

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет фінансів

Кафедра корпоративних фінансів і контролінгу

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА
ПРОГРАМА**

«Корпоративні фінанси»

Галузь знань

**07 «Управління та
адміністрування»**

Спеціальність

**072 «Фінанси, банківська
справа та страхування»**

Форма навчання: очна (денна)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА
РОБОТА**

на тему «Комерційне кредитування підприємств»

здобувача Рязанова Ганни Вікторівни

**Науковий керівник:
кандидат економічних наук, професор
Бабяк Наталія Дмитрівна**

**Робота допущена до захисту перед
екзаменаційною комісією з атестації
здобувачів вищої освіти (ЕК)**

**Завідувач кафедри корпоративних фінансів і
контролінгу:
доктор економічних наук, професор
Терещенко Олег Олександрович**

Київ - 2024

ЗМІСТ

Вступ.....	5
Розділ 1. Теоретичні аспекти комерційного кредитування підприємств.....	6
1.1. Сутність та роль комерційного кредитування в діяльності підприємства	6
1.2 Особливості надання товарного кредиту та його нормативно-правове забезпечення	15
1.3 Кредитний менеджмент підприємства.....	28
Розділ 2. Аналіз стану комерційного кредитування ТОВ «Агроліга».....	37
2.1. Аналіз кредитної політики підприємства щодо покупців продукції.....	37
2.2. Аналіз управління формуванням та інкасацією дебіторської заборгованості на підприємстві.....	47
Розділ 3. Напрями підвищення ефективності комерційного кредитування підприємств.....	
3.1. Проблеми комерційного кредитування в Україні та шляхи їх вирішення.....	53
3.2. Інтегрування сучасних фінансових інструментів у систему розрахунків підприємства з постачальниками та покупцями.....	58
Висновки.....	63
Список використаних джерел.....	69
Додатки.....	73

ВСТУП

Комерційне кредитування підприємств відіграє ключову роль у сучасній економіці, забезпечуючи необхідні фінансові ресурси для їхнього стабільного функціонування та розвитку. У зв'язку зі швидкими темпами технологічного прогресу, глобалізацією ринків та зростаючою конкуренцією, підприємства часто стикаються з необхідністю інвестувати у нові технології, модернізувати виробничі потужності, розширювати асортимент продукції та покращувати якість обслуговування клієнтів. Комерційні кредити дозволяють підприємствам швидко реагувати на зміни ринкових умов, забезпечуючи їм можливість реалізовувати стратегічні плани та підтримувати конкурентоспроможність. В умовах обмеженого доступу до власного капіталу, комерційне кредитування стає критично важливим інструментом для забезпечення фінансової стабільності та сталого розвитку бізнесу.

Крім того, сучасні економічні умови, що характеризуються нестабільністю та різкими коливаннями на фінансових ринках, підсилюють важливість ефективного використання комерційних кредитів. Підприємства часто стикаються з проблемами недостатності оборотних коштів, затримками платежів від контрагентів, підвищенням вартості ресурсів та іншими викликами, що можуть негативно вплинути на їхню діяльність. В таких умовах, комерційне кредитування стає не лише засобом фінансування поточних потреб, але й інструментом управління ризиками. Аналіз існуючих практик комерційного кредитування, оцінка їх ефективності та розробка рекомендацій щодо оптимізації процесу кредитування мають важливе значення для підвищення фінансової стійкості підприємств та забезпечення їхнього успішного розвитку в довгостроковій перспективі.

Отже необхідність дослідження даної теми, є вельми актуальною.

Метою бакалаврської роботи є: вивчення механізмів комерційного кредитування підприємств та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності використання комерційних кредитів у фінансовому менеджменті підприємств.

Поставлена мета обумовила необхідність вирішення ряду взаємопов'язаних завдань:

- дослідити основні види комерційного кредитування, що застосовуються у підприємницькій діяльності.
- аналізувати механізми та умови надання комерційних кредитів.
- визначити переваги та ризики використання комерційних кредитів для підприємств.
- оцінити вплив комерційного кредитування на фінансовий стан підприємств.
- розробити рекомендації щодо оптимізації процесу комерційного кредитування для підприємств в Україні;
- розглянути політику «кредитного менеджменту» для уникнення проблеми появи просроченої заборгованості;
- проаналізувати структуру та умови комерційного кредитування для ТОВ «Агроліга»;
- дослідити проблеми сучасного комерційного кредитування в Україні
- визначити інноваційні тенденції в комерційному кредитуванні для досліджуваного підприємства.

Об'єктом дослідження є підприємства, що використовують комерційне кредитування у своїй діяльності, на прикладі ТОВ «Агроліга».

Предметом дослідження є процес комерційного кредитування підприємств, включаючи умови, механізми надання та вплив комерційних кредитів на фінансовий стан підприємств.

Методи дослідження. До основних методів, що використовуються в кваліфікаційній роботі, можна віднести: метод порівняльного аналізу,

метод поєднання історичного та логічного, метод наукової абстракції, методи аналізу і синтезу, методи кількісного та якісного аналізу, групування, моделювання. В роботі також використані методи поєднання кількісного та якісного аналізу, групування, співставлення.

Інформаційною базою дослідження виступають: праці таких науковців як І. Бланк, С.Івахненко, О. Мелих, О. Терещенко, О. Кузакова, Е. Майєр, Р.Манн, Д. Хан. К.Дурі та інші, законодавчі та нормативні акти України, фінансова, управлінська звітність досліджуваного підприємства, періодичні видання, інтернетресурси.

