

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ І АДМІНІСТРУВАННЯ**

Впровадження ефективної системи фінансового менеджменту на підприємстві

Кваліфікаційна робота (проект)

на здобуття ступеня вищої освіти “бакалавр”

Виконав: студент 4 курсу 491 групи
Спеціальності 073 Менеджмент
Освітньо-професійної (наукової) програми
Менеджмент
Мадатов Е.

Керівник д.е.н. професор Шашкова Н.І.
Рецензент д.е.н. професор Мохненко А.С.

Херсон – 2020

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	6
1.1. Сутність системи фінансового менеджменту на підприємстві.....	6
1.2. Методичні підходи та організаційні заходи щодо управління дебіторською заборгованістю.....	17
1.3. Рефінансування дебіторської заборгованості з врахуванням зарубіжного досвіду.....	28
	37
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	37
2.1. Організаційно-економічна оцінка ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА».....	47
2.2. Аналіз забезпеченості та ефективності використання виробничих ресурсів ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА».....	56
2.3. Оцінка фінансового стану ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА».....	64
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	64
	70
3.1. Організація ефективної системи фінансового менеджменту на підприємстві.....	77
3.2. Обґрунтування методів управління дебіторською заборгованістю ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА».....	80
ВИСНОВКИ.....	
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	

ВСТУП

Становлення фінансового менеджменту комерційних організацій в Україні зумовило необхідність осмислення формування його концептуальних засад, еволюції і інструментарно-методологічного апарату. Різноманіття цілей розвитку підприємства обумовлює необхідність системного підходу до фінансового менеджменту і потребує комплексних зусиль як власників і управлінців, так і державної підтримки у зв'язку з ринковим розвитком економіки в усіх її сферах, появою нових форм і умов господарювання, розширенням об'єктів підприємницької діяльності, що сприяє необхідності впровадження нової парадигми управління, що відповідає вимогам часу у зв'язку з антикризовою стратегією держави. Проведення державної фінансової політики ґрунтується на реалізації пріоритетних напрямів розвитку економіки, зростання обсягу інвестицій, модернізації обладнання та підвищення рівня рентабельності комерційних організацій.

В період з 2010 по 2018 рр. спостерігається абсолютне та відносне збільшення обсягу інвестицій в основний капітал. Однак найбільші темпи приросту були досягнуті в 2016 і 2017 рр. – 116,7% і 121,1% відповідно. У зв'язку з фінансовою кризою, у 2018 р. спостерігалось уповільнення зростання обсягу інвестицій до рівня 2015 р. (109,8%).¹ В Україні ступінь зносу основних фондів збільшується, на початок 2018 р. вона склала 46,3%, а обсяг повністю зношених у 2017 р. – 12,8%. Показники зношеності свідчать про те, що підприємствам вкрай необхідне оновлення виробничих потужностей, особливо в умовах переходу на інноваційний шлях розвитку.

Стратегія інвестування та фінансування комерційних організацій заснована на розробці і прийнятті інвестиційних проектів, що включає пошук власних та позикових джерел фінансування виходячи з ціни, термінів та цілей їх залучення, обґрунтування економічної ефективності інвестиційних проектів, дозволяє зберегти необхідний рівень рентабельності, забезпечити їх фінансову стійкість і зниження фінансових ризиків. В рамках

короткострокових інструментів фінансового менеджменту доцільно розглянути політику управління оборотними активами, проаналізувати їх кількість і динаміку, а також провести аналіз беззбитковості з метою підтримання ліквідності і платоспроможності, що особливо актуально в умовах фінансової кризи.

Необхідно виробити системний підхід до елементів фінансового менеджменту комерційних організацій, побудови його структури, а також доцільна адаптація зарубіжного досвіду розвитку фінансового менеджменту фінансової діяльності вітчизняних підприємств. Нова парадигма управління, що відповідає вимогам часу, в зв'язку з реалізацією антикризової стратегії держави і комерційних організацій, спрямованої на вихід з економічної кризи і перехід на інноваційний шлях розвитку, зумовила розгляд суб'єктно-об'єктних характеристик фінансового менеджменту, його структури, моделей інвестування та фінансування з використанням елементів стратегічного і тактичного фінансового менеджменту.

Актуальним є питання впровадження ефективної системи контролю (моніторингу) за формуванням та погашенням дебіторської заборгованості, розробки заходів стимулювання її своєчасного та дострокового погашення.

У зв'язку з цим особливо актуальним стає виявлення основних недоліків діючої практики управління дебіторською заборгованістю і розробка комплексу заходів щодо її оптимізації.

Метою написання роботи є дослідження факторів, що впливають на формування ефективної системи фінансового менеджменту на підприємстві ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» та розробка рекомендацій щодо її оптимізації.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні задачі:

- обґрунтувати сутність фінансового менеджменту підприємства;
- визначити економічну сутність поняття «дебіторська заборгованість» та розглянути види дебіторської заборгованості підприємства;
- розглянути основні фактори ефективного управління дебіторською заборгованістю;

- здійснити аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА»;
- проаналізувати стан дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА»;
- запропонувати напрями удосконалення системи фінансового менеджменту на підприємстві.

Предметом дослідження є аналіз факторів ефективного фінансового менеджменту на підприємстві.

Об`єктом дослідження виступила система управління фінансовим менеджментом у ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА».

В якості інформаційної бази використано навчальні посібники, підручники, стандарти бухгалтерського обліку, нормативно-правові та законодавчі акти, монографії, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених з проблематики управління дебіторською заборгованістю, а також фінансову звітність ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за період 2016–2019 років.

Структура та обсяг роботи. Дипломна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків і списку використаних джерел.

РОЗДІЛ I

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1. Сутність системи фінансового менеджменту на підприємстві

Процес фінансового менеджменту базується на такій системі цілей:

- виживання фірми в умовах конкурентної боротьби;
- уникнути банкрутства і великих фінансових невдач;
- лідерство в боротьбі з конкурентами;
- максимізація ринкової вартості фірми;
- прийнятні темпи зростання економічного потенціалу фірми;
- зростання обсягів реалізації; максимізація прибутку;
- мінімізація витрат;
- забезпечення рентабельної діяльності.

Таким чином, основні функції фінансового менеджменту зводяться до:

- управління активами (оборотними, позаоборотними), оптимізації їх складу;
- управління капіталом (власними, позиковими), оптимізації його структури;
- управління інвестиціями (реальними і фінансовими інвестиціями);
- управління грошовими потоками;
- управління фінансовими ризиками та запобігання банкрутства.

Всі перераховані завдання тісно пов'язані між собою, хоча й носять у ряді випадків різноспрямований характер. Їх вирішення можливе в результаті аналізу альтернативних рішень, що враховують компроміс між вимогами рентабельності, фінансової стійкості та ліквідності фірми [1,2].

Фінансовий менеджмент як система управління складається з двох підсистем: керованої підсистеми, або об'єкта управління, і керуючої підсистеми, або суб'єкта управління.

Об'єктом управління у фінансовому менеджменті є фінансові ресурси фірми, джерела їх формування і направлення використання, сукупність здійснення грошового обігу, кругообігу вартості, формування фінансових відносин між господарюючими суб'єктами та їх підрозділами в господарському процесі. Особливості формування капіталу та фінансових ресурсів класифікуються за:

1. формами власності (державна власність, організації недержавної форми власності);
2. галузевою ознакою;
3. розміром власного капіталу;
4. монопольного становища на ринку;
5. стадії життєвого циклу.

Суб'єкт управління (керуюча підсистема) це спеціальна група людей (фінансова дирекція як апарат управління, фінансовий менеджер як управляючий), яка виробляє і реалізує мету фінансового менеджменту, спрямовані на підвищення конкурентних позицій організації у відповідній сфері діяльності через механізм формування та ефективного використання прибутку, тобто здійснює цілеспрямоване функціонування об'єкта [3,4,5].

За змістом фінансовий менеджмент зводиться до процесу вироблення керуючих впливів на рух фінансових ресурсів та капіталу з метою підвищення ефективності їх використання та приросту. Вплив на фінанси здійснюється з допомогою методів і важелів фінансового механізму. Цілі фінансового менеджменту реалізуються через функції об'єкта і суб'єкта управління.

Основними функціями об'єкта управління у фінансовому менеджменті є:

1) відтворювальна, тобто діяльність по забезпеченню ефективності відтворення капіталу, авансованого для поточної діяльності і інвестованого для капітальних і фінансових вкладень в довгострокові та короткострокові активи організації. Розширене відтворення капіталу забезпечує

самоокупність і самофінансування виробничо-комерційній діяльності організації.

Ефективність реалізації відтворювальної функції фінансового менеджменту можна оцінити за допомогою таких показників, як: зростання власного капіталу; перевищення темпів зростання власного капіталу над темпами зростання валюти балансу; ступінь капіталізації прибутку, тобто частки прибутку, спрямованої на створення фондів накопичення, і частки нерозподіленого прибутку до чистого прибутку, що залишається в розпорядженні організації; підвищення прибутковості (рентабельності) капіталу; підвищення швидкості обороту капіталу, що супроводжується зростанням його прибутковості.

2) виробнича, тобто регулювання поточної виробничо комерційної діяльності організації в цілому і його різних частин. На відміну від планування, прогнозування не ставить завдання безпосередньо реалізувати розроблені прогнози, які являють собою передбачення відповідних змін. Особливістю прогнозування є альтернативність у побудові фінансових показників і параметрів на основі намітилися тенденцій. Прогнозування може здійснюватися як на основі екстраполяції минулого в майбутнє з урахуванням експертної оцінки тенденцій зміни, так і на основі прямого передбачення змін;

3) організацію — об'єднання людей, які спільно реалізують фінансову програму на основі певних правил і процедур. До таких правил і процедур відносяться створення органів управління, побудова структури апарату управління, встановлення взаємозв'язку між управлінськими підрозділами, розробка норм, нормативів, методик тощо;

4) регулювання — вплив на об'єкт управління, за допомогою якого досягається стан стійкості фінансової системи у випадку виникнення відхилення від заданих параметрів. Регулювання охоплює головним чином поточні заходи щодо усунення виниклих відхилень від графіків, планових завдань, встановлених норм і нормативів;

5) координацію — узгодженість робіт усіх ланок системи управління, апарату управління і фахівців. Координація забезпечує єдність відносин об'єкта і суб'єкта управління, апарату управління й окремого працівника;

6) стимулювання — спонукання працівників фінансової служби до зацікавленості в результаті своєї праці. За допомогою стимулювання здійснюється управління розподілом матеріальних і духовних цінностей у залежності від кількості і якості затраченої праці;

7) контроль — перевірка фінансової роботи, виконання фінансових планів організації [5,6].

За допомогою контролю збирається інформація про використання фінансових коштів і про фінансовий стан об'єкта, розкриваються додаткові фінансові резерви і можливості, вносяться зміни у фінансові програми, організацію фінансової роботи, фінансового менеджменту.

Провідними принципами фінансового менеджменту є:

-інтегрованість у загальну систему організації. Це означає, що в яку б сферу діяльності не приймалося управлінське рішення, воно прямо або побічно впливає на формування грошових потоків і результати фінансової діяльності;

-комплексний характер формування управлінських рішень — всі рішення в області ФМ прямо чи опосередковано взаємопов'язані, вплив на результати фінансової діяльності може носити суперечливий характер;

-високий динамізм управління;

-багатоваріантність підходів до розробки окремих управлінських рішень;

-орієнтованість на стратегічні цілі розвитку фірми.

Рішення щодо управління фінансами завжди приймаються в умовах невизначеності, з різним ступенем ризику і являють собою компроміс між ризиком і доходом.

Рішення по управлінню фінансами організації визначаються зовнішніми і внутрішніми факторами.

До зовнішніх факторів відносяться:

- загальний рівень економічної активності в країні;
- податкова система та податковий тягар;
- розвиненість та активність ринку цінних паперів;
- рівень інфляції.

Внутрішніми чинниками, що визначають ступінь і ефективність функціонування фінансового менеджменту, є рівень ведення бухгалтерського обліку фірми і її достовірність фінансової звітності, отриманої за даними обліку, а також глибина і систематичний характер проведення фінансового аналізу. Більш того, оцінка і аналіз бухгалтерської звітності є одним з основних розділів фінансового менеджменту. Більшість аспектів цієї області знань можуть бути повністю засвоєні лише при належному володінні бухгалтерським обліком.

Фінансова діяльність на підприємстві організується і здійснюється за такими основними напрямками: управління фінансами; збільшення власних доходів підприємства; управління грошовими потоками; аналіз виробничих та економічних процесів; організація взаємодії окремих служб і підрозділів підприємства; цінова політика; оперативна діяльність фінансової служби; систематичний та оперативний контроль; інвестиційна діяльність підприємства.

Управління фінансами підприємства є одним з основних напрямів управлінської діяльності. Така діяльність не може обмежуватися лише поточними питаннями фінансування виробництва і реалізації продукції. Фінансове управління вирішує завдання виживання підприємства в умовах конкурентної боротьби, забезпечення стійкого фінансового стану, мінімізації витрат і максимізації прибутку, забезпечення рентабельної діяльності і зростання обсягу продажів. Все це сприяє зростанню «ціни» самого підприємства, забезпечуючи йому інвестиційну привабливість і надійну перспективу.

Підприємство має право заробляти і нарощувати власні доходи не тільки за рахунок основної діяльності. Воно може брати участі в діяльності інших підприємств і організацій, освоювати суміжні сфери діяльності, використовувати інші, не заборонені законом можливості збільшення сукупного фінансового результату.

Грошові потоки та величина грошового обігу визначаються характером діяльності підприємства та обсягами виробництва. В свою чергу це визначає розміри платіжно-розрахункових операцій з постачальниками і покупцями, бюджетними і позабюджетними фондами, банками і страховими організаціями тощо. Ефективна організація та управління названими процесами вимагають відповідної організації самої фінансової діяльності. До основних її напрямів на підприємстві належать фінансове планування, оперативна і контрольна-аналітична робота.

Аналіз виробничих та економічних процесів, що відбуваються всередині підприємства та за його межами, дозволяють прогнозувати розвиток ринкових ситуацій та на основі таких прогнозів складати виробничі та фінансові плани. Моделювання ситуацій забезпечує багатоваріантність планів, що знижує рівень прийнятих ризиків.

Ефективне управління фінансами підприємства неможливо без належної організації контрольної-аналітичної роботи. Систематичний та оперативний контроль за раніше прийнятими управлінськими рішеннями забезпечує досягнення запланованих результатів, ефективну роботу підприємства. На великих підприємствах виділяється спеціальна служба внутрішнього контролю (аудиту) за організаціями та здійснюваними господарськими і фінансовими процесами. В якості основних об'єктів аналізу виступають фінансовий стан, виконання планів продажів, прибутку і рентабельності, ефективність використання основних фондів і оборотних коштів, кредитна і податкова політики. Аналітична робота фінансових служб на підприємстві спрямована на виявлення і мобілізацію резервів, економію витрат і підвищення ефекту від використання всіх наявних ресурсів. В умовах ринку

особливої уваги потребують питання організації продажів (збуту) продукції, оскільки саме тут в кінцевому рахунку формується фінансовий результат. Зіставлення досягнень з показниками, закладеними в бізнес-план, аналіз процесів і ситуацій, що лежать в основі отриманих результатів, дозволяють розробляти комплекс адекватних заходів щодо коригування раніше наміченого, забезпечують підприємству стійке фінансове становище і збереження його позицій на ринку. Оцінка можливостей виконання розрахунків по взаємоувязке виробничих і фінансових показників забезпечує розуміння взаємозумовленості і взаємозалежності результатів діяльності всіх структур підприємства.

Фінансовий менеджмент може бути представлений як наука і як система управління.

Фінансовий менеджмент як наука являє собою систему знань з ефективного управління грошовими фондами і фінансовими ресурсами підприємств і організацій для досягнення стратегічних цілей та вирішення тактичних завдань. Як система управління, фінансовий менеджмент організує, таким чином, взаємовідносини підприємства як всередині, так і за його межами в ім'я досягнення поставленої мети. У свою чергу це передбачає відповідну мотивацію співробітників підприємства, відповідають за організацію і стан фінансів підприємств, з'єднання цілей підприємства і суб'єкта управління - фінансового менеджера, забезпечує завдяки його особистої зацікавленості в зростанні прибутковості через зростання власного добробуту, а також можливостей кар'єрного зростання [12].

Предметом фінансового менеджменту є аналіз, організація та здійснення цілеспрямованого процесу фінансового регулювання діяльності підприємства, оптимізує балансові показники, їх структуру і пропорції, тобто предметом фінансового менеджменту як науки виступає те, на що спрямовано фінансове управління, які цілі і завдання вона вирішує, які основні напрямки фінансової діяльності та об'єкти фінансового менеджменту регулюються на практиці.

Головною метою управління фінансами підприємства є збільшення вартості власного капіталу, а значить і розміру капіталу акціонерів, що припадає на їх частку, зафіксовані на даний момент часу. Для цього необхідні: кваліфіковане фінансове управління, короткострокова і довгострокова фінансова політика, ефективне витрачання коштів і доступ до додаткових фінансових ресурсів [15].

Гель фінансового менеджменту на підприємстві реалізується шляхом вирішення ряду основних завдань, які можуть бути об'єднані в дві групи економічних завдань: як розпорядитися наявними фінансовими ресурсами (управління активами); як залучити необхідні фінансові ресурси (управління пасивами).

Фінансовий менеджмент дозволяє відповісти на запитання: якими повинні бути структура активів, співвідношення товарноматеріальних цінностей і грошових ресурсів, як організувати оборотні засоби з метою найбільш ефективного їх використання на всіх стадіях кругообігу. Управління пасивами означає не тільки пошук можливих джерел коштів, але і формування їх оптимальної структури, яка забезпечує максимальну віддачу на кожен одиницю капіталу підприємства. У зв'язку з цим основними завданнями фінансового менеджменту є: зростання капіталу акціонерів; максимізація ринкової вартості акцій; максимізація фінансового результату; поліпшення фінансового стану на базі оптимізації грошового обороту; підвищення фінансової стійкості, підтримки платоспроможності та високу ліквідність балансу; ефективна інвестиційна, кредитна, податкова, амортизаційна політика; ефективна система управління витратами на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг); оцінка і мінімізація ризиків; ефективна політика в області розподілу новоствореної вартості (валового доходу), включаючи політику в області оплати праці працівників підприємства, дивідендну політику, політику формування і витрачання грошових фондів (особливо резервів), страхову політику і ін. [23,24].

Фінансовий менеджмент реалізує себе в притаманних йому функціях. Будучи складовою частиною загальної системи управління він покликаний вирішувати загальні, притаманні всій системі завдання: організація, планування, мотивація і контроль. Але оскільки фінансовий менеджмент має виражену специфіку - управління грошовими потоками, його функції в певній мірі зумовлені функціями фінансів підприємств.

Основними функціями фінансового менеджменту є: відтворювальна, організаційна, фінансове планування, прогнозування, стимулююча, контрольна.

Активне використання розподільчої функції фінансів забезпечує підтримання ефективної структури капіталу підприємства, а також формуються фондів фінансових ресурсів. Будучи пріоритетним структурою в загальній системі управління, фінансовий менеджмент покликаний таким чином організувати фінансові потоки, щоб забезпечити ефективний і безперебійний відтворювальний процес на підприємстві. Забезпечення достатності грошових коштів для нормального функціонування підприємства, збалансованість матеріальних і фінансових ресурсів на всіх стадіях кругообігу забезпечуються завдяки відтворювальній функції фінансового менеджменту. Впливаючи на об'єкт управління за допомогою цієї функції забезпечується тим самим регулювання протікання господарських процесів, усуваючи виникаючі відхилення і порушення, завдяки чому забезпечується стійкий фінансовий стан, ліквідність і рентабельність [25].

Друга функція фінансового менеджменту - організаційна, забезпечує системний підхід в організації структури управління грошовими потоками та фондами, взаємодія функціональних структур підприємства у цілях досягнення наміченого, запланованого фінансового результату. Організаційна функція передбачає кількісну визначеність, забезпечує взаємну ув'язку ресурсів у просторі і в часі.

Фінансове планування, як функція фінансового менеджменту, що визначає кількісну визначеність передбачуваним процесам і заходам. Базуючись на аналізі всієї господарської діяльності підприємства, фінансове планування формує конкретні показники, обумовлені стратегічними цілями, визначає економічні пропорції розвитку завдяки відповідному розбраті розподілу фінансових ресурсів. Це досить дієвий інструмент забезпечення сталого розвитку. Відповідаючи на питання: «скільки», «коли», «де» і «як», підприємство готове реалізувати власну продукцію та послуги, стає можливим визначити, яких ресурсів і скільки необхідно залучити для того, щоб забезпечити відповідний обсяг виробництва і продажів, задовольнити передбачуваний платоспроможний попит [46].

В якості самостійної функції фінансового менеджменту може бути виділено прогнозування. Не будучи обов'язковим до використання, тим не менш, прогноз відповідних показників діяльності і можливих результатів проведених заходів в досить тривалій перспективі, дозволяє відзначити певні тенденції, що складаються на ринку та екстраполюючи їх на відповідний часовий відрізок розробляти варіанти стратегії і тактики, забезпечуючи досягнення наміченої мети. Все це передбачає розуміння і чуйне ставлення до інформації, досвід та інтуїцію в оцінці подій, що відбуваються як на ринку в цілому, так і на фінансовому ринку в особливості.

Стимулююча функція забезпечує необхідну мотивацію як власникам підприємства, так і всього колективу працівників підприємства. Зацікавленість у високій результативності власної праці з боку кожного працівника забезпечується відповідною організацією системи оплати, а також різноманітних форм економічного впливу за негативні результати. Ефективне використання ресурсів стає можливим тільки тоді, коли особистий внесок кожного в його нарощування забезпечується не менш помітним заохоченням.

На відміну від контрольної функції фінансів, контрольна функція фінансового менеджменту не тільки відображає стан кругообігу ресурсів,

ефективність господарювання та її результати, але і забезпечує контроль за раніше прийнятими управлінськими рішеннями в області фінансів, забезпечуючи збір необхідної інформації, аналіз факторів, що з'явилися причиною відхилення від запланованих параметрів. Контроль і аналіз дозволяють визначити основні закономірності та тенденції в динаміці натуральних і вартісних показників, розкрити наявні внутрішні резерви. Таким чином, контрольна функція є сполучною елементом всіх функцій фінансового менеджменту, забезпечуючи взаємодію всієї керуючої системи на виробництві: регулювання процесу, організацію виробництва з реальною структурою управління, планування і прогнозування, зацікавленість у результатах ефективного господарювання [27].

Форми і методи фінансового контролю визначаються вимогами реалізованої фінансової політики на підприємстві. Формами матеріальної відповідальності за результатами контролю можуть бути штрафи, пені, неустойки, що стягуються при порушенні договірних зобов'язань, несвоєчасному погашенні кредитів, що виникають неплатежів. Крайньої мірою по відношенню до неефективно працюючому підприємству може стати процедура його банкрутства.

Ефективність фінансового менеджменту залежить не тільки від знання його функцій, але і від правильного їх використання, знання прийнятих прийомів управління, стандартів обліку і нормативних актів, що регулюють діяльність підприємства, вміння та навичок оцінювання конкретних фінансових ситуацій, використання сучасних інформаційних систем і програмного забезпечення.

З мети, завдань і функцій фінансового менеджменту випливають напрямки діяльності у фінансовому менеджменті [45].

Основними напрямками діяльності у фінансовому менеджменті є: дослідження зовнішньоекономічної середовища; аналіз впливу змін у державному регулюванні на фінансову діяльність підприємства; прогнозування фінансової кон'юнктури на сегменті ринку; розробка

довгострокового і короткострокового фінансового планування на основі фінансової стратегії і тактики підприємства; прийняття оперативних та інвестиційних рішень з урахуванням оцінки ризиків та ефективності проектів; контроль за виконанням рішень по фінансовому управлінню.

Мистецтво фінансового управління полягає в поєднанні дій і рішень по забезпеченню сталого поточного фінансового стану підприємства, його платоспроможності та ліквідності, а також перспектив розвитку, підкріплених довгостроковими джерелами фінансування, формують структуру активів. Оперативне реагування на зміну зовнішніх і внутрішніх факторів, особливо в умовах становлення ринку, - обов'язкова вимога для ефективного фінансового керування.

1.2. Методичні підходи та організаційні заходи щодо управління дебіторською заборгованістю

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у виробленні і ухваленні управлінських рішень для забезпечення ефективності розрахунків з дебіторами і кредиторами. Збільшення або зниження дебіторської і кредиторської заборгованості приводять до зміни фінансового становища підприємства.

На сьогодні більшість вітчизняних підприємств перебувають на межі фінансової кризи. Основна причина виникнення кризових явищ полягає у низькому рівні менеджменту і нездатності підприємств ефективно та своєчасно управляти оборотними активами. Українські підприємства практично не мають можливості нормально функціонувати у зв'язку з наявністю дебіторської заборгованості, адже це відволікає кошти з обороту. За таких умов зростає роль ефективного управління дебіторською заборгованістю, своєчасного її повернення та попередження виникнення безнадійних боргів.

Дебіторська заборгованість – це елемент оборотного капіталу, сума боргів, що належать підприємству від юридичних чи фізичних осіб. Вона займає значну питому вагу у структурі оборотних активів підприємства. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення засобів з обороту та призводить до додаткових витрат підприємства, виникають збитки від безнадійної дебіторської заборгованості. Але зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюють негативно. Виділяють нормальну та прострочену дебіторську заборгованість. Фінансові ускладнення на підприємстві створює наявність саме простроченої заборгованості, тому що підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для виплати заробітної плати, придбання запасів, а також уповільниться обертання оборотного капіталу [29, с. 40].

Управління дебіторською заборгованістю повинне виражати загальну стратегію розвитку підприємства. При цьому формується фундамент і структура рекомендацій та основних напрямків виконання певних господарських операцій. На цій основі базується розробка методики впровадження тактичних заходів, які в кінцевому рахунку спрямовані на досягнення цілей менеджменту підприємства.

Управління дебіторською заборгованістю – складова системи менеджменту підприємства, що характеризується сукупністю методів, принципів, процедур взаємодії з покупцями відносно реалізації активів чи послуг з відстрочкою платежу, інкасації заборгованості та організацією фінансового забезпечення боргової активності; системою інструментів з урахуванням факторів макро- та мікросередовища, метою якої є регулювання та узгодження інтересів підприємства та контрагентів і забезпечення фінансової стійкості підприємства у довгостроковій перспективі.

Як обґрунтовано вище, управління дебіторською заборгованістю підприємств пов'язане як з економічними, так і з адміністративно-управлінськими інструментами, важелями та методами, які складають основу механізму управління дебіторською заборгованістю. Використання поняття

“механізм” при дослідженні та проектуванні економічних явищ і господарських процесів є в багатьох випадках досить зручною формою абстракції, що дозволяє одержувати корисні узагальнення й ефективні рішення економічних проблем. Поняття «механізму» не є новим для економічної науки, але поряд з цим потребує уваги.

У 90-х роках створення механізму пов’язувалося з різними аспектами макро- та мікроекономічних процесів, наприклад: фінансового механізму; страхового та податкового механізму; організаційно-економічного механізму; організаційного механізму; механізму управління, тощо. Слід зазначити, що структура та зміст поняття «механізму» у процесі розвитку суспільного виробництва змінюються [19, с. 65].

Проаналізувавши підходи до управління дебіторською заборгованістю підприємств схематично можна зобразити модель механізму управління дебіторською заборгованістю наступним чином (рис. 1.4).

При визначенні ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства виникає необхідність порівняння прибутковості кредитних операцій з прибутковістю альтернативних операційній діяльності напрямків інвестування коштів. Ми пропонуємо порівнювати прибутковість операцій товарного кредитування з середніми депозитними ставками для корпоративних клієнтів.

Необхідною умовою ефективного управління дебіторською заборгованістю є фінансова стійкість підприємства. В умовах підвищеної конкуренції кожен суб’єкт господарювання зацікавлений у формуванні стійкого фінансового механізму забезпечення своєї операційної діяльності.



Рис. 1.1. Базова модель механізму управління дебіторською заборгованістю

Джерело: складено автором.

Стійке фінансове становище підприємства формується впродовж усієї його фінансово-господарської діяльності та характеризує її. Підходи до тлумачення фінансової стійкості в сучасному науковому просторі досить різноманітні. Щодо цього питання в контексті нашого дослідження найбільш прийнятною ми вважаємо позицію Рудик О. Р. [16]. Проаналізувавши різноманітні підходи до визначення фінансової стійкості автор розкриває це поняття через досягнення суб'єктом господарювання необхідних фінансових параметрів. Автор зазначає, що під фінансовим станом підприємства слід розуміти ступінь забезпеченості підприємства необхідними для господарської діяльності фінансовими ресурсами та своєчасність проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. Так, вважається, якщо підприємство досягає необхідних параметрів у напрямках рентабельності (прибутковості), наявності власних фінансових ресурсів, раціональному розміщенні коштів, ліквідності та платоспроможності, то фінансовий стан такого підприємства вважається стійким.

З огляду на вищезазначене, механізм управління дебіторською заборгованістю та взаємозв'язок його елементів нами пропонується зобразити у вигляді наступної схеми. Як вказано на схемі управління дебіторською заборгованістю повинне базуватися на факторах макро- та мікросередовища підприємства.

Управління дебіторською заборгованістю підприємства необхідно здійснювати при співробітництві різних служб підприємства, які у тій чи іншій мірі пов'язані з покупцями продукції. Так, фінансово-економічна служба підприємства повинна відігравати ключову роль та координувати дії інших підрозділів підприємства в процесі управління дебіторською заборгованістю.

На практиці така взаємодія повинна протікати у вигляді обміну інформацією щодо управління дебіторською заборгованістю. Процес такого обміну, координується фінансово-економічною службою підприємства, яка і узагальнює отриману інформацію та формулює її у вигляді принципів, методів та інструментів. Бухгалтерська служба підприємства забезпечує фінансово-економічний відділ інформацією, необхідною для планування та аналізу роботи з дебіторами та дебіторською заборгованістю. Маркетингова служба розробляє та направляє до фінансової служби пакет пропозицій щодо роботи з потенційними та дійсними дебіторами, що може призвести в майбутньому до збільшення обсягів продажу та розширення ринку збуту. Маркетингова служба також проводить моніторинг умов, що склалися на ринку надання товарів в кредит, на підставі бухгалтерських даних аналізує ефективність управління дебіторською заборгованістю. Кредитна служба доводить до маркетингового та фінансово-економічного відділів попередній досвід спілкування з потенційними та дійсними дебіторами. Юридична служба підприємства контролює дотримання норм законодавства при розробці принципів, методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю і таким чином контактує з усіма підрозділами підприємства.

Також в процесі вирішення даного питання має сенс створення комітету по розробці принципів, методів та інструментів управління дебіторською заборгованістю, до складу якого входили би представники різних структурних підрозділів підприємства. Рекомендується також використовувати такий метод генерування ідей, як “мозковий штурм”.

Відмітимо, що поточний контроль за статтями балансу та рівнем дебіторської заборгованості забезпечує відповідність стану статей балансу цілям системи менеджменту підприємства. При цьому аналізується вплив змін параметрів товарного кредитування на фінансовий стан підприємства. На даному етапі застосовується методологічний апарат, що включає наступні блоки показників:

1. Аналіз дебіторської заборгованості (оборотність, період інкасації, коефіцієнти співвідношення вікових груп дебіторської заборгованості).
2. Показники платоспроможності підприємства-продавця (коефіцієнти ліквідності).
3. Показники рентабельності.

Важливим моментом є розробка та затвердження системи показників ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємстві. При цьому особливу увагу слід звернути на те, щоб показники були чіткими індикаторами зміни загального ефекту діяльності підприємства за рахунок динаміки та структурних змін дебіторської заборгованості.

За даними бухгалтерської звітності (форма 1, форма 2) можна визначити низку показників, що характеризують стан дебіторської заборгованості.

До цих показників належать:

1. Оборотність дебіторської заборгованості розраховується за формулою:

$$Od = B : D, \quad (1.1)$$

де Od – оборотність дебіторської заборгованості;

B – виручка від реалізації продукції;

D – середня дебіторська заборгованість.

2. Період погашення дебіторської заборгованості розраховується:

$$Pd = 360 : Od, \quad (1.2)$$

де Pd – період погашення дебіторської заборгованості;

Od – оборотність дебіторської заборгованості.

3. Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів, формула 1.3:

$$Da = (Dz : Pa) * 100, \quad (1.3)$$

де Da - частка дебіторської заборгованості в поточних активах;

Dz - дебіторська заборгованість;

Pa - поточні активи.

4. Відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації визначається за формулою 1.4:

$$Dz = D : B, \quad (1.4)$$

де D - середня величина дебіторської заборгованості;

B - виручка від реалізації продукції [6, с. 27].

Управління дебіторською заборгованістю передбачає, передусім, контроль за оборотністю засобів у розрахунках, прискорення якої в динаміці розглядається як позитивна тенденція. Вагоме значення при цьому має вибір потенційних покупців і визначення умов сплати за товари, що передбачається договором.

Одним із напрямів управління дебіторською заборгованістю в підприємствах має стати посилення контролю за нею, що сприятиме її зменшенню. У цілому контроль повинен визначити:

- наявність і правильність оформлення первинних документів, що є підставою для виникнення дебіторської заборгованості;
- стан дебіторської заборгованості за встановленими критеріями;
- достовірність оцінки дебіторської заборгованості та розрахунку обсягу резерву сумнівних боргів;

- правильність класифікації дебіторської заборгованості й наявність необхідних пояснень у примітках до фінансової звітності.

Відомості для управління дебіторською заборгованістю підприємства можна одержати з облікових джерел. Так, фінансовий менеджер для контролю дебіторської заборгованості покупців має складати щомісячні (щоквартальні) звіти. На підставі цих даних можна визначити сумарний залишок дебіторської заборгованості покупця. Для управління дебіторською заборгованістю також потрібна інформація про критичний термін оплати. Щоб мати можливість контролювати його, необхідно враховувати тривалість відстрочки платежу, а також дату виникнення дебіторської заборгованості. На підставі цих даних фінансові менеджери, які відповідають за надходження дебіторської заборгованості, можуть контролювати своєчасність платежів і при необхідності реагувати на виникнення прострочених зобов'язань з боку дебіторів.

Основним інструментом контролю дебіторської заборгованості має бути реєстр її старіння, який являє собою таблицю, що містить неоплачені суми рахунків, що групуються на основі термінів прострочення платежу. Групування можна здійснювати, виходячи з політики підприємства в межах кредитування контрагентів [31, с. 85].

На світовому ринку і в Україні діє механізм повернення дебіторської заборгованості, що передбачає декілька методів рефінансування дебіторської заборгованості (рис. 1.5).

Широке розповсюдження в управлінні дебіторською заборгованістю отримали коефіцієнти інкасації, розроблені С.-Дж. Браном та М.П. Крицменом. Взагалі інкасація боргових вимог – це банківська послуга отримання за дорученням клієнта коштів від боржника такого клієнта в рахунок погашення його боргу чи акцепту за векселями, чеками, іншими розрахунковими й товарними документами. Коефіцієнти інкасації - частина надходжень від заборгованості визначеного терміну щодо обсягу реалізації періоду виникнення заборгованості. Якщо коефіцієнт більше 1, то

дебіторська заборгованість знизилася, якщо коефіцієнт менше 1, то дебіторська заборгованість і ймовірність формування безнадійної заборгованості зростають [29, с. 40].



Рис. 1.2. Методи управління дебіторською заборгованістю

Джерело: складено автором.

Управління дебіторською заборгованістю включає такі етапи: на першому етапі здійснюється аналіз дебіторської заборгованості в минулому періоді. З цією метою розраховуються показники, які характеризують стан дебіторської заборгованості за минулий період. Такими показниками є: коефіцієнт відволікання оборотних активів, який розраховується за формулою 1.5:

$$K_{во} = Дз / ЗА, \quad (1.5)$$

де $K_{во}$ – коефіцієнт відволікання оборотних активів.

$Дз$ – дебіторська заборгованість по товарним операціям за минулий період.

$ЗА$ – загальна сума оборотних активів підприємства.

Коефіцієнт відволікання оборотних активів визначається в динаміці.

Розраховані коефіцієнти порівнюються і визначаються закономірністю зміни цих коефіцієнтів. Якщо із року в рік цей коефіцієнт скорочується то це є позитивним в роботі підприємства, якщо навпаки негативним.

Другий показник – це середній період інкасації дебіторської заборгованості який визначається за формулою 1.6:

$$Cn = Dз / Bд, \quad (1.6)$$

де Cn – середній період інкасації дебіторської заборгованості;

$Dз$ – середній залишок дебіторської заборгованості в аналізованому періоді;

$Bд$ – одноденна виручка від реалізації продукції в аналізованому періоді.

Середній період інкасації дебіторської заборгованості розраховується за декілька періодів і порівнюється між собою. Якщо в динаміці цей показник скорочується, то це є позитивним, а якщо навпаки негативним в роботі підприємства.

Третій показник – це кількість оборотів дебіторської заборгованості за визначений період і визначається за формулою 1.7:

$$Ko = ЗР / Dз, \quad (1.7)$$

де Ko – кількість оборотів дебіторської заборгованості в аналізованому періоді;

$ЗР$ – загальна сума реалізації продукції за відповідний період;

$Dз$ – середній залишок дебіторської заборгованості в аналізованому періоді.

Зазначений показник також розраховується в динаміці і порівнюється між собою. Збільшення цього показника є позитивним в роботі цього підприємства, зменшення – негативним.

Результати проведеного аналізу використовуються в наступному етапі. Наступний етап передбачає визначення оптимальної дебіторської заборгованості в майбутньому періоді. Визначається оптимальна сума дебіторської заборгованості за формулою 1.8:

$$Oдз = (OP * Kc / \varphi * (CПо + CПП)) / 360, \quad (1.8)$$

де $Oдз$ – оптимальна сума дебіторської заборгованості в майбутньому періоді;

ОР – плановий обсяг реалізації продукції з наданням комерційного кредиту;

Кс/ц – коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни продукції;

СПо – середній період оборота дебіторської заборгованості по результатам аналізу минулого періоду;

СПП – середній період прострочки платежів по результатам аналізу минулого періоду.

В залежності від строку оборота дебіторської заборгованості може встановлюватися плата за комерційний кредит – за формулою 1.9:

$$ПСк=(ЗН*360)/СПо, \quad (1.9)$$

де ПСк – річна норма процентної ставки за комерційний кредит;

ЗН – знижка, що надається покупцям за дострокову сплату продукції;

СПо – середній період оборота дебіторської заборгованості по результатам аналізу минулого періоду [25, с. 277].

Метою факторингового обслуговування є негайне інкасування коштів (або одержання їх на визначену у факторинговому договорі дату) незалежно від платоспроможності платника. В нашій країні негайно або через 2-3 дні постачальник одержує від факторингового відділу банку визначений відсоток від суми вимог. Факторинг може виконувати також й інші функції, як-от: покриття ризиків, пов'язаних із своєчасним отриманням оплати, управління дебіторською заборгованістю клієнта, надання консалтингових послуг фактором власнику дебіторської заборгованості.

Факторинг дає змогу постачальникові мінімізувати ризики, пов'язані із відстроченням оплати придбання товару або послуги, зменшує потребу у відтягуванні значних адміністративних ресурсів для отримання оплати від покупця за поставлені товар або послугу та дає змогу постачальникові отримати кошти за рахунок своєї дебіторської заборгованості [23, с. 371].

Основні недоліки факторингу в тому, що в умовах України ризик факторингових операцій дуже високий, оскільки висока ймовірність невідповідності платника. Обсяг факторингових операцій дуже малий, а

відсоток за факторинговий кредит – високий, ще більш високою може бути страхова сума. Недоліком якісного аналізу є те, що зараз відсутня система критеріїв, які визначають рішення управлінців [29, с. 43].

Незважаючи на безліч переваг, факторинг не надається банками і не споживається компаніями масово. Особливо в Україні, де цей ринок майже не розвинений.

Можна визначити такі шляхи поліпшення стану розрахунків:

- необхідно постійно стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованостей, оскільки значне переважання дебіторської заборгованості створює загрозу фінансової стійкості підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування, а перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською може привести до неплатоспроможності підприємства;

- контролювати політику диверсифікації відносно дебіторів, тобто орієнтуватися на збільшення їх кількості для зменшення ризику несплати одним або декількома крупними покупцями;

- виробляти класифікацію покупців залежно від виду продукції, об'єму закупівель, платоспроможності, історії кредитних відносин і умов оплати;

- маючи оперативні дані по простроченій заборгованості, необхідно починати претензійну роботу, тобто вислати повідомлення-претензії зі всіма розрахунками пені за прострочену заборгованість;

- розробляти різні моделі договорів з гнучкими умовами оплати, зокрема надання покупцями знижок при достроковій оплаті, оскільки зниження ціни приводить до розширення продажів і інтенсифікує приток грошових коштів;

- необхідно виробляти аналіз складу і структури дебіторської заборгованостей по конкретних покупцях, а також по термінах утворення заборгованості або термінах їх можливого погашення, що дозволить своєчасно виявляти прострочену заборгованість і вживати заходи до її стягнення;

- контролювати оборотність дебіторської і кредиторської заборгованостей, а також стан розрахунків по простроченій заборгованості, оскільки в умовах інфляції всяке відстрочення платежу призводить до того, що підприємство реально одержує лише частину вартості поставленої продукції, тому бажано розширити систему авансових платежів [29, с. 43].

Отже, управління дебіторською заборгованістю має свою специфіку, яка залежить від характеру та джерел її виникнення, типу підприємства, стадії його життєвого циклу, стану ринкової кон'юнктури та інших чинників. Аналіз і управління дебіторською і кредиторською заборгованостями є одним з найважливіших чинників максимізації норми прибутку, збільшення ліквідності, кредитоспроможності і мінімізації фінансових ризиків. Правильно розроблена стратегія управління дебіторськими і кредиторськими боргами дозволяє своєчасно і в повному обсязі виконувати отримані зобов'язання перед клієнтами, що сприяє створенню репутації надійного і відповідального підприємства.

1.3. Рефінансування дебіторської заборгованості з врахуванням зарубіжного досвіду

У політиці управління дебіторською заборгованістю одним із головних етапів розглядають процес її реструктуризації. Необхідність реструктуризації товарної дебіторської заборгованості може виникнути не лише у разі проведення внутрішньої фінансової санації підприємства-постачальника в час загрози банкрутства, а й при виявленні симптомів легкої кризи, пов'язаної із зниженням рівня абсолютної платоспроможності, виникненням постійної потреби у залученні додаткових позикових коштів для здійснення поточних платежів.

Процес реструктуризації відрізняється від політики управління дебіторською заборгованістю непостійністю, необов'язковістю, але чіткою цілеспрямованістю. Потреба у зміні структури та обсягу товарної

дебіторської заборгованості виникає внаслідок виявлення негативних змін у поточній платоспроможності підприємства-постачальника.

Реструктуризація дебіторської заборгованості може відбуватися в процесі ряду етапів. Якщо розглядати заходи щодо підвищення її ліквідності, тоді доцільно застосовувати рефінансування дебіторської заборгованості.

Рефінансування дебіторської заборгованості – це форма реструктуризації активів, що полягає в переведенні дебіторської заборгованості в інші, ліквідні форми оборотних активів: грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення тощо. Одним із факторів, які негативно впливають на фінансовий стан підприємств, зокрема на їх платоспроможність, є високий рівень невиправданої дебіторської заборгованості. Погашення такої заборгованості є важливим резервом відновлення платоспроможності підприємств, що опинилися у фінансовій кризі (рис. 1.3). Незалежно від виду операції, рефінансування її використання базується на єдиних принципах:

– загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті:

– витрати на рефінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості;

– витрати на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні втрати у випадку затримки платежів[23, с. 25].



Рис. 1.3. Основні форми рефінансування дебіторської заборгованості
Джерело: складено автором.

Факторинг – продаж дебіторської заборгованості на користь факторингової компанії чи банку, іншими словами – це операція з перевідступлення першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи іншому кредиторві (фактору) з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредиторві [7, с.24].

Згідно з договором про виконання розрахункових операцій через факторинг банк може, наприклад, придбати у підприємства-продавця право вимоги за поставлені товари та надані послуги, строки сплати за які минули (прострочена дебіторська заборгованість) або за поточними розрахунками.

До найважливіших функцій факторингу належать:

- фінансування та кредитування: підприємства поступаються правом на одержання грошових коштів згідно з платіжними документами на поставлену продукцію в обмін на негайне одержання основної суми дебіторської заборгованості (за вирахуванням комісійної винагороди факторинговій фірмі);

- покриття ризику: ризик неповернення кредиторської заборгованості переходить до фактора;

- управління дебіторською заборгованістю: уся робота зі стягнення заборгованості переходить до компетенції фактора.

Розмір винагороди за факторинговими операціями залежить від ризиковості операції, діючої процентної ставки та строків настання платежу і становить, як правило, від 10% до 20% суми боргу. Перед укладанням угоди фактор перевіряє кредитоспроможність боржника. За відсутності прямих фінансових відносин між боржником та фактором, кредитоспроможність оцінюється з використанням непрямой інформації, а також інформації, наданої кредитними інститутами, які обслуговують боржника [25, с. 275].

Облік векселів, які надаються покупцями продукції, є фінансовою операцією з продажу їх банку або другому фінансовому інституту, другому суб'єкту господарювання за визначеною (дисконтною) ціною, яка встановлюється залежно від їх номіналу, строку погашень та облікової

вексельної ставки. Облікова вексельна ставка містить: середню депозитну ставку, ставку комісійної винагороди, а також рівень премії за *ризик у разі сумнівної платоспроможності векселедавача*. Зазначена операція може бути здійснена тільки щодо переказаного векселя [30, с. 174].

За цієї форми рефінансування вексель продається банку з дисконтом (знижкою з ціни).

Маючи статус цінного папера, перехідний вексель може бути також предметом купівлі – продажу на фондовому ринку, а в окремих випадках використовується і як засіб платежу. У цьому випадку загальні витрати на рефінансування складаються із виплаченої біржовим посередникам комісійної винагороди та можливої курсової різниці при продажу векселя за ціною, меншою за номінал.

Переваги такої форми рефінансування для підприємства – постачальника полягають у:

- а) гарантії, що кредити, які надає підприємство своїм контрагентам, можуть бути рефінансовані у банку за вигідною відсотковою ставкою;
- б) підвищенні рівня ліквідності активів.

Ефективність операції з обліку векселів підприємство – постачальник може оцінити шляхом порівняння додаткових доходів, які сподівається отримати від використання коштів протягом періоду, який залишається до кінця погашення векселя, з розміром дисконтної ціни.

Форфейтинг є фінансовою операцією з експертного товарного кредиту шляхом передачі (індосаменту) переказного векселя на користь банку зі сплатою йому комісійної винагороди. По суті форфейтинг об'єднує елементи факторинга і обліку векселів. Форфейтинг використовується при здійсненні довгострокових експортних поставок і дозволяє експортеру негайно отримати грошові кошти шляхом обліку векселів. Водночас його недоліком є значна вартість цих операцій. Форфейтинг здійснюється шляхом передачі (індосаменту) переказного векселя на користь банку зі сплатою комісійної винагороди. Банк бере на себе зобов'язання щодо

фінансування експертної операції шляхом сплати по обліковому векселю, який гарантується наданням авалю банку держави імпортера [37, с. 120].

У результаті форфейтування заборгованість покупця по товарному кредиту трансформується в заборгованість фінансову.

У цьому випадку продаж боргу, оформленого оборотними документами, здійснюється на умовах відмови банку від регресу вимог на кредитора у разі, якщо боржник виявився неплатоспроможним. Але для того, щоб зменшити ризик можливих втрат при неповерненні частини боргу, банк вимагає значну знижку з ціни (дисконт). Величина цього дисконту і виступає ціною рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою форфейтинга.

Форфейтинг – переваги для продавця, наступні:

- фіксована ставка дисконту при наданні форфейтингових послуг;
- фінансування за рахунок форфейтера без права регресу;
- зменшення витрат і часу на управління боргом;
- відсутність ризиків;
- простота і швидкість оформлення документації.

Поряд із перевагами існують і недоліки, а саме:

- можливі ускладнення у випадку якщо гарант покупця не влаштовує форфейтера;
- більш висока маржа форфейтера порівняно зі звичайним комерційним кредитуванням [2, с. 207].

Політика управління дебіторською заборгованістю підприємства повинна містити ряд елементів, таких як формування принципів здійснення розрахунків підприємства з контрагентами; стандартів оцінки покупців і диференціації умов надання кредиту; системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань; процедури інкасації дебіторської заборгованості. Необхідно контролювати стан розрахунків та стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості, оскільки

значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування.

В сучасних умовах глобалізації ринків збуту та поширення зовнішньоекономічних зв'язків зростає необхідність забезпечення єдиних підходів до визначення і обліку дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання різних країн. Тому вивчення зарубіжного досвіду з цього питання має важливе значення.

Західні економісти під дебіторською заборгованістю розуміють заборгованість покупців чи інших контрагентів бізнесу у результаті отримання ними товарів, робіт, послуг на умовах відстрочки платежів. Таке трактування визначає характер її обліку.

В зарубіжних країнах, особливо в Європі, приділяється значна увага розкриттю в фінансовій звітності дебіторської заборгованості. Рішення про порядок розміщення різних видів дебіторської заборгованості в балансі та ступінь деталізації цих статей приймає сама компанія, тому в різних країнах склад та структура дебіторської заборгованості в балансі будуть різні.

Звичайно дебіторська заборгованість в балансі зарубіжної компанії, зокрема в країнах англо-американської системи обліку, представляється, а отже і класифікується, за наступними групами:

1) рахунки до отримання – вид дебіторської заборгованості, який виникає при продажу товарів по "відкритому рахунку", без письмового зобов'язання покупця оплатити рахунок, тобто така заборгованість, яка існує в результаті надання короткострокового кредиту продавцем покупцю. За нормальних умов кошти по рахунку повинні бути отримані протягом 30-60 днів;

2) векселі до отримання;

3) дебіторська заборгованість, не пов'язана з реалізацією.

Крім дебіторської заборгованості покупців в балансі відображається інша заборгованість. Так, в естонському балансі відображається також:

1) дебіторська заборгованість дочірніх та материнських підприємств;

- 2) дебіторська заборгованість пов'язаних підприємств;
- 3) розрахунки з акціонерами;
- 4) інша короткострокова дебіторська заборгованість [13, с. 367].

У примітках до фінансової звітності в зарубіжних країнах може розкриватися така інформація щодо дебіторської заборгованості: перелік дебіторів і сума довгострокової заборгованості; перелік дебіторів і сума дебіторської заборгованості пов'язаних сторін, з виділенням внутрішньо групового сальдо дебіторської заборгованості; склад і сума статті Балансу "Інша дебіторська заборгованість"; метод визначення величини резерву сумнівних боргів; сума поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, послуги в розрізі її класифікації за строками непогашення [18, с. 194].

Проблема визнання дебіторської заборгованості за кордоном пов'язана із застосуванням гнучкої системи численних знижок. Знижки, що надаються покупцю, поділяються на дві великі групи:

- 1) торгові знижки – це відсоткові знижки від базової ціни;
- 2) знижки за оплату в строк – це знижки залежно від строку оплати.

Саме останній вид знижок за оплату в строк і створює проблеми визнання дебіторської заборгованості. В зарубіжній практиці (переважно, системи ЗПБО США) існують два методи відображення таких знижок в бухгалтерському обліку – валовий та чистий [13, с. 366].

У даному випадку увага акцентується на тому, що здійснюючи продаж у кредит, підприємство бере на себе ризик того, що деякі покупці ніколи не сплатять своєї заборгованості. Це звичайний підприємницький ризик тому у зарубіжній практиці сумнівні борги, які є і безнадійними, розцінюються як необхідні витрати підприємства, пов'язані з реалізацією в кредит. Згідно з міжнародними стандартами безнадійна заборгованість – дебіторська заборгованість, яка, ймовірно, ніколи не буде сплачена.

На відміну від вітчизняного обліку, коли безнадійні борги списуються за рахунок резерву (якщо суми не вистачає, то на витрати по списанню сумнівних боргів), в окремих країнах, не дивлячись на списання безнадійної

дебіторської заборгованості на витрати, вона продовжує обліковуватися в дебеті рахунків, на яких відображається короткострокова дебіторська заборгованість покупців та показується в активі балансу в рядку «Неотриманні від покупців» або в рядку «Векселі покупців» з одночасним відображенням безнадійної заборгованості в окремому рядку зі знаком мінус.

Згідно з українським законодавством списати сумнівний борг на витрати підприємство має право лише тоді, коли здійснили певні заходи щодо стягнення боргу. В деяких країнах підприємства мають право суму сумнівного боргу списувати на витрати незалежно від того, застосовані до неї заходи по стягненню чи ні [9, с. 38].

Для забезпечення належного контролю за погашенням дебіторської заборгованості ведуться окремі рахунки для кожного покупця товарів або послуг у кредит, а також застосовуються спеціальні журнали:

- журнал обліку продажу з відстрочкою платежу;
- журнал обліку придбань з відстрочкою платежу;
- журнал обліку грошових надходжень;
- журнал обліку грошових виплат.

Несподіваним є те, що у зарубіжних країнах спеціальні журнали не стандартизовані, вони пристосовуються для задоволення потреб кожного конкретного підприємства. Деякі компанії замість журналів обліку грошових виплат і надходжень для контролю за грошовими операціями використовують систему ордерів, яка більше пристосована до комп'ютеризації обліку, ніж журнальна система [18, с. 195].

Узагальнюючи вище викладене, можна зробити висновок про те, що впровадження міжнародних стандартів обліку у вітчизняну практику, в перше чергу, вимагає узгодженість між вітчизняними та зарубіжними системами обліку на основі уточнення на законодавчому рівні економічної сутності окремих складових господарських засобів підприємств та джерел їх формування, статей балансу, методів оцінки, порядку відображення на рахунках.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

2.1. Організаційно-економічна оцінка ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА»

ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» є одним з найбільших сільськогосподарських підприємств в Херсонській області. На полях ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» працює техніка провідних світових виробників – це трактори та комбайни «Масей Фергунмон», «Джон Дір», «Клаас», бурякозбиральні комбайни «Матрот» та «Клайне». В сільськогосподарському підприємстві ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» збудовані найсучасніші доїльні зали фірми «Де Лаваль». За 2018 рік вітчизняними інвесторами сільськогосподарських підприємств придбано техніки на суму більше 1 млн. грн.

Організаційна структура ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» зображена на рисунку 2.1.



Рис. 2.1. Організаційна структура

Джерело: складено автором.

Джерелами формування майна ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА»є:

- кошти та майно, передані Підприємству як Статутний фонд, резервний земельний і майновий фонди;

- кошти, отримані підприємством в результаті здійснення його діяльності на території України та за її межами;

- майно, придбане Підприємством в результаті здійснення його діяльності, а також безкоштовно передане Підприємству юридичними та фізичними особами;

- доходи від цінних паперів;

- кредити банків та інших кредиторів;

- інші джерела, не заборонені законодавством.

Підприємство бере в оренду і суборенду землю, кошти, майно та паї юридичних та фізичних осіб. Орендоване Підприємством майно не є його власністю, воно належить орендодавцю, який має право розпоряджатися ним відповідно чинного законодавства. Відношення між Підприємством та Орендодавцями регулюються договором оренди та суборенди.

Для здійснення своєї діяльності Підприємство створює Статутний фонд в розмірі 16043 гривень, який формується з грошових і майнових внесків засновника та резервний земельний і майновий фонди. Розмір Статутного фонду може бути збільшений або зменшений за рішенням засновника.

Метою діяльності Підприємства є отримання прибутку в валюті України та іноземній валюті, та іншій формі. Предметом діяльності Підприємства є: вирощування, збирання, транспортування, зберігання, переробка та реалізація сільськогосподарської продукції як власної так і придбаної. Сфера діяльності: тваринництво, сільгосппродукція, зерно. Головні напрямки господарювання – зерново-буряковий та розвинене молочно-м'ясне тваринництво.

Охарактеризуємо структуру посівних площ ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА»(табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Наявність та структура посівних площ ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА»
(2017 – 2019 рр.)**

Культура	2017 р.		2018 р.		2019 р.	
	Площа, га	%	Площа, га	%	Площа, га	%
Зернові та зернобобові, всього	1680	34,78	1700	34,00	1550	34,56
пшениця озима	680	14,08	780	15,60	500	11,15
пшениця яра	80	1,66	50	1,00	130	2,89
кукурудза на зерно	600	12,42	600	12,00	700	15,61
ячмінь ярий	300	6,21	250	5,00	220	4,91
овес	20	0,41	20	0,40	-	-
Соняшник	470	9,73	500	10,00	600	13,38
Соя	250	5,19	500	10,00	460	10,26
Ріпак озимий	30	0,62	300	6,00	250	5,57
Ріпак ярий	220	4,55	-	-	-	-
Цукрові буряки	500	10,35	300	6,00	75	1,67
Всього	4830	100,00	5000	100,00	4485	100,00

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2017 – 2019 рр.

З таблиці 2.1 видно, що серед усіх культур, що вирощуються на полях ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» найбільше площі припадає на зернові і зернобобові – 34,78% у 2017 році, 34,00% – у 2018р. і 34,56% у 2019 році, а це свідчить про те, що велика питома вага в підприємстві надається виробництву зернових і зернобобових культур.

Що стосується інших продовольчих культур, то питома вага їх посівних площ досить невелика. Кукурудза на зерно займала 12,42%, у 2017 році, але у 2019 році її площа зросла і становила 15,61%.

Питома вага площі під цукрові буряки протягом досліджуваного періоду стрімко зменшувалася і у 2019 році становила 1,67%.

Слід звернути увагу на збільшення посівної площі під сою, так у 2017 році вона становила 5,19% від загальної площі, а у 2018 – 2019 рр. збільшилася і становила 10,00% та 10,26% відповідно.

Загалом провівши аналіз даної таблиці можна зробити висновок, що протягом досліджуваного періоду ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» відповідає своїй спеціалізації і розвиває рослинницьку галузь.

Відомо, що обсяг виробництва продукції рослинництва, залежить від розміру посівних площ і врожайності сільськогосподарських культур. Зі збільшенням розміру посівних площ і зростанням врожайності культур збільшується і валовий збір продукції, і навпаки скорочення посівних площ і зниження врожайності веде до недобору продукції.

Таблиця 2.2

Динаміка валового збору основних видів продукції ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» (2017 – 2019 рр.)

Культура	Валовий збір, ц			Відхилення (+,-)	
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2018р. до 2017р.	2019р. до 2018р.
Зернові та зернобобові, всього	69217	80925	79705	11708	-1220
пшениця озима	12498	39733	18102	27235	-21631
пшениця яра	602	228	3719	-374	3491
кукурудза на зерно	52094	32412	57169	-19682	24757
ячмінь ярий	3982	8552	715	4570	-7837
гречка	31	-	-	-	-
овес	10	-	-	-	-
соняшник	8642	15567	20277	6925	4710
соя	2795	9840	9237	7045	-603
ріпак озимий	376	5819	6465	5443	646
ріпак ярий	2017	-	-	-	-
цукрові буряки	63392	52093	14509	-11299	-37584

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2017 – 2019 рр.

Отже, найбільше зріс валовий збір зернових та зернобобових загалом на 11708 ц за 2017 – 2018 рр. У тому числі валові збори пшениці озимої та ярої з протягом досліджуваного періоду також зростали. Це свідчить про те, що підприємство намагається якомога більше виробляти і реалізовувати свою продукцію завойовуючи нові і розширюючи старі сегменти ринку.

Також збільшується валовий збір кукурудзи на зерно протягом 2018 – 2019 рр. були позитивні зміни, обсяги зросли на 24757 ц. Більшу частину даної продукції підприємство реалізовує, а меншу використовує на корм тваринам та на нові посіви.

Продукцію соняшника та сої ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» майже всю реалізовувало, залишаючи тільки ту кількість, яка була необхідна для врожаю нових культур.

Отже, загалом можна сказати, що підприємство в основному виробляє продукцію не для своїх потреб, а для реалізації.

Основним джерелом збільшення ефективності господарства є урожайність культур (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Динаміка врожайності основних видів продукції ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА», за 2017 – 2019 рр.

Культура	Урожайність, ц/га			Відхилення (+,-)	
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2018р. до 2017р.	2019р. до 2018рр.
Зернові та зернобобові, всього	41,20	47,60	51,42	6,40	3,82
пшениця озима	18,38	50,94	36,20	32,56	-14,74
пшениця яра	7,53	4,56	28,61	-2,97	24,05
кукурудза на зерно	86,82	54,02	81,67	-32,80	27,65
ячмінь ярий	13,27	34,21	3,25	20,94	-30,96
Соняшник	18,39	31,13	33,80	12,74	2,67
Соя	11,18	19,68	20,08	8,50	0,40
Ріпак озимий	12,53	19,39	25,86	6,86	6,47
Ріпак ярий	9,14	-	-	-	-
Цукрові буряки	126,78	173,64	193,45	46,86	19,81

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2017 – 2019 рр.

З таблиці 2.3 видно, що врожайність зернових є досить високою. У 2018 році порівняно з 2019 роком збільшення цього показника становило 3,82 ц/га. Зростання середньої врожайності зернових відбулося за рахунок пшениці озимої.

Урожайність соняшника зросла у 2018 році порівняно з 2017 роком на 12,74 ц/га, що є позитивним показником діяльності підприємства.

Якщо звернути увагу на урожайність цукрових буряків, то можна зробити висновок, що протягом досліджуваного періоду вона збільшувалась і станом на 2019 р. становила 193,45 ц/га, що є дуже високим показником.

Отже, можна сказати, що ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» має позитивну динаміку урожайності основних видів продукції, і як наслідок, це свідчить про економічне зростання підприємства.

Варто зупинитися на сильних та слабких сторонах досліджуваного підприємства (табл. 2.4).

Таблиця 2.4.

Загальна характеристика сильних і слабких сторін ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА»

Потенційні внутрішні переваги	Потенційні внутрішні недоліки
готовність керівництва до ризику; надійне фінансове становище; персонал з досвідом роботи; налагоджена ефективна система збуту продукції.	відсутність чітко встановленої стратегії розвитку; великий обсяг дебіторської заборгованості; низький рівень мотивації праці.

Джерело: складено автором.

Таким чином, аналізуючи діяльність ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» було виявлено слабкі сторони підприємства, зокрема, до них належать відсутність чітко сформованої стратегії розвитку, значний обсяг дебіторської заборгованості, низький рівень мотивації праці. Саме ці слабкі сторони є головними перешкодами успішної фінансової діяльності підприємства. Формування стратегічних альтернатив розвитку підприємства можливий за рахунок: розширення групи замовників та проникнення на нові ринки; розширення асортименту продукції; поліпшення виробничого устаткування, використання сучасної прогресивної сільськогосподарської техніки, завдяки залученню інвесторів.

2.2. Аналіз забезпеченості та ефективності використання виробничих ресурсів

Виробництво в економічному розумінні – це спосіб поєднання виробничих ресурсів: землі, праці, капіталу (будов, устаткування, обладнання) – та їх узгодженого, цілеспрямованого використання, а також поєднання різних сфер, галузей, видів виробництва, що ґрунтується на суспільному поділі праці.

Економічна сутність виробничих ресурсів – це природні, людські і створені людиною чинники виробництва життєвих благ. Вони включають безліч об'єктів: обладнання і інструменти, машини і механізми, будівлі і

споруди виробничого призначення, сировину і матеріали, паливо і енергію, засоби транспорту і зв'язку, землю і дороги, трубопроводи і лінії електропередач, нарешті, незліченні види праці та інше, словом, все, що застосовується у виробництві. Науковий аналіз ресурсів виробництва, виходячи із їх незліченності, вимагає класифікації цих чинників [5, с. 85].

Передусім виробничі ресурси можна поділити на дві категорії:

1) матеріальні ресурси (природні та інші матеріальні об'єкти, що застосовуються у виробництві);

2) людські ресурси (чинники виробництва, пов'язані із властивостями людини).

Аналіз показників з праці і заробітної плати орієнтований головним чином на підвищення продуктивності праці, що сприяє зниженню собівартості продукції, зростанню прибутку і рентабельності.

Аналіз трудових ресурсів в ринкових умовах стає особливо актуальним, оскільки робоча сила має вартісну оцінку, а отже є конкурентною на ринку праці.

Склад, кваліфікація і використання трудових ресурсів, їх відношення до праці в умовах НТП відіграють вирішальну роль в успішній діяльності підприємства.

Дослідження трудових ресурсів починається з оцінки забезпеченості підприємства та його підрозділів кваліфікованою робочою силою. В результаті такого дослідження визначається склад і структура персоналу підприємства, забезпеченість ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» окремими категоріями працівників, рух робочої сили, професійно-кваліфікаційний рівень персоналу (табл. 2.5).

Дані в табл. 2.5 свідчать, що на підприємстві у звітному періоді у порівнянні з планом відбулося скорочення персоналу як у цілому, так і за окремими категоріями, за винятком невиробничого персоналу. Так, загальна чисельність персоналу за звітом скоротилася у порівнянні з планом на 6 осіб, а у порівнянні з попереднім роком – на 10 осіб.

Таблиця 2.5

**Оцінка забезпеченості ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» трудовими ресурсами,
2018 – 2019 рр.**

Показники	За звітний період			Відхилення (+,-)		Фактично у % до:	
	за попередній період	за планом	Фактично	від плану	від попереднього періоду	плану	попереднього періоду
Усього персоналу, осіб	74	70	64	-6	-10	91,4	86,5
у тому числі: 1. працівники основної діяльності	72	65	60	-5	-12	92,3	83,4
із них: робітники	55	50	44	-21	-26	88	80
службовці	17	17	13	-4	-4	76,5	76,5
у тому числі: керівники	2	2	1	-2	-2	50	50
спеціалісти	15	15	14	-2	-2	93,4	93,4
2. невиробничий персонал	2	5	4	2	-1	140	200
Обсяг продукції, тис грн	1000	1200	1250	50	250	104,2	125

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2018 – 2019 рр.

Скорочення чисельності працівників при одночасному зростанні обсягів виробництва означає підвищення ефективності використання робочої сили, що обумовлено вдосконаленням виробничого процесу і управління, запровадженням передової техніки, прогресивної технології та організації виробництва.

Проаналізуємо стан трудових ресурсів ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» протягом 2017–2019 рр. (табл. 2.6).

Розрахунки, проведені в табл. 2.6, показують, що всі показники, які характеризують рух робочої сили у звітному періоді кращі у порівнянні з

попереднім, що розглядається як позитивна тенденція. Так, при порівнянні трьох періодів плинність кадрів у 2019 році при зіставленні з 2017 роком скоротилась на 2,8% (4,3-1,5). Загальний оборот скоротився на 5,0% (7,9-12,9). Така стабілізація кадрів свідчить про закріплення робочої сили за підприємством, що в результаті зумовлює підвищення продуктивності працівників.

Таблиця 2.6

**Аналіз трудових ресурсів на ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА»,
2017 – 2019 рр.**

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення	
				абсолютне	відносне,%
1.Середньооблікова чисельність працівників, осіб	70	64	63	-7	90,0
2.Прийнято на роботу працівників протягом року, осіб	5	3	3	-2	60
3. Вибуло працівників, осіб, утому числі:	4	3	2	-2	75
3.1. призов до армії, вихід на пенсію, вибуття на навчання та інші причини, передбачені законом	1	2	1	-	100
3.2. за власним бажанням	3	1	1	-2	33,4
4. Коефіцієнт обороту:					
4.1. з прийняття, %	7,1	4,7	4,7	-2,4	-
4.2. зі звільнення, %	5,7	4,7	3,2	-2,5	-
4.3 загальний, %	12,9	9,4	7,9	-5,0	-
5. Коефіцієнт плинності	4,3	1,6	1,5	-2,8	-
6. Коефіцієнт заміщення	125	100	150	25	-

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2017 – 2019 рр.

Ефективність виробництва вимагає повноцінного забезпечення підприємства матеріальними ресурсами. До матеріальних ресурсів відносять запаси предметів праці, які включають сировину, основні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріали, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та

адміністративних потреб, і наявність яких є необхідною умовою ритмічної роботи підприємства.

Враховуючи, що в більшості галузей матеріального виробництва матеріальні ресурси займають найбільшу частку у витратах на виробництво, їх необхідно постійно поповнювати.

Ефективності використання матеріальних ресурсів ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» представлено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА», 2017 – 2019 рр.

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення (+,-)	Звітний період у % до попереднього
Початкові дані:					
1.Обсяг виготовленої продукції	6953,00	8994,00	10259,00	3306,00	147,55
2. Матеріальні витрати на виробництво продукції, тис грн	743,70	954,00	1024,00	280,30	137,67
3. Собівартість виготовленої продукції, тис грн	6297,00	8103,00	9365,00	3068,00	148,72
4. Собівартість реалізованої продукції, тис грн	6283,20	8229,60	9986,30	3703,10	158,94
5. Виробничі матеріальні запаси, тис грн	115,30	102,10	99,50	-15,80	86,30
Розрахункові показники:					
6.Матеріалоємність, грн	0,107	0,106	0,099	-0,008	92,52
7.Матеріаловіддача, грн	9,35	9,43	10,02	0,67	107,17
8. Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, %	11,80	11,60	10,90	-0,90	-
9. Оборотність виробничих матеріальних запасів, разів	54,50	80,60	100,36	45,86	147,9

10. Тривалість одного обороту виробничих матеріальних запасів, дні	6,60	4,30	3,59	-3,01	54,39
--	------	------	------	-------	-------

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2017 – 2019 рр.

Як свідчать дані табл. 2.7, показники, що характеризують рівень ефективності використання матеріальних ресурсів, у звітному періоді значно кращі у порівнянні з попереднім періодом. Так, знизилась матеріалоемність і відповідно зросла матеріаловіддача на 0,67%. Значно прискорилась оборотність виробничих матеріальних запасів від 54,5 разів до 100,36 разів, що дозволило скоротити тривалість одного обороту на 3,01 дні.

2.2. Оцінка фінансового стану підприємства ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА»

Щоб забезпечити виживаємість підприємства в сучасних умовах керівничому персоналу необхідно перш за все вміти реально оцінювати фінансовий стан як свого підприємства так і конкурентів. Фінансовий стан - це найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства, вона визначає конкурентоспроможність, потенціал у діловому співробітництві, оцінює, у якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів у фінансовому та виробничому відношенні. Але, це і зрозуміло, одного вміння реально оцінювати фінансовий стан не достатньо для успішного функціонування підприємства та досягнення ним встановленої цілі. Фінансовий стан підприємства – це ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення рошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. У фінансовому стані знаходять відображення у вартісній формі загальні результати роботи підприємства, в тому числі і роботи з управління фінансовими ресурсами, тобто фінансової роботи.

Фінансовий стан підприємства визначається такими елементами його економічної діяльності як прибутковість; наявність власних фінансових ресурсів; раціональне розміщення основних і оборотних коштів; платоспроможність; ліквідність та інше.

Якщо підприємство досягає у цих напрямках необхідних параметрів, то фінансовий стан такого підприємства стає стійким.

В практиці роботи підприємств основним є не фіксація того, що сталося, а перш за все передбачення фінансової ситуації, яка може статися в найближчий період, особливо, якщо вона негативно вплине на фінансовий стан підприємства. Саме тому обліку дебіторської заборгованості повинна приділятися особлива увага як одному з основних майбутніх джерел поповнення грошових коштів підприємства.

Таблиця 2.8

**Аналіз показників майнового стану ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА»,
за 2016 – 2019 рр.**

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення, (+,-)		
					2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.	2019 р. до 2018 р.
Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах	0,37	0,52	0,56	0,75	0,15	0,04	0,19
Частка основних засобів в активах	0,44	0,44	0,47	0,52	-	0,03	0,05
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,66	0,67	0,64	0,62	0,01	-0,03	-0,02
Частка обігових виробничих активів	0,2	0,29	0,29	0,31	0,09	-	0,02
Коефіцієнт мобільності активів	1,16	1,2	1,05	0,86	0,04	-0,15	-0,19

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2016 – 2019 рр.

Провівши аналіз майнового стану підприємства можна зробити висновок, що частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах у 2018 році становила 0,56, а у 2019 році – зросла на 0,19 пункти і склала 0,75. Це свідчить, що частка обігових коштів у виробничій сфері становить 19%.

Коефіцієнт зносу основних засобів у 2016 році становив 0,66, у 2017 році цей показник підвищився на 0,01 пункти і становив 0,67, але вже у 2019 році – знизився на 0,02 пункти і становив 0,62, що є позитивним фактором підприємства, адже це свідчить про зменшення фізичного і морального зносу основних засобів і постійне їх оновлення.

Частка обігових виробничих активів у 2016 році становила 0,20, а у 2017 році підвищилась на 0,09 пунктів і становила 0,29, а вже протягом 2018 року вона не змінювалася і також становила 0,29.

Коефіцієнт мобільності активів показує скільки обігових коштів припадає на одиницю необігових. У 2016 році коефіцієнт мобільності активів становив 1,16, а вже у 2019 році він знизився і становив 0,86. Однак цей показник значно вищий визначеного нормативу (0,5).

Позитивним є те, що частка оборотних активів все таки більша за необоротні, але її зниження сповільнює оборот.

Фінансова стабільність підприємства є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Вона залежить від структури зобов'язань підприємства і характеризується співвідношенням власного і залученого капіталу.

Фінансова стійкість передбачає те, що ресурси, вкладені у підприємницьку діяльність, повинні окупитись за рахунок грошових надходжень від господарювання, а одержаний прибуток забезпечувати самофінансування і незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування майна (активів).

Фінансова стійкість – це стан активів підприємства, що гарантує його постійну платоспроможність (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9

**Показники оцінки власного капіталу ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА»,
за 2016 – 2019 рр.**

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення, (+,-)		
					2017р. до 2016р.	2018р. до 2017р.	2019р. до 2018р.
Власні обігові кошти	13281	15006	15928	16843	1725	922	915
Коефіцієнт забезпечення обігових активів власними коштами	0,94	0,95	0,93	0,95	0,01	-0,02	0,02
Маневреність робочого капіталу	0,58	0,84	0,88	0,82	0,26	0,04	-0,06
Маневреність власних обігових коштів	0,22	0,05	0,04	0,03	-0,17	-0,01	-0,01
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	1,68	1,17	1,2	1,20	-0,51	0,03	-
Коефіцієнт покриття запасів	1,78	1,24	1,29	1,26	-0,54	0,05	-0,03
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,97	0,97	0,96	0,98	-	-0,01	0,02
Коефіцієнт фінансової залежності	1,03	1,03	1,04	1,02	-	0,01	-0,02
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,52	0,53	0,49	0,45	0,01	-0,04	-0,04
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,03	0,03	0,04	0,02	-	0,01	-0,02
Коефіцієнт фінансової стабільності	31,01	34,06	26,96	45,48	3,05	-4,10	18,52
Показник фінансового лівериджу	0,01	0,01	0,01	0,01	-	-	-
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,98	0,98	0,97	0,99	-	- 0,01	0,03

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2016 – 2019 рр.

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) характеризує можливість підприємства виконувати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів. В динаміці даний коефіцієнт повинен мати тенденцію до збільшення і має бути $\geq 0,5$. Станом на кінець 2019 року ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» має значення коефіцієнта автономії на рівні 0,98, що є позитивною ознакою товариства, тобто підприємство забезпечене власними коштами. За результатами розрахунку даний коефіцієнт відповідає його нормативному значенню весь період дослідження.

За даними таблиці 2.9 коефіцієнт фінансової залежності на кінець 2017 року має значення 1,04. Тобто на одиницю власного капіталу припадає 1,04 одиниць сукупних джерел. Протягом останнього періоду коефіцієнт знизився на 0,02 пункти, це є позитивним явищем, адже згідно нормативу він повинен мати тенденцію до зменшення.

Станом на кінець 2019 року коефіцієнт концентрації позикового капіталу ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» має значення 0,04. Тобто на одиницю сукупних джерел припадає 0,02 одиниць позикового капіталу. За рекомендаціями даний коефіцієнт має бути $\leq 0,5$, що відповідає його фактичним значенням діяльності підприємства протягом 2016–2019 років.

Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування) характеризує забезпеченість заборгованості власними коштами, перевищення власних коштів над позиковими та свідчить про фінансову стійкість підприємства. Так станом на кінець 2019 року ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» має значення цього коефіцієнта на рівні 45,48, при нормативному його значенні > 1 . Тобто можна зробити висновок, що заборгованість підприємства забезпечена власними коштами. Оскільки станом на кінець 2019 року ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» має значення коефіцієнта автономії на рівні 0,98, що є позитивною ознакою підприємства.

Проаналізувавши показники оцінки власного капіталу ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА», можна визначити ефективність його використання (табл. 2.10).

Аналізуючи дані таблиці 2.10, спостерігається досить значне збільшення всіх основних показників рентабельності досліджуваного підприємства.

Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності у 2017 році становила 0,11, а у 2019 році вона підвищилась на 0,03 пункти і становила 0,14, а це свідчить про те, що на одиницю коштів, інвестованих в активи припадає 14% прибутку від звичайної діяльності

Таблиця 2.10

**Оцінка рентабельності власного капіталу ТОВ «АГРОФІРМА
ВЕСНА», 2017 – 2019 рр.**

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення	
				абсолютне, (+,-)	відносне, %
Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності	0,11	0,12	0,14	0,03	127,27
Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	0,09	0,12	0,14	0,05	155,56
Рентабельність власного капіталу	0,09	0,13	0,14	0,05	155,56
Рентабельність виробничих фондів	0,13	0,16	0,17	0,04	130,77
Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації	0,17	0,04	0,18	0,01	105,88
Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності	0,13	0,13	0,16	0,03	123,08
Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	0,11	0,13	0,16	0,05	145,45
Коефіцієнт реінвестування	4,59	4,14	4,23	-0,36	92,16
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	0,45	0,52	0,59	0,14	131,11
Період окупності капіталу	10,48	8,27	7,37	-3,11	70,32
Період окупності власного капіталу	10,18	7,98	7,21	-2,97	70,83

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2017 – 2019 рр.

Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком у 2019 році склав 0,14 порівняно з 2017 роком – 0,09, тобто він підвищився на 0,05 пункти, а це

показує скільки чистого прибутку припадає на одиницю інвестованих в активах коштів.

Рентабельність власного капіталу показує скільки чистого прибутку припадає на одиницю власного капіталу. У 2017 році рентабельність власного капіталу становила 0,09, а у 2019 році вона підвищилась на 0,05 пункти і склала 0,14.

Рентабельність виробничих фондів показує скільки чистого прибутку припадає на одиницю вартості виробничих фондів. Позитивним фактором для підприємства є збільшення цього показника. У нашому випадку відбувається саме підвищення цього показника, адже у 2017 році рентабельність виробничих фондів становила 0,13, а у 2019 році – підвищилась на 0,04 пункти і становила 0,17.

Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком у 2017 році становила 0,11, а вже у 2018 році підвищилась на 0,02 пункти і становила 0,13. А це свідчить про те, що на одиницю виручки припадає 13% чистого прибутку. Позитивним є збільшення цього показника.

Період окупності власного капіталу показує за який період власний капітал буде компенсований чистим прибутком. Позитивним є зменшення цього показника. У нашому випадку спостерігається спад, так як у 2017 році період окупності власного капіталу становив 10,18, а у 2019 – знизився на 2,97 пункти і становив 7,21. Підприємництво завжди здійснюється в певних економічних умовах і тому може бути успішним лише у випадку, коли власники підприємства здатні адекватно оцінити ці умови, виявити напрямки, пристосувати свій бізнес до цих умов, максимально використавши закладені у них можливості.

Отже, щоб приймати ефективні рішення і мати можливість впливати на середовище, в якому доводиться діяти підприємству, йому необхідно здійснювати пошуки найкращих взаємозв'язків між набором економічних ресурсів і кількістю економічних благ, що виготовляються за допомогою цих ресурсів. Оцінка ділової

активності – це та основа, на якій ґрунтуються раціональні й розумні рішення про обсяги та об'єкти витрачання майна (табл. 2.11).

Таблиця 2. 11

**Аналіз показників ділової активності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА»,
за 2016 – 2019 рр.**

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення, (+,-)		
					2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.	2019 р. до 2018 р.
Оборотність активів, ресурсовіддача	0,95	0,85	0,96	0,82	-0,1	0,11	-0,14
Фондовіддача	2,14	1,94	2,03	1,59	-0,2	0,09	-0,44
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	1,77	1,55	1,87	1,78	-0,22	0,32	-0,09
Період одного обороту обігових коштів (днів)	203,39	232,26	192,51	202,25	28,87	-39,75	9,74
Коефіцієнт оборотності запасів	2,38	1,53	1,98	1,78	-0,85	0,45	-0,20
Період одного обороту запасів (днів)	151,26	235,29	181,82	202,25	84,03	-53,47	20,43
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8,89	16,84	14,48	12,27	7,95	-2,36	-2,21
Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	40,49	21,38	24,86	29,34	-19,11	3,48	4,48
Коефіцієнт оборотності готової продукції	9,09	5,48	8,71	8,94	-3,61	3,23	0,23
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	0,03	0,03	0,03	0,02	-	-	-0,01
Період операційного циклу (днів)	191,75	256,67	206,68	214,52	64,92	-49,99	7,84
Період фінансового циклу (днів)	191,72	256,64	206,65	214,50	64,92	-49,99	7,85

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2016 – 2019 рр.

Коефіцієнт обіговості основних засобів (фондовіддача) в 2018 році зріс на 0,09 порівняно з 2017 роком, що свідчить про більш ефективне

використання основних засобів підприємства, тобто збільшилась виручка, що припадає на одиницю основних виробничих фондів.

Збільшився також на 0,32 і коефіцієнт оборотності обігових коштів, які показують кількість оборотів обігових коштів за період та скільки виручки припадає на одиницю обігових коштів. Збільшення цього показника вказує на покращення ефективності використання обігових коштів.

Період одного обороту обігових коштів зменшився на 39,75, що також є позитивним результатом, так як цей показник характеризує середній період від витрачення коштів для виробництва продукції до отримання коштів за реалізовану продукцію.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів вказує на кількість оборотів коштів, інвестованих у запаси. Його підвищення в 2018 році порівняно з 2017р. на 0,45 підтверджує, що швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів господарства збільшилась.

Період одного обороту запасів, тобто період, протягом якого запаси трансформуються в кошти знизився з 235,29 в 2017р. до 181,82 в 2018р. Оскільки це зменшення для даного підприємства не перешкоджає нормальному процесу виробництва і не загрожує дефіцитом матеріальних ресурсів є позитивним результатом. Але в 2019 році цей показник знову збільшився і становив 202,25 дні.

Економічний зміст коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості полягає в тому, що він вказує у скільки разів виручка перевищує середню дебіторську заборгованість. Зменшення даного показника в 2019р. на 2,21 вказує на зменшення швидкості обертання дебіторської заборгованості та її збільшення порівняно з попереднім періодом.

У 2017 р. період погашення дебіторської заборгованості знизився порівняно з 2016 р. на 19,11, що свідчить про підвищення ефективності господарювання підприємства. Але у 2019 році він підвищився і становив 29,34 дні, що може свідчити про зниження ефективності роботи підприємства.

Період операційного циклу, тобто тривалість перетворення придбаних матеріальних ресурсів на грошові кошти знизився в 2018 р. на 49,99. Отже, матеріали, що поступають на склад швидше реалізуються, але вже у 2019 році він знову зростає.

Зменшення періоду фінансового циклу, тобто періоду обороту коштів з 256,67 в 2017р. до 206,68 в 2018р. має додатне значення, що свідчить про те, що на підприємстві вистачає коштів для нормального функціонування.

На основі аналізу та порівняння показників ділової активності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» можна зробити висновок, що ділова активність господарства та ефективність його господарювання в 2018 році були більш високими і результативнішими в порівнянні з 2019 р.

Отже, на підприємстві необхідно систематично проводити аналіз фінансового стану, цей аналіз дає змогу знайти шляхи забезпечення систематичного надходження та ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою успішного функціонування підприємства.

2.3. Вплив дебіторської заборгованості на стан грошових потоків та ліквідність підприємства

Успішне функціонування підприємства можливе лише за умов здійснення безперервного руху грошових коштів – їх надходження (припливу) та витрачання (відтоку), забезпечення наявності певного вільного залишку на рахунках банку.

Аналіз руху потоків грошових коштів дає змогу вивчити їх динаміку, визначити суму перевищення надходження над витратами, що дозволяє робити висновки про можливості внутрішнього самофінансування. Такий аналіз інформує про наявність у підприємства коштів для придбання необхідних засобів виробництва, погашення боргів, фінансування своєї

діяльності. Головна мета аналізу грошових потоків полягає в оцінці здатності підприємства заробляти грошові кошти визначеного розміру і у встановлені строки, необхідні для здійснення запланованих витрат.

Під грошовими потоками розуміють надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів. Грошові кошти включають кошти в касі та на рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій. Еквівалентами грошових коштів є короткострокові фінансові інвестиції, які можуть бути вільно конвертованими у певну суму коштів і мають незначний ризик щодо зміни вартості.

Розмір дебіторської заборгованості впливає на стан грошових потоків, ліквідність і відповідно на фінансовий стан підприємства в цілому (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

**Динаміка складових грошового потоку ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА»,
за 2016 – 2019 рр.**

Показники	2016 р.	2017 р.	2018р.	2019р.	Відхилення, (+,-)		
					2017р. до 2016р.	2018р. до 2017р.	2019р. до 2018р.
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	24933	24615	32017	31559	-318	7396	-452
Поточна дебіторська заборгованість	2803	1462	2211	2233	-1341	749	22
Поточна кредиторська заборгованість	275	275	270	270	-	-5	-
Поточні зобов'язання	545	553	926	570	8	373	-356
Грошові кошти	2872	820	716	580	-2052	-104	-136

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2016 – 2019 рр.

Провівши аналіз показників таблиці 2.12 можна зробити висновок, що чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2017 році порівняно з 2016 роком на 318 тис. грн, а вже у 2018 році він зріс на 7396 тис. грн, і становив 32017 тис. грн це позитивним фактором підприємства і свідчить про успішний розвиток підприємства, але вже у 2019 році чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

зменшилась і становила 31559 тис. грн, що може бути наслідком збільшення дебіторської заборгованості.

Поточна дебіторська заборгованість у 2016 році становила 2803 тис. грн, а у 2017 році вона знизилась і становила 1462 тис. грн, але вже у 2019 році вона мала тенденцію до зростання і становила 2233 тис. грн, що є негативним фактором для підприємства.

Поточна кредиторська заборгованість протягом 2016 та 2017 років не змінювалася і становила 275 тис. грн, а у 2018 році вона знизилась на 5 тис. грн і становила 270 тис. грн.

Поточні зобов'язання протягом 2016-2018 років мали тенденцію до зростання і у 2018 році становили 926 тис. грн.

Грошові кошти на підприємстві протягом 2016–2019 років зменшувались і 2019 році становили 580 тис. грн, а це є наслідком значної дебіторської заборгованості.

Проведемо аналіз оборотності грошових коштів підприємства (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

**Аналіз оборотності грошових коштів ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА»,
за 2016 – 2019 рр.**

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення, (+,-)		
					2017р. до 2016р.	2018р. до 2017р.	2019р. до 2018р.
1.Виручка від реалізації, тис.грн.	24933	24615	32017	31559	-318	7396	-456
2.Кількість днів періоду, що аналізується	365	365	365	365	-	-	-
3.Одноденна виручка, тис.грн.	68,31	67,44	87,7	86,46	-0,87	20,26	-1,24
4.Середній залишок грошових коштів, тис.грн.	2872	820	716	580	-2052	-104	-136
5.Оборотність грошових коштів, днів	42,04	12,16	8,16	7,69	-29,88	-4,00	-0,47
6.Коефіцієнт оборотності грошових коштів, кількість оборотів	8,68	30,02	44,71	42,52	21,34	14,69	-2,19

7.Коефіцієнт завантаження коштів в обороті	0,12	0,03	0,02	0,02	-0,09	-0,01	-
--	------	------	------	------	-------	-------	---

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2016 – 2019 рр.

За даними таблиці 2.13 оборотність оборотних активів у 2018 році порівняно з 2017 роком скоротилась на 4 дні з 12,16 до 8,16. Це збільшило коефіцієнт оборотності активів на 14,69 оборотів – з 44,71 до 30,02 і зменшило коефіцієнт завантаженості активів в обороті на 0,01 – з 0,02 до 0,03.

Метою аналізу оборотності оборотних активів є також визначення коштів, що були вивільнені з обороту в наслідок прискорення, оборотності оборотних активів або додатково залучені в оборот в наслідок уповільнення оборотності оборотних активів.

Як було зазначено вище, дебіторська заборгованість впливає на фінансовий стан підприємства, а саме на ліквідність.

Ліквідність (платоспроможність) – це показник фінансового стану, який показує, як швидко підприємство може безперешкодно продати свої активи, одержати гроші і повернути борги у міру настання строку їх повернення. Вона полягає у можливості підприємства швидко розрахуватись за допомогою наявного на балансі майна (активів) по своїх зобов'язаннях (пасивах). Від рівня ліквідності активів залежить платоспроможність підприємства. Підприємство вважається платоспроможним, якщо сума поточних активів (грошових коштів, виробничих запасів, дебіторської заборгованості) більша або рівна його зовнішнім поточним зобов'язанням (заборгованості).

Найліквіднішими активами є готівка та безготівкові кошти на рахунках в банку. Дебіторська заборгованість – теж ліквідний актив, оскільки передбачається, що дебітори оплатять борги у найближчому майбутньому.

У залежності від ступеня ліквідності, тобто швидкості перетворення в грошові кошти, активи підприємства поділяються на такі групи:

Л1 - найбільш ліквідні активи - грошові кошти підприємства і поточних фінансових інвестицій;

Л2 - швидко реалізовані активи - дебіторська заборгованість, векселі отримані та інші оборотні активи;

Л3 - повільно реалізовані активи - запаси, а також статті з I розділу «Довгострокові фінансові інвестиції»;

Л4 - важко реалізовані активи - статті I розділу активу за винятком статей цього розділу, включені в попередню групу.

Пасиви балансу групуються за термінами їх оплати:

П1 - найбільш термінові зобов'язання - кредиторська заборгованість, векселі видані, поточні зобов'язання за розрахунками та інші поточні зобов'язання;

П2 - короткострокові пасиви - короткострокові кредити, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями;

П3 - довгострокові пасиви - довгострокові зобов'язання;

П4 - постійні пасиви - розділ I «Власний капітал», розділ II «Забезпечення майбутніх витрат і платежів».

Аналіз ліквідності балансу здійснюють для оцінки реального ступеня ліквідності підприємства.

Для визначення ліквідності балансу необхідно порівняти підсумки наведених груп по активу і пасиву. Баланс є абсолютно ліквідним, якщо:

$L1 \geq P1$, $L2 \geq P2$, $L3 \geq P3$, $L4 \leq P4$ [22, с. 76].

Проведемо аналіз ліквідності балансу підприємства за 2016-2019 рр. (табл. 2.14)

Таблиця 2.14

**Аналіз ліквідності балансу підприємства,
за 2016 – 2018 рр.**

Актив	Роки			Пасив	Роки			Платіжний надлишок		
	2016	2017	2018		2016	2017	2018	Роки		
								2016	2017	2018
								тис.	тис.	тис.
								грн.	грн.	грн.

Л1	2872	820	716	П1	545	547	911	-2327	-273	195
Л2	2803	1462	2211	П2	0	6	15	-2803	-1456	-2196
Л3	8426	13552	14197	П3	275	275	270	-8151	-13277	-13927
Л4	12147	13193	16312	П4	25428	28199	32240	13281	15006	15928
Баланс	26248	29027	33436	Баланс	26248	29027	33436	0	0	0

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2016 – 2018 рр.

Складаємо співвідношення за групами пасивів та активів та отримуємо наступні нерівності (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Аналіз ліквідності балансу підприємства

Роки			
2016	2017	2018	2019
$L1 \geq P1$	$L1 \geq P1$	$L1 \leq P1$	$L1 \geq P1$
$L2 \geq P2$	$L2 \geq P2$	$L2 \geq P2$	$L2 \geq P2$
$L3 \geq P3$	$L3 \geq P3$	$L3 \geq P3$	$L3 \geq P3$
$L4 \leq P4$	$L4 \leq P4$	$L4 \leq P4$	$L4 \leq P4$

Джерело: розраховано автором на основі звітності ПОП ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2016 – 2019 рр.

За даними таблиці 2.15 можна зробити висновок, що протягом 2016 – 2017 та 2019 рр. баланс підприємства є абсолютно ліквідним, про що також свідчать дані таблиці 2.14, з якої видно наявність власних оборотних активів, які дозволяють підприємству підтримувати певну стійкість. Лише у 2018 році перша умова не виконується, тобто нагальні борги підприємство не може своєчасно погасити.

Ліквідність суб'єкта господарювання показує його можливість погашати свою заборгованість. Розрахунок коефіцієнтів ліквідності доцільно визначати з врахуванням здійсненої оцінки окремих активів за можливою сумою доходу. Коефіцієнти ліквідності визначаються відношенням величини ліквідного майна, тобто засобів, які можуть бути використані для оплати боргів до поточних зобов'язань. По суті, ліквідність суб'єкта господарювання – це ліквідність його активів.

Провівши аналіз показників ліквідності (платоспроможності) підприємства можна зробити висновок, що коефіцієнт абсолютної ліквідності

у 2016 році становив 5,3, але у 2018 році – знизився і становив 0,8. Цей показник свідчить про те, що на звітну дату підприємство може негайно погасити поточні зобов'язання, у 2019 році він знову зріс і становив 1,02. Слід відзначити, що коефіцієнт абсолютної ліквідності знаходиться в межах значно більших, ніж визначений норматив (0,2).

Таблиця 2.16

Показники оцінки ліквідності (платоспроможності) ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА», за 2016 – 2019 рр.

Показники	2016 р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відхилення, (+,-)		
					2017 р. до 2016 р.	2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	25,9	28,6	18,5	31,02	2,7	-10,1	12,52
Коефіцієнт швидкої ліквідності	10,4	4,1	3,2	4,94	-6,3	-0,9	1,7
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	5,3	1,5	0,8	1,02	-3,8	-0,7	0,22
Співвідношення короткострокової дебіторської і кредиторської заборгованості	5,1	2,7	2,4	4,1	-2,4	-0,3	1,7

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2016 – 2019 рр.

Про задовільний стан платоспроможності підприємства свідчить коефіцієнт швидкої ліквідності, який у 2017 році складав 4,1 проти 10,4 у 2016 році. Коефіцієнт знизився на 6,3 пункти, але є достатньо високим. Водночас, коефіцієнт швидкої ліквідності значно більший визначеного нормативу (0,5-1,0).

Співвідношення короткострокової дебіторської і кредиторської заборгованості у 2016 році становило 5,1, а у 2019 році цей показник знизився і складав 4,1. Але рекомендоване нормативне значення становить 1,0. Співвідношення короткострокової дебіторської і кредиторської

заборгованості показує здатність підприємства розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторів протягом 1 року.

Загальний коефіцієнт платоспроможності (покриття) на підприємстві значно перевищує одиницю (нормативне значення) і склав у 2017 році 28,6, проте у 2018 році коефіцієнт знизився на 10,1 пункти. Це свідчить про достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року. У 2019 році він знову збільшився і становив 31,02, але такі значно високі показники можуть свідчити і про неефективне управління підприємством.

РОЗДІЛ 3.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

3.1. Організація ефективної системи фінансового менеджменту на підприємстві

Дебіторська заборгованість – це права, що належать продавцеві (постачальникові) як кредиторів по невиконаних зобов'язаннях покупцем (одержувачем) по оплаті фактично поставлених за договором товарів, виконаних робіт або наданих послуг. В цілому вона розділяється на поточну дебіторську заборгованість, яка має бути погашена протягом одного року, і прострочену, тобто з терміном понад 12 місяців. У свою чергу з простроченої заборгованості виділяється заборгованість, по якій витік термін позовної давності.

Проблеми управління дебіторською заборгованістю, з якими стикаються підприємства, досить характерні:

- немає вірної інформації про терміни погашення зобов'язань компаніями-дебіторами;
- не регламентована робота з простроченою дебіторською заборгованістю;
- відсутні дані про зростання витрат, пов'язаних із зростанням розміру дебіторської заборгованості і часу її оборотності;
- не проводиться оцінка кредитоспроможності покупців.

На підприємстві існує схема роботи з дебіторами, яку можна побачити на рисунку 3.1. Дана схема не є досить ефективною, оскільки не передбачає виразного розмежування повноважень, і не закріплює відповідальних осіб на кожному етапі на кожному рівні.

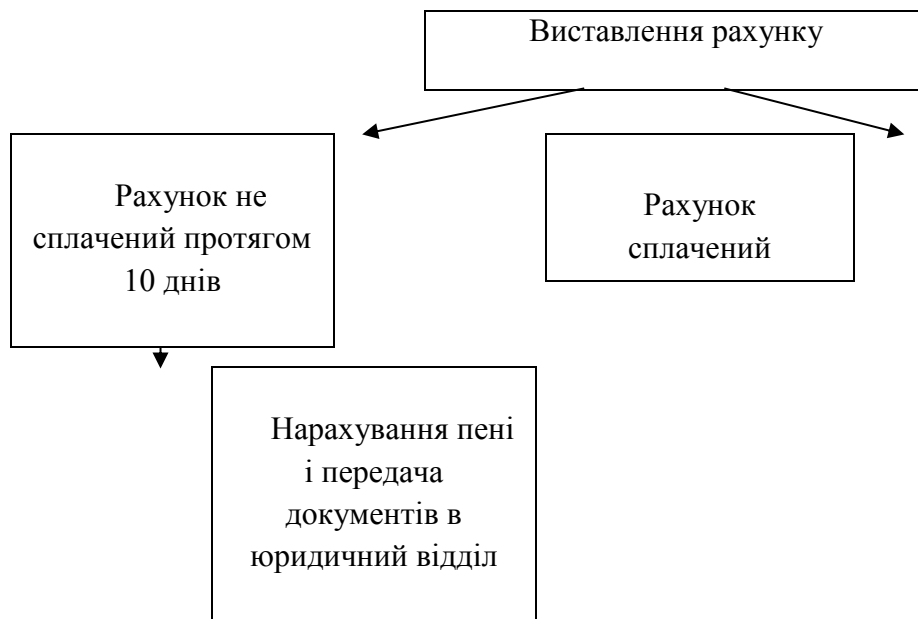


Рис. 3.1. Схема роботи з дебіторами на ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА»

Джерело: складено автором.

Таким чином, для дієвішого контролю підприємству можна порекомендувати виділити наступні етапи контролю:

- збір необхідної інформації про заборгованість;
- обробка отриманої інформації і її угруповання;
- розробка заходів щодо зменшення заборгованості.

При цьому необхідно, щоб в дані заходи були залучені всі ланки підприємства. Тому, необхідний чіткий розподіл відповідальності між бухгалтерською, фінансовою і юридичною службами.

Розподіл функцій при цьому виглядає таким чином. Бухгалтерська служба реєструє платежі, нараховує штрафи, пені, формує "Реєстр дебіторської заборгованості", оформляє акти звірок, проводить переговори з підприємствами дебіторами, пропонує схеми погашення боргу. Юридичний відділ у випадку невдалого завершення переговорів надсилає боржникові лист з проханням повернути заборгованість і претензію. Фінансовий директор у випадку, якщо виконання цих процедур не приводить до закриття боргу, приймає рішення або продати дебіторську заборгованість, або укласти договір цесії, факторингу або ж звертається до суду. Головний бухгалтер відповідає за проведення інвентаризації заборгованості, формування резерву

по сумнівних боргах і документальне оформлення списання безнадійних боргів з балансу організації. Розглянемо детальніше кожен етап. Бухгалтер по роботі з дебіторами і кредиторами повинні скласти реєстр заборгованості, для цього необхідна інформація у виставлених дебіторам рахунках, які не сплачені на поточний момент, час прострочення платежу по цих рахунках, розмір безнадійної і сумнівної дебіторської заборгованості. Вся інформація формується в таблицю, яка може мати такий вигляд:

Таблиця 3.1

Реєстр заборгованості

Назва організації	№, дата рахунка-фактури	Сума	Сума оплати	Період прострочення
xxx	xxx	xxx	xxx	xxx

Джерело: складено автором.

За даними такої таблиці буде видно, яка сума несплачена в строк і який період прострочення. Наочніше схема представлена на рисунку 3.2.

Якщо період прострочення складає більше 10 днів необхідно починати роботу з боржниками. Серед основних заходів можна виділити наступні:

1. При неоплаті в строк – дзвінок із з'ясуванням причин, формування графіка платежів;
2. Надсилання попереджувального листа з вказівкою суми заборгованості і періоду, в який має бути погашена заборгованість, що утворилася;
3. Нарахування пені, штрафу, неустойки.

Якщо ситуація не змінилася всі документи підтверджуючі заборгованість передаються в юридичний відділ, з метою подання позову до арбітражного суду.

Дана схема має ряд переваг: за кожним етапом закріплені відповідальні особи, що підсилює контроль, потім показує детальніше весь процес роботи з дебіторами у відмінності від попередній, але вимагає певних

трудоу витрат від працівників, пов'язаних з виявленням причин неоплати і розробки досудових заходів щодо погашення заборгованості.

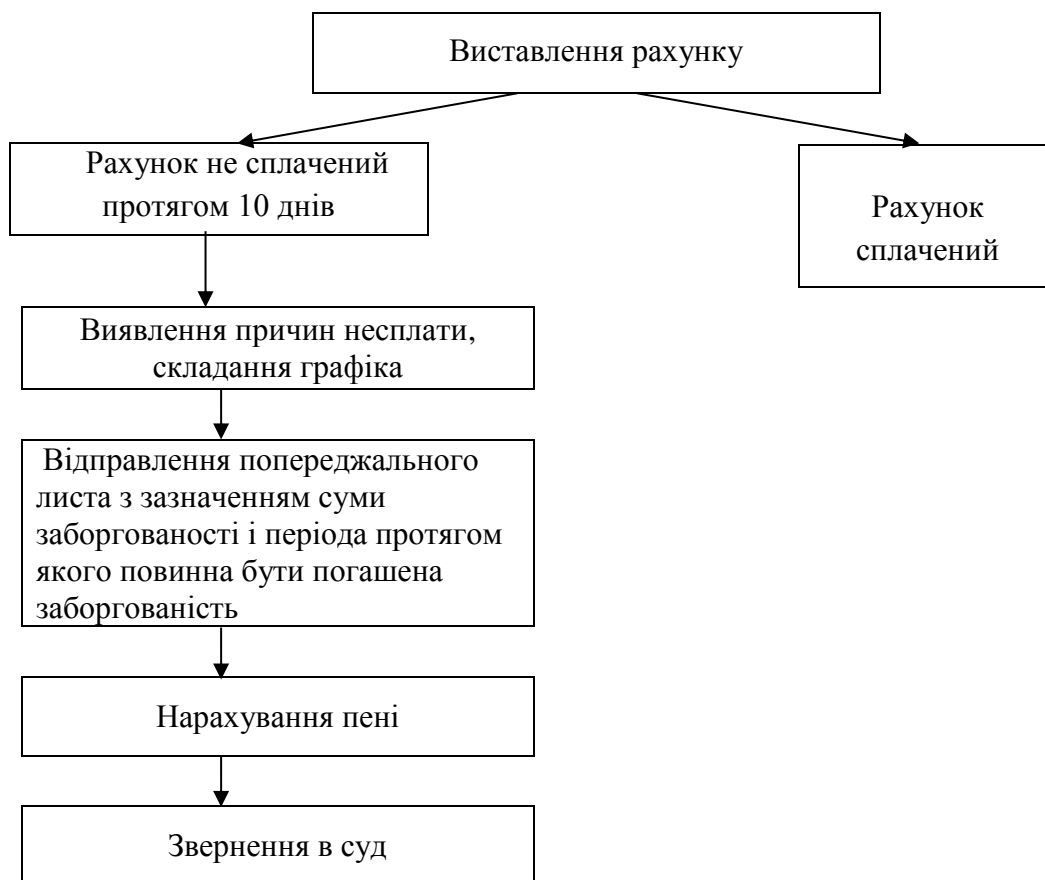


Рис. 3.2. Схема роботи з дебіторською заборгованістю

Джерело: складено автором.

Завданнями управління дебіторською заборгованістю є:

- обрання умов продажів, що забезпечують гарантований вступ грошових коштів (тобто здобуття передоплати у розмірі 50 % на підставі умов договору, забезпечення крупних сум дебіторської заборгованості заставою (матеріальними цінностями, майном, поручительством), використання вексельної форми розрахунків;

- встановлення знижок або надбавок для різних груп покупців з точки зору дотримання ними платіжної дисципліни (при дотриманні термінів платежів, а так само при достроковому погашенні заборгованості при подальшій роботі з покупцями і замовниками можна надавати із знижкою супутні предмету договору послуги);

- зниження бюджетних боргів (при дотриманні термінів погашення заборгованості до бюджету і позабюджетні фонди зводиться до мінімуму ризик накладення штрафів і нарахування пені за прострочення платежів);

- оцінка можливих витрат, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, тобто випущеної вигоди від невикористання засобів, заморожених в дебіторській заборгованості (наприклад, при достроковому здобутті сум дебіторської заборгованості отримані грошові кошти можна обернути на дострокове погашення кредитів, що понизить суму відсотків до сплати, або напрям отриманих грошових коштів на закупівлю матеріалів, або направити отримані кошти на короткострокові фінансові вкладення).

Станом на 2019 рік загальна сума дебіторської заборгованості підприємства складає близько 2233 тис. грн. Особливістю цього вигляду активів є велике число боржників підприємства і відносно невисокий рівень заборгованості кожного з них. У фінансовий план включається завдання по скороченню середнього залишку дебіторської заборгованості в цілому на 1663 тис. грн (за рахунок списання сум простроченої неможливої для стягнення заборгованості, і так далі). Скорочення заборгованості дозволить збільшити грошову складову оборотних коштів, прискорить їх оборотність.

Для реалізації цього заходу передбачається:

- збільшити у складі пропонованих послуг долю номенклатурних позицій, що мають підвищений споживчий попит;
- збільшити долю передоплати;
- активізувати роботу юридичної служби по стягненню простроченої частини заборгованості.

Також для збільшення ефективності використання оборотних коштів (шляхом зниження періоду оборотності) рекомендується розробити заходи щодо реалізації і списання залежаних матеріалів, оскільки їх наявність приводить до "омертвіння" оборотного капіталу, зростанню витрат на зберігання і так далі. Проведемо розрахунок ефективності запропонованих заходів. Дані для розрахунків представимо у вигляді таблиці 15.

Для оцінки оборотності оборотного капіталу використовуються:

- коефіцієнт оборотності, формула :

$$\text{Коб} = \text{Vp} / \text{З}, \quad (3.1)$$

де Коб – коефіцієнт оборотності (у оборотах);

Vp – виручка від реалізації продукції (робіт, послуг), тис. грн;

З – середня величина оборотного капіталу, тис. грн.

Таблиця 3.2

Вихідні дані для проведення аналізу

Показник	2019 р.	План на 2014 р.	Відхилення (+,-)
Виручка, тис. грн	31559	32669	1110
Дебіторська заборгованість, тис. грн	2233	570	-1663
Запаси, тис. грн	14870	10855	-4015
Середня величина оборотного капіталу, тис. грн	17403	16104	-1299

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2019 – 2014 рр.

Тривалість одного звороту розраховується по формулі:

$$\text{Дл} = \text{T} / \text{Коб}, \quad (3.2)$$

де Дл – тривалість періоду оборотності оборотного капіталу, в днях;

T – звітний період, в днях.

$$\text{У 2019 р. Коб0} = 31559/17403 = 1,81$$

$$\text{Дл0} = 365/1,81 = 202 \text{ дня.}$$

$$\text{У 2014 р. Коб1} = 32669/16104 = 2,03$$

$$\text{Дл1} = 365/2,03 = 180 \text{ днів.}$$

Вплив оборотності оборотного капіталу на приріст прибутку ΔP розраховується за формулою:

$$\Delta P = P0 * (\text{Коб1} / \text{Коб0}) - P0, \quad (3.3)$$

де P0 – прибуток за базисний період;

Коб1, Коб0 – коефіцієнти оборотності оборотних коштів за звітний і базисний періоди.

$$\Delta P = 5192 * (2,03/1,81) - 5192 = 631,07 \text{ тис. грн}$$

Отже, як показують проведені розрахунки, на ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА», проведення заходів щодо ефективного використання оборотних

коштів (а саме, зниження рівня запасів до оптимального рівня, своєчасне стягнення дебіторської заборгованості та проведення заходів щодо зниження рівня заборгованості в майбутньому), призводить до підвищення прибутку підприємства (за рахунок збільшення коефіцієнта оборотності і зменшення періоду оборотності оборотних коштів), а як наслідок підвищення ефективності використання оборотних коштів поліпшення фінансового стану підприємства і підвищення ділової активності підприємства.

3.3. Обґрунтування методів управління дебіторською заборгованістю ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА»

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у виробленні і ухваленні управлінських рішень для забезпечення ефективності розрахунків з дебіторами і кредиторами. Збільшення або зниження дебіторської і кредиторської заборгованості приводять до зміни фінансового становища підприємства.

На сьогодні більшість вітчизняних підприємств перебувають на межі фінансової кризи. Основна причина виникнення кризових явищ полягає у низькому рівні менеджменту і нездатності підприємств ефективно та своєчасно управляти оборотними активами. Вітчизняні підприємства практично не мають можливості ефективно функціонувати у зв'язку з наявністю дебіторської заборгованості, адже це відволікає кошти з обороту. За таких умов зростає роль ефективного управління дебіторською заборгованістю, своєчасного її повернення та попередження виникнення безнадійних боргів.

За даними бухгалтерської звітності (форма 1, форма 2) можна визначити низку показників (таблиця 3.3), що характеризують стан дебіторської заборгованості.

Таблиця 3.3

**Показники визначення стану дебіторської заборгованості ТОВ
«АГРОФІРМА ВЕСНА», за 2017 – 2019 рр.**

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення (+,-)	
				2018 р. до 2017 р	2019 р. до 2018 р.
Оборотність дебіторської заборгованості	20,9	40,9	34,7	20	-3,5
Період погашення дебіторської заборгованості	17,2	8,8	10,4	-8,4	1,6
Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів	19,9	9,2	12,9	-10,7	3,7
Відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації	4,7	2,5	2,9	-2,2	0,4

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2017 – 2019 рр.

Здійснивши аналіз показників таблиці 3.3 можна зробити висновки, що коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, який показує швидкість розрахунку дебіторів з підприємством протягом 2018 – 2019 рр. зменшився на 3,5 оборотів, що свідчить про те, що швидкість погашення дебіторської заборгованості скоротилася.

У 2018 році порівняно з 2017 роком спостерігалось суттєве скорочення періоду дебіторської заборгованості, що є позитивною тенденцією для підприємства, одна уже у 2019 році цей показник знову зріс на 1,6 і становив 10,4 дні.

Різде скорочення частки дебіторської заборгованості протягом 2017 – 2018 років в загальній сумі поточних активів позитивно характеризує стан дебіторської заборгованості на підприємстві. Варто відзначити, що значна частка сум з дебіторської заборгованості перетворилася на наявні грошові кошти. Грошові кошти, в свою чергу, є найбільш ліквідними активами підприємства. Таким чином, скорочення частки дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів підприємства підвищує його ліквідність та платоспроможність.

Управління дебіторською заборгованістю включає етапи на основі яких здійснюється аналіз дебіторської заборгованості в минулому періоді. З цією метою розраховуються показники, які характеризують стан дебіторської заборгованості за минулий період (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Показники визначення стану дебіторської заборгованості за минулий період ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА», за 2017 – 2019 рр.

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення, (+,-)	
				2018 р. до 2017 р.	2019 р. до 2018 р.
Коефіцієнт відволікання оборотних активів	0,08	0,16	0,07	0,08	-0,09
Період інкасації дебіторської заборгованості	27,4	26,3	17,2	-1,1	-9,1
Кількість оборотів дебіторської заборгованості	13	13,7	21	0,7	7,3
Фактична сума дебіторської заборгованості	1462	2211	2233	-	-
Оптимальна сума дебіторської заборгованості	1247	915	1285	-	-
Річна норма процентної ставки за комерційний кредит	13	12	15	-	-

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» за 2017 – 2019 рр.

Провівши аналіз таблиці 3.4 можна зробити висновок, що коефіцієнт відволікання оборотних активів протягом 2018 – 2019 рр. скоротився на 0,09 пункти, що є позитивним фактором для підприємства.

Період інкасації дебіторської заборгованості протягом досліджуваного періоду також скоротився і це є позитивною тенденцією у роботі підприємства.

Під час проведення аналізу показників таблиці 3.4 було визначено оптимальну суму дебіторської заборгованості, що дозволить підприємству мати стійкий фінансовий стан.

Управління дебіторською заборгованістю передбачає, передусім, контроль за оборотністю засобів у розрахунках, прискорення якої в динаміці розглядається як позитивна тенденція. Вагоме значення при цьому має вибір потенційних покупців і визначення умов сплати за товари, що передбачається договором.

Загальна схема проведення аналізу дебіторської заборгованості наведена на рис. 3.2. Політика погашення дебіторської заборгованості є складовим елементом управління дебіторською заборгованістю в цілому. Метою її розробки є найбільш швидке вивільнення грошових коштів, авансованих у формування дебіторської заборгованості, та їх повернення в оборот підприємства. Досягнення цієї мети забезпечується здійсненням операцій з рефінансування дебіторської заборгованості та судових процедур стягнення боргу.

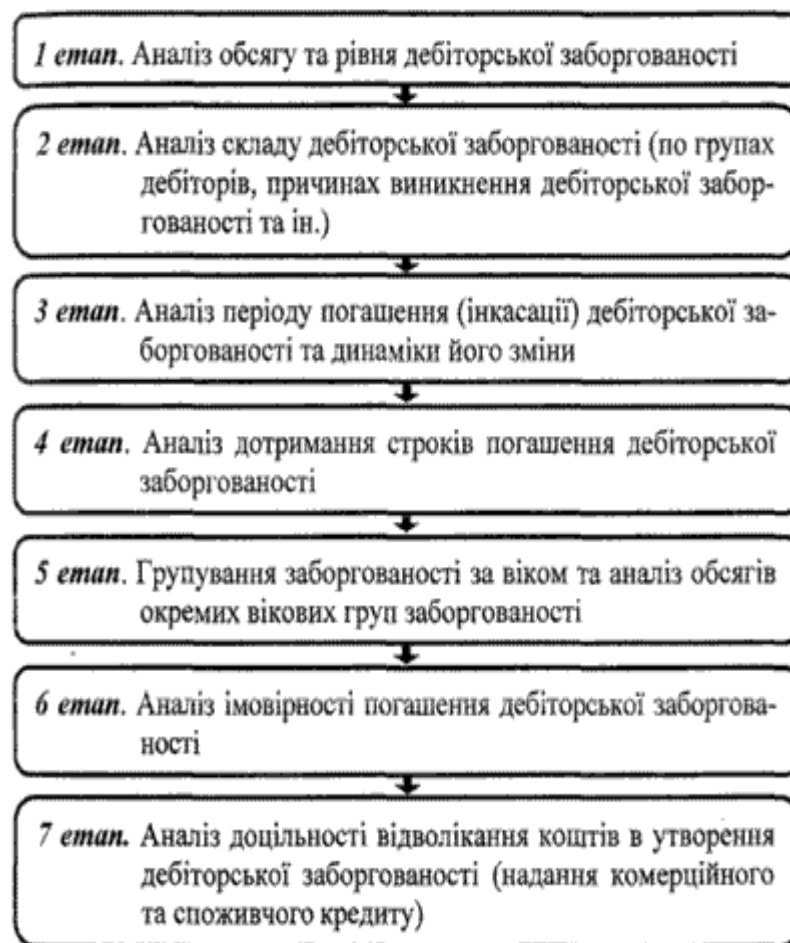


Рис. 3.2. Основні етапи аналізу дебіторської заборгованості підприємства

Управління дебіторською заборгованістю вітчизняних підприємств має здійснюватися на основі зарубіжного та вітчизняного досвіду, враховувати всі існуючі види дебіторської заборгованості, незалежно від їх обсягів, термінів погашення, рівня ризикованості, базуватися на індивідуальних умовах кредитування покупців і використанні сучасних методів її рефінансування

Процес управління повинен бути спрямований на вирішення наступних основних завдань:

- мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з можливістю збитків від списання безнадійних боргів та мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з дефіцитом грошових коштів;
- мінімізація втрат від інфляційного знецінення суми заборгованості;
- мінімізація недоотриманого доходу в зв'язку з неможливістю активного комерційного використання коштів, інвестованих в дебіторську заборгованість;
- перебудова управління за допомогою маркетингу в умовах неплатежів;
- раціональне використання різних механізмів повернення боргів.

У політиці управління дебіторською заборгованістю одним із головних етапів розглядають процес її реструктуризації. Необхідність реструктуризації дебіторської заборгованості може виникнути не лише у разі проведення внутрішньої фінансової санації підприємства-постачальника в час загрози банкрутства, а й при виявленні симптомів легкої кризи, пов'язаної зі зниженням рівня абсолютної платоспроможності, виникненням постійної потреби у залученні додаткових позикових коштів для здійснення поточних платежів.

Зміст та основна мета управління дебіторською заборгованістю — максимізація прибутку підприємства шляхом управління процесами формування та інкасації дебіторської заборгованості.

Для забезпечення платоспроможності, ліквідності, прибутковості підприємства шляхом створення ефективного механізму управління портфелем дебіторської заборгованості методика передбачає виконання таких етапів:

- 1) формування умов надання комерційних кредитів та процедури інкасації дебіторської заборгованості;
- 2) визначення допустимого обсягу портфеля дебіторської заборгованості на основі прогнозованого обсягу реалізації;
- 3) моніторинг складових портфеля дебіторської заборгованості та структурування її за термінами погашення;
- 4) розробка змін умов кредитування різних дебіторів з метою збільшення обсягів продажу;
- 5) оцінка можливостей рефінансування портфеля дебіторської заборгованості.

Система управління дебіторською заборгованістю вимагає постійного контролю за рядом параметрів. До них відносяться: термін обороту засобів, інвестованих у дебіторську заборгованість; структура дебіторів за різними ознаками; схеми розрахунків із покупцями та можливість їх уніфікації; схема контролю за виконанням дебіторами своїх зобов'язань; схема контролю та принципи резервування сумнівних боргів, розробка методів роботи з несумлінними покупцями та ін. [23, с. 68].

Отже, використання моделі управління дебіторською заборгованістю дозволяє підприємству: ефективно використовувати фінансові та трудові ресурси, зменшити ймовірність зростання безнадійних боргів, контролювати фінансові надходження, забезпечити зростання інвестиційних можливостей. При цьому слід враховувати характер та джерела виникнення дебіторської заборгованості, тип підприємства, стадію його життєвого циклу, стан ринкової кон'юнктури та інші фактори.

Отже, управління дебіторською заборгованістю має свою специфіку, яка залежить від характеру та джерел її виникнення, типу підприємства,

стадії його життєвого циклу, стану ринкової кон'юнктури та інших чинників. Аналіз і управління дебіторською і кредиторською заборгованостями є одним з найважливіших чинників максимізації норми прибутку, збільшення ліквідності, кредитоспроможності і мінімізації фінансових ризиків. Правильно розроблена стратегія управління дебіторськими і кредиторськими боргами дозволяє своєчасно і в повному обсязі виконувати отримані зобов'язання перед клієнтами, що сприяє створенню репутації надійного і відповідального підприємства.

ВИСНОВКИ

1. Дебіторська заборгованість – це складова оборотного капіталу, яка представляє собою вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення коштів з обороту, що, в свою чергу, вимагає додаткового фінансування.

Економічний зміст дебіторської заборгованості – це витрати на виробництво неоплаченого вчасно товару чи послуг, які фірма оплачує або за рахунок власних, або за рахунок позикових засобів. Якщо величина неплатежу перевищить фінансові і кредитні можливості підприємства, то воно буде не в змозі оплачувати рахунки постачальників і стане банкрутом. Тому управлінню дебіторською заборгованістю надається велике значення.

2. Управління дебіторською заборгованістю слід розглядати як процес планування, організації, координації, мотивації та контролю стану дебіторської заборгованості, який необхідний для досягнення цілей підприємства, іншими словами, як розробка відповідних управлінських рішень, що приймаються на різних стадіях формування та погашення дебіторської заборгованості.

3. Рефінансування дебіторської заборгованості – це форма реструктуризації активів, що полягає в переведенні дебіторської заборгованості в інші, ліквідні форми оборотних активів: грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення тощо. Одним із факторів, які негативно впливають на фінансовий стан підприємств, зокрема на їх платоспроможність, є високий рівень невиправданої дебіторської заборгованості. Погашення такої заборгованості є важливим резервом відновлення платоспроможності підприємств, що опинилися у фінансовій кризі.

4. Приватне орендне підприємство ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» є аграрним підприємством. Метою діяльності товариства є отримання прибутку, згідно з встановленим законом і Статутом.

5. Заборгованість підприємства забезпечена власними коштами. Оскільки станом на кінець 2018 року ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» має значення коефіцієнта автономії на рівні 0,96, що є позитивною ознакою підприємства. Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування) характеризує забезпеченість заборгованості власними коштами, перевищення власних коштів над позиковими та свідчить про фінансову стійкість підприємства. Так станом на кінець 2018 року ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» має значення цього коефіцієнта на рівні 26,96, при нормативному його значенні > 1 .

6. Провівши аналіз показників ділової активності підприємства можна зробити висновок, що оборотність активів, яка показує скільки отримано виручки від реалізації продукції на одиницю коштів, інвестованих в активи в 2018 році підвищилась порівняно з 2017 роком на 0,11. Отже, ефективність використання господарством наявних ресурсів покращилась.

На підприємстві необхідно систематично проводити аналіз фінансового стану, цей аналіз дає змогу знайти шляхи забезпечення систематичного надходження та ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою успішного функціонування підприємства.

7. Провівши аналіз показників ліквідності (платоспроможності) підприємства можна зробити висновок, що коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2016 році становив 25,9, але у 2018 році – знизився і становив 18,5. Цей показник свідчить про те, що на звітну дату підприємство може негайно погасити поточні зобов'язання.

Отже, ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» має всі задатки для підйому рівня економічного розвитку: родючі землі, високопродуктивні трудові ресурси,

збалансовану структуру основних фондів, відмінний фінансовий стан. Необхідно створити сприятливі умови залучення інвестицій, які необхідно направити на оновлення матеріально-технічної бази, введення нових високоврожайних сортів рослин, високопродуктивних порід тварин, запровадження режиму економії ресурсів.

Встановлено, що підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві є важливим резервом підвищення ефективності діяльності самого виробництва, тому надзвичайно важливим є забезпечення ефективного використання основних засобів та здійснення їх оновлення за рахунок фінансового лізингу.

Для підвищення ефективності управління запасами й дебіторською заборгованістю ТОВ «АГРОФІРМА ВЕСНА» можна запропонувати ряд заходів серед яких наступні:

- проводити безперервний моніторинг стану запасів і дебіторської заборгованості, вчасно виявляти та усувати негативні тенденції;
- орієнтуватися на велику кількість покупців для зниження ризику несплати;
- систематично контролювати стан розрахунків з покупцями по простроченій заборгованості;
- застосувати передоплати та системи знижок, що забезпечить приплив грошових коштів;
- аналіз дебіторської заборгованості вести одночасно з аналізом кредиторської заборгованості;
- безупинно стежити за оборотністю запасів і дебіторською заборгованістю з метою з'ясування причин, що сповільнюють оборотність;
- оптимізація розмірів запасів на підприємстві;
- застосування факторингу для прискорення оборотності дебіторської заборгованості;
- знизити тривалість знаходження запасів на складах шляхом забезпечення ритмічності поставок, стійких і тривалих зв'язків з

постачальниками сировини й матеріалів, стимулювання збуту продукції в період сезонного падіння попиту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р. – №237.
2. Бабаєв В. Ю. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / В. Ю. Бабаєв, І. О. Гальченко // Теорія та практика державного управління. – 2017. – №2 (33). – С. 203 – 209.
3. Белозерцев В. С. Аналіз впливу макроекономічних факторів на дебіторську заборгованість та взаєморозрахунки між підприємствами / В. С. Белозерцев // Вісник Дніпропетровського університету. – 2017. – Т.19, №10/1. – С. 178.
4. Беялов Т. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації // Фінанси та кредит. Податки. – 2016. – № 9 (51). – 215 с.
5. Береза С. Л. Проблема визначення дебіторської заборгованості в обліку / С. Л. Береза // Вісник ЖДТУ. – 2003. – №4 (26). – С. 32 – 37.
6. Біла О.Г. „Фінанси підприємства”. Навчальний посібник „Магнолія 2006” Львів - 2008р.
7. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств// Фінанси України. – №12. – 2003. – С. 24 – 36.
8. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств / І. О. Бланк, Г. В. Ситник. – К.: КНТЕУ, 2006. – 780 с.
9. Бланк И. А. Управление активами. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. — 702 с.
10. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника – центр, 2004. – 656 с.
11. Бондаренко О. С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці господарювання // Інвестиції: практика та досвід. – № 18. – 2008. – С. 36 – 39.

12. Бондаренко О. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості // Фінанси та кредит. Податки. – 2016. – № 4 (58). – 126 с.
13. Бригхэм Ю. Ф. Финансовый менеджмент / Юджин Ф. Бригхэм, Майкл С. Эрхардт. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 960 с.
14. Барт Эдвардс. Руководство по кредитному менеджменту /Э. Барт. – М.: Москва, 1994 . – 400 с.
15. Бригхем Євхен. Основи фінансового менеджменту: пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
16. Бутинець Ф.Ф., Горецька Л.Л. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Житомир: ПП "Рута", 2002. – 544 с.
17. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студ. вищих навч. закладів / ред. Ф. Ф. Бутинець. - 6-е вид., переробл. і допов. - Житомир : Рута, 2005. - 756 с.
18. Бухгалтерський облік: фінансовий та внутрішньогосподарський / В. В. Сопко, О. В. Бойко, М. І. Кучер. - К. : Фенікс, 2003. - 468 с.
19. Василюк М.М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання // М.М. Василюк. – Вісник Прикарпатського університету. – [Електронне фахове видання]. – 2009. – №7. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2009_7/56.pdf .
20. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку // Монографія. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
21. Городянська Л. Особливості організації обліку дебіторської заборгованості на підприємстві \ Облік: теорія і практика. – 2007. №6. – С. 9 –16.
22. Губачова О.М., Мельник С.І. Облік у зарубіжних країнах: Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.

23. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи // Т.С. Єдинак. – Держава та регіони. – [Електронне фахове видання]. – 2009. – №3. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_3/files/ECON_03_2009_Edinak_T.pdf.

24. Кватирка П. Б. Класифікація дебіторської заборгованості та її вдосконалення / П. Б. Кватирка // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 4. – С. 87 – 90

25. Кірейцева Г. Г. „Фінанси підприємства”. Навчальний посібник „ЦУЛ” – 2002р.

26. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – К.: Знання, 2005. – 485 с.

27. Крайник О. П., Клепкова З. В. “Фінансовий менеджмент”. – Навч. посібник. –К.: «Дакор». – 2000. – С. 421.

28. Курта Н. В. Сучасні проблеми управління дебіторською заборгованістю / Н.В. Курта // Держава та регіони. – 2008. – № 6. – С. 370 – 373.

29. Лищенко О. Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О.Г. Лищенко, Г.М. Бескота // Держава і регіони: журнал. – Запоріжжя: Гуманіст. Ун-т «Запоріз. ін-т держ. та муніцип. упр.», 2009. – №1. С. 114 – 117;

30. Лігоненко Л.О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства: [навч. посібник] / Л.О. Лігоненко, Н.М. Новикова.– Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – С.275;

31. Матицина Н. Дебіторська заборгованість: нові облікові підходи // Економіст, 2007. – №11. – С.358.

32. Мец В.О. „Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства”. Навчальний посібник „Вища школа” Київ – 2003р.

33. Момот Т. В., Безугла В. О., Тараруєв Ю. О., Кадничанський М. В., Чалий І. Г. Фінансовий менеджмент. – Навч. посібник / За ред. Момот Т. В. – Центр учбової літератури, – 2017. – 712 с.
34. Ніколаєнко О. Деякі аспекти аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання /О. Ніколаєнко // Підприємство, господарство і право. – К.: ТОВ «Гарантія», 07/2004. – №7. С. 141 – 145;
35. Новикова О. А. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 1(43). – 213 с.
36. Попазова О. В. Тенденції змін дебіторської та кредиторської заборгованостей на сільськогосподарських підприємствах України // Агросвіт. – 2008. – №7. – С. 40 – 44.
37. Прус Л.Р. Управління дебіторською заборгованістю суб'єктів господарювання / Л.Р. Прус // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. –№1. – Т.2. – С.126 –131.
38. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь HTML. М.: ИНФРА-М, 1999. - 479 с.
39. Стоун Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ : подготовительный курс / Д. Стоун, К. Хитченг; пер. с англ. Ю. А. Огибина, Г. Ю. Огибина. – [под ред. Б. С. Лисовика]. – СПб. : Санкт Петербург Оркестр, 1994. – 272 с.
40. Черненко Л.В. Контроль у системі управління дебіторською заборгованістю // Економіка АПК. – 2006. – №6. – С. 85 – 90.
41. Фінансовий менеджмент / За ред. Проф. Г.Г.Кірейцева. Київ:ЦУЛ, 2002. – 496 с.
42. Фінансовий менеджмент: навч.-метод. посібник. / А.М. Поддєрьогін та ін.. – К.: КНЕУ, 2006.
43. Бердинець М. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі [текст] навч. посіб./ М. Д. Бедринець, А. В. Сурженко. – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 352с.

44. Квасницька Р.С. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: Навч. посіб. – Львів, «Магнолія 2006», 2019. – 631 с.
45. Поважний О.С. Корпоративне управління : Підручник / Поважний О.С., Орлова О.О.. – К.: Кондор–Видавництво, 2019. – 244 с.
46. Кнейслер О.В., Налукова Н.І. Фінансове адміністрування і менеджмент у системі управління фінансами суб'єктів господарювання // Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка», вип. 24, 2019 р. – С. 169–173.
47. Ломачинська І.А. Формування сучасного концептуального підходу до визначення сутності фінансів підприємств // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». Режим доступу: [<http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2128>]- № 6. – 2019.
48. Чорна О.М., Мацнева О.О. Концептуальні підходи до розвитку фінансів суб'єктів господарювання в Україні // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції – 2017 – №3. – С. 26–32.