

## РОЗДІЛ 1.

# ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА ВПЛИВУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Сутність та класифікація дебіторської заборгованості

Поточні активи у вигляді дебіторської заборгованості нерідко складають значну частку в структурі балансу підприємства.

У процесі фінансово-господарської діяльності у організацій постійно виникає потреба у проведенні розрахунків зі своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами та іншими дебіторами. Відвантажуючи продукцію або надаючи роботи, послуги, підприємство, не завжди отримує гроші в оплату негайно, тобто він кредитує покупців. Тому протягом періоду часу від моменту відвантаження до моменту надходження платежу кошти утворюють дебіторську заборгованість [3, с.132].

Різні автори надають різні визначення поняттю «дебіторська заборгованість».

Біла О.Г. розглядає дебіторську заборгованість як елемент правовідносин, де суб'єктом виступають кредитор і боржник, об'єктом служить дії зобов'язаної особи, виражені у формі прав вимог (дебіторська заборгованість) і відповідних обов'язків - боргу (кредиторська заборгованість). Підставами виникнення зобов'язань служать різні за характером юридичні факти або певний їх склад. Договір - найбільш поширена підстава виникнення зобов'язання. Дебіторська заборгованість - це борги, тобто підтвержені документами невиконані грошові зобов'язання. Вони враховуються в бухгалтерському балансі та іншої первинної документації як борги з оплати замовниками фактично поставлених товарів, виконаних робіт або наданих послуг. Іншими словами, це сукупність

майнових прав (вимог) юридичної особи або сума боргів, належних організації від юридичних або фізичних осіб у результаті господарських взаємовідносин з ними.

Дебіторською можна вважати будь-яку заборгованість, термін виконання якої перевищує один місяць або інший термін (зазвичай не більше року), зазначений у договорі між замовником і постачальником товарів, послуг[7,с.273].

Виникнення дебіторської заборгованості, її існування в умовах ринкової економіки як економічної категорії об'єктивно і пояснюється двома істотними чинниками:

- 1) для організації-дебітора - це безкоштовне джерело додаткових обігових коштів;
- 2) для організації-кредитора - це можливість збереження та розширення ринку розповсюдження товарів, робіт, послуг.

Утворення дебіторської заборгованості обумовлено наявністю договірних відносин і тимчасовим розривом між комерційною угодою та її оплатою[8,с.169].

Хома О.Б. розглядає дебіторську заборгованість як інструмент стимулювання попиту. Оплата товарів постійним клієнтам зазвичай виробляється в кредит, або з відстрочкою платежу, що приносить вигоду у вигляді збільшення обсягу продажів. Причому умови кредиту залежать від безлічі факторів [81, с.58].

Дебіторську заборгованість ряд економістів, таких як Мних Е.В., Мизиковский Е.А. розглядають як форму інвестування. З точки зору інвестиційного аналізу вкладення у дебіторську заборгованість нічим принципово не відрізняються від інвестицій у виробничі потужності, земельні ділянки або цінні папери. Зберігається ключовий мотив інвестицій - прагнення отримати в майбутньому додаткові грошові потоки і поступово

повернути початкові капіталовкладення. У зв'язку з тим виникає спокуса розглядати інвестиції у дебіторську заборгованість як складову частину загального інвестиційного портфеля фірми.

Однак, визначити економічний ефект, одержуваний фірмою від надання комерційного кредиту, дуже непросто. При наданні відстрочки платежу зазвичай керуються не тільки і не стільки критеріями максимізації фінансового результату від операції. Особлива увага приділяється таким суто комерційним аспектів, як максимізація товарного обороту, можливість отримати великого клієнта, захопити частку ринку і т. п. Ці категорії з великими труднощами піддаються кількісній оцінці. Тому точне визначення грошових потоків, які будуть згенеровані в майбутньому в результаті укладення угоди саме на таких умовах, стає досить складним завданням.

У зв'язку з цим у переважній більшості випадків прирівнювання дебіторської заборгованості до інвестицій в інші види активів не зовсім правомірно[27,с.174].

Дебіторська заборгованість має двоїсту природу, представляючи собою фінансову і комерційну категорію одночасно.

Як фінансова категорія, дебіторська заборгованість являє собою елемент оборотних активів, який фінансується за рахунок власного або позикового капіталу. При цьому її вартість визначається можливостями альтернативного використання авансованих в неї коштів.

Як комерційна категорія, рахунки дебіторів є частиною продукції, вже проданої покупцям, але ще не оплаченої ними. Більш висока дебіторська заборгованість за інших рівних умов свідчить про більший обсяг реалізації. Для багатьох підприємств, особливо торгівельних, це не менш важливо, ніж валовий прибуток[12,с.214].

Однозначно визначити, чи є дебіторська заборгованість лихом чи благом, не можна. Істина, як завжди, знаходиться десь посередині.

Саме тому слід визнати неправильним як нестримне кредитування покупців без оглядки на реальні фінансові можливості підприємства, так і повну відмову від використання цього інструменту стимулювання збуту. І саме в оптимізації кредитної та фінансової політики по відношенню до покупців багато підприємств можуть знайти суттєві резерви підвищення рентабельності та фінансової стійкості[17,с.21].

Єфімова О.В., Бочаров В.В., Гаврилова О.М.. розглядають дебіторську заборгованість як інструмент управління оборотним капіталом організації, представляючи дебіторську заборгованість як вкладення коштів та розширення продажу у кредит з метою збільшення обсягу реалізації і власного капіталу.

Основними властивостями дебіторської заборгованості вважаються:

- 1) втілення права на ймовірну майбутню вигоду, що впливають із зобов'язань третіх осіб;
- 2) господарські операції, що забезпечують збільшення вигоди[95,с.73].

Крутик А.Б. вважає, що дебіторська заборгованість по суті являє собою іммобілізацію, тобто відволікання з обороту власних оборотних коштів. Поява дебіторської заборгованості як активу в бухгалтерському балансі супроводжується зміною складу оборотних активів: вартість реалізованих активів перетікає у дебіторську заборгованість. У зв'язку з тим, що вартість витрачених та реалізованих активів, як правило, менше вартості дебіторської заборгованості (ціни реалізації), в пасиві бухгалтерського балансу виникають податкові зобов'язання і прибуток[58,с.156].

Роль дебіторської заборгованості не обмежується тільки позицією в балансі. Дебіторська заборгованість організації утворюється і погашається в результаті діяльності організації, формуючи притоки грошових коштів.

Найбільшу питому вагу в структурі активу балансу, як правило, становить дебіторська заборгованість, що виникає в результаті поточної

(основної) діяльності, яка пов'язана з реалізацією товарів, робіт, послуг, вироблених або надаваних організацією. Активи організації у вигляді сировини, матеріалів, основних засобів (через амортизацію) переносять свою вартість на знову створювану продукцію, товари, роботи, послуги. Реалізація цієї продукції, товарів, робіт, послуг спочатку перетворюється у дебіторську заборгованість, потім погашається і приймає форму грошових коштів. Приплив грошових коштів виникає при оплаті дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість може виникати в сфері правових відносин з державою або муніципальними організаціями, які зобов'язані вчинити певні законодавством компенсаційні виплати[2,с.230].

Дебіторська заборгованість, запаси, грошові кошти є складовими оборотного капіталу з різними рівнями ліквідності та ризику. У процесі кругообігу вони змінюють свою матеріально-речову форму, переходять з однієї стадії в іншу, відшкодовуючи вартість виручки (собівартість прибуток) у вигляді грошових коштів. Якщо організація продає свої товари, роботи, послуги з умовою розстрочки платежу (у кредит), то прибуток виникає в момент реалізації продукції. При цьому до того, як оплачені рахунки за відвантажені товари, роботи, послуги, немає реального припливу грошових коштів. Тому змін у залишках грошових коштів не відбувається, але за рахунок виникнення дебіторської заборгованості збільшується чистий оборотний капітал і з'являється прибуток від продажів. Коли дебіторська заборгованість буде сплачена, збільшаться грошові кошти на суму зменшення дебіторської заборгованості, але прибуток організації не збільшиться. Тобто, момент виникнення дебіторської заборгованості пов'язаний з моментом появи прибутку від продажів[36,с.86].

Серед основних факторів, що визначають, чому покупці не платять за своїми боргами, можна виділити наступні групи:

- 1) причини економічного характеру - найбільш актуальні в сучасних умовах. Покупець є добросовісним, але тимчасово відчуває дефіцит обігових коштів через кризові процеси на ринку.
- 2) причини «політичного» характеру. Боржник має кошти, не відмовляється платити, але не платить вчасно. Затримка в оплаті може бути «нормальною» для даної компанії, наприклад, в силу монопольного становища на ринку чи в силу значної переваги у економічному потенціалі, який дозволяє компанії нав'язувати свій «стиль» роботи. Це також може бути пов'язано з особливістю фінансової стратегії боржника, який вважає за краще постійно «жити в борг» і за рахунок цього розширювати свій бізнес.
- 3) форс-мажорні обставини. Дія нездоланних сил. В якості таких факторів можуть виступати не тільки природні катаклізми і стихійні лиха, аварії та інші техногенні катастрофи, але і втручання компетентних органів.
- 4) причини несумлінного характеру. Наприклад, боржник спочатку не збирався розраховуватися. З дебіторами такого сорту найчастіше доводиться мати справу тим компаніям, які, в силу особливостей своєї продукції, змушені працювати з дрібними замовниками або фізичними особами. Великого боржника також може «осінити» ідея несплати в процесі розвитку взаємних відносин, або він створює її штучно. Це може бути спровоковано такими діями: виявлення прорахунків у підписаній угоді, наявність законодавчих «пасток», відсутність достатнього контролю над розрахунками з боку постачальника, спроби недобросовісної конкуренції або в силу «беззахисності» кредитора[88,с.473].

Щоб точніше зрозуміти сутність дебіторської заборгованості треба розглянути її різновиди. Існують різні класифікації дебіторської заборгованості. Одна з них представлена на рисунку 1.1.

За ступенем ліквідності можна виділити високоліквідну, неліквідну і середньоліквідну заборгованість.

Короткострокова дебіторська заборгованість з терміном погашення до одного місяця є високоліквідною; безнадійна дебіторська заборгованість, яка не може бути конверсірована в грошові кошти, є неліквідною; всі інші види дебіторської заборгованості за винятком короткострокової та безнадійної є середньоліквідними.

З позиції ліквідності найбільший інтерес представляють наступні види заборгованості (оскільки мають найбільшу питому вагу в загальній сумі дебіторської заборгованості):



Рис. 1.1. Класифікація дебіторської заборгованості



- 1) по неоплачених векселях до отримання;
- 2) заборгованість інших дебіторів, платежі яких наступають протягом року після звітної дати (як правило, на їх частку припадає найбільший відсоток дебіторської заборгованості)[28,с.117].
- 3) покупців і замовників;
- 4) покупців і замовників;

Найбільш поширеною є класифікація дебіторської заборгованості по елементах:

- 1) заборгованість покупців і замовників являє собою заборгованість покупців і замовників за відвантажені товари і виконані роботи;
- 2) векселі до одержання - заборгованість покупців і замовників за відвантажені товари і виконані роботи, оформлена товарними векселями;
- 3) аванси видані - заборгованість за виданими авансами у рахунок майбутніх поставок продукції або виконаних робіт;
- 4) заборгованість залежних і дочірніх товариств - заборгованість дочірніх і залежних товариств;
- 5) інші дебітори - заборгованість підзвітним особи, з податків та зборів, за позиками працівникам та ін.

Залежно від терміну настання платежу, дебіторська заборгованість розподіляється в балансі на дві групи:

- 1) платежі, що повинні наступити більш ніж через рік після звітної дати;
- 2) платежі, що очікуються протягом 12 місяців після звітної дати [35,с.436].

За доцільністю утворення дебіторська заборгованість може бути виправданою і невиправданою.

Виправданою вважається дебіторська заборгованість, термін погашення якої ще не настав і пов'язаний з нормальними строками документообігу.

Прострочена заборгованість - дебіторська заборгованість, пов'язана з помилками в оформленні розрахункових документів, з порушення умов господарських договорів і т.д., є невиправданою[49, с.216].

Залежно від забезпечення дебіторська заборгованість класифікується як забезпечена гарантіями і не забезпечена гарантіями. Дебіторська заборгованість може бути забезпечена неустойкою, заставою, утриманням майна боржника, поручительством, банківською гарантією та іншими способами, передбачені законодавством та договором.

За ступенем надійності повернення заборгованості можна виділити надійну, сумнівну і безнадійну дебіторську заборгованість. Надійною визнається дебіторська заборгованість у разі підтвердження контрагентом виконання своїх зобов'язань, а також заборгованість забезпечена гарантією. У свою чергу сумнівною є прострочена дебіторська заборгованість, у якої термін позовної давності минув, а також дебіторська заборгованість, визнана такою за рішенням суду.

Дотримання норми закону є наступною класифікаційною ознакою, відповідно до якої дебіторську заборгованість можна підрозділити на належну витребуванню і не витребувану. Належна на вимогу вважається дебіторська заборгованість, у разі підтвердження третьою стороною своїх зобов'язань, а також, якщо є звернення до суду. У всіх інших випадках дебіторська заборгованість визнається як не витребувана.

За ступеня схильності до планування можна виділити плановану і незаплановану дебіторську заборгованість. Очікувана величина заборгованості за умовами договору, в яких передбачена відстрочка платежу

є запланованою. Інші види заборгованості, які виникли в ході господарської діяльності відносяться до незапланованої заборгованості [44, с. 95].

За можливістю здійснення контролю виділяють контрольовану і неконтрольовану дебіторську заборгованість. Контрольованою вважається дебіторська заборгованість в тому випадку, якщо є зацікавлена особа, якій винна організація або яка винна організації. Інші види заборгованості є неконтрольованими [99, с. 142].

Величина дебіторської заборгованості визначається багатьма різноспрямованими факторами.

Умовно ці фактори можна поділити на зовнішні і внутрішні. Вони представлені на рисунку 1.2:

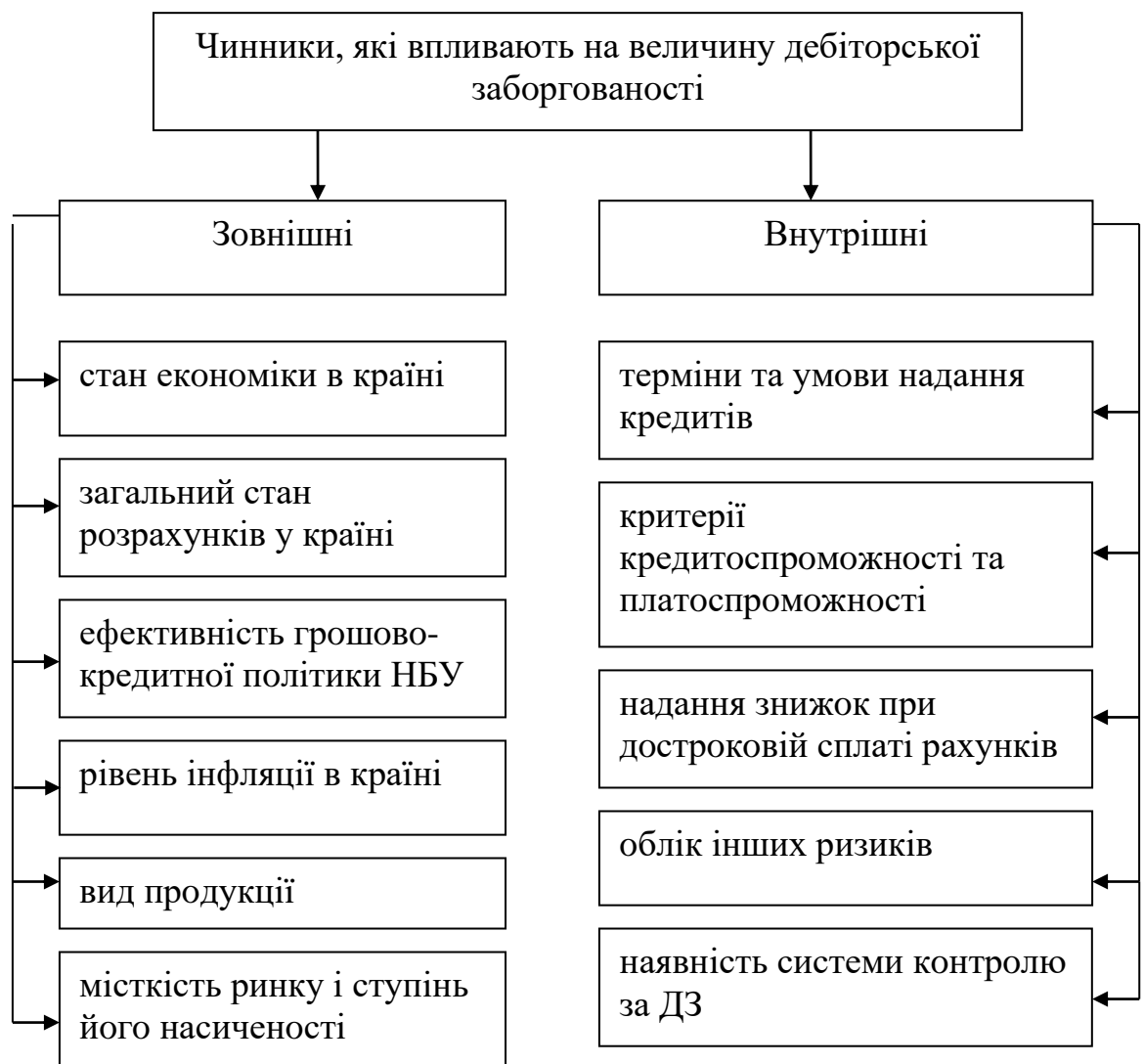


Рис.1.2.Чинники, які впливають на величину дебіторської заборгованості

До зовнішніх факторів слід віднести:

- 1) стан економіки в країні - спад виробництва, безумовно, збільшує розміри дебіторської заборгованості;
- 2) загальний стан розрахунків у країні - криза неплатежів однозначно призводить до зростання дебіторської заборгованості;
- 3) ефективність грошово-кредитної політики НБУ, оскільки обмеження емісії викликає так званий "грошовий голод", що в кінцевому підсумку ускладнює розрахунки між підприємствами;
- 4) рівень інфляції в країні, так при високій інфляції багато підприємств не поспішають погасити свої борги, керуючись принципом, чим пізніше строк сплати боргу, тим менше його сума;
- 5) вид продукції - якщо це сезонна продукція, то ризик зростання дебіторської заборгованості об'єктивно обумовлений;
- б) місткість ринку і ступінь його насиченості, так у разі малої місткості ринку і максимальної його насиченості даним видом продукції природним чином виникають труднощі з її реалізацією, і як наслідок зростанням дебіторських заборгованостей.

Внутрішні чинники. Виваженість кредитної політики підприємства означає економічно виправдане встановлення термінів та умов надання кредитів, об'єктивне визначення критеріїв кредитоспроможності та платоспроможності клієнтів, вмиле поєднання надання знижок при достроковій сплаті ними рахунків, облік інших ризиків, які мають практичний вплив на зростання дебіторської заборгованості підприємства. Таким чином, неправильне встановлення строків та умов кредитування (надання кредитів), ненадання знижок при достроковій сплаті клієнтами

(покупцями, споживачами) рахунків, неврахування інших ризиків можуть призвести до різкого зростання дебіторської заборгованості.

Наявність системи контролю за дебіторською заборгованістю, професійні та ділові якості менеджменту компанії, що займається управлінням дебіторською заборгованістю підприємства також впливають на величину дебіторської заборгованості.

Зовнішні чинники не залежать від організації діяльності підприємства і обмежити їх вплив менш можливо або в окремих випадках практично неможливо.

Внутрішні чинники цілком і повністю залежать від професіоналізму фінансового менеджменту компанії, від володіння ним мистецтвом управління дебіторською заборгованістю [96, с.73].

## 1.2. Вплив дебіторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства

Запорукою виживаності та основою стабільності положення підприємства служить його фінансова стійкість.

Фінансова стійкість є відображенням стабільного перевищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства і шляхом ефективного їх використання сприяє безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції. Іншими словами, фінансова стійкість підприємства - це стан його фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, які забезпечують розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності й кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику.

Тому фінансова стійкість формується в процесі всієї виробничо-господарської діяльності і є головним компонентом загальної стійкості підприємства[5,с.72].

Фінансово стійким є такий суб'єкт господарювання, який за рахунок власних коштів покриває кошти, вкладені в активи, не допускає невиправданої дебіторської та кредиторської заборгованості та розраховується за своїми зобов'язаннями у встановлений термін.

На фінансову стійкість підприємства впливають наступні фактори:

- 1) положення підприємства на товарному ринку;
- 2) виробництво якісної продукції;
- 3) залежність підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів;
- 4) наявність неплатоспроможних дебіторів;
- 5) ефективність господарських і фінансових операцій[19,с.252].

Однією з головних причин зниження фінансової стійкості підприємства є наявність неплатоспроможних дебіторів.

Дебіторська заборгованість є важливим компонентом фондів обігу у складі оборотного капіталу.

Частка дебіторської заборгованості в складі фондів обігу досить велика. У силу специфіки форм, швидкості руху, закономірності виникнення цей вид оборотних коштів не може бути заздалегідь розрахований і врахований подібно нормованих оборотних коштів, отже, дебіторська заборгованість є ненормованою частиною оборотних коштів.

Якщо підприємство розширює свою діяльність, то росте і число покупців, а відповідно і дебіторська заборгованість. З іншого боку, підприємство може скоротити відвантаження продукції, тоді рахунки дебіторів зменшаться. Отже, зростання дебіторської заборгованості не

завжди оцінюється негативно. У зв'язку з цим необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість [4, с.125].

Збільшення дебіторської заборгованості ініціює додаткові витрати підприємства за наступними напрямками:

- 1) збільшення обсягу роботи з дебіторами (зв'язок, відрядження тощо);
- 2) збільшення періоду обороту дебіторської заборгованості (збільшення періоду інкасації);
- 3) збільшення втрат від безнадійної дебіторської заборгованості [62, с.143].

Прострочена дебіторська заборгованість може істотно деформувати структуру оборотних коштів підприємства, оскільки підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для виплати заробітної плати та ін. Крім того, заморожування коштів призводить до уповільнення оборотності капіталу [83, с. 360].

Схематично вплив дебіторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства представлений на рисунку 1.3 [76, с.344].

Дебіторська заборгованість - елемент оборотних коштів, її зменшення знижує коефіцієнт покриття.

Якщо у складі оборотних активів переважає прострочена дебіторська заборгованість, то підприємство або повинно залучати банківський кредит за вищими ставками, або зупинитися в очікуванні сплати належних йому боргів.

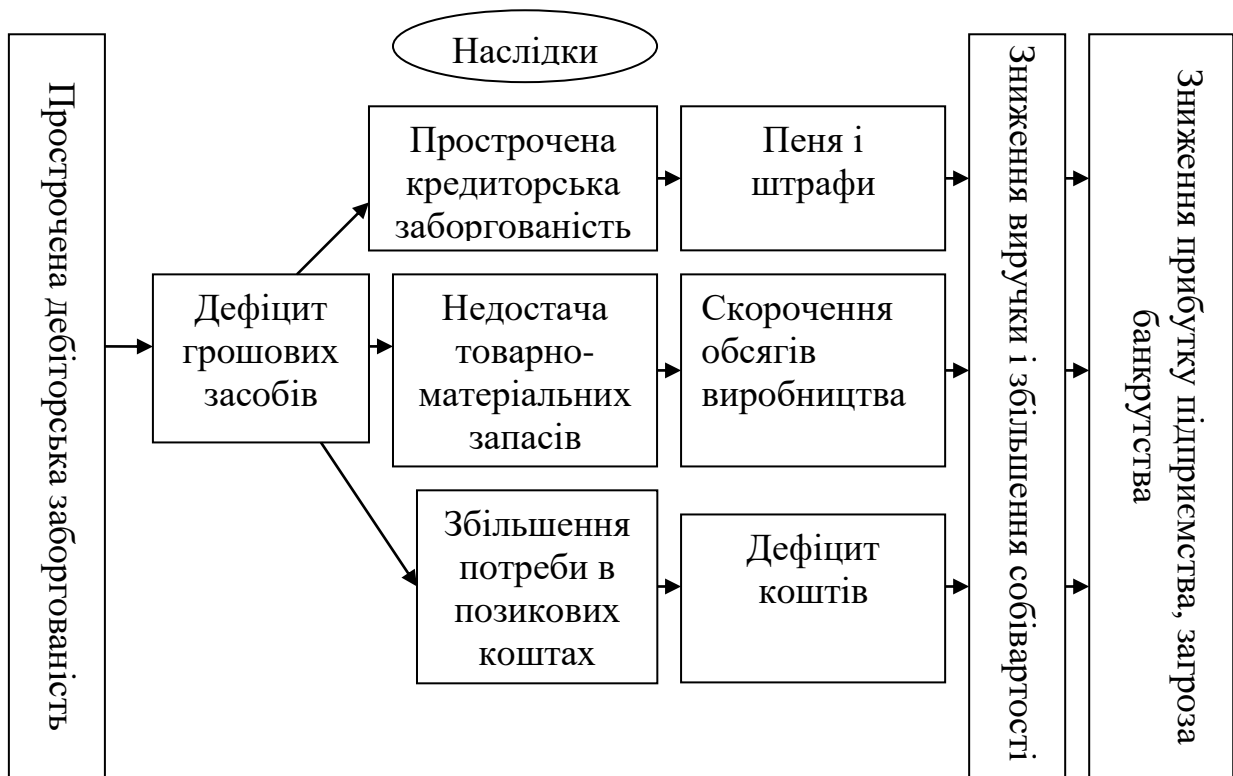


Рис.1.3.Вплив дебіторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства

Дебіторська заборгованість, запаси, грошові кошти є складовими оборотного капіталу з різними рівнями ліквідності та ризику. У процесі кругообігу вони змінюють свою матеріально-речову форму, переходять з однієї стадії в іншу, відшкодовуючи вартість виручки у вигляді грошових коштів. Якщо підприємство вчасно не одержує кошти від дебіторів, то у підприємства з'являється дефіцит товарно-матеріальних запасів, бо немає достатньої кількості фінансових ресурсів для їх закупівлі, що також є неодмінним показником зниження фінансової стійкості підприємства[73,с.82].

Чим більший у підприємства строк інкасації дебіторської заборгованості, тим менший прибуток ризикує отримати підприємство, бо з



часом змінюється індекс інфляції грошей, що негативно впливає на результат діяльності підприємства.

Дебіторська заборгованість є також джерелом погашення кредиторської заборгованості підприємства. Якщо на підприємстві будуть заморожені суми в розрахунках з покупцями і замовниками, то воно може відчутти великий дефіцит грошових коштів, що призведе до утворення кредиторської заборгованості, прострочення платежів до бюджету, позабюджетні фонди, відрахуванням із соціального страхування та забезпечення, заборгованості по заробітній платі та іншим платежах. Це в свою чергу потягне за собою сплату штрафів, пені, неустойок. Порушення договірних зобов'язань та несвоєчасна оплата продукції постачальникам призведуть до втрати ділової репутації фірми і в остаточному підсумку до неплатоспроможності і неліквідності. Тому кожному підприємству для поліпшення фінансової стійкості необхідно стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості, знаходити шляхи та способи, що дозволяють скоротити величину заборгованості на підприємстві[79,с.167].

### 1.3.Управління дебіторською заборгованістю підприємства

Існування дебіторської заборгованості у ринковій економіці вважається об'єктивним явищем в господарському процесі, якщо контрагенти підприємства-кредитора вчасно виконують свої фінансові зобов'язання[98,с.19].

Наявність дебіторської заборгованості в балансі і зарахування її до найліквідніших активів не гарантує надходження грошових коштів з боку дебітора. Залежно від розміру дебіторської заборгованості, найімовірніших

термінів її погашення, а також від того, якою є ймовірність непогашеної заборгованості, можна зробити висновок про стан обігових активів підприємства та тенденції його розвитку. Неможливо говорити про ефективну структуру активів підприємства, якщо питома вага дебіторської заборгованості становить 40-50 % від суми обігових активів[9,с.197].

Управління дебіторською заборгованістю — це інтегрований процес планування, організації, координації, мотивації та контролю за станом дебіторської заборгованості, який необхідний для досягнення цілей підприємства. Основною функцією, на якій ґрунтується управління дебіторською заборгованістю, є жорсткий контроль за фінансовими потоками підприємства.

Управління повинно бути спрямоване на вирішення таких основних завдань:

- 1) мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з можливістю збитків від списання безнадійних боргів, та мінімізація фінансових ризиків, пов'язаних з дефіцитом грошових коштів;
- 2) мінімізація втрат від інфляційного знецінення суми заборгованості;
- 3) мінімізація недоотриманого доходу в зв'язку з неможливістю активного комерційного використання коштів, інвестованих у дебіторську заборгованість;
- 4) раціональне використання різних механізмів повернення боргів[39,с.66].

Зміст та основна мета управління дебіторською заборгованістю — максимізація прибутку підприємства через управління формуванням та інкасацією дебіторської заборгованості.

Досягають цієї мети за допомогою правильної та логічно побудованої моделі управління дебіторською заборгованістю, яка являє собою послідовність дій, що організуються та реалізуються підприємством для мінімізації інвестицій у дебіторську заборгованість (рис.1.4)[57,с.68].

Управління дебіторською заборгованістю починається з розробки політики управління формуванням дебіторської заборгованості, яка є складовою частиною загальної політики управління обіговими активами підприємства. Управління формуванням дебіторської заборгованості спрямоване на розширення обсягу реалізації продукції і полягає в оптимізації розміру дебіторської заборгованості та забезпеченні своєчасної її інкасації.

На початковому етапі управління формуванням дебіторської заборгованості аналізують дебіторську заборгованість, досліджуючи обсяг формування дебіторської заборгованості, динаміку його зміни, вивчаючи зміну обсягів заборгованості окремих груп дебіторів та за окремими статтями в попередньому періоді. Також визначається середній період інкасації дебіторської заборгованості та кількість оборотів у досліджуваному періоді. Далі дебіторську заборгованість аналізують за допомогою груп коефіцієнтів: оборотність, період погашення дебіторської заборгованості, коефіцієнт покриття заборгованості. Усе це дає змогу виявити проблемні місця, що потребують глибшого дослідження та вживання необхідних заходів.

На наступному етапі управління формуванням дебіторської заборгованості формуються принципи кредитної політики стосовно покупців. Кредитна політика є одним із важливих чинників, що визначає попит на товари та послуги.

Визначаючи можливу суму фінансових коштів, інвестованих в дебіторську заборгованість за товарним (комерційним) та споживчим кредитом, треба враховувати заплановані обсяги реалізації продукції в кредит, середній період надання відтермінування платежу за окремими формами кредиту, середній період відтермінування платежу виходячи з практики та коефіцієнт співвідношення собівартості й ціни реалізованої в кредит продукції[20,с.111].

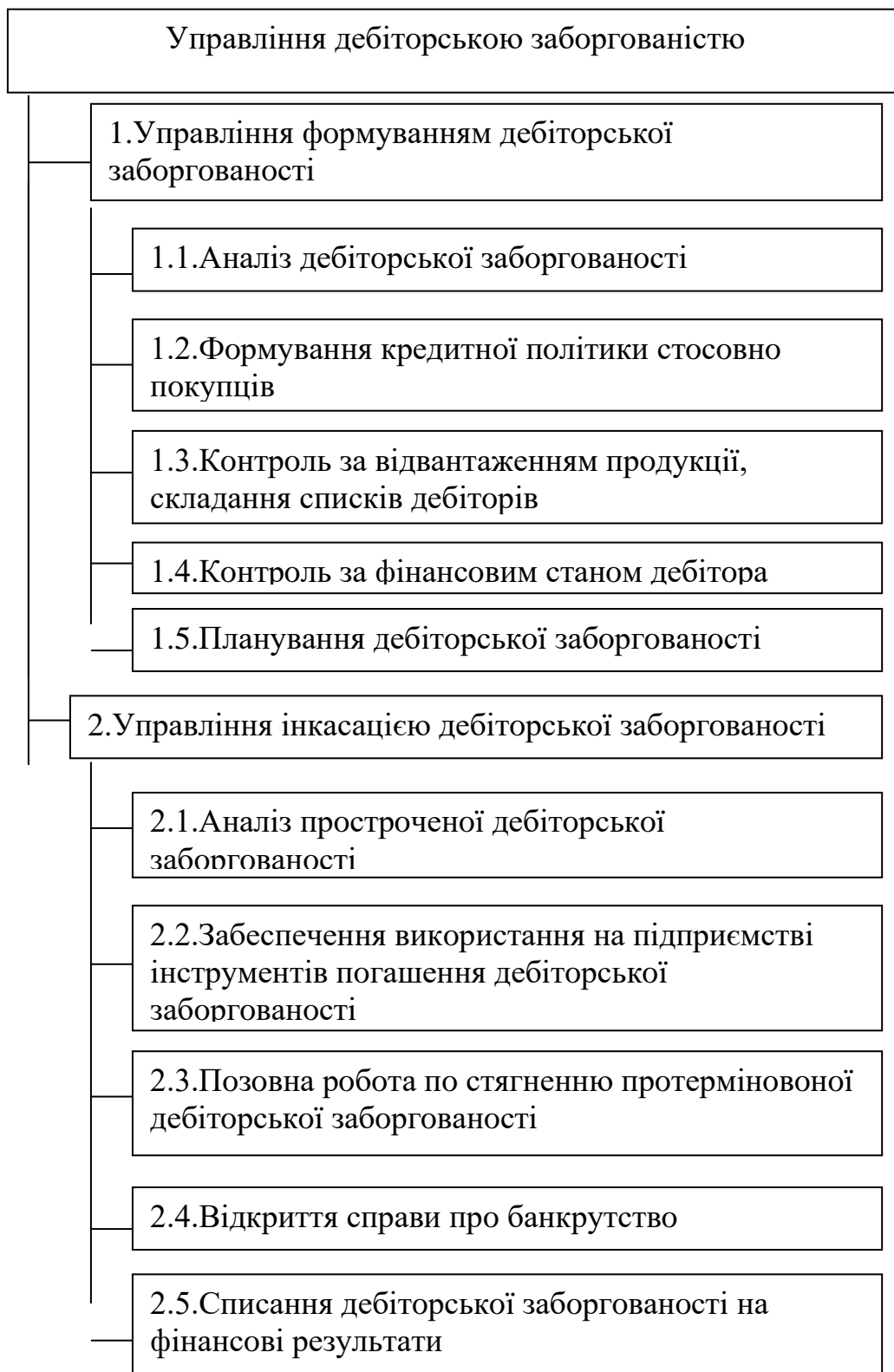


Рис. 1.4. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю

У формуванні системи кредитних умов виокремлюють такі елементи: термін надання кредиту (кредитний період); стандарті кредитування; розмір надання кредиту (кредитний ліміт); вартість надання кредиту (система цінових знижок під час негайних розрахунків за придбану продукцію); політика збирання платежів, система штрафних санкцій за протермінування виконання зобов'язань покупців.

Основою формування стандартів оцінки покупців та диференціації умов надання кредиту є кредитоспроможність покупця. Формування системи стандартів оцінки покупців містить такі елементи: визначення системи характеристикщо оцінюють платоспроможність окремих груп покупців, формування інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців, вибір методів оцінки окремих характеристик кредитоспроможності покупців, групування покупців за рівнем спроможності, диференціація кредитних умов відповідно до рівня кредитоспроможності.

Для оцінки фінансового стану позичальника використовують три групи оціночних показників: коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт співвідношення власних та позикових коштів, показники обіговості та рентабельності [37,с.314].

На етапі реалізації кредитної політики підприємства головним є не скорочення кількості ненадійних покупців, а максимізація прибутку завдяки порівнянню додаткового прибутку з додатковими витратами.

Надалі під час управління дебіторською заборгованістю здійснюється контроль за відвантаженням продукції, виписування рахунків та відправка її покупцю, складання картотеки дебіторів.

Постачальнику в своїй діяльності необхідно контролювати дату відвантаження продукції, відстежувати час виписування рахунка з тим розрахунком, щоб він був максимально наближений до часу відвантаження

продукції. Оптимальний варіант - це синхронність виписування рахунка та відвантаження продукції, після чого необхідно стежити за тим, щоб кожен рахунок був відправлений якомога швидше.

У системі управління цим процесом насамперед необхідно вести базу даних за кожним кредитором, встановити строки погашення дебіторської заборгованості [57, с. 66].

Обов'язковою умовою ефективного управління дебіторською заборгованістю є контроль за фінансовим станом дебітора, завдання якого - визначити реальний стан дебітора, наявні та потенційні проблеми й можливість боржника погасити заборгованість. Ця інформація дає можливість пришвидшити розрахунки.

Планування дебіторської заборгованості на наступний період повинно охоплювати такі напрямки: забезпечити якість дебіторської заборгованості, підвищити швидкість виплати дебіторської заборгованості, оптимізувати обсяг дебіторської заборгованості, забезпечити захист заборгованості від знецінення [20, с.132].

Управління інкасацією дебіторської заборгованості передбачає розроблення заходів з погашення дебіторської заборгованості, визначені терміни сплати якої пройшли [25, с.54].

Наявність дебіторської заборгованості в балансі і віднесення її до ліквідних активів не гарантує надходження грошових коштів від дебітора.

Залежно від розміру дебіторської заборгованості, найімовірніших термінів її погашення, а також можливого непогашення заборгованості можна зробити висновок про стан обігових активів підприємства і тенденції його розвитку. Неможливо говорити про ефективну структуру активів у підприємства, якщо питома вага дебіторської заборгованості складає 40-50% від суми обігових активів.

Як переконує досвід українських підприємств, що ведуть успішну господарську діяльність, дебіторська заборгованість їх активів становить близько 20%. У Західній Європі повернення боргів, що недавно виникли становить близько 85-95%, особливо тих, строк яких не перевищує піврічного періоду. В Росії спостерігається наступна тенденція: близько 70% рахунків-фактур сплачуються в перший місяць після їх виставлення, близько 9% - у другий, 5% - у третій, інші 16 % рахунків-фактур являють собою систематичну прострочену дебіторську заборгованість (більше 3-х місяців).

В економіці України масовим явищем стало збільшення неплатежів та наявність значних обсягів дебіторської заборгованості в структурі обігових активів підприємства.

Виходячи з цього, для підприємства досить важливим є управління дебіторською заборгованістю, як на стадії її інкасації, яке має бути спрямоване на оптимізацію її розміру, забезпечення своєчасного погашення боргу, а також за потреби на реструктуризацію дебіторської заборгованості.

Управління дебіторською заборгованістю передбачає прийняття управлінських рішень щодо зменшення безнадійної заборгованості з одного боку і зростання обсягів реалізації з іншого [68].

Проблеми управління дебіторською заборгованістю, з якими стикаються підприємства, достатньо типові:

- немає достовірної інформації про терміни погашення зобов'язань компаніями-дебіторами;
- не регламентована робота з простроченою дебіторською заборгованістю;
- відсутні дані про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості і часу її оборотності;
- не проводиться оцінка кредитоспроможності покупців і ефективності комерційного кредитування;

- функції збору грошових коштів, аналізу дебіторської заборгованості і ухвалення рішення про надання кредиту розподілені між різними підрозділами. При цьому не існує регламентів взаємодії і, як наслідок, відсутні відповідальні за кожен етап.

Система управління дебіторською заборгованістю представляє собою частину загального управління обіговими активами й маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості та забезпеченні своєчасної її оплати.

Досконале управління дебіторською заборгованістю дасть змогу не лише зменшити її суму, а й видатки по її обліку на балансі, пов'язані з інфляційними втратами, відшкодуванням тимчасово-відсутніх оборотних коштів, списанням безнадійної заборгованості.

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

Систему управління дебіторською заборгованістю в економіці прийнято поділяти на два крупних блока: кредитну політику, що дозволяє максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення продаж, і комплекс заходів, які спрямовані на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості.

Управління дебіторською заборгованістю починається з розробки політики управління формуванням дебіторської заборгованості (рис.1.5), яка спрямована на розширення обсягу реалізації продукції і полягає в оптимізації розміру дебіторської заборгованості та забезпеченні своєчасної її інкасації.

На початковому етапі управління формуванням дебіторської заборгованості проводиться її аналіз за допомогою групи коефіцієнтів, яка складається з коефіцієнту оборотності, показника періоду погашення,



коефіцієнта покриття заборгованості. Проведення даного аналізу дозволяє своєчасно виявляти проблемні місця, що потребують значно глибшого дослідження.

Також на цьому етапі здійснюється: вивчення середнього періоду інкасації; аналіз динаміки зміни обсягу дебіторської заборгованості; дослідження обсягу формування дебіторської заборгованості по окремих групах дебіторів та за окремими статтями попереднього періоду.

Процедура аналізу дебіторської заборгованості була докладно розглянута у попередньому параграфі.

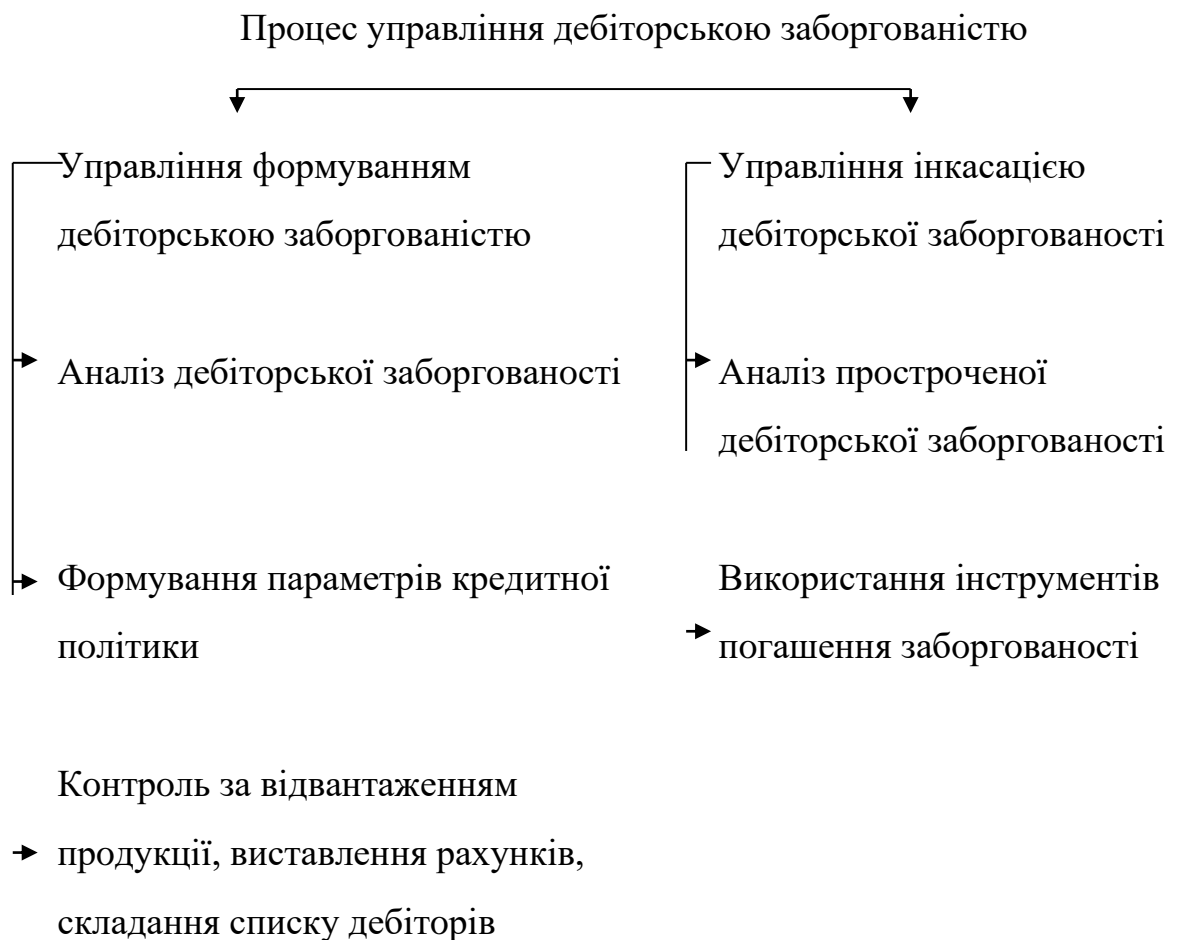


Рис. 1.5. Організація процесу управління дебіторською заборгованістю [68].

Наступним етапом є формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців продукції, що являє собою систему кредитних умов,

котра складається з наступних елементів: термін надання кредиту; його розмір; стандарти кредитування; система цінових знижок при здійсненні термінових розрахунків за придбану продукцію; ;система штрафних санкцій за прострочення платежу.

Залежно від рівня дохідності та ризику можуть застосовуватися різні типи кредитної політики: консервативна, поміркована та агресивна. Консервативна або жорстка кредитна політика спрямована на мінімізацію кредитного ризику.

Механізмом реалізації політики такого типу є суттєве скорочення кола покупців продукції в кредит, мінімізація строків надання кредиту та його розміру; встановлення жорстких умов кредиту та підвищення його вартості; використання жорстких процедур інкасації дебіторської заборгованості.

Поміркований тип кредитної політики характеризує типові умови її здійснення відповідно до прийнятої комерційної та фінансової практики та орієнтується на середній рівень кредитного ризику при продажу продукції з відстроченням платежу. Пріоритетною метою агресивного типу кредитної політики підприємства є максимізація додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації продукції в кредит. Механізмом реалізації політики такого типу є розширення складу дебіторів за рахунок більш ризикових груп; збільшення строків надання відстрочки платежів; збільшення розміру наданого кредиту; зниження вартості надання кредиту; пом'якшення умов повернення дебіторської заборгованості.

Важливим аспектом кредитної політики є формування системи кредитних умов. У склад цих умов входять такі елементи: строк надання кредиту; розмір кредиту, який надається; система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями; вартість надання кредиту, тобто система цінових знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію. Залучити додаткову кількість покупців, а отже,

одержати перемогу у конкурентній боротьбі, можна, віддаляючи кінцевий термін оплати за відвантажену продукцію або надаючи знижку до ціни, якщо оплата здійснюється раніше обговореного в контракті терміну.

Надання знижки вигідне як покупцю, так і продавцю. Перший має безпосередню вигоду від зменшення витрат на придбання товарів, другий — отримує вигоду завдяки прискоренню обігу коштів у дебіторській заборгованості, яка є іммобілізацією грошових коштів.

Однак, у підприємства, що пом'якшує умови надання кредиту, утворюються додаткові витрати з фінансування збільшення дебіторської заборгованості і втрати через імовірне зростання суми безнадійних боргів, а також зменшення купівельної здатності відстроченого боргу. З іншого боку, утвориться зростання обсягів реалізації і прибутку. Порівняння додаткового прибутку від розширення обсягів продажів з витратами, пов'язаними зі збільшенням дебіторської заборгованості, підтвердить доцільність чи недоцільність зм'якшення кредитної політики.

Прикладом більш м'якої кредитної політики може бути спонтанне фінансування, яке є найбільш поширеною формою прискорення розрахунків і полягає в наданні цінової знижки покупцям продукції за дострокові розрахунки. Розмір встановленої знижки з ціни продукції є ціною спонтанного рефінансування для підприємства у випадку, якщо клієнт скористається наданою знижкою. У цьому випадку підприємство несе втрати через зменшення виторгу від реалізації продукції, але фіксується збільшення прибутку, тому що зростає обсяг продажів. Якщо надання знижки забезпечує приріст прибутку більший, чим втрати, то знижку надавати вигідно.

Покупцю також доводиться робити вибір узяти кредит у банку для оплати зі знижкою чи відмовитися від знижки [37, с.7].

Визначення можливої суми оборотного капіталу, спрямованого в дебіторську заборгованість за кредитом також є одним з аспектів кредитної політики.

При розрахунку цієї суми необхідно враховувати заплановані об'єми реалізації продукції в кредит; середній період прострочення платежів; коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції, яка реалізується в кредит.

Формування стандартів оцінки покупців та диференціація умов надання кредитів включає такі елементи: визначення системи характеристик, які оцінюють кредитоспроможність окремих груп покупців; формування та експертиза інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців; вибір методів оцінки кредитоспроможності покупців; групування покупців за рівнем кредитоспроможності; диференціація кредитних умов відповідно до рівня кредитоспроможності покупців.

Формування параметрів кредитної політики є одним із головних напрямків підвищення прибутковості товарної дебіторської заборгованості.

На наступному етапі управління дебіторською заборгованістю здійснюється контроль за відвантаженням продукції, виписування рахунків, складання переліку дебіторів.

Для кредитора дуже важливо контролювати дату відвантаження продукції та пильнувати, щоб час виписування рахунку максимально був наближений до часу відвантаження продукції. Взагалі, вважається за ідеальне, індивідуальний підхід до виставлення рахунків дебітору, залежно від умов кожного конкретного договору. Для цього слід мати відповідальну особу, яка буде вести базу даних за кожним дебітором; будувати таблиці, які показують розподіл у часі строків сплати отриманих і виставлених рахунків – фактур, що допоможе виявити найбільш ненадійних контрагентів, розрахунки з якими слід ретельно контролювати.

Моніторинг строків повернення суми боргу організується в межах побудови загальної системи фінансового контролю на підприємствах як самостійний його блок. Він передбачає перевірку договірних строків поточної дебіторської заборгованості, при порушенні яких виникає необхідність переходу до другого блоку.

Що стосується погашення дебіторської заборгованості, встановлені строки погашення якої минули, тут потрібно звернутися до її інкасації. Перш за все, проводиться комплексний аналіз простроченої заборгованості за її термінами, видами, за дебіторами, за видами продукції, а також оцінюється реальна вартість дебіторської заборгованості.

Суттєвою допомогою при одержанні повної та достовірної інформації для аналізу дебіторської заборгованості є формування звітності по дебіторській заборгованості, що надає можливість своєчасно виявляти прострочену заборгованість та вжити відповідних заходів.

Другий блок управління дебіторською заборгованістю виникає за умови, якщо строки та стандарти, встановлені підприємством з надання кредиту покупцям (споживачам). За умови порушення договірних зобов'язань, строкова дебіторська заборгованість перетворюється на прострочену.

Втілення комплексу заходів, які передбачає другий блок, необхідно розпочати з етапу інвентаризації дебіторської заборгованості, який передбачає можливості її повернення підприємству. Базуючись на раніше наведеній класифікації, на цьому етапі ми виділяємо безнадійну, сумнівну та прострочену дебіторську заборгованість. При цьому важливо правильно розробити критерії віднесення дебіторської заборгованості, яка вже не є строковою, до інших видів дебіторської заборгованості [41, с. 160].

Виділивши з існуючої дебіторської заборгованості безнадійну, можна переходити до другого етапу.

Погашення дебіторської заборгованості повинно здійснюватися в декілька етапів (рис 1.6), зокрема:

перший етап - створення реєстру боржників, що передбачає систематизацію, упорядкування дебіторів за сумою боргу, строками, фінансовим станом;

другий етап – планування щоденних заходів з боржниками: телефонні переговори, листи, договори і т.д.;

третій етап – вибір дій, відносно погашення заборгованості, що може включати графіки погашення, аналіз балансів позичальників та іншої інформації стосовно господарсько-економічної діяльності;

четвертий етап – застосування альтернативних інструментів погашення боргу, що виражається у оформленні заборгованості векселем, факторингом, взаємозаліком, реструктуризацією заборгованості.

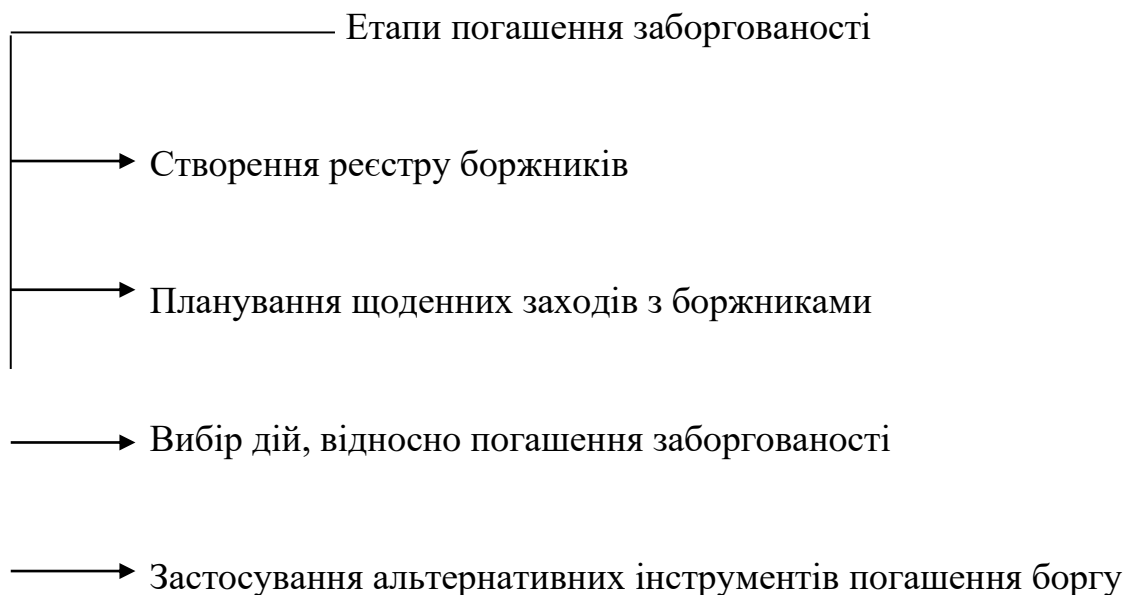


Рис. 1.6. Схема погашення заборгованості [68]

При цьому можуть використовуватися різноманітні методи управління дебіторською заборгованістю, які, базуючись на розробках, можна класифікувати на такі групи:

- юридичні – претензійна робота, досудове переписування, подача позову в господарський суд.
- економічні – фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), передача в заставу майна і майнових прав, призупинення поставок.
- психологічні – нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних постачальників, що загрожує боржнику втратою іміджу.
- рефінансування — факторинг, облік векселів.
- фізичні – арешт майна боржника, вироблений органами державної виконавчої служби чи органами наслідку.

Перераховані інструменти дозволяють прискорити переведення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів підприємства.

Терміновість отримання грошових ресурсів можуть забезпечити заходи рефінансування дебіторської заборгованості.

Рефінансування у формі факторингу та обліку векселів, як і будь-яке явище, має свої плюси та мінуси (табл.1.1).

Таблиця 1.1

#### Переваги та недоліки форм рефінансування заборгованості [68]

Факторинг	Облік векселів
Переваги	
1.Високий рівень гарантії стягнення заборгованості.	1.Підвищення рівня ліквідності активів.
2.Зменшення кредитних ризиків.	2. Гарантія рефінансування кредитів за вигідними відсотковими ставками.
3.Швидке поліпшення рівня платоспроможності.	3. Забезпечення ефективності діяльності при великому замовленні або існуванні сумнівів щодо платоспроможності покупця.
4.Отримання короткострокового кредиту.	

Недоліки
----------

Висока вартість у порівнянні з кредитом
---

Суть факторингової операції полягає у придбанні банком чи фактор-компанією рахунків-фактур підприємств-постачальників, тобто має місце передача права вимоги платежів від покупця продукції. За здійснення такої операції стягується комісія, розмір якої залежить від рівня платоспроможності контрагента та передбачених строків сплати заборгованості.

До переваг факторингу належить:

- зменшення кредитних ризиків;
- досить швидке поліпшення рівня платоспроможності;
- вищий рівень гарантії стягнення заборгованості;
- можливість отримання короткострокового кредиту.

Облік векселів – це фінансова операція, в основі якої лежить продаж підприємством-постачальником банку векселів, до настання строку виконання зобов'язання за ними, за визначеною дисконтною ціною, яка залежить номіналу векселя, строку погашення та облікової ставки банку.

Позитивний ефект від обліку векселів заключається в наступних можливостях:

- підвищення рівня ліквідності активів;
- гарантія рефінансування кредитів за вигідними відсотковими ставками;
- забезпечення ефективності діяльності при великому замовленні або існуванні сумнівів щодо платоспроможності покупця.

До недоліків обох форм рефінансування дебіторської заборгованості слід віднести високу вартість у порівнянні з кредитом. Таким чином, ефективність факторингу оцінюється шляхом порівняння рівня витрат операції із середнім рівнем відсоткової ставки за короткостроковими кредитами банків. Що стосується ефективності операцій з обліку векселів, то



вона оцінюється шляхом порівняння додаткових доходів з розмірами дисконтної ціни.

При зниженні рівня абсолютної платоспроможності, при появі потреби у залученні додаткових позикових коштів для здійснення поточних розрахунків необхідно провести реструктуризацію дебіторської заборгованості, що полягає у зміні структури та обсягу товарної дебіторської заборгованості.

Використання вище зазначених напрямків політики управління дебіторською заборгованістю буде сприяти її доходності та зменшенню витрат по її обліку. Менеджмент підприємств в сучасних умовах господарювання повинен бути спрямованим на удосконалення організації обліку дебіторської заборгованості, що надасть можливість підвищити ефективність використання фінансових ресурсів, знизити імовірність утворення сумнівних та безнадійних боргів, забезпечити максимізацію прибутку та збільшення інвестиційних можливостей підприємства.

## Висновки до розділу 1

Основою стабільності положення підприємства служить його фінансова стійкість. Однією з головних причин зниження фінансової стійкості підприємства є наявність неплатоспроможних дебіторів. Оцінка визначень різними авторами дебіторської заборгованості свідчить про найбільш обґрунтовану точку зору тих авторів, які вважають, що дебіторська заборгованість - це право вимоги організації на надходження фінансових і нефінансових активів, що виникають із зобов'язань юридичних і фізичних осіб у ході господарської діяльності, з метою забезпечення прийняттого для себе рівня фінансової стійкості.

Існування дебіторської заборгованості у ринковій економіці вважається об'єктивним явищем в господарському процесі, якщо контрагенти підприємства-кредитора вчасно виконують свої фінансові зобов'язання. Зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно. У зв'язку з цим необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю відноситься до необхідних умов успішної роботи підприємства, оскільки воно створює передумови для швидкого зростання бізнесу та збільшення фінансових можливостей підприємства. Прискорюється товарообіг, акумулюються вільні кошти, вчасно оплачуються необхідні рахунки, а також підприємство може оплатити кредиторську заборгованість в той же самий час, що і її конкуренти. Знижується кредитний ризик, пов'язаний з платежами дебіторів. У процесі фінансово-господарської діяльності у організацій постійно виникає потреба у проведенні розрахунків зі своїми контрагентами, бюджетом,

податковими органами та іншими дебіторами. Відвантажуючи продукцію або надаючи роботи, послуги, підприємство, не завжди отримує гроші в оплату негайно, тобто він кредитує покупців. Тому протягом періоду часу від моменту відвантаження до моменту надходження платежу кошти утворюють дебіторську заборгованість.

Підприємства, що виступають кредиторами, поступово потрапляють у становище технічного банкрутства, яке характеризується неплатоспроможністю, викликаною істотною простроченістю дебіторської заборгованості, але при цьому з перевищенням величини самої дебіторської заборгованості над величиною кредиторської заборгованості та вартості активів над фінансовими зобов'язаннями. Подальші проблеми з дебіторською заборгованістю можуть призвести й до реального банкрутства підприємства-кредитора.

Необхідність оцінки заборгованості виникає при проведенні аналізу фінансової ефективності підприємства, при переуступці прав вимоги, а так само при судовому та позасудовому врегулюванні взаємних вимог підприємств.

Існує декілька методик оцінки дебіторської заборгованості підприємства. При оцінці дебіторської заборгованості надають вагові значення результатам розрахунків різними методами, отримуючи підсумковий результат як середньозважене значення.

У політиці управління дебіторською заборгованістю одним із головних етапів розглядають процес її реструктуризації. Методи реструктуризації дебіторської заборгованості визначаються в залежності від сутності об'єкта. По відношенню до дебіторської заборгованості основною метою реструктуризації є досягнення економічного ефекту шляхом отримання максимально можливої суми від права вимоги.

Регулювання дебіторської заборгованості може здійснюватися за допомогою різних інструментів. Вибір відповідного способу управління дебіторською заборгованістю дозволить контролювати стан розрахунків з дебіторами, знижувати ризик не повернення дебіторської заборгованості та освіти простроченої заборгованості, своєчасно визначати потребу в додаткових ресурсах для покриття дебіторської заборгованості, виробляти раціональну політику надання кредитів, що призведе до поліпшення фінансового стану підприємства.

## РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

### 2.1. Методики оцінки дебіторської заборгованості

Оцінка дебіторської заборгованості передбачає визначення дійсної ринкової вартості дебіторської заборгованості підприємства з урахуванням строків її формування, планованих термінів погашення, юридичних підстав, за якими виникла заборгованість, обтяженості заборгованості штрафами або пенею. Необхідність оцінки заборгованості виникає при проведенні аналізу фінансової ефективності підприємства, при переуступці прав вимоги, а так само при судовому та позасудовому врегулюванні взаємних вимог підприємств.

Існує декілька методик оцінки дебіторської заборгованості підприємства.

Методика товариства оцінювачів полягає в оцінці дебіторської заборгованості на основі визначення ставки дисконтування кумулятивним методом - шляхом додавання до безризикової ставки надбавок за ризики (ризики, що враховують галузеві та регіональні особливості підприємства-дебітора, і ризики з урахуванням фінансового стану підприємства-дебітора).

Проводиться аналіз «старіння» дебіторської заборгованості. Для його розрахунку рекомендується визначати коефіцієнт дисконтування з урахуванням строків виникнення заборгованості.

Коефіцієнт дисконтування визначається за формулою 2.1:

$$КД = 1 / (1 + СД) * N, \quad (2.1)$$

де КД - коефіцієнт дисконтування;

СД - ставка дисконтування;

N - період дисконтування.

Коефіцієнти дисконтування складають по роках.

При використанні цього методу розглядаються такі фактори, як економічна ситуація в країні, регіоні, галузі, передбачається більш докладний фінансовий аналіз дебітора.

Проекту властива внутрішня суперечливість, його методика є саме проектом, а не закінченим керівництвом.

Недоліком цього методу є й те, що не визначено сферу застосування дисконту, залишається неясним питання про застосування коефіцієнта старіння дебіторської заборгованості - чи застосовувати його до вже дисконтованої вартості прав вимог, чи використовувати окремо і в яких випадках[69,с.70].

Методика Національної колегії оцінювачів полягає у використанні при визначенні вартості дебіторської заборгованості трьох основних підходів до оцінки: витратного, прибуткового і порівняльного.

Затратний підхід полягає у визначенні загальної суми затрат на обслуговування дебіторської заборгованості.

Прибутковий підхід аналізує можливість об'єкта генерувати певний дохід і визначається поточна вартість цього доходу. Пропонована методика передбачає врахування зростання суми боргу з урахуванням пені за прострочення.

Методика, заснована на розрахунку кумулятивного коефіцієнта зменшення. Вона підходить для дебіторської заборгованості конкретного дебітора або для кожної окремої групи щодо ідентичних боргів.

Угрупування зазвичай проводиться за такими параметрами, як:

- 1) довгострокові і короткострокові,
- 2) прострочені та непрострочені,

3) за групами боржників або за окремими боржникам (дебіторам).

Після проведення фінансового аналізу аналітику необхідно вибрати ті фінансові співвідношення, за яким він згодом буде порівнювати розглядається підприємство з співвідношеннями компаній-аналогів або нормативними значеннями, або середньогалузевих значеннями (в залежності від мети оцінки, обраної стратегії дії і наявності інформації) [73,с.144].

Методика В.І. Пруднікова глибоко аналізує процес формування вартості дебіторської заборгованості, дослідник виділяє два типи оцінки дебіторської заборгованості:

- 1) масова оцінка;
- 2) одинична (індивідуальна) оцінка.

Масова оцінка проводиться методом чистих активів. Дебіторська заборгованість компанії ділиться на однорідні групи. Вартість кожної групи визначається її цінністю як активу для даного бізнесу. З огляду на те, що дебіторська заборгованість виникає в різні періоди часу, у кожній окремо взятої заборгованості різний період оборотності, необхідно привести величини дебіторської заборгованості до єдиних ринковими цінами. Дебіторська заборгованість коригується на основі ставки дисконтування.

Послідовність дій така: з абсолютної балансової величини дебіторської заборгованості віднімається величина простроченої дебіторської заборгованості. Отримана величина дисконтується (тобто приводиться до «справжнього» періоду часу шляхом ділення на  $(1 + \text{ставка дисконтування})$  в ступені  $t$  ( $t$  - період часу)). Потім для величини простроченої заборгованості ставиться імовірність погашення. Ринкова вартість дебіторської заборгованості дорівнює сумі отриманих величин заборгованості.

Одинична (індивідуальна) оцінка заборгованості вимагає глибокого опрацювання особливостей кожної конкретної заборгованості з урахуванням правових факторів. При одиничній оцінці оцінюються ризики:

- 1) правові;
- 2) фінансові (ризика, пов'язані із забезпеченням зобов'язань);
- 3) ризики, пов'язані з репутацією позичальника.

У даному випадку оцінка дебіторської заборгованості, по суті, являє собою обґрунтування якогось дисконту (тобто знижки) до величини дебіторської заборгованості.

Методика одиничної оцінки наступна (рисунок 2.1):

- 1) Збір і аналіз інформації щодо боржника (бухгалтерська інформація, інформація про діяльність підприємства, його кредитоспроможності).
- 2) Визначення суми вимоги по борговому зобов'язанню.
- 3) Розрахунок величини знижки з повної суми вимоги (кумулятивний коефіцієнт  $\phi$ ).
- 4) Розрахунок підсумкової вартості дебіторської заборгованості з урахуванням поправок.

Формула розрахунку вартості дебіторської заборгованості виглядає наступним чином (формула 2.2):

$$V = \text{Сума вимоги} * (1 - \phi) * (1 - Kt), \quad (2.2)$$

де  $V$  - вартість дебіторської заборгованості;

Сума вимоги - сума вимоги по борговому зобов'язанню;

$\phi$  - кумулятивний коефіцієнт зменшення;

$Kt$  - коефіцієнт, пов'язаний з тимчасовими характеристиками зобов'язання (розраховується на основі експертної думки).

Коефіцієнт  $\phi$ , у свою чергу, розраховується за формулою 2.3:

$$\phi = 1 - (1 - K1) * (1 - K2), \quad (2.3)$$



де  $K_1$  - коефіцієнт фінансової стійкості боржника;

$K_2$  - коефіцієнт ділової репутації боржника[11,с.249].

Бартерна методика М.В. Круглова заснована на аналізі інвестиційного проекту, при якому потенційний покупець, купуючи дебіторську заборгованість, отримує в рахунок боргу у підприємств-дебіторів продукцію і реалізує її за ринковою (ліквідаційною) вартістю.

Дана методика має логічну завершеність і відповідає сучасним вимогам законодавчих актів у сфері оподаткування.



Рис. 2.1. Методика одиничної оцінки дебіторської заборгованості

Сума, яку потенційний покупець заплатить за переуступку боргу, буде залежати (рис. 2.2):

- 1) від величини очікуваного прибутку від операції;

- 2) від відсотка перевищення відпускних цін на бартерну продукцію над ринковими цінами (при грошовому розрахунку);
- 3) від передбачуваної величини витрат на реалізацію бартерної продукції (транспорт, зберігання, оплату праці персоналу і т. д.);
- 4) від часу, необхідного на отримання та реалізацію бартерної продукції;
- 5) від суми податків, які сплачує потенційний покупець при здійсненні операції.

Ця методика може бути застосована в тому випадку, коли підприємство-боржник може розплатитися тільки за бартерною схемою. Однак відсутність чітких критеріїв розрахунку ставки дисконту тягне за собою суб'єктивізм її розрахунків і, відповідно, знижує вірогідність розрахунку вартості дебіторської заборгованості[26,с.216]

Методика С.П. Юдінцева базується на прибутковому підході до оцінки вартості дебіторської заборгованості, що базується на обчисленні поточної вартості спрогнозованого тим або іншим способом майбутнього потоку платежів, які можуть бути згенеровані, якщо правовласник обирає той чи інший спосіб отримання боргу. Використовуваний принцип альтернативних сценаріїв, що дозволяє врахувати максимальну кількість факторів, що впливають на оцінювану дебіторську заборгованість.

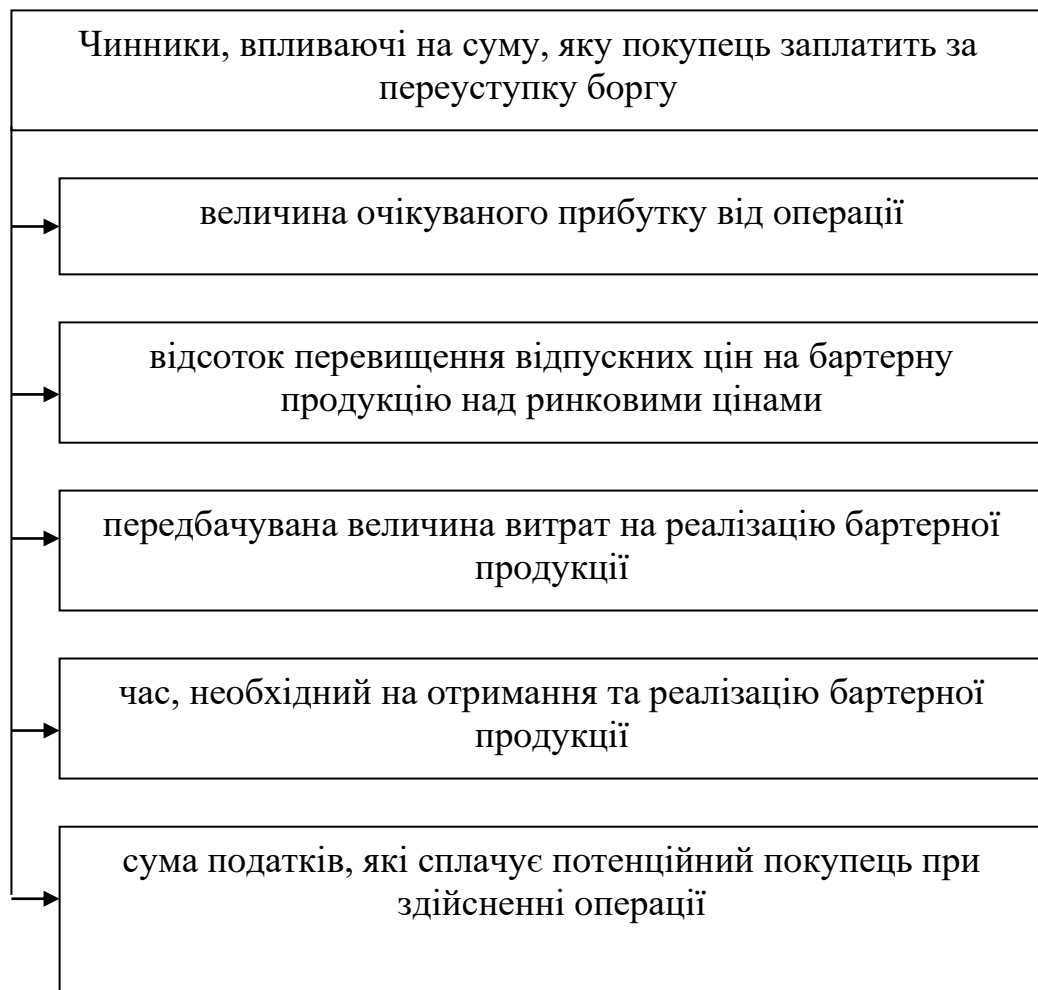


Рис. 2.2. Чинники, впливаючі на суму, яку покупець заплатить за переуступку боргу

Недоліком цього методу є досить схематичний характер опису використовуваних оціночних процедур.

Зазвичай при оцінці дебіторської заборгованості надають вагові значення результатам розрахунків різними методами, отримуючи підсумковий результат як середньозважене значення[18,с.359].

У політиці управління дебіторською заборгованістю одним із головних етапів розглядають процес її реструктуризації.

Проведення роботи з реструктуризації товарної дебіторської заборгованості потребує чітко визначеної послідовності дій. Концептуальна схема такого процесу зображена на рис. 2.3 [50,с.187].

Методи реструктуризації дебіторської заборгованості визначаються в залежності від сутності об'єкта. По відношенню до дебіторської заборгованості основною метою реструктуризації є досягнення економічного ефекту шляхом отримання максимально можливої суми від права вимоги.

До методів реструктуризації дебіторської заборгованості відносять (рис. 2.4):

- 1) визнання заборгованості недійсною з подальшим списанням;
- 2) погашення через відступні;
- 3) обмін боргу на контроль над підприємством через акції;
- 4) взаємозалік заборгованості;
- 5) переоформлення заборгованості в вексельні зобов'язання та ін[58,с.206].

Відступні - це обмін активів компанії- дебітора на різні поступки з боку кредиторів, скорочення суми заборгованості, зменшення відсоткової ставки. Підприємства, яким підійде цей метод реструктуризації - підприємства з великою кількістю основних засобів. Їх навряд чи можна буде продати за прийнятною ціною.

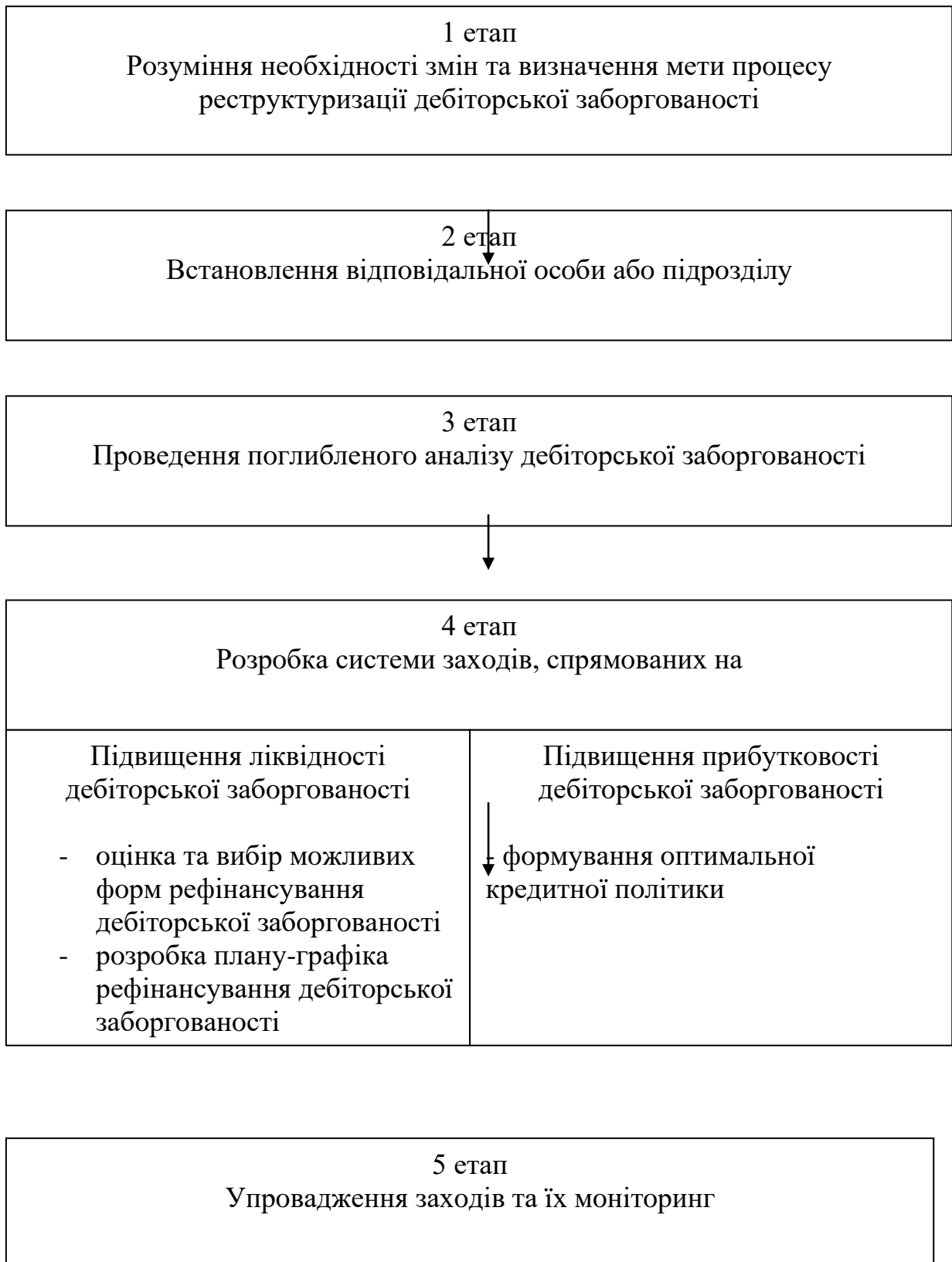
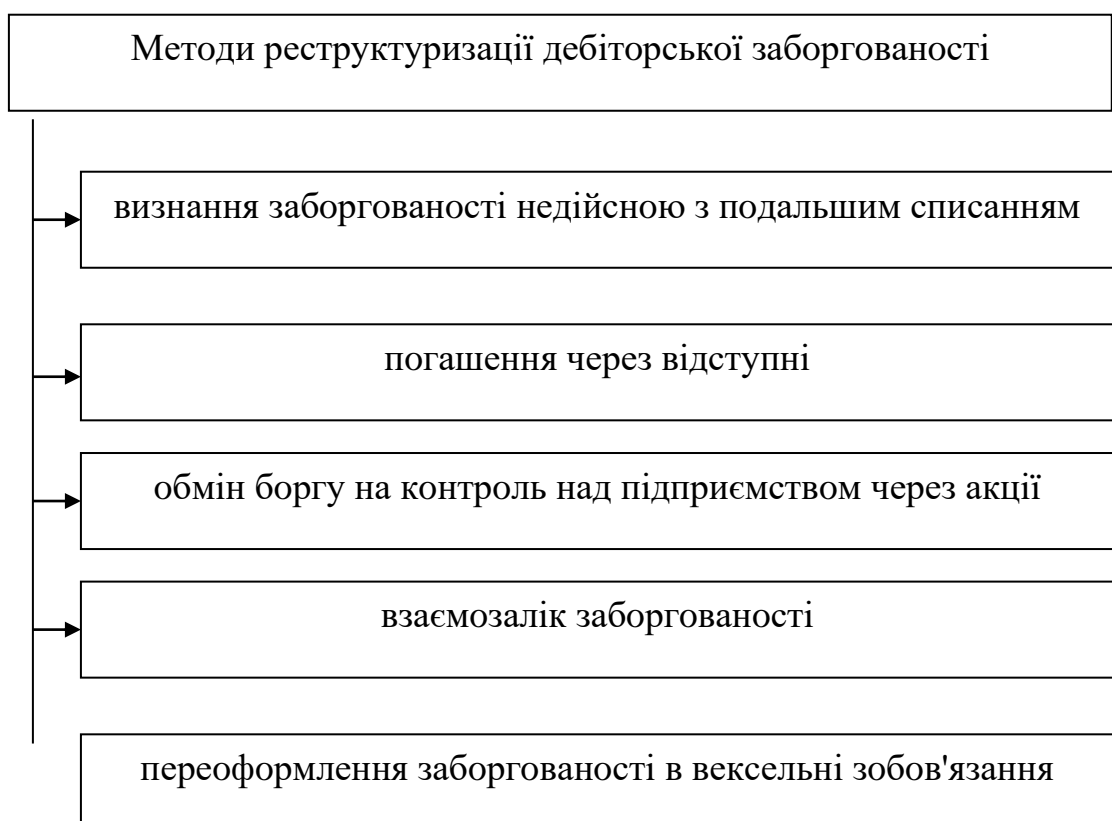




Рис. 2.3. Концептуальна схема процесу реструктуризації дебіторської заборгованості

Одним з видів відступного є обмін пакета акцій, що знаходиться на балансі підприємства, на поступки кредитора.





#### Рис. 2.4. Методи реструктуризації дебіторської заборгованості

Угода укладається між кредитором і власниками підприємства - дебітора, які готові поступитися частиною акцій підприємства в обмін на поліпшення фінансового стану підприємства[54,с.407].

При реструктуризації дебіторської заборгованості шляхом надання кредитору права участі в акціонерному капіталі підприємства-боржника боргове зобов'язання перетвориться в зобов'язання організації-дебітора провести додаткову емісію своїх акцій і передати їх у володіння кредитору. Останній набуває право продажу цих акцій інвесторам або стати співвласником підприємства-дебітора, здійснити необхідні перетворення, що підвищують ефективність його діяльності.

При реструктуризації дебіторської заборгованості таким чином необхідно взяти до уваги обмеження, які встановлюють чинне законодавство та статут організації-дебітора щодо емісії акцій: її розмір повинен затверджуватися загальними зборами акціонерів, а проспект емісії - федеральною комісією з цінних паперів.

Аналіз обміну боргу на акції дозволяє встановити ефективність вкладення коштів в акції підприємства.

Двосторонній взаємозалік заборгованостей може бути здійснено, якщо підприємства мають один до одного зустрічні вимоги. Взаємозалік є найбільш швидким і ефективним методом скорочення суми заборгованості, оскільки тут не відбувається обміну грошовими або основними засобами. Взаємозалік може бути здійснено в односторонньому порядку шляхом повідомлення іншої сторони офіційним листом, з подальшим укладанням угоди, в якому обидві сторони підтверджують правильність зарахованих

суми. Різновидом взаємозаліку є багатосторонній взаємозалік, який здійснюється між низкою підприємств, що мають вимоги один до одного. Наприклад, це можуть бути підприємства, що працюють у суміжних галузях промисловості. Утворюється своєрідна ланцюжок дебіторів - кредиторів, яку часто складно виявити в повному обсязі.

Купівля вимог до кредитора з наступним взаємозаліком може бути успішно реалізована, якщо підприємство-боржник має у своєму розпорядженні вільні кошти для цієї процедури. Спочатку підприємство-боржник виявляє організації, які мають вимоги до його ж кредитору, потім купує ці вимоги зі знижкою та здійснює звичайний двосторонній взаємозалік[80,с.129].

Забезпечення боргу - це метод реструктуризації, який передбачає переоформлення нічим не забезпечених вимог кредиторів до боржників, у вимоги, забезпечені заставою. Кредитори, що володіють заставними правами, мають пріоритет у випадку банкрутства організації-боржника. Підприємство-боржник, яке використовує цей метод, має мати нерухомість, яка ще не є предметом застави з яких-небудь зобов'язаннями.

Вимоги можна забезпечити також гарантією чи поручительством третьої сторони, відповідно до яких третя сторона зобов'язується погасити заборгованість підприємства у разі, якщо підприємство не зможе це зробити самостійно[99,с.143].

Оплата боргу банківськими векселями - це метод реструктуризації, при використанні якого численні незабезпечені кредитори заміщаються одним забезпеченим - банком. Підприємство укладає договір з банком на надання йому порівняно недорогого, але забезпеченого заставою, кредиту. Банк видає кредит не грошовими коштами, а своїми векселями, виписаними на підприємство. Підприємство розплачується зі своїми кредиторами банківськими векселями, але натомість вимагає скорочення заборгованості.



Кредитори або продають банківські векселі, або пред'являють їх до банку до оплати. Банк оплачує пред'явлені векселя, а підприємство повертає отриманий кредит відповідно до умов кредитного договору.

У даній угоді кредитори замість сумнівних боргів отримують цілком певні вимоги до банку. Банк одержує відсотки за наданий кредит, і гарантію погашення цього кредиту у формі забезпечення заставою майна підприємства-боржника. Для реалізації цього методу підприємству-боржнику необхідна підтримка стабільного банку та активи, які можна використовувати як заставу по кредиту.

Конверсія заборгованості в цінні папери: облігації, векселі та акції на увазі випуск боргових зобов'язань з метою реструктуризації боргу. Одним із способів підвищення ймовірності погашення заборгованості є забезпечення випускаються під неї облігацій заставою, причому розмір облігаційної позики обмежено законом. У разі порушення договору про реструктуризацію заборгованості відбувається реалізація цінних паперів на ринку, а грошові кошти, отримані від реалізації, спрямовуються на покриття заборгованості [88,с.391].

## 2.2. Інструменти регулювання дебіторської заборгованості

Регулювання дебіторської заборгованості може здійснюватися за допомогою різних інструментів (рис. 2.5)[76,с.291].

Бартерна операція є не грошовий, але оцінений і збалансований товарообмін, оформлюваний єдиним договором. При цьому оцінка товарів і послуг здійснюється за договірними цінами. Компенсація дебіторської заборгованості і взаємних претензій здійснюється в основному додатковими поставками або їх зменшенням. Інші умови бартерних угод аналогічні

умовам договорів купівлі-продажу. Як форма розрахунків бартерні операції використовуються при відсутності або обмеженості грошових коштів, у тому числі конвертованої валюти, або при нестійкості її курсу.

Дебіторська заборгованість при бартерних угодах виникає при незбалансованості взаємних поставок протягом звітного періоду. Оскільки у взаєморозрахунках беруть участь як мінімум дві організації, кожна з сторін зобов'язується передати другій стороні один товар або послуги в рівній за вартістю сумі[94,с.9].

Досить ефективними, що забезпечують збалансованість дебіторської заборгованості, є розрахунки між покупцями (споживачами) і постачальниками (підрядчиками), засновані на заліку взаємних вимог по обопільним постачання. Використання цієї форми розрахунків має бути обумовлено відповідними договорами.

Регулювання дебіторської заборгованості заліком взаємних вимог багато в чому схоже з товарообмінними операціями.

Схожість полягає в повному або часткову відсутність грошових розрахунків між організаціями. Разом з тим припинення боргового зобов'язання зарахуванням зустрічної однорідної вимоги не змінює його грошового характеру і не зачіпає підстав виникнення. Залік зустрічних вимог може здійснюватися за наявності зобов'язань щодо розрахунків у двох і більше сторін, коли вони в результаті виконання різних за змістом договорів по відношенню один до одного водночас є і дебіторами, і кредиторами.

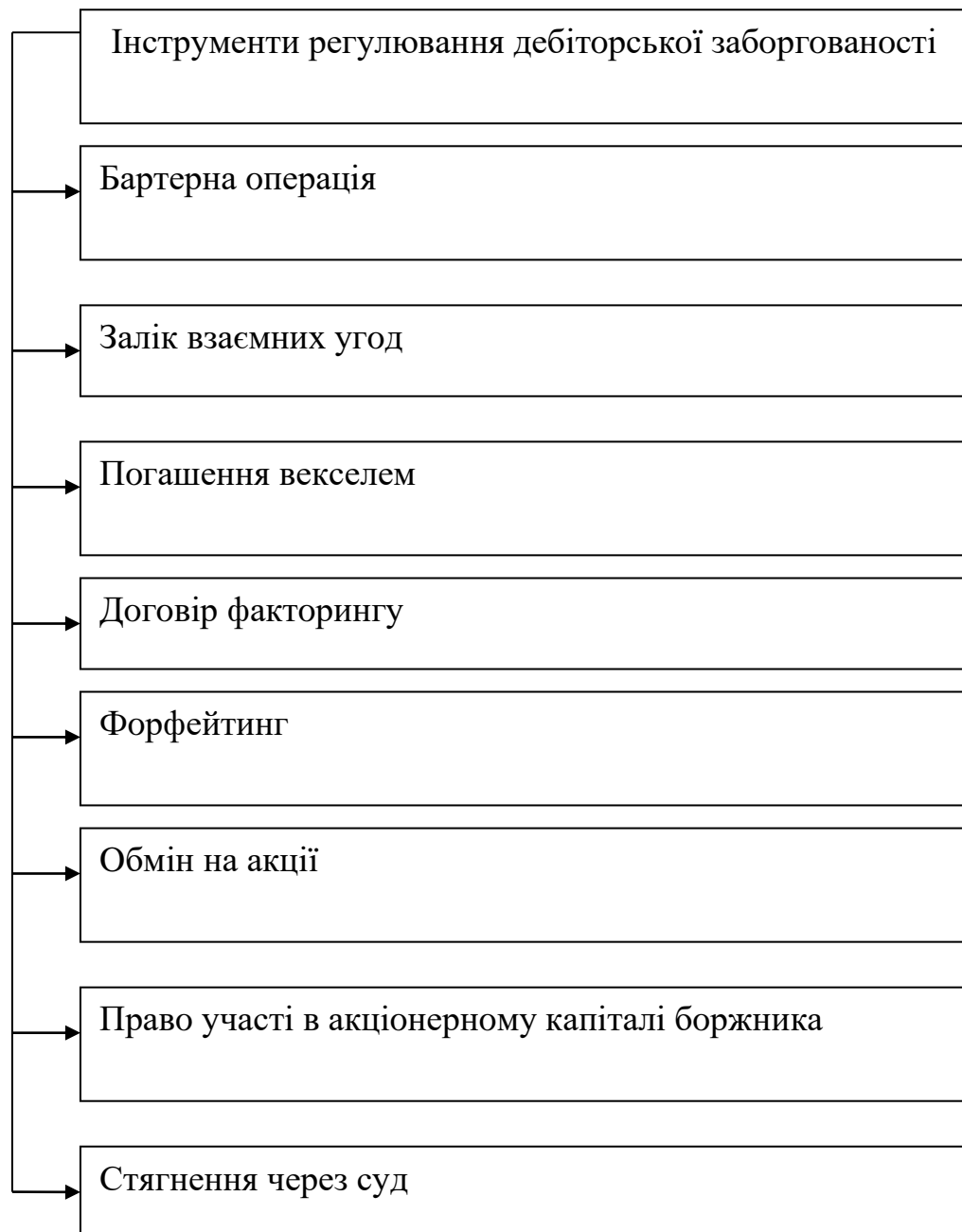


Рис. 2.5. Інструменти регулювання дебіторської заборгованості

При проведенні заліку взаємних вимог необхідно (рис. 2.6):

- 1) оформити акт звірки взаєморозрахунків на підставі даних бухгалтерського обліку у контрагентів;
- 2) підтвердити первинними розрахунковими документами суму заборгованості з виділенням ПДВ;

- 3) звірити величину заборгованості на підставі договору і первинних документів, що свідчать про виникнення заборгованості;
- 4) оформити акт про взаємозалік, який повинен стати фінансовим документом, що свідчить про припинення зобов'язань [33, с. 329].

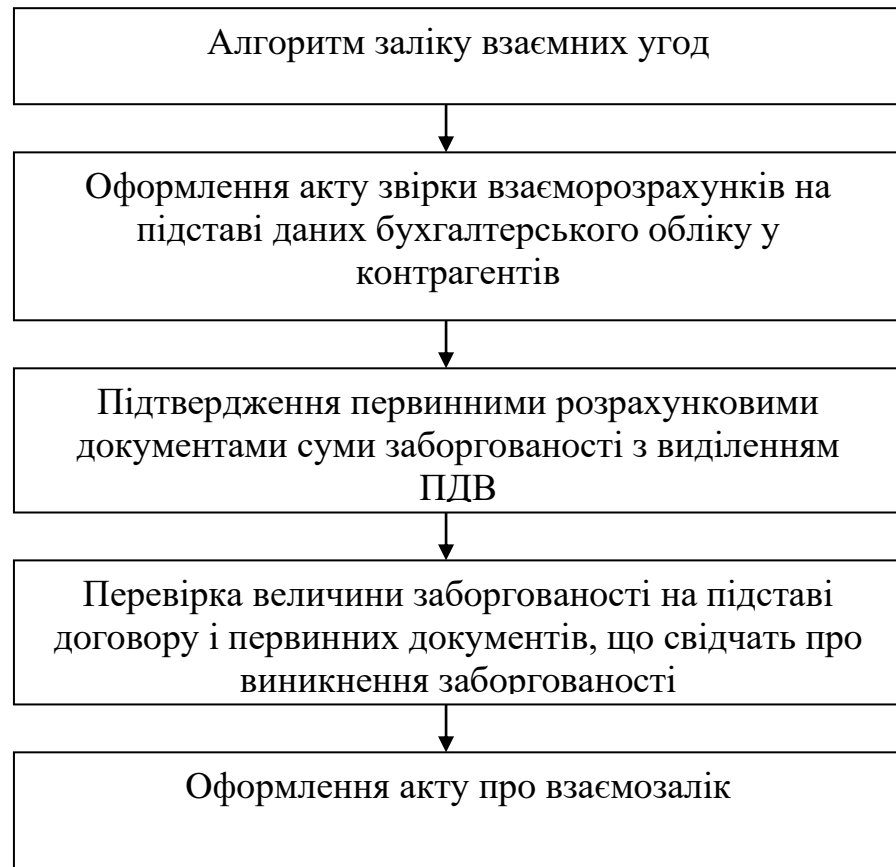


Рис. 2.6. Алгоритм заліку взаємних угод

Передача дебіторської заборгованості іншим організаціям може бути оформлена простим і переказним вексями. Погашення заборгованості за векселем не викликає утруднень формальних, оскільки зобов'язання дебітора є безумовним. У всіх випадках платником за простим векселем є юридична особа, яка його виписала. У переказному векселі міститься доручення векседавця сплатити платнику зазначену в ньому суму. У цьому випадку кредитор виписує вексель, у якому боржник може стати платником, а потім продати його зацікавленому покупцеві.

Застосовуючи вексель як засіб управління дебіторською заборгованістю, необхідно мати на увазі, що для боржника вони завжди пов'язані з ризиком дисконту, тобто втрат при передачі. Аналіз розрахунків, здійснюваних векселями, дозволяє визначити ефективність використання векселів як одного зі способів управління дебіторською заборгованістю.

Одним із способів повернення дебіторської заборгованості є її продаж банку або іншій кредитній установі - договір факторингу. Зазвичай таку заборгованість продають за гострої потреби в коштах, а купують підприємства, які є боржниками дебітора. Купуючи дебіторську заборгованість з дисконтною знижкою, вони висувають її до погашення боржником за повною вартістю.

Основою угоди із продажу боргів дебіторів є договір переуступки права вимоги. Відповідно до цього договору право вимагати повернення боргу та інші права та обов'язки первісного кредитора переходять до іншої організації за відповідну плату. За договором цесії новий кредитор може вимагати від боржника сплати не тільки основного боргу, але і штрафів, пенею і неустойок. До договору додаються документи, що підтверджують суму заборгованості. Це може бути оригінал або копія первісного договору, акт звірки взаємної заборгованості кредитора і боржника [47, с.173].

Аналіз розрахунків за договором цесії дозволяє визначити можливість продажу боргів дебіторів від первісного кредитора до іншої організації. Договір факторингу відрізняється від договору цесії тим, що полягає він виключно з банком або кредитною установою і передбачає крім передачі боргу і операцію кредитування під поступку грошової вимоги. У цьому договорі має бути визначений розмір винагороди, що сплачується банку за надану операцію, та порядок оплати дебіторської заборгованості. Величина винагороди встановлюється звичайно у відсотках до суми грошової вимоги.

Переваги факторингу для кредиторів полягають у тому, що погашення дебіторської заборгованості проводиться своєчасно, скорочуються втрати через затримку платежів, запобігається виникнення сумнівних боргів, підвищується ліквідність організації; недолік в тому, що оплата послуг посередника проводиться в рахунок одержуваної заборгованості, в результаті чого сума боргу виявляється нижче початкової.

Аналіз розрахунків за договором факторингу дозволяє визначити доцільність цієї операції.

Різновидом купівлі боргу є форфейтинг. Ця форма розрахунків застосовується головним чином у зовнішній торгівлі при продажу великих об'єктів нерухомості (комплектів великотоннажного устаткування, великих партій дорогих товарів і т.п.). Купівля боргу при форфейтингу оформлюється оборотним документом, як правило, векселем кредитора на безоборотній основі. Основна відмінність такої форми розрахунків полягає в тому, що кредитування постачальника здійснюється на середні і тривалі терміни, в той час як факторинг передбачає короткострокове фінансування [23, с.217].

При форфейтингу переваги для продавця полягають у тому, що він отримує платіж на початку операції, усувається ризик неплатежів, для покупця - в тому, що він набуває дорогі товари в кредит з найменшими сукупними витратами. Витрати покупця складаються в погашенні послідовно пред'являються йому форфейтером платіжних вимог (векселів). Недоліки форфейтингу - у тому, що кожна сторона (продавець, покупець, банк-форфейтер, банк-гарант), що бере участь в угоді має свій інтерес і вимагає врахувати його при розробці умов договору, в результаті чого сума платежів зростає. Покупець боргу приймає на себе зобов'язання про відмову (форфейтинг) від свого права на звернення регресивного вимоги до кредитора при неможливості виконання зобов'язань покупцем. При цьому

покупка оборотного боргового зобов'язання відбувається зі знижкою (дисконтом).

Аналіз розрахунків при форфейтингу дозволяє визначити можливість кредитування постачальника на середні і тривалі терміни.

Одним із способів реструктуризації дебіторської заборгованості є обмін боргу на акції. Кредитор може обміняти вимоги щодо повернення боргу як на акції, викуплені в акціонерів, так і на акції, додатково випущені у зв'язку зі збільшенням статутного капіталу. У тому і іншому випадку організація-кредитор в обмін на погашення дебіторської заборгованості підсилює свою частку участі в управлінні підприємством-боржником, набуває певні права на його власність і результати діяльності.

Дебіторська заборгованість може бути стягнута через суд на основі пред'явленої претензії до боржника. У тих випадках, коли суд відмовив у задоволенні позову, на підставі його рішення борг можна визнати безнадійним і списати на фінансові результати діяльності організації або за рахунок резерву по сумнівних боргах [43, с.350].

На збитки підприємства-кредитора може бути списана дебіторська заборгованість після закінчення терміну позовної давності (три роки), яка погашається окремо по кожному боржнику на підставі проведеної звірки розрахунків, письмового обґрунтування необхідності списання та наказу керівника організації.

Дебіторська заборгованість зі строком позовної давності відноситься на рахунок коштів резерву по сумнівних боргах або безпосередньо на фінансові результати діяльності підприємства. Сумнівним боргом визнається дебіторська заборгованість організації, яка не погашена в терміни, встановлені договором, і не забезпечена відповідними гарантіями (заставою, поручительством і т.п.). Право створення резервів по сумнівних боргах за рахунок фінансових результатів мають підприємства, що визначають для

цілей оподаткування виручку від продажу продукції (робіт, послуг) за моментом відвантаження, оскільки при обчисленні оподаткованого прибутку враховують виручку від продажів незалежно від того, сплачені виставлені рахунки чи ні.

Вибір відповідного способу управління дебіторською заборгованістю дозволить контролювати стан розрахунків з дебіторами, знижувати ризик не повернення дебіторської заборгованості та освіти простроченої заборгованості, своєчасно визначати потребу в додаткових ресурсах для покриття дебіторської заборгованості, виробляти раціональну політику надання кредитів, що призведе до поліпшення фінансового стану підприємства [29, с. 254].

### 2.3. Аналіз впливу дебіторської заборгованості на фінансову стійкість

Ці зміни представлені на рис. 2.7.

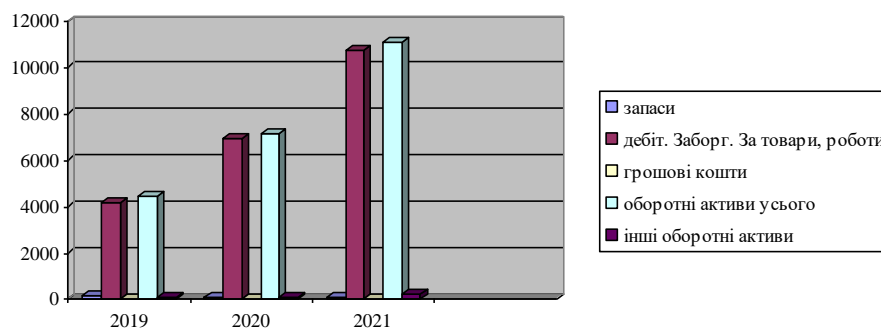


Рис. 2.7. Структура та динаміка оборотних активів

Таким чином, сформована підприємством структура оборотних активів ставить його фінансову стійкість у пряму залежність від надходження коштів дебіторів.



Динаміка та склад дебіторської заборгованості ТОВ «Жилсервіс» представлена на рис. 2.8.

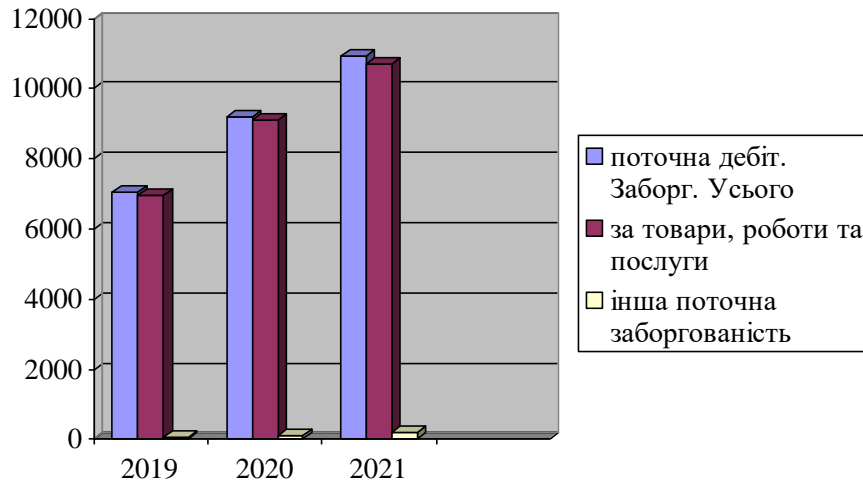


Рис. 2.8. Структура та динаміка поточної заборгованості ТОВ «Жилсервіс»

Діаграма, представлена на рисунку 2.9, наочно демонструє обсяг (або рівень) дебіторської заборгованості ТОВ «Жилсервіс» і її динаміку в попередній період.

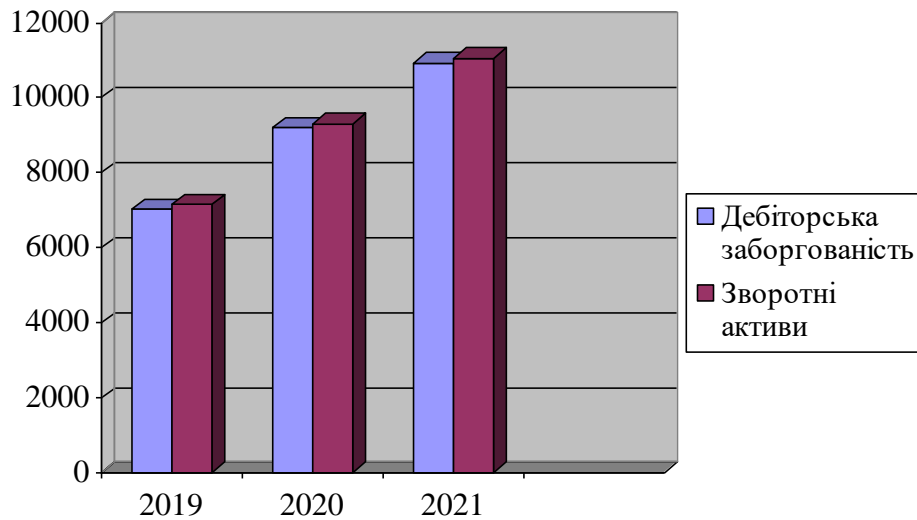


Рис. 2.9. Обсяг дебіторської заборгованості ТОВ «Жилсервіс»

Графічно дані таблиці представлені на рисунку 2.10.

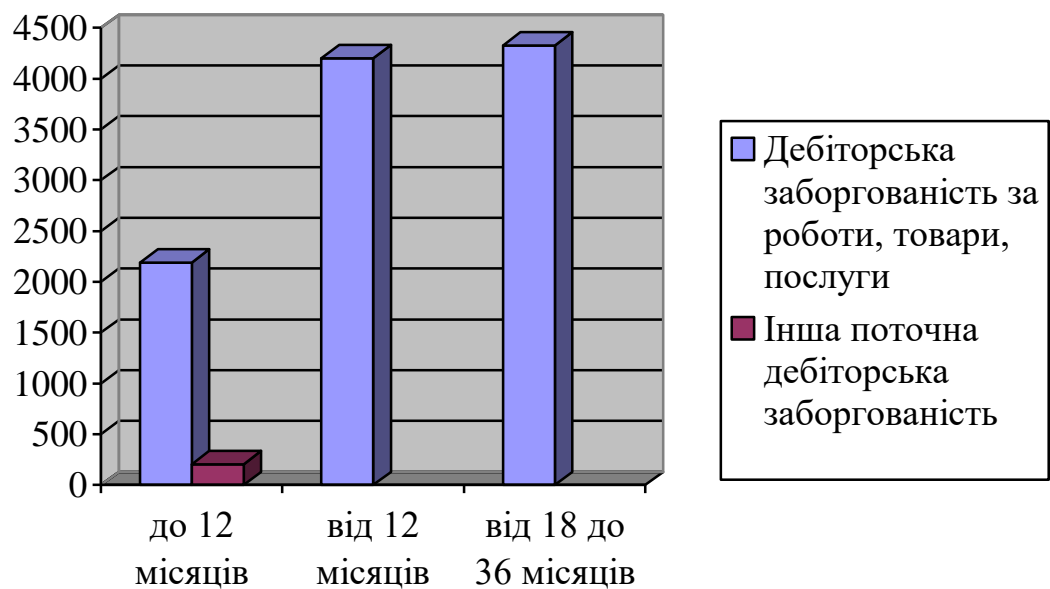


Рис. 2.10. Дебіторська заборгованість ТОВ «Жилсервіс» за строками погашення

Аналізуючи дані таблиці 2.7. можна сказати, що дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги у 2021 році збільшується за строками непогашення. Дебіторська заборгованість строком непогашення від 18 до 36 місяців займає найбільший об'єм загальної суми простроченої заборгованості, що негативно впливає на стан оборотних активів ТОВ «Жилсервіс» та збільшує ризик виникнення безнадійної дебіторської заборгованості.

## Висновки до розділу 2

Оцінка дебіторської заборгованості передбачає визначення дійсної ринкової вартості дебіторської заборгованості підприємства.

Необхідність оцінки заборгованості виникає при проведенні аналізу фінансової ефективності підприємства, при переуступці прав вимоги, а так само при судовому та позасудовому врегулюванні взаємних вимог підприємств.

Існує декілька методик оцінки дебіторської заборгованості підприємства.

Методика Товариства оцінювачів полягає в оцінці дебіторської заборгованості на основі визначення ставки дисконтування кумулятивним методом.

Методика Національної колегії оцінювачів полягає у використанні при визначенні вартості дебіторської заборгованості трьох основних підходів до оцінки: витратного, прибуткового і порівняльного.

Методика, заснована на розрахунку кумулятивного коефіцієнта зменшення підходить для дебіторської заборгованості конкретного дебітора або для кожної окремої групи щодо ідентичних боргів. Методика В.І. Пруднікова глибоко аналізує процес формування вартості дебіторської заборгованості.

При оцінці дебіторської заборгованості надають вагові значення результатам розрахунків різними методами, отримуючи підсумковий результат як середньозважене значення.

У політиці управління дебіторською заборгованістю одним із головних етапів розглядають процес її реструктуризації.

Методи реструктуризації дебіторської заборгованості визначаються в залежності від сутності об'єкта.

До методів реструктуризації дебіторської заборгованості відносять:

- б) визнання заборгованості недійсною з подальшим списанням;
- 7) погашення через відступні;
- 8) обмін боргу на контроль над підприємством через акції;
- 9) взаємозалік заборгованості;
- 10) переоформлення заборгованості в вексельні зобов'язання та ін.

Регулювання дебіторської заборгованості може здійснюватися за допомогою різних інструментів:

- 1) Бартерна операція.
- 2) Залік взаємних угод.
- 3) Погашення векселем.
- 4) Договір факторингу.
- 5) Форфейтинг.
- 6) Обмін на акції.
- 7) Право участі в акціонерному капіталі боржника.
- 8) Стягнення через суд.

Вибір відповідного способу управління дебіторською заборгованістю дозволить контролювати стан розрахунків з дебіторами, знижувати ризик не повернення дебіторської заборгованості та освіти простроченої заборгованості, своєчасно визначати потребу в додаткових ресурсах для покриття дебіторської заборгованості, виробляти раціональну політику надання кредитів, що призведе до поліпшення фінансового стану підприємства.

В період з 2019 по 2021 рік на підприємстві значно знижується рентабельність усіх активів, підприємству необхідно оновлення його основних засобів, відбувається зниження оборотності його стійкості, та виходячи з показників коефіцієнту оборотності відсутні будь-які поліпшення

у фінансовому стані підприємства. У 2021 році відбувається тенденція збільшення поточних зобів, що підриває фінансову стійкість підприємства.

Довгострокова дебіторська заборгованість за період 2019-2021 роки у ТОВ «Жилсервіс» відсутня.

Поточна дебіторська заборгованість має тенденцію до зростання з 4278,3 тис. грн. у 2019 році – до 10921,0 тис. грн. у 2021 році, коефіцієнт зростання склав 2,6. Основну частку у структурі поточної дебіторської заборгованості займає заборгованість за товари, роботи та послуги, що становить 96,8%; 98,9% та 98,1% за 2019 – 2021 роки відповідно.

З обороту підприємства відвернено на кінець року 98,89 % від загальної суми поточних активів. Це на 0,05 % більше порівняно з початком року. Відвернення такої значної суми з обороту негативно впливає на фінансовий стан підприємства і може спричинити фінансові труднощі.

Оборот дебіторської заборгованості ТОВ «Жилсервіс» істотно знижується. Це може бути результатом недостатньо активної роботи щодо стягнення заборгованості та наявності значної кількості прострочених рахунків до оплати, а також відсутність стимулу (знижок) для оплати рахунків дебіторами в строк.

Збільшення терміну оплати дебіторів говорить про зниження ліквідності дебіторської заборгованості ТОВ «Жилсервіс», що в свою чергу може призвести до зниження фінансової стійкості підприємства.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги у 2021 році збільшується за строками непогашення. Дебіторська заборгованість строком непогашення від 18 до 36 місяців займає найбільший об'єм загальної суми простроченої заборгованості, що негативно впливає на стан оборотних активів ТОВ «Жилсервіс» та збільшує ризик виникнення безнадійної дебіторської заборгованості.

Тобто збільшення дебіторської заборгованості для ТОВ «Жилсервіс» не є позитивною тенденцією, бо ця дебіторська заборгованість має низьку ліквідність та якість. Тому на підприємстві необхідно проводити міри по зниженню розміру дебіторської заборгованості.

## РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ЗМЕНШЕННЯ ВПЛИВУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

### 3.1. Удосконалення методів зниження простроченої дебіторської заборгованості шляхом впровадження облікових реєстрів

Для оцінки впливу дебіторської заборгованості на ТОВ «Жилсервіс» та удосконалення методів зниження її впливу необхідно перш за все проводити якісний облік дебіторської заборгованості.

Для обліку дебіторської заборгованості ТОВ «Жилсервіс» не застосовує спеціальних реєстрів та документів, облік розрахунків з дебіторами ведеться в сукупності з розрахунками з кредиторами в відомості «Розрахунки з контрагентами». В даному документі відображаються як розрахунки з покупцями так і розрахунки з постачальниками.

З метою удосконалення обліку дебіторської заборгованості необхідно розробити та запровадити відомість обліку розрахунків з покупцями (дебіторами) і окремо вести облік розрахунків з кредиторами в відомості обліку розрахунків з постачальниками.

Аналіз величини та динаміки дебіторської заборгованості ТОВ «Жилсервіс» проведений в розділі 3 свідчить про ріст суми дебіторської заборгованості в 2021 році в порівнянні з попереднім роком на 1715 тис.грн. (табл. 2.4). Одночасно слід відмітити значну питому вагу дебіторської заборгованості в загальній сумі поточних активів ТОВ «Жилсервіс», в 2020 році цей показник складав 98,84%, а в 2021 році становив 98,89%. Це свідчить про критичне неповернення боргів та про незадовільну роботу з дебіторами.

Для скорочення терміну обороту дебіторської заборгованості та запобігання виникненню безнадійних боргів, підприємству необхідно



ретельно аналізувати: заборгованість за термінами її виникнення, фінансовий стан дебіторів, виконання укладених ними угод з погляду дотримання платіжної дисципліни [73, с. 264].

З метою удосконалення обліку дебіторської заборгованості та підвищення контролю за поверненням боргів дебіторів пропоную запровадити на підприємстві ТОВ «Жилсервіс» картотеку дебіторів. На кожного дебітора необхідно відкрити «карточку дебітора».

Пропоную форму бланку «карточка дебітора» для фізичних осіб та юридичних осіб.

Карточки необхідно відкривати на кожного покупця товарів (послуг), в карточці обов'язково мають бути занесені реквізити дебітора:

- 1) Назва дебітора згідно установчих документів
- 2) Код ЄДРПОУ
- 3) Адреса необхідна для направлення претензій та позовних заяв дебітору у випадку непогашення дебіторської заборгованості.
- 4) Телефон дебітора необхідний для роботи юридичної служби підприємства, яка займається попередженням дебіторів у телефонному режимі про можливі наслідки непогашення боргів.
- 5) Розрахунковий рахунок дебітора необхідний для відображення надходження сум оплати від дебіторів, а також для зазначення рахунку в претензійних документах.

Для прискорення та більш раціонального обліку розрахунків з дебіторами пропоную заповнювати карточки дебіторів в табличному процесорі Excel. На кожного дебітора відкривається карточка на окремій сторінці файлу Excel «Картотека дебіторів». Сторінку необхідно назвати згідно найменування дебітора, на кожного нового дебітора відкривається нова сторінка.

В карточці дебітора в форматі Excel на відміну від паперового бланку можна з легкістю обчислювати сальдо дебіторської заборгованості. Цей процес не буде трудомістким, так як підрахунок залишку заборгованості в таблиці буде розраховуватись автоматично після введення поточної операції (продаж товарів або надання послуг та оплата дебітора). Це можливо так як в таблиці введені формули для розрахунків. В карточку дебітора вносяться дані з рахунків-фактур або угод з покупцями, дана сума вноситься з позитивним знаком. Сума, яка надійшла від покупця в оплату заборгованості, розноситься в карточки дебіторів на основі виписок банку та вказується в колонці «сума» зі знаком мінус.

В файлі Excel «Картотека дебіторів» на першій сторінці сформована узагальнююча відомість обліку стану дебіторської заборгованості. Відомість має вигляд таблиці, в яку заносяться дані про дебітора, суму заборгованості, дату виникнення заборгованості та термін заборгованості в днях.

Для розрахунку терміну заборгованості в верхній частині відомості вказується поточна дата, при цьому термін заборгованості по кожному дебітору розраховується в колонці D автоматично за формулою.

Дані в відомість не треба заповнювати в ручному режимі. Назва дебітора, дата виникнення заборгованості та сума заборгованості переносяться з карточок дебіторів автоматично за допомогою посилань на відповідні комірки.

Відомість дебіторів та картотека дебіторів необхідна для аналізу заборгованості за сумою та терміном виникнення. Її впровадження в документообіг сприятиме скороченню терміну обороту дебіторської заборгованості та запобіганню виникнення безнадійних боргів [83, с.307].

З метою удосконалення обліку та аналізу дебіторської заборгованості на ТОВ «Жилсервіс» необхідно перейти на автоматизований облік шляхом запровадження системи управління підприємством «Конкорд». Насьогодні

документообіг та облік господарських операцій бухгалтерія ТОВ «Жилсервіс» проводить на паперових носіях, відомості та журнали-ордери формуються та обчислюються за допомогою прикладної програми Excel.

Для обліку дебіторської заборгованості ТОВ «Жилсервіс» не застосовує спеціальних реєстрів та документів, облік розрахунків з дебіторами ведеться в сукупності з розрахунками з кредиторами в відомості «Розрахунки з контрагентами». В даному документі відображаються як розрахунки з покупцями так і розрахунки з постачальниками.

Як варіант автоматизації обліку можна розглядати впровадження програмного продукту 1С Бухгалтерія, але дана облікова програма дорого коштує, необхідні значні витрати на придбання програми, на її адаптацію до обліку ТОВ «Жилсервіс» та на підтримку програми протягом експлуатації. Також проблемою є кваліфікація бухгалтерського персоналу, які на даний час не мають навиків роботи в 1с Бухгалтерія.

Данська система управління підприємством «КОНКОРД» це розробка компанії Damgaard Data Int. орієнтована на організацію різних галузей господарювання і масштабів діяльності. Програма є доступною за ціною, простою в експлуатації, не потребує особливих знань та навичок (на відміну від 1С Бухгалтерія). Широка сфера застосування системи обумовлена її структурою. «КОНКОРД» складається з трьох елементів:

- 1) процедур обробки даних.
- 2) потужного ядра, виконуючого ці процедури,
- 3) засобів розробки — мови XAL.

Для більшості замовників реалізовані в системі бізнес-процедури забезпечують 85–90 % їх функціональних потреб. Бракуюча функціональність легко дописується з використанням вбудованих засобів розробки. Така архітектура робить можливим повне налаштування системи під облік дебіторської заборгованості ТОВ «Жилсервіс».

“КОНКОРД” розроблений з врахуванням потреб компаній із складною структурою: система дозволяє вести роздільний облік роботи філій, підрозділів і дочірніх компаній з подальшою консолідацією даних, підтримуються дванадцять кодів аналітики, що задаються користувачем, завдяки чому засобами системи можна реалізувати складні моделі фінансового і управлінського обліку.

Перша версія системи була випущена на ринок вісім років тому. Далі продукт постійно удосконалювався в плані підвищення його гнучкості і розширення функціональності. При розробці останньої версії системи акцент був зроблений на функції модуля “Управління дебіторською заборгованістю”. Продукт спочатку створювався як доступне за ціною, гнучке і масштабоване рішення для зростаючих підприємств.

Одне з відмітних достоїнств системи — висока інтегрованість її модулів. Той факт, що в основі системи лежить єдина модель облікової інформації, дозволяє природним чином реалізувати цілісну технологію підготовки інформації і її обміну між підрозділами. Система надає керівникам ТОВ «Жилсервіс» всіх рівнів актуальну інформацію, необхідну для ухвалення рішень, зокрема, оперативні дані про наявність і рух грошових ресурсів, достаток дебіторської і кредиторської заборгованості, контракти з постачальниками, об'єми реалізації, рентабельності того або іншого виробництва, проекту або товару і тому подібне.

Система працює під DOS, Windows, OS/2, а також під різними версіями ОС Unix. Незалежно від платформи користувачі звертаються до однієї бази даних. Для невеликих підприємств є варіант “КОНКОРД” з вбудованою базою даних. З використанням протоколів стандартних інтерфейсів ODBC, DDE, VBX, DLL підтримується інтеграція з різними застосуваннями. Діапазон користувачів, які можуть одночасно працювати в системі, варіюється від 2 до 2000.

«КОНКОРД» побудований за принципом листкового пирога. Його серцевину утворює базовий варіант системи, який розробляється в Данії. Далі розташовується дистриб'юторський рівень — локалізований варіант продукту. Наступний рівень — дилерський. Нарешті, останній рівень — це варіант системи з доопрацюваннями, які створюють самі клієнти. Оновлення версій виконується від 1 до 5 разів. У систему вбудований механізм відстежування змін, який в разі збоїв системи дозволяє вичленити рівень, в якому знаходиться джерело проблем, а при оновленні версій — ті відмінності, які існують між новою і використовуваною версією продукту з врахуванням зроблених в ній модифікацій.

Запровадження облікової програми «КОНКОРД» на підприємстві ТОВ «Жилсервіс» особливо доцільно з огляду наявності в даному обліковому продукті модуля «Дебітори», який дозволить запровадити облік картотеки клієнтів - дебіторів.

Серед переваг системи «КОНКОРД»:

- можливість фіксувати будь-яку кількість адрес доставки і банківських реквізитів дебіторів;
- Облік рахунків-фактур, оплат і взаємозаліків.
- Відстежування дебіторської заборгованості, нарахування штрафних санкцій.
- Контроль кредитного ліміту.
- Валютна переоцінка.

Особливо тісно модуль «Дебітори» інтегрований з модулями «Головна книга», «Замовлення» і «Проекти».

У картку дебітора бухгалтерія ТОВ «Жилсервіс» вводить:

- адресні дані дебітора; можливо вказати будь-яку кількість адрес доставки замовлення і перелік рахунків;

- банківські реквізити дебітора. Аналогічно адресним, можна зберігати довільне число банківських реквізитів;

- безліч параметрів, що визначають умови відвантаження, доставки і оплати замовлення. У їх числі: розмір кредитної лінії, встановленої дебіторові, групи цін і знижок, до яких він віднесений, умови нарахування штрафних санкцій і ін.

Використовуючи вбудовані засоби розробки системи, бухгалтерія ТОВ «Жилсервіс» дуже просто може додати в картку необхідні поля і прив'язати до них потрібну функціональність. Система «КОНКОРД» дозволяє на рівні кожного користувача встановлювати права доступу до екранних форм і їх полів, а також набувати зовнішній вигляд форм — переміщати і видаляти поля, змінювати їх довжини і ін. Інакше кажучи, картотеку можна набувати таким чином, що рядовий бухгалтер ТОВ «Жилсервіс» бачитиме в картці лише адресу інформацію по дебіторові і не зможе видаляти картки з картотеки, а у головного бухгалтера буде повний доступ до карток, за виключенням, мабуть, налаштування кредитної лінії клієнта.

Можна вказати код того дебітора, по рахунках якого слід виставляти рахунки, наприклад, код головної компанії холдингу, в який входить замовник, а також код кредитора, якщо дебітор виступає по відношенню до ТОВ «Жилсервіс» і в ролі замовника, і в ролі постачальника.

У модулі «Дебітори» можна формувати рахунки-фактури безпосередньо, тут же відбиваються всі дебіторські операції, створені в модулях «Головна Книга» і «Замовлення». Платежі можуть «закриватися» один на одного у відношенні «багато до багатьох», тобто один платіж можна віднести до двох виставлених рахунків, двома платежами закрити один рахунок, декілька платежів співвіднести з рядом рахунків. У системі підтримуються взаємозаліки організації з дебіторами, кредиторами і співробітниками.

Система дозволяє вести облік заборгованостей в будь-якій валюті і зіставляти з ними платежі в різних валютах. Наприклад, в «КОНКОРД» можливо закрити рахунок, виставлений в умовних одиницях, платежем в гривні; курсова різниця розрахується автоматично. Спеціальна функція системи призначена для розрахунку нереалізованої курсової різниці по валютним операціям.

Знаходячись в картці дебітора, бухгалтерія ТОВ «Жилсервіс» може викликати на екран форму, в якій показані всі проводки, виконані по даному дебіторові, які він може потрібним чином відсортувати і відфільтрувати. По кожній проводці можна проглянути джерело її формування: рахунок, виставлений в модулі «Замовлення» або «Проекти», платіж, відбитий в Головній Книзі і рознесений через її банківський журнал і так далі, а також проглянути всі пов'язані з даною проводкою операції і їх віддзеркалення в обліку — наприклад, бухгалтерські і кількісні проводки по складських товарних рухах і тому подібне

Модуль містить механізм автоматичного виділення ПДВ з передоплати і подальшого реверсування даної операції при відвантаженні, виставлянні реального рахунки-фактури і зіставлення її з платежем.

По кожній заборгованості відстежуються факти прострочення платежу. Необхідну для цього інформацію система вибирає з картки замовлення. Дані по заборгованості фіксуються з прив'язкою до картки дебітора, завдяки чому система може автоматично формувати листи-нагадування про оплату, блокувати подальшу роботу з клієнтом, формувати рахунки по штрафних санкціях..

Перевагою автоматизованої системи обліку «КОНКОРД» є те, що система формує:

- Виписки з рахунку дебітора, в яких реалізовані функції сортування сум по термінах оплати і валютах,

- Списки неоплачених замовлень по кожному дебіторові на певну дату,
- Книгу продажів;
- Списки частково сплачених замовлень,
- Рахунки, що виставляються по штрафам,
- Нагадування про оплату,
- Звіти про постачання товарів по окремих дебіторах,
- Списки неоплачених замовлень і ін.

Реалізовані в системі спеціальні управлінські звіти дозволяють готувати статистичні дані по кожному клієнтові: об'єм звороту, прибутковість, регулярність оплати і так далі

По кожному дебіторові в системі зберігаються всі виписані йому рахунки-фактури і накладні, які можна у будь-який момент проглянути і надрукувати.

Таким чином, на підприємстві ТОВ «Жилсервіс» незріла необхідність автоматизації обліку та звітності, особливо стану дебіторської заборгованості, сума якої є недопустимо великою, що «заморожує» обігові кошти так необхідні підприємству в сучасних кризових умовах господарювання. Найбільш доцільною та фінансово виправданою є програмна система обліку «КОНКОРД». Особливо важливим є зручність та багатофункціональність модуля «Дебітори», впровадження якого дасть можливість контролювати стан дебіторської заборгованості та автоматично формувати листи-нагадування про оплату, блокувати подальшу роботу з клієнтом, формувати рахунки по штрафних санкціях.



### 3.2. Удосконалення роботи з дебіторською заборгованістю

При розробці удосконалення роботи з дебіторською заборгованістю підприємства необхідно враховувати всесвітній досвід. У США правила стандартів фінансового обліку полягають в наступному:

- 1) виділення різних типів дебіторської заборгованості, якщо це необхідно;
- 2) забезпечення правильного розташування оціночних (коригувальних статей) поряд з відповідними статтями дебіторської заборгованості;
- 3) дебіторська заборгованість, відображена у розділі «Оборотні активи» повинна бути перетворена в гроші протягом одного року або операційного циклу;
- 4) розкриття будь-яких непередбачених збитків, пов'язаних з дебіторською заборгованістю[43,с.153].

Враховуючи ці рекомендації з метою удосконалення роботи з дебіторською заборгованістю пропоную регулярно проводити аналіз дебіторської заборгованості ТОВ «Жилсервіс» й проводити оцінку її реальної вартості. Дані заходи полягають в аналізі заборгованості за строками виникнення, у виявленні безнадійної заборгованості і формуванні на цю суму резерву сумнівних боргів.

Докладний аналіз дасть можливість спрогнозувати надходження коштів, виявити дебіторів, щодо яких потрібно провести заходи, спрямовані на повернення боргів, а також оцінити ефективність управління дебіторською заборгованістю.

Для цього необхідним є використання сучасних прийомів управління дебіторською заборгованістю:

- 1) визначення основних фінансових коефіцієнтів дебіторської заборгованості,
- 2) зваженого «старіння» рахунків дебіторів,

- 3) складання реєстру «старіння» рахунків дебіторів,
- 4) прогнозування безнадійної дебіторської заборгованості.

Контроль за заборгованістю повинен містити ранжирування за строками її виникнення. Найбільш розповсюджена класифікація передбачає таке групування днів: 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; понад 120, але для ТОВ «Жилсервіс», головним видом діяльності якого є надання комунальних послуг населенню та підприємствам, пропоную більш укрупнене ранжирування дебіторської заборгованості (табл. 3.1).

Аналіз і контроль за рівнем дебіторської заборгованості необхідно здійснювати за допомогою абсолютних і відносних показників у динаміці. Для такого аналізу пропоную скласти реєстр «старіння» рахунків дебіторів (таблиця 3.1). Вихідною інформацією є дані бухгалтерського обліку щодо заборгованості конкретних контрагентів — це сума заборгованості та строк її виникнення. Для отримання інформації про прострочену заборгованість необхідно проаналізувати договори з контрагентами.

Як правило, дебіторська заборгованість перших 20-30 найбільших контрагентів складає 50-60% від загальної суми. Дані таких дебіторів наведені в таблиці 3.1. В подальшому робота, спрямовані на повернення заборгованості, має проводитися саме з цією групою дебіторів.

Таблиця 3.1

Реєстр «старіння» рахунків дебіторів станом на 01.01.2022 р.

Найменування дебіторів	Сума, тис.грн.					Питома вага,%
	0-60 днів	60-120 днів	120-180 днів	більше 180 днів	Всього	
Теплокомуненерго	123	1546	986	126	2781	26,0
ТОВ Алекс	235	126	554	65	980	9,1

ПП Енерго	569	245	12	6	832	7,8
ТОВ Геккон	165	78	99	12	354	3,3
КБ УкрСиббанк	56	45	35	16	152	1,4
ТОВ Квант	66	12	17	49	144	1,3
ТОВ Мрія	12	42	87	1	142	1,3
Інші	3421	645	321	143	4530	42,3
Всього	5338	2801	2138	437	10714	100,0
Питома вага	49,8	26,1	20,0	4,1	100	x

З метою повернення дебіторської заборгованості пропоную наступні заходи:

- 1) створення цільової групи, яка проводить роботу з дебіторською заборгованістю;
- 2) складання реєстру «старіння» рахунків дебіторів (таблиця 3.1);
- 3) розробка заходів, спрямованих на роботу з конкретними контрагентами зі встановленням строків, відповідальних осіб, оцінкою і отриманого ефекту;
- 4) внесення інформації про суми заборгованості, що мають бути повернені у фінансовий план ТОВ «Жилсервіс» з наступним контролем її виконання.

Крім того, для успішного управління простроченою дебіторською заборгованістю пропоную регламентувати процес внутрішніми документами і створити для персоналу ТОВ «Жилсервіс» умови, що дозволяють дотримуватися даного регламенту.

Необхідно встановити винагороди персоналу по роботі з дебіторською заборгованістю в залежності від ефективності заходів з продажу та отримання платежів.

Слід застосовувати формалізований підхід до роботи з кожним клієнтом, має бути налагоджений документообіг, призначені відповідальні особи і затверджені їхні права й обов'язки, а також повноваження для вирішення нетипових проблем.

Доцільно також формування інформаційної бази, згрупувавши покупців за рівнем кредитоспроможності. Для її розробки можна використовувати інформацію з виконання платежів, дані про участь фірми в офіційних заходах, судових розглядах, арбітражі, а також інші відомості, що характеризують контрагентів; загальну інформацію - структура фірми, її історія, біографічні дані керівників, список банків, провідних справи з компанією відгук про компанію, публікується у пресі.

На основі всієї цієї інформації необхідно прийняти рішення про можливість кредиту. Для цього варто скористатися методом «дерево рішень».

Використання даного інструменту у ТОВ «Жилсервіс» використовується в такій схемі (рис. 3.1).

Оцінка реального стану дебіторської заборгованості повинна вестись окремо за групами з різними строками виникнення. При цьому необхідно використовувати статистику на підприємстві, а також скористатися послугами експертів-коисультантів[62,с.190].



Рис. 3.1. «Дерево рішень» з надання кредиту або про відмову від нього

Приклад оцінки реального стану дебіторської заборгованості наведено у таблиці 3.2.

Згідно з розрахунками підприємство ТОВ «Жилсервіс» не одержить 1003 тис.грн . дебіторської заборгованості (тобто 9,36% її загальної суми). Відповідно саме на цю суму необхідно сформувати резерв сумнівних боргів.

Отже, на підприємстві ТОВ «Жилсервіс» для ефективнішого управління дебіторською заборгованістю варто виробити спеціальну політику, а також увести моніторинг, щоб виявити, які з проведених заходів найбільше підходять для даного підприємства.

Раніше виконаний аналіз показав, що ТОВ «Жилсервіс» не використовує сучасних форм рефінансування. Це пояснюється тим, що в Україні ці форми рефінансування порівняно нові, тому більшості господарських суб'єктів не дістає знань і досвіду, а також інформації механізму їх використання.

Таблиця 3.2

Оцінка стану дебіторської заборгованості станом на 01.01.2022 р.

Класифікація кредиторів за термінами виникнення заборгованості, діб	Сума дебіторської заборгованості тис.грн.	Питома вага в загальній сумі,%	Сума безнадійних боргів, тис. грн.	Імовірність безнадійних боргів, %	Реальна величина заборгованості, тис.грн.
0-60 днів	5338	49,8	88	1,6	5250
60-120 днів	2801	26,1	123	4,4	2678
120-180 днів	2138	20,0	362	16,9	1776
більше 180 днів	437	4,1	430	98,4	7
Разом	10714	100	1003	9,36	9711

Спеціалістам ТОВ «Жилсервіс» рекомендується в своїй практичній діяльності використання векселя, основний термін дії якого 2-7 років. Середня тривалість часу дії векселя може бути коротше 1 року і триваліше 7 років. У разі необхідності отримання грошей за векселем раніше терміну оплати, фахівці ТОВ «Жилсервіс» можуть його продати банку, який його дисконтує.

У діяльності ТОВ «Жилсервіс» існують проблеми з справлянням оплати за товар від недобросовісних клієнтів.

Тому, керівникам і фахівцям ТОВ «Жилсервіс» рекомендується використовувати факторингову систему, яка дає 100% гарантію оплати в середньому 80% від суми рахунку.

У разі опротестування векселя, постанову про переказні і прості векселі дозволяє вимагати не тільки суму векселя, але й 6% дисконту і 3% пенні, що

обчислюються від кінця встановленого терміну оплати, а також всі витрати по компенсації і опротестуванню векселя.

Принцип факторингу такий: факторингова фірма переймає від своїх клієнтів права отримання грошових коштів за платіжними документами за поставлену продукцію і через 2-3 дні виплачує аванс, який складає від 70% до 90% всієї востребуемой суми, що залишилися 10-30% коштів факторингова фірма повертає тільки після того, як боржник сплатить за товар[98,с.19].

Для удосконалення роботи з дебіторською заборгованістю необхідно забезпечити широке використання комп'ютерної техніки. Комп'ютерні системи служать для обліку реалізації, руху векселів, надходження платежів і т. п. Крім того, комп'ютерна система може інформувати менеджера розглянутого суспільства про простроченої дебіторської заборгованості, а також про настання термінів виплати за зобов'язаннями. Ці процеси відбуваються автоматично. За допомогою комп'ютерної техніки ведеться збір даних по кожному клієнту - так звана «платіжна історія», потім ці дані узагальнюються і на їх основі виносяться рішення про встановлення граничної величини кредиту, яка може бути надана клієнту; проводиться класифікація дебіторів. Дані по кожному боржнику узагальнюються і використовуються в системі контролю дебіторської заборгованості. Підсумкова інформація про взаємини з дебіторами зосереджується в базі даних фірми і використовується для прийняття рішень щодо можливої зміни кредитної політики [94, с. 10].

### 3.3. Математична модель взаємозаліку дебіторської заборгованості між підприємствами

Математична модель — це абстракція реальної дійсності (світу), в якій відношення між реальними елементами, а саме ті, що цікавлять дослідника, замінені відношеннями між математичними категоріями. Ці відношення зазвичай подаються у формі рівнянь і/чи нерівностей, відношеннями формальної логіки між показниками (змінними), які характеризують функціонування реальної системи, що моделюється [10, с. 77].

Використаємо математичне моделювання з метою вивчення та аналізу дебіторської заборгованості ТОВ «Жилсервіс».

Будь-яка досить значна за своїми масштабами економічна система містить у собі десятки тисяч підприємств (фірм, корпорацій тощо), які обмінюються між собою товарами та послугами. ТОВ «Жилсервіс» має велику кількість партнерів і опосередковано поєднане (через зв'язки прямих та опосередкованих партнерів) з величезною кількістю підприємств, що утворюють систему, і її процвітання безпосередньо залежить від їхнього стану.

Взаємозалежність усіх ланок економічної системи добре проявляється через проведення розрахунків між підприємствами за поставлену продукцію та послуги, а також через дебіторську та кредиторську заборгованість. Отримавши від своїх клієнтів виручку за товар або послуги, підприємство «Жилсервіс» витрачає її на закупівлю сировини та обладнання в інших фірм, на заробітну плату (тобто на купівлю робочої сили), на рекламу тощо, що є необхідним для його нормального функціонування. Отже, в економічний обіг залучається велика кількість партнерів даного підприємства.

Насправді ж між постачанням товару (послуги) та оплатою за нього завжди існує затримка в часі. Її мінімальне значення визначається суто



технічними причинами, бо потрібен певний час на транспортування та розфасування товару, здійснення банківських операцій тощо.

Однак можливі ситуації, коли з якихось економічних, фінансових, соціальних, психологічних, політичних та інших причин час затримки сплати (постачання) стає порівнянним з часом обігу фінансів, а абсолютне значення (обсяг) невиконаних сплат чи поставок — порівнянним з обсягом вільних обігових коштів підприємства. У цьому разі виникає так звана криза несплат, котра може спричинити кризу всієї економічної системи.

Підприємство, що не отримало гроші за поставлену продукцію (чи заплатило за товар, але не отримало його), не в змозі розрахуватися зі своїми постачальниками (оскільки обсяг його боргів рівний чи перевищує обсяги його вільних коштів). У свою чергу постачальники не розраховуються зі своїми клієнтами, ті — зі своїми і так далі. Виникають довгі ланцюжки несплат, що пронизують усю систему. Вони, очевидно, можуть складатися з  $N$  ланок, а загальна кількість їх досягає числа близько  $N!$  ( $N$  — кількість підприємств).

Сутність проблеми показати на простому числовому прикладі для системи, що складається з трьох підприємств, кожне з яких має вільні кошти, що дорівнюють одній фінансовій умовній одиниці, а основні фонди дорівнюють 10 одиницям. Нехай перше підприємство, наприклад ТОВ «Жилсервіс», винне другому, наприклад «Теплокомуненерго», 100 одиниць, друге винне третьому, наприклад «Горвода», 100 одиниць, а третє — першому також 100 одиниць. Сумарний абсолютний борг підприємств дорівнює 300 одиницям і порівняно з їхніми фондами (30 одиниць) є величезним. У той же час фінансовий стан цієї системи є непоганим, оскільки сумарний «борг» кожного підприємства, окремо взятого, дорівнює нулеві. Очевидно, процедура взаємозаліку полягає в одномоментному анулюванні (погашенні) усіх боргів: оголошується, що ніхто нікому не винен,

і підприємства ТОВ «Жилсервіс», «Теплокомуненерго» та «Горвода», продовжують функціонувати, будучи вільними від боргового тягаря.

Подібну операцію, виконану «вручну», неможливо, звичайно ж, реалізувати для великої кількості підприємств. Необхідні більш глибокі підходи, для розгляду котрих треба формалізувати задачу.

Нехай економічна система складається з  $N$  підприємств, які можуть мати взаємні борги, тобто дебіторську та кредиторську заборгованість. Позначимо борги  $n$ -го підприємства  $m$ -му підприємству через  $x_{nm}$ , де  $1 \leq n, m \leq N$  ( $x_{nm} < 0$ , якщо перше підприємство ( $n$ ) винне другому ( $m$ ), і  $x_{nm} > 0$  — у протилежному випадку). Ясно, що

$$x_{nm} = -x_{mn}, x_{nn} = 0,$$

тобто сукупність боргів описується кососиметричною матрицею розмірності  $N \times N$  з нульовою діагоналлю ( $x_{nn} = 0$ , бо підприємство не може бути винне само собі). Сума всіх взаємних боргів обчислюється за формулою:

$$X = \sum_{n=1}^N \sum_{m=1}^N |x_{nm}|, \quad (3.1)$$

Величина  $X$  (3.1) є однією з інтегральних кількісних характеристик фінансового стану системи, якщо вона має порядок, однаковий із сумою всіх вільних коштів підприємства ( $X_0$ ), тобто:

$$X \geq X_0 = \sum_{n=1}^N x_n. \quad (3.2)$$

Ситуація, що описується нерівністю (3.2), власне, означає кризу несплат (тут  $x_n > 0$  — індивідуальні власні засоби підприємств).

Ще однією важливою характеристикою є баланс кредитів і боргів (сальдо) кожного підприємства:

$$S_n = \sum_{m=1}^N x_{nm}, \quad (3.3)$$

Зазначимо, що, як видно з (3.3), можливими є варіанти  $S_n > 0$ ;  $S_n < 0$ ;  $S_n = 0$ . Якщо  $S_n > 0$ , то підприємство в певному розумінні є кредитором підприємств-боржників, тобто тих, у кого  $S_n < 0$  (якщо  $S_n = 0$ , то таке підприємство вважається «нейтральним» щодо боргів). Якщо  $|S_n| < x_n$ , то індивідуальний фінансовий стан підприємства є, по суті, нормальним, оскільки його реальні сумарні борги (чи кредити) менші, ніж його вільні засоби (кошти). Аналогічно сумарне абсолютне сальдо системи

$$S = \sum_{n=1}^N |S_n| \quad (3.4)$$

є макропоказником її можливого фінансового «здоров'я». Якщо  $S < X_0$ , то вільних коштів у системі більше, ніж дійсних боргів, і потенційно вона може успішно функціонувати. Між величинами  $X$  та  $S$  завжди існує певне співвідношення. Для будь-якої довільної матриці боргів виконується нерівність:

$$X \geq S, \quad (3.5)$$

тобто сумарний борг не може бути меншим за сумарне сальдо.

Завдання щодо погашення взаємних боргів полягає в тому, щоб, знаючи матрицю  $X$ , відшукати матрицю «нових» боргів  $X'$ , для котрої б виконувалася умова  $X' < X$ . Очевидно, що ідеальним її розв'язком був би такий, щоб  $X' = S$ , тобто щоб нерівність (3.4) стала рівнянням. Зазначимо, що тоді для такої, що є безпечною по суті, системи з  $S \leq X_0$  виконувалось би співвідношення  $X' = S \leq X_0$ , і після взаємозаліку вона могла б нормально

функціонувати (хоча зменшення обсягів  $X$  у будь-якому випадку є сприятливим).

Будуючи математичну модель процедури взаємозаліків, використовуватимемо низку операцій. Перша — це відмова, на певному етапі, від детального розгляду множини індивідуальних боргів і відповідних зв'язків між підприємствами. Перехід з мікрорівня на макрорівень.

Зазначимо, що процедура моніторингу ланцюжків для  $N$  підприємств має принциповий недолік. Розгляньмо спочатку ланцюжок, у якому кожне підприємство з першого до  $M$ -го ( $M \leq N$ ) винне іншому однакову суму, і таку ж суму винне  $M$ -те підприємство першому (рис. 3.2).

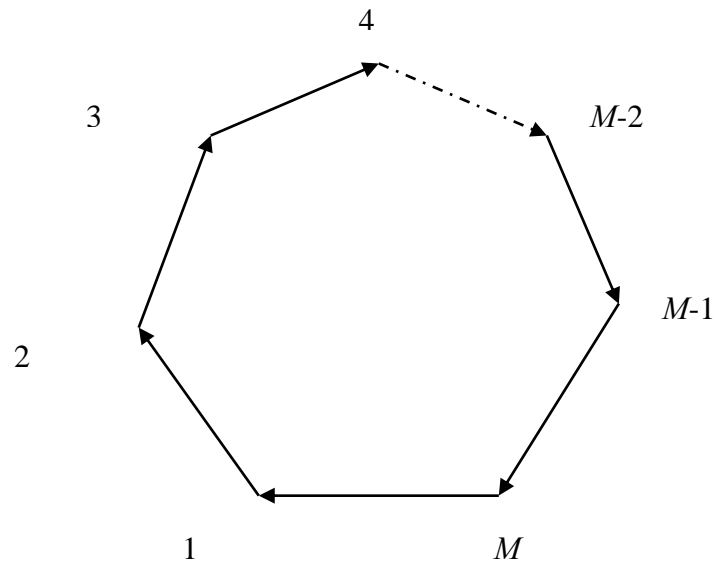


Рис.4.2.Замкнений ланцюжок підприємств-боржників

Ланцюжок є замкненим, і розв'язок є очевидним — усі борги в ланцюжку погашаються. Нехай тепер  $M$ -те підприємство не винне нічого 1-му (рис. 3.3).

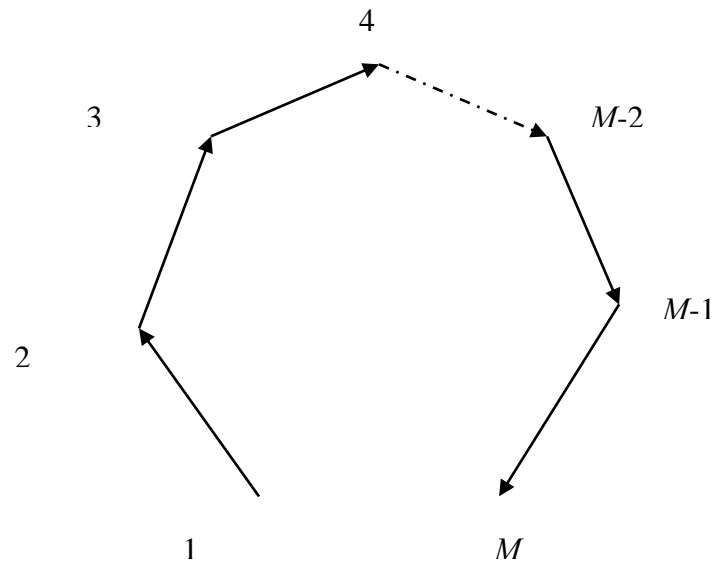


Рис. 3.3. Розімкнений ланцюжок підприємств-боржників

Ланцюжок розімкнений, і цей метод є непридатним. У той же час просте рішення полягає в тім, що борги підприємств з другого до (М - 1)-го не анулюються, а борг першого переадресується М-му (рис. 3.4).

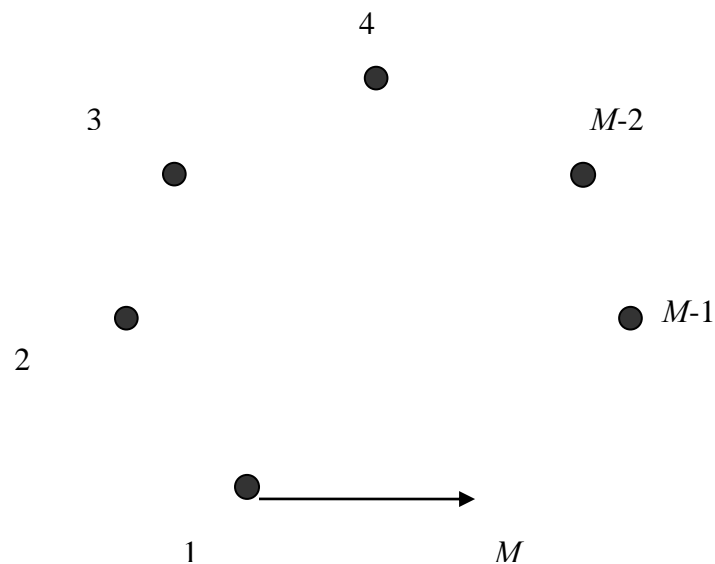


Рис. 3.4. Переадресація боргів

Економічний сенс переадресації відповідає суті вексельного обігу, коли боргове зобов'язання змінює своїх хазяїв, і в результаті у боржника (перше підприємство) з'являється новий кредитор (М-не підприємство).

На відміну від ситуації з боргами в ланцюжках повна система боргів по всіх ланцюжках є замкненою, бо розглядаються взаємні борги. Справді, з властивості  $x_{nm} = -x_{mn}$  маємо, що

$$\sum_{n=1}^N \sum_{m=1}^N x_{nm} = 0$$

для будь-якої сукупності несплат. Враховуючи, що  $S_n = \sum_{m=1}^N x_{nm}$ ,

з останнього рівняння дістаємо

$$\sum_{n=1}^N S_n = 0, \quad (3.6)$$

або сума додатних сальдо підприємств дорівнює за абсолютною величиною сумі від'ємних сальдо, тобто

$$\sum_{S_n > 0} S_n = -\sum_{S_n < 0} S_n = \frac{S}{2} \quad (3.7)$$

Отже, якщо розглядати на макроекономічному рівні систему взаємних боргів, то вона має властивість «симетричної консервативності».

Рівняння (3.7) пояснює структуру для побудови математичної моделі ідеального взаємозаліку, який відбувається за таких умов:

- 1) усі борги  $x_{nm}$  відомі й визнаються підприємствами;
- 2) після проведення взаємозаліку сальдо підприємств  $S_n$  залишаються незмінними:  $S'_n = S_n$ , тобто індивідуальний фінансовий стан кожного з них не змінюється;
- 3) частина боргів  $x_{nm}$  списується, а частина переадресується, тобто у підприємств можуть як з'явитися нові боржники та кредитори, так і частково зникнути старі.

Зміст макропроцедури взаємозаліку полягає в тому, що замість величин  $x_{nm}$  розглядаються величини  $S_n$ . Підприємства з  $S_n < 0$  оголошуються

боржниками (в обсязі свого сальдо), а підприємства з  $S_n > 0$  — кредиторами (в тих самих обсягах). Після цього борги підприємств з  $S_n < 0$  певним чином розподіляються між кредиторами, тобто будується нова система боргів  $x_{nm}$ . У цьому разі виконується друга умова і досягається рівність  $X' = S$ , тому розв'язок задачі якоюсь мірою є раціональним. Таких розв'язків, взагалі кажучи, може бути багато, бо розподіляти борги між кредиторами можна різними способами. Наведемо два найпростіших.

Перший можна подати за допомогою формули, згідно з якою нові борги обчислюються через старі:

$$x'_{nm} = \frac{S_n |S_m| - S_m |S_n|}{S} \quad (3.8)$$

Згідно з (3.8) борг будь-якого підприємства (обсяг якого  $S_n$ , якщо  $S_n < 0$ ) між підприємствами-кредиторами розподіляється у частках, пропорційних обсягам їхнього сальдо (що дорівнюють  $S_m$ , якщо  $S_m > 0$ ). Підприємству, що має більше за обсягом позитивне сальдо, нараховується від кожного з боржників більша частка його боргів, у сумі вони дають величину  $S_m$ . Для підприємств із нульовим сальдо взаємозалік зводиться до погашення всіх їхніх боргів і всіх боргів їм.

Зазначимо, що в (3.8) для нових боргів маємо  $x'_{nm}$ , коли  $S_n < 0$ ,  $S_m < 0$  чи коли  $S_n > 0$ ,  $S_m > 0$  (після взаємозаліку боржники не винні боржникам, а кредитори — кредиторам). Це означає, що кількість отриманих фінансових зв'язків між підприємствами значно менша за максимально можливу, коли кожне підприємство є одночасно і боржником, і кредитором будь-якого іншого, а матриця боргів не має нульових елементів (окрім, звичайно, діагональних).

Другий спосіб ґрунтується на тому, що кількість зв'язків може бути значно зменшена, якщо провести попереднє впорядкування підприємств згідно з абсолютними значеннями їхніх сальдо та встановити безпосередні зв'язки між боржниками й кредиторами одного масштабу (великі з великими, малі з малими).

Ця процедура допускає просту геометричну інтерпретацію. На рис. 3.5 на верхній прямій лінії описано розподіл сальдо кредиторів (у спадній послідовності). Довжина відрізків цієї прямої дорівнює обсягові сальдо кожного підприємства  $S_p > 0$ ,  $1 < p < N$ , а її загальна довжина, очевидно —  $S/2$ .

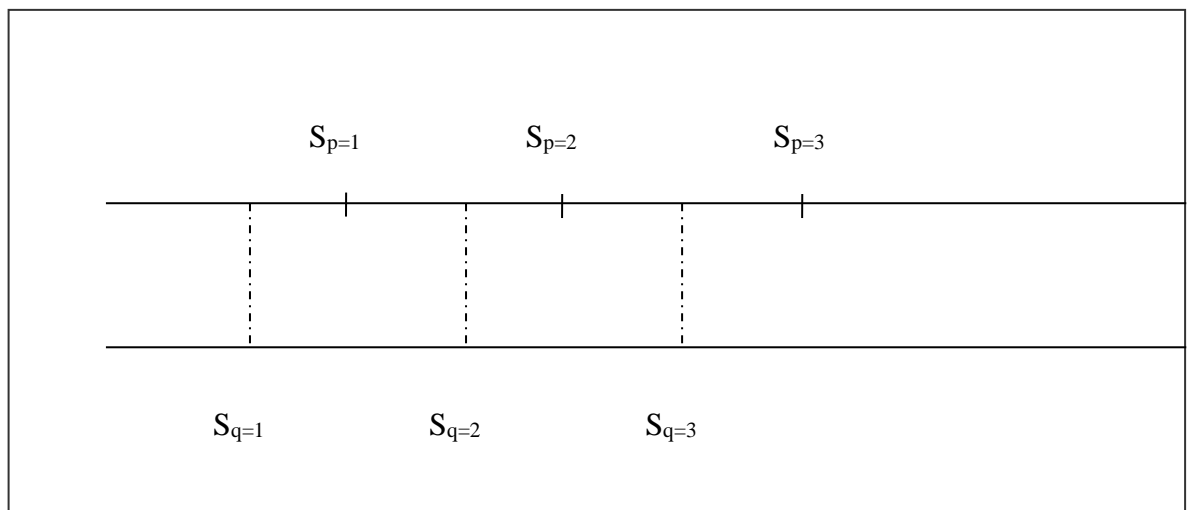


Рис. 3.5. Графічне зображення сальдо боржників та кредиторів

На нижній прямій описано розподіл сальдо боржників  $S_q < 0$ ,  $1 < q < N$ ,  $p + q < N$  (сальдо взяті з оберненим знаком) також у спадній послідовності. Її довжина згідно з (3.7) також дорівнює  $S/2$ . Штрихові лінії, що проведені з вузлів нижньої прямої, поділяють «пряму кредиторів» на  $q$  відрізків, що дорівнюють обсягам боргу кожного підприємства. Цей борг або дістається



одному кредиторіві, або ділиться між кількома відповідно до розташування вузлів верхньої прямої відносно даного відрізка.

Описаний алгоритм є раціональним за критерієм  $X' = S i$ , очевидно, оптимальним за кількістю зв'язків, що залишилися після взаємозаліку.

Станом на 01 січня 2022 року в ТОВ «Жилсервіс» сформована дебіторська заборгованість в розмірі 126320 грн. В свою чергу ТОВ «Жилсервіс» має кредиторську заборгованість в розмірі 304527,6 грн. Згідно актам звірки розрахунків між підприємствами станом на 01 січня 2022 р. існує заборгованість в розмірі 1290360,3 грн. Таким чином, можливе проведення взаємопогашення дебіторської та кредиторської заборгованості цих підприємств (рис. 3.6).



Рис. 3.6. Схема взаємопогашення дебіторської та кредиторської заборгованості

Сума взаємопогашення становить 126320 грн. В результаті проведеної операції:

- 1) Дебіторська заборгованість ТОВ «Жилсервіс» перед Підприємством 1 становить 0,00 грн.

- 2) Дебіторська заборгованість Підприємства 1 перед Підприємством 2 становить 1164040,3 грн (1290360,3 грн.-126320 грн.).
- 3) Дебіторська заборгованість Підприємства 2 перед ТОВ «Жилсервіс» становить 178207,6 грн (304527,6 грн.-126320 грн.).

Таким чином, в результаті процедури взаємозаліку відбулося одномоментне анулювання (зменшення) дебіторської заборгованості: оголошується, що дебіторська заборгованість зменшена на 126320 грн., і підприємство ТОВ «Жилсервіс» продовжує функціонувати маючи менший борг перед Підприємством 2 та з погашеною дебіторською заборгованістю Підприємства 1.

Слід зазначити, що наведена математична модель взаємопогашення дебіторської та кредиторської заборгованості може бути застосована на підприємстві ТОВ «Жилсервіс» лише за умов:

- 1) всі суми дебіторської та кредиторської заборгованості відомі та визнаються підприємствами;
- 2) після проведення взаємозаліку сальдо підприємств залишаються незмінними;
- 3) частина боргів списуються, а частина переадресовуються, тобто у ТОВ «Жилсервіс» можуть з'явитися нові дебітори та кредитори.