Структура роботи. Бакалаврська робота складається з вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОМЕРЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність та роль комерційного кредитування в діяльності підприємства

Комерційне кредитування є одним із основних фінансових інструментів, що використовується підприємствами для забезпечення необхідних коштів для своєї діяльності. Воно передбачає отримання підприємством фінансових ресурсів у кредит від банківських установ або інших фінансових організацій з метою фінансування поточних витрат, інвестицій у розвиток, модернізацію виробничих потужностей, розширення бізнесу та інших потреб. Комерційні кредити можуть бути короткостроковими, середньостроковими або довгостроковими, залежно від потреб підприємства та умов кредитування.

Поняття "комерційне кредитування" розглядається в економічній літературі з різних теоретичних підходів, що акцентують увагу на різних аспектах цього фінансового інструменту. Основні підходи до визначення комерційного кредитування можна згрупувати наступним чином:

✓ *Фінансово-економічний підхід.*

Згідно з цим підходом, комерційне кредитування розглядається як фінансовий інструмент, який надає підприємствам можливість залучення додаткових коштів для фінансування своєї діяльності. В цьому контексті комерційне кредитування визначається як процес надання фінансових ресурсів у вигляді кредитів банківськими та іншими фінансовими установами на певний строк і під певний відсоток. Основна увага приділяється умовам кредитування, зокрема строкам, відсотковим ставкам, формам забезпечення та ризикам, пов'язаним з поверненням кредиту.

✓ *Інституційний підхід.*

Цей підхід фокусується на ролі фінансових інститутів, які надають комерційні кредити. Комерційне кредитування визначається як діяльність банківських та небанківських фінансових установ з надання кредитів підприємствам. Важливими аспектами є регуляторне середовище, у якому працюють ці інститути, правові аспекти укладання кредитних угод та регулювання взаємовідносин між кредитором і позичальником.

✓ *Управлінський підхід.*

У цьому підході комерційне кредитування розглядається як складова фінансового менеджменту підприємства. Воно визначається як процес залучення позикових коштів для оптимізації фінансової структури підприємства, підвищення його ліквідності та забезпечення фінансування поточних і інвестиційних потреб. Управлінський підхід акцентує увагу на стратегії та тактиці використання комерційних кредитів, оцінці їх ефективності та впливу на фінансовий стан підприємства.

✓ *Макроекономічний підхід.*

З макроекономічної точки зору, комерційне кредитування розглядається як механізм перерозподілу фінансових ресурсів у економіці. Воно визначається як процес, за допомогою якого фінансові інститути акумулюють тимчасово вільні кошти та надають їх підприємствам у вигляді кредитів, сприяючи тим самим економічному зростанню та розвитку. Цей підхід аналізує взаємозв'язок між обсягами кредитування та макроекономічними показниками, такими як ВВП, рівень інфляції, інвестиційна активність.

✓ *Правовий підхід:*

З правової точки зору, комерційне кредитування визначається як юридично оформлений процес надання коштів у позику на умовах, визначених кредитним договором. Цей підхід розглядає правові аспекти кредитування, включаючи укладання договорів, забезпечення виконання зобов'язань, врегулювання спорів між кредиторами та позичальниками.

Кожен з цих підходів надає різні перспективи на поняття "комерційне кредитування", підкреслюючи його багатогранність та важливість у сучасній економіці. Комплексне розуміння цього поняття потребує врахування всіх згаданих аспектів, що дозволяє сформувати цілісну картину його ролі та значення у діяльності підприємств.

Роль комерційного кредитування в діяльності підприємства полягає у тому, що через нього надається суб'єктам господарювання фінансова підтримка, підвищується рівень їх конкуренто та кредитоспроможності, зростають можливості масштабування, покращується кредитна історія.

Так, комерційне кредитування забезпечує підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення поточних операцій та інвестиційних проектів. Це дозволяє підприємствам продовжувати свою діяльність навіть за відсутності достатнього власного капіталу, підтримуючи їхню ліквідність і фінансову стабільність.

Доступ до комерційного кредитування дозволяє підприємствам інвестувати в нові технології, розширювати виробництво, запускати нові продукти та послуги. Це сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності на ринку, оскільки вони можуть оперативно реагувати на зміни ринкових умов та впроваджувати інновації.

Комерційні кредити надають підприємствам можливість швидкого розширення своєї діяльності без необхідності чекати накопичення власних коштів. Це особливо важливо для підприємств, які прагнуть швидко захопити нові ринки або розширити свою частку на існуючих ринках.

Використання комерційних кредитів дозволяє підприємствам диверсифікувати джерела фінансування, знижуючи ризики, пов'язані з залежністю від одного джерела капіталу. Це також допомагає управлінню фінансовими ризиками, забезпечуючи необхідні ресурси у випадку непередбачених фінансових труднощів.

Підприємства, які успішно користуються комерційним кредитуванням і вчасно виконують свої зобов'язання, покращують свою кредитну історію. Це підвищує їхню репутацію серед фінансових установ і дозволяє отримувати кредити на більш вигідних умовах у майбутньому.

Серед функцій комерційного кредитування варто назвати фінансову, інвестиційну, розподільчу, регулюючу та соціальну.

Основною функцією комерційного кредитування є надання фінансових ресурсів підприємствам для покриття їхніх поточних та інвестиційних потреб. Це забезпечує стабільний грошовий потік, необхідний для підтримки операційної діяльності та здійснення капіталовкладень.

Комерційне кредитування сприяє реалізації інвестиційних проектів підприємств. Завдяки кредитам підприємства можуть інвестувати у розвиток нових напрямків бізнесу, модернізацію виробничих потужностей, розширення асортименту продукції та підвищення якості послуг.

Комерційне кредитування виконує роль перерозподілу фінансових ресурсів у економіці. Фінансові установи, акумулюючи тимчасово вільні кошти, надають їх у кредит підприємствам, які потребують додаткового фінансування, сприяючи таким чином ефективному використанню капіталу в економіці.

Наявність доступу до комерційних кредитів стимулює підприємства до більш ефективного планування та управління своєю діяльністю. Це включає ретельне фінансове планування, аналіз інвестиційних проектів та підвищення ефективності використання ресурсів.

Комерційне кредитування також відіграє роль у регулюванні економічних процесів. Фінансові установи, контролюючи обсяги та умови надання кредитів, можуть впливати на рівень інвестиційної активності, темпи економічного зростання та загальну фінансову стабільність у країні.

Комерційне кредитування сприяє економічному розвитку, що в свою чергу може призводити до створення нових робочих місць, підвищення доходів населення та загального покращення добробуту суспільства.

Крім того, комерційне кредитування відіграє важливу роль в управлінні ризиками підприємства. Воно дозволяє диверсифікувати джерела фінансування, знижуючи залежність від власного капіталу та мінімізуючи ризики, пов'язані з непередбаченими фінансовими труднощами. В умовах економічної нестабільності, можливість отримання кредиту стає запорукою фінансової стійкості підприємства. Також, використання комерційних кредитів сприяє покращенню кредитної історії підприємства, що в майбутньому полегшує доступ до більш вигідних умов фінансування.

Таким чином, комерційне кредитування є невід'ємною складовою фінансової стратегії підприємства, забезпечуючи йому необхідні ресурси для стабільного функціонування та розвитку, підвищення конкурентоспроможності та управління фінансовими ризиками.

Комерційне кредитування є невід'ємною складовою фінансової діяльності підприємств, що забезпечує їм необхідні ресурси для стабільного функціонування та розвитку. Воно дозволяє підприємствам отримувати додаткові фінансові кошти для покриття поточних витрат, здійснення інвестицій, розширення виробництва та впровадження інновацій. Використання комерційних кредитів підвищує конкурентоспроможність підприємств, забезпечуючи їхню можливість швидко реагувати на зміни ринкових умов та впроваджувати нові технології. Крім того, комерційне кредитування сприяє диверсифікації джерел фінансування, що допомагає підприємствам ефективніше управляти фінансовими ризиками та підтримувати необхідний рівень ліквідності.

З іншого боку, для ефективного використання комерційного кредитування необхідно враховувати різні теоретичні підходи та аспекти цього фінансового інструменту, включаючи його фінансові, інституційні, управлінські, макроекономічні та правові аспекти. Підприємства повинні ретельно планувати свою кредитну політику, враховуючи всі переваги та ризики комерційних кредитів, а також працювати над покращенням своєї кредитної історії для отримання вигідніших умов фінансування. У цілому, комерційне кредитування, за умови правильного використання, може стати потужним інструментом для забезпечення сталого розвитку підприємств та економіки в цілому.

1.2 Особливості надання товарного кредиту та його нормативно-правове забезпечення

Товарний кредит є однією з форм комерційного кредитування, що надається підприємствам у вигляді товарів або послуг замість грошових коштів. Такий вид кредитування відіграє важливу роль у забезпеченні безперервності виробничих процесів та комерційної діяльності підприємств, сприяючи зростанню обсягів виробництва та реалізації продукції. Товарний кредит може надаватися на різних умовах, включаючи відстрочку платежу, виплату за частинами та інші форми, що узгоджуються між постачальником та покупцем. Основною особливістю товарного кредиту є те, що він не потребує від підприємства-позичальника залучення додаткових грошових ресурсів для погашення заборгованості, оскільки оплата здійснюється у вигляді товарів або послуг.

Оцінка ризику неповернення кредиту є важливим аспектом процесу кредитування, оскільки дозволяє фінансовим установам мінімізувати можливі втрати та забезпечити фінансову стабільність. Існує кілька

методів оцінки ризику неповернення кредиту, кожен з яких має свої переваги та обмеження. Одним з основних методів є аналіз фінансових коефіцієнтів, що включає оцінку показників ліквідності, рентабельності та заборгованості підприємства. Коефіцієнти ліквідності дозволяють виміряти здатність підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання, а рентабельність – визначити прибутковість відносно активів, власного капіталу або продажів. Оцінка заборгованості показує рівень заборгованості підприємства відносно його власного капіталу або активів, що є важливим для розуміння фінансової стійкості.

Скорингова система оцінки кредитоспроможності є ще одним поширеним методом. Вона використовує статистичні моделі для прогнозування ймовірності неповернення кредиту на основі історичних даних, присвоюючи потенційним позичальникам бали, що відображають їхню кредитоспроможність. Фактори скорингу включають фінансові показники, кредитну історію, тип і тривалість бізнесу, галузь діяльності та інші релевантні характеристики.

Аналіз грошових потоків є також важливим методом оцінки ризику неповернення кредиту. Він аналізує потоки грошових коштів підприємства для оцінки його здатності генерувати достатні кошти для погашення зобов'язань. Основними методами є аналіз чистого грошового потоку та вільного грошового потоку, а також аналіз співвідношення грошового потоку до боргу.

Аналіз кредитної історії підприємства є ще одним важливим методом. Він включає перевірку попередніх взаємин підприємства з кредиторами, своєчасність погашення попередніх кредитів, наявність прострочених платежів та інших порушень кредитних угод. Використання кредитних звітів та рейтингів, наданих кредитними бюро та агентствами, допомагає оцінити надійність позичальника.

Побудова рейтингових моделей є важливим інструментом оцінки ризику неповернення кредиту. Рейтингові агентства, такі як Moody's, Standard & Poor's, Fitch, надають оцінки і рейтинги, що дозволяють оцінити кредитоспроможність підприємства. Внутрішні рейтингові системи, розроблені банками або фінансовими установами, також можуть бути ефективними.

Стрес-тестування дозволяє моделювати вплив екстремальних економічних умов на фінансовий стан підприємства. Стрес-тестування допомагає оцінити стійкість підприємства до різних економічних шоків і визначити потенційні ризики неповернення кредиту. Сценарний аналіз включає розробку кількох сценаріїв розвитку подій та оцінку впливу кожного з них на здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання.

Аналіз галузевих ризиків є ще одним важливим методом. Він включає вивчення специфічних ризиків, характерних для галузі, в якій працює підприємство. Це включає аналіз ринкових тенденцій, конкуренції, регуляторного середовища та інших факторів, що можуть вплинути на фінансову стабільність підприємства. Порівняльний аналіз фінансових показників підприємства з середніми показниками галузі дозволяє виявити потенційні ризики та слабкі сторони.

Використання комплексного підходу, що поєднує кілька методів оцінки ризику неповернення кредиту, дозволяє банкам та іншим фінансовим установам більш точно прогнозувати ризики та приймати обґрунтовані рішення щодо кредитування. Це сприяє зниженню кредитних втрат та підвищенню фінансової стійкості кредитора.

Нормативно-правове забезпечення товарного кредиту в Україні регулюється низкою законодавчих актів, які визначають загальні положення щодо укладання договорів, прав та обов'язків сторін, а також механізмів захисту прав кредиторів і позичальників. Основним нормативним актом, що регулює відносини у сфері товарного

кредитування, є Цивільний кодекс України, який встановлює правові основи договору товарного кредиту. Зокрема, у статті 694 Цивільного кодексу України передбачено, що за договором товарного кредиту одна сторона зобов'язується передати іншій стороні товари, а остання зобов'язується оплатити їх у встановлений строк.

Крім того, правове регулювання товарного кредитування включає нормативні акти, що регулюють питання бухгалтерського обліку та оподаткування операцій з товарним кредитом. Зокрема, відповідно до Податкового кодексу України, операції з надання та отримання товарного кредиту підлягають оподаткуванню на загальних підставах, з урахуванням особливостей, визначених для товарних операцій. Важливу роль у правовому регулюванні товарного кредитування відіграють також стандарти бухгалтерського обліку, які визначають порядок відображення таких операцій у фінансовій звітності підприємств.

Одним з ключових аспектів нормативно-правового забезпечення товарного кредитування є захист прав кредиторів та позичальників. Для цього використовуються різні механізми, включаючи забезпечення виконання зобов'язань шляхом укладання договорів застави, поруки або інших видів забезпечення. Законодавство України передбачає можливість застосування примусових заходів у разі невиконання умов договору товарного кредиту, що сприяє підвищенню рівня довіри між учасниками комерційних відносин.

Таким чином, товарний кредит є важливим інструментом фінансування комерційної діяльності підприємств, що має свої особливості та регулюється комплексом нормативно-правових актів. Ефективне використання товарного кредиту сприяє забезпеченню безперервності виробничих процесів, підвищенню конкурентоспроможності підприємств та зростанню економіки в цілому.

Одним з ефективних шляхів вирішення проблеми щодо моніторингу та управління дебіторською заборгованістю є правильно розроблена

внутрішня кредитна політика підприємства, а саме вона являє собою стандартний набір процедур для того, щоб прийняти рішення з питань отримання кредиту, забезпечення дотримання умов надання кредиту та надання знижки.

Звичайно, якщо підприємство вимагає швидкої оплати за відвантажену продукцію, то зменшуються витрати на обслуговування дебіторської заборгованості, одночасно збільшується дохідність та прибутковість підприємства. Але реалізація такої агресивної політики щодо дебіторів в майбутньому може призвести до зменшення покупців, відповідно дохідності і прибутковості. І навпаки надання економічно незважених знижок, чітко невизначені терміни кредитування у короткостроковому періоді приведуть до розширення кола клієнтів компанії, але в довгостроковій перспективі можуть призвести до зростання безнадійної дебіторської заборгованості, збільшення витрат на повернення коштів, і водночас зменшення дохідності і прибутковості. Тому необхідно чітко дотримуватися балансу між знижками, термінами надання кредитів.

Підприємство має розробити виважену кредитну політику щодо своїх покупців, вона має покладатися на такі фактори:

- Купівельна спроможність споживачів продукції;

- Кредитоспроможність дебітора;

- Стабільність фінансового ринку;

- Здатність підприємства нарощувати обсяги виробництва продукції за умови реалізації в кредит.

Також для підприємства доцільно розробити класифікацію дебіторів за рівнем надійності, що опирається на такі показники, як термін роботи з клієнтом, обсяги продажів клієнту; обсяги простроченої дебіторської заборгованості даного клієнта на кінець періоду (табл.1.2).

Таблиця 1.2

Перелік контрагентів за рівнем надійності

Перелік контрагентів за рівнем надійності	
<i>Група ризику</i>	Клієнт А
	Клієнт В
<i>Група підвищеної уваги</i>	Клієнт С
	Клієнт D
<i>Група "надійні клієнти"</i>	Клієнт Е
	Клієнт F
<i>Група "золоті клієнти"</i>	Клієнт G
	Клієнт Н

Звичайно, у разі невиконання контрагентами своїх зобов'язань з приводу питання погашення дебіторської заборгованості необхідно вдаватися до певних заходів, таких як:

телефонні дзвінки до відділу бухгалтерії покупця з метою нагадування про прострочення дебіторської заборгованості;

направлення боржнику акта звірки разом із листом, який містить прохання погасити наявну дебіторську заборгованість;

направлення боржнику листа, завізованого юристом підприємства з метою стягнення боргу; звернення до суду [5, с. 204-209].

Метод, основою класифікації якого є платоспроможність окремих дебіторів, полягає в такому: якщо одним дебітором не оплачено один або декілька рахунків протягом певного періоду часу, то заборгованість такого дебітора може бути визнана сумнівною. На суму такої заборгованості має створюватися резерв сумнівних боргів. Єдиним та основним недоліком цього способу формування резерву сумнівних боргів є те, що такий метод

доцільно застосовувати на підприємствах, що мають невелику кількість дебіторів. Перевагою цього способу є те, що можна легко аналізувати заборгованість кожного з дебіторів. Проте на підприємствах, кількість дебіторів якого є значною, доцільніше використовувати метод класифікації дебіторської заборгованості. Суть цього методу полягає в такому: вся дебіторська заборгованість, термін якої не перевищує 3 роки, може бути класифікована за групами:

- 1 – 30 днів з дати виникнення (факту відвантаження продукції або виставлення рахунку).
- 31 – 60 днів з дати виникнення заборгованості.
- 61 – 90 днів з дати виникнення заборгованості.
- 91 – 365 днів з дати виникнення заборгованості.

365 днів – 3 роки з дати виникнення заборгованості.

При визначенні сум сумнівної заборгованості підприємство самостійно визначає коефіцієнт сумнівності для кожної з груп. Коефіцієнт сумнівності встановлюється підприємством, виходячи з фактичної суми безнадійної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги за попередні звітні періоди. Коефіцієнт сумнівності у фінансовому обліку відіграє дуже важливу роль. Він дозволяє відносити частинами протягом певного періоду часу на витрати підприємства сумнівну заборгованість. Така методика дозволяє полегшити підприємству втрати від сумнівної та безнадійної заборгованості, тобто вона списується протягом трьох років (до того моменту, поки вона не буде визнана безнадійною), а не відразу, що, безперечно, полегшує фінансові втрати підприємства. Коефіцієнт сумнівності (K_c) відповідної групи дебіторської заборгованості може визначатися за такою формулою:

$$K_c = (S \cdot B_{3n} : D_{3n}) : i, \quad (1.1)$$

де S – сума;

Бзн – фактично списана безнадійна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги відповідної групи за n-й місяць обраного для спостереження періоду;

Дзн – дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги відповідної групи на кінець n-го місяця обраного для спостереження періоду;

i – кількість місяців в обраному для спостереження періоді.

У запропонованому Міністерством фінансів методі існує один, проте дуже вагомий недолік: даний метод практично не має ніякого економічного змісту. Для розрахунку коефіцієнта сумнівності за певний місяць залишок дебіторської заборгованості по відповідній класифікаційній групі практично ніякої ролі не відіграє. На підприємстві можливі такі ситуації, коли дебіторська заборгованість за готову продукцію, товари, роботи чи послуги відповідної групи виявилася списаною як безнадійна, а нова дебіторська заборгованість у цьому місяці не утворилася. Тобто залишок дебіторської заборгованості дорівнює нулю.

А тепер відповідно до формули розрахунку коефіцієнта сумнівності дебіторської заборгованості запропонованої Міністерством фінансів України, стає незрозумілим, чому він має дорівнювати. Виходячи з вищеописаного чиста реалізаційна вартість відповідної групи дебіторської заборгованості на невизначений термін має дорівнювати нулю.

Знаючи специфіку ведення бізнесу в Україні, створення тимчасових фірм, можна з упевненістю висловити думку, що дебіторська заборгованість може бути не отримана внаслідок визнання угоди судом недійсною, і тому можна включати таку втрачену заборгованість до складу резерву сумнівних боргів.

На основі цього можна розділити безнадійну заборгованість за відвантажені товари, виконані роботи та надані послуги на три групи:

1. Заборгованість, прострочена більш ніж 2 роки, по якій не велася претензійна робота і вірогідність отримання якої є досить сумнівною.

2. Прострочена заборгованість, по якій ведеться претензійно-позовна робота, вірогідність неотримання такої заборгованості також досить висока через причину банкрутства дебітора, відсутності у нього майна або визнання судом угоди недійсною і зникненням дебітора.

3. Інша прострочена заборгованість – вірогідність неотримання по п. 4 та 5 Закону про прибуток достатньо низька, а по пунктах 1, 2, 3 – підвищується при переводі заборгованості в групу 1 чи 2.

Безнадійна заборгованість повинна відображатися на позабалансових рахунках з метою контролю за можливістю стягнення у випадку зміни майнового стану боржника. Термін, на який заборгованість повинна обліковуватись на позабалансовому рахунку, встановлюють деякі практики в три, деякі в п'ять років із моменту списання. Зазначений термін повинен визначатися підприємством самостійно, але не менше трьох років із моменту списання заборгованості з балансу. В даному розділі наведено інформацію, яка стосується основних характеристик дебіторської заборгованості на підприємстві, а саме її класифікації, основних проблемних аспектів, що виникають при її обрахунку, розглянуто термін «кредитна політика» на підприємстві, яку необхідно застосовувати для ефективної побудови системи контролінгу дебіторської заборгованості та розглянуто основні методи нарахування та створення резерву сумнівних боргів на підприємстві, для того щоб знизити ризики від непогашення дебіторської заборгованості.

1.3. Кредитний менеджмент підприємства

В умовах ринкової економіки істотно змінилися цілі управління підприємством, зараз основною задачею кожного суб'єкта господарювання є максимізація прибутку та збільшення ринкової вартості.

Враховуючи дані тенденції, сучасні суб'єкти господарювання, звичайно, намагаються працювати на умовах повної передоплати, але

жорстка конкуренція, прагнення залучити покупців і збільшити обсяги продажів та прибутку «змушує» підприємства збільшувати обсяги товарних кредитів та відстрочок.

Але питання, для якого контрагента, які встановлювати часові терміни відстрочки, та на яких умовах надавати товарний кредит посідає вагоме місце, даний аналіз охоплює такий термін як «кредитна політика» підприємства.

Для того, щоб керування дебіторською заборгованістю було ефективним та мало вагомий результат на діяльність компанії необхідно усвідомити та чітко виокремити, які саме внутрішні фактори мають вплив на дебіторську заборгованість на підприємстві.

Найбільш популярною та правильною класифікацією факторів, що мають вплив на дебіторську заборгованість є класифікація запропонована І. Бланком.

І. Бланк ототожнює механізм управління дебіторською заборгованістю з кредитною політикою підприємства, тобто фактори впливу на дебіторську заборгованість він розкриває не тільки з точки зору тих, що мають прямий вплив на процес управління дебіторською заборгованістю, але й на ті фактори, що мають значення в процесі управління дебіторською заборгованістю через механізм реалізації кредитної політики [2, с. 460].

Для реалізації ефективної політики управління дебіторською заборгованістю, необхідно розробити своєрідний алгоритм етапів її впровадження.

Основні етапи політики управління дебіторською заборгованістю можна зобразити у вигляді схеми. (Додаток В)

Як видно з даної схеми, кредитна політика, що обирається кожним окремим підприємством стосовно контрагентів є вагомою складовою всього процесу управління дебіторською заборгованістю. Вибрана кредитна політика потенційно може здійснювати вагомий вплив на тактику та стратегію суб'єкта господарювання.

Тепер детальніше розглянемо поняття «кредитної політики» або «кредитного менеджменту». Кредитний менеджмент – це внутрішня політика, що встановлюється підприємством та охоплює такі поняття:

- яким клієнтам буде наданий кредит;
- якою буде величина кредиту;
- на який термін пропонується кредит;
- будуть чи дотримуватися знижки при дотриманні умов здійснення платежів;
- як можна знизити ризик неплатежу;

Необхідно розробити своєрідну схему надання товарного кредиту або так званої «відстрочки платежу».

Яким клієнтам буде наданий кредит:

Підприємство, що погоджується на надання кредиту, несе таким чином ризик «неплатежу» тому необхідно ретельно ставитися до процесу підбору контрагентів, яким може бути надана відстрочка платежу.

При наданні товарного кредиту необхідно проаналізувати «5 С кредиту»:

- кредитоспроможність (Capital)

Необхідно проаналізувати фінансовий стан клієнта, а саме показники його діяльності. Належним чином приділити увагу рентабельності та ліквідності бізнесу потенційного контрагента. Як додаток до цього до розрахунку мають включатися будь які масштабні вкладення дебітора, а саме інвестиції, контракти з постачальниками.

- Сума (ліміт) кредиту (Capacity)

Тобто клієнт має бути спроможним оплатити борг, по можливості необхідно проаналізувати його кредитну історію. Необхідно звернути увагу на вид діяльності дебітора та суму його активів. Сума, що надається в кредит має відповідати об'єму його фінансових ресурсів.

- Забезпечення кредиту (Collateral)

По можливості необхідно запросити заставу за надані в кредит товари, тобто підприємство, надаючи відстрочку платежу, має отримати гарантії на випадок несплати по товарному кредиту.

- Економічні умови (Conditions)

Значну увагу на спроможність контрагента оплатити свої зобов'язання здійснює стан галузі, в якій працює покупець, та загальне економічне становище країни в цілому.

- Характеристики самого клієнта (Characteristics) [30, с.34].

Для продавця важливо правильно виявити особисті якості покупця, а саме його чесність та порядність. Якщо справа йде про товариства з обмеженою відповідальністю, то всі ці якості мають бути присутні його керівнику. Продавець має впевненість, що керівник прикладе всі зусилля для оплати зобов'язання. Для того, щоб дістати інформацію про компанію та його керівників часто використовують інформацію з ЗМІ, чи не було підприємство – потенційний дебітор задіяне в певних скандальних ситуаціях. Також можна використовувати аудиторські висновки за попередні роки для аналізу [2, с. 408-409].

Також кредитний менеджмент має охоплювати такі сфери співпраці з дебіторами, як система збору платежів та система наданих знижок. Система збору платежів – цей розділ співпраці з дебіторами передбачає розробку основних умов оплати та систем взаємодії з дебіторами у разі порушення термінів розрахунку; розробка критеріїв щодо дотримання контрагентами платіжної дисципліни; введення платіжних санкцій у результаті відхилення від часових рамок оплати за товари та послуги. Система наданих знижок – система стимулювання добросовісного відношення дебіторів за рахунок надання знижок. В економічно розвинених країнах найчастіше використовується така система знижок

“d/k net n”, ця схема означає, що:

- а) покупець отримує знижку в розмірі d% в результаті оплати отриманого товару впродовж k днів з початку періоду кредитування;

- б) покупець оплачує повністю вартість товару, якщо оплата здійснюється в період з $(k + 1)$ -го по n -й день кредитного періоду, є змістове навантаження «net», тобто до кінця терміну дебітор зобов'язаний «розчистити» свої товарні кредити перед постачальником.
- в) у разі несплати впродовж n днів покупець буде змушений додатково оплати штраф, величина якого буде варіюватися залежно від терміну прострочення.

Надання знижки є вигідним процесом, як для покупця, так і для продавця. Перший має пряму вигоду від зниження витрат на придбання товарів, другий отримує опосередковану вигоду у зв'язку з прискоренням терміну обертання коштів, вкладених в дебіторську заборгованість, яка як і виробничі запаси являє собою іммобілізацію грошових коштів [3, с. 524-525].

Для того, щоб реалізація кредитного менеджменту на підприємстві була найбільш ефективною необхідно дослідити групи факторів, що можуть мати вплив на дебіторську заборгованість, а саме можна виокремити:

- зовнішні або загальноекономічні;
- галузеві фактори;
- внутрішні фактори.

До зовнішніх факторів варто віднести фактори, що не залежать від організації діяльності підприємства й обмежити їхній вплив менш можливо або в окремих випадках практично неможливо. А саме:

- стан економіки в країні, наприклад спад виробництва, безумовно, збільшує розміри дебіторської заборгованості;
- загальний стан розрахунків у країні - криза неплатежів однозначно приводить до росту дебіторської заборгованості;
- ефективність грошово-кредитної політики НБУ, оскільки обмеження емісії викликає так називаний "грошовий голод", що в кінченому підсумку ускладнює розрахунки між підприємствами;

- рівень інфляції в країні, так при високій інфляції багато підприємств не поспішають погасити свої борги, керуючись принципом, чим пізніше термін сплати боргу, тим менше його сума;
- інші макроекономічні, соціальні і політичні фактори.

Галузеві фактори:

- стан галузі національної економік, де працює фірма;
- вид продукції - якщо це сезонна продукція, то ризик росту дебіторської заборгованості об'єктивно обумовлений;
- місткість ринку галузі та ступінь його насиченості, так у випадку малої місткості ринку і максимальної його насиченості даним видом продукції природним образом виникають труднощі з її реалізацією, і як наслідок ростом дебіторських заборгованостей.

Внутрішні фактори які цілком залежать від професіоналізму фінансового менеджменту компанії, від володіння мистецтвом – керування дебіторською заборгованістю. В залежності від характеру впливу:

Прямі ті що впливають безпосередньо на обсяг реалізації робіт і послуг - загальний виторг від реалізації товарів і послуг варто розділити на:

- рівень дебіторської заборгованості
- ті підприємства і його динаміка в попередньому періоді;
- середній період інкасації дебіторської заборгованості та швидкість обертання інвестованих у неї засобів (коефіцієнти обертання);
- склад простроченої дебіторської заборгованості, виділяються сумнівна і безнадійна заборгованість;
- суму ефекту, отриманого від інвестування засобів у дебіторську заборгованість;
- виваженість кредитної політики підприємства.

Це означає економічно виправдане встановлення термінів і умов надання кредитів, об'єктивне визначення критеріїв кредитоспроможності і платоспроможності клієнтів, оптимальне надання знижок при достроковій сплаті ними рахунків, облік інших ризиків, що мають практичний вплив на

збільшення або зменшення дебіторської заборгованості підприємства. Непрямі, впливають через механізм обрання та реалізації кредитної політики:

- потенційна здатність підприємства нарощувати обсяг виробництва продукції при розширенні можливостей її реалізації за рахунок надання кредиту;
- група факторів формуючу систему кредитних умов:
- можливі терміни надання кредиту (кредитний період);
- розміри наданого кредиту (кредитний ліміт);
- вартість надання кредиту;
- можливість надання знижок;
- штрафні санкції за прострочення виконання зобов'язань.
- група факторів для оцінки кредитоспроможності покупців і диференціація умов надання кредиту:
- формування й експертизу інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців;
- диференціацію кредитних умов відповідно до рівня кредитоспроможності покупців.
- фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства, їхнє відношення до рівня припустимого ризику в процесі здійснення господарської діяльності.

Під впливом вище перелічених факторів формується, найчастіше три принципових типи кредитної політики підприємства стосовно покупців продукції - консервативна, помірна та агресивна (у табл. 1.3 надано узагальнену порівняльну характеристику трьох типів кредитної політики).

Таблиця 1.3 – Порівняльна характеристика трьох типів кредитних політик

<i>Показники</i>		<i>Типи кредитних політик</i>		
		<i>Консервативна</i>	<i>Помірна</i>	<i>Агресивна</i>
Ліквідність ДЗ		Головна орієнтація на збільшення	Без суттєвих змін	Зниження
Рентабельність	Обсяг продукції	Без суттєвих змін	Тенденції до зростання	Суттєве збільшення
	Прибутковість			Головна орієнтація на максимізацію
Умови кредиту	Терміни	мінімізація	Згідно з загальноприйнятою фінансовою практикою	максимальні, з можливістю пролонгації
	Вартість	Максимізація		зниження до мінімально допустимого порогу
	Ризики	Повністю відсутній	Головна орієнтація підтримка на середньому рівні	Досить високий
Частка ДЗ у оборотних активах		не перевищує 40 %	досягає 45 %	перевищує 50 %
Тривалість обороту ДЗ в днях		52	72	95 та вище

Отже питання кредитного менеджменту є досить вагомим у загальному процесі контролінгу дебіторської заборгованості. Тобто, необхідно врахувавши всі вищеперераховані фактори, розробити правильну систему надання відстрочки платежів для кожного окремого кредитора з метою мінімізації ризиків від непогашення дебіторами їх зобов'язань.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СТАНУ КОМЕРЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ НА ТОВ «АГРОЛІГА»

2.1. Аналіз кредитної політики підприємства по відношенню до покупців продукції

ТОВ «Агроліга» - група компаній, що заснована у 2003 році з метою забезпечення населення України високоякісною олійною продукцією вітчизняного виробництва також до сфери діяльності підприємства належить виробництво молока та вирощування зернових культур, здійснення торгівельної діяльності як на території України, так і за її межами. ТОВ «Агроліга» - це сучасна група підприємств з позитивною динамікою зростання, котра поставила перед собою ціль - вихід на загальнонаціональний ринок і завоювання лідируючих позицій в об'ємах продаж в олійно-жировій галузі та галузі рослинництва. Для її досягнення на підприємстві створено всі необхідні передумови, підприємство представляє собою єдиний комплекс цехів та допоміжних підрозділів з розвиненою інфраструктурою, котра забезпечує оптимальні результати діяльності.

Так за останні два роки в рамках прийнятої стратегії інноваційного розвитку потужностей підприємства поповнились новими сучасними лініями та обладнанням, здійснюючи такі основні види діяльності:

- оптова та роздрібна торгівля соняшниковою олією, зерновими культурами;
- переробка насіння олійних культур, виробництво олійної культури;
- переробка рослинної олії (рафінування, фасування);
- посередництво та комерційна діяльність.

На підприємстві існує два виробничих приміщення:

- цех фільтрації, виморозки нерафінованої олії;
- цех рафінації.

В зв'язку з постійно зростаючим протягом останніх років попитом на соняшникову олію на внутрішньому та зовнішньому ринках, підприємство у 2006 році ввело в експлуатацію цех по рафінації олії соняшникової, що дало можливість суттєво збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції на всій території України.

Компанія щорічно нарощує виробничі потужності і у найближчій перспективі буде встановлено нове додаткове обладнання, а також удосконалено окремі процеси на рівні останніх світових технологічних досягнень у виробництві рафінованої соняшникової олії.

В ході будь якого операційного циклу звичайним явищем є виникнення дебіторської заборгованості - активу, що для дебіторів є джерелом безкоштовних засобів, а для суб'єктів господарювання джерелом для розширення ринку.

Дебіторська заборгованість, разом з виробничими запасами, утворює значну частину в структурі активу балансу підприємства (Додаток А).

Тому, слід більше уваги приділяти проблемі ефективності використання оборотних активів підприємства.

Враховуючи, що проаналізоване підприємство функціонує у галузі сільського господарства, та є групою компаній, що постійно розширюється, то на рівень дебіторської заборгованості здійснює вплив розширення підприємством своїх обсягів, тому необхідно проаналізувати те, що група компаній постійно розвивається, підприємство закуповує нові фермерські господарства, і на рівень дебіторської заборгованості цей чинник здійснює значний вплив, насамперед враховуючи той фактор, що вони купуються вже з існуючим рівнем заборгованості. Також на рівень дебіторської заборгованості впливає сезонність виробництва, що спостерігається у підприємствах, сферою функціонування яких є сільське

господарство, адже основною продукцією підприємства є зернові культури, обсяги продажу залежать від величини врожаю, характерного для певного періоду.

Проаналізувавши показники фінансової звітності підприємства (балансу), було виявлено, що частка дебіторської заборгованості в загальній частині оборотних активів складає 24%. (Додаток А). Тобто сума дебіторської заборгованості в балансі підприємства знаходиться на оптимальному рівні, але для підтримки надійного рівня фінансової стійкості та ліквідності компанія має дотримуватися ефективної політики контролінгу дебіторської заборгованості та моніторингу її коливань за період.

Оскільки аналізоване підприємство є досить динамічною господарюючою структурою, що швидко розвивається та розширює межі своєї діяльності, дотримуючись агресивної стратегії завоювання ринку, та отримання нових клієнтів, то відповідно і дебіторська заборгованість являється досить динамічним активом, величина якого значно коливається.

Аналіз дебіторської заборгованості проводиться у розрізі компаній групи, тому що для кожного підприємства характерний певний рівень дебіторської заборгованості, що класифікується на декілька видів згідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, а саме торгова дебіторська заборгованість (найбільш ризикований вид активів), інша дебіторська заборгованість, позики видані покупцям та позики видані пов'язаним сторонам (табл.2.1).

Таблиця 2.1 – Динаміка дебіторської заборгованості ТОВ «Агроліга» за 2021-2023, тис. грн.

Опис	2023	2022	2021	Приріст			
				2023/2022	%	2022/2021	%
Торгова дебіторська заборгованість	113 472	99 862	91 386	13 609	13,63%	8 475	9,27%
%	54,25%	56,06%	55,56%	43,33%		62,10%	
Позики видані пов'язаним сторонам	73 266	56 327	52 414	16 938	30,07%	3 913	7,47%
%	35,03%	31,62%	31,87%	53,93%		28,67%	
Позики видані третім сторонам	2 038	2 191	1 926	232	-6,98%	264	13,74%
%	0,97%	1,23%	1,17%	0,74%		1,94%	
Інша дебіторська заборгованість	20 370	19 743	18 748	626	13,63%	995	5,31%
%	9,74%	11,08%	11,40%	1,99%		7,29%	
Сума	209 147	178 125	164 476	31 407	30,07%	13 649	35,79%

За аналізований період (2021 - 2023 рр.) відбулося зростання у розмірів торгової дебіторської заборгованості, у 2023 році приріст складав 43,33% . Це пов'язано з тим, що компанія постійно розширює обсяги продажів продукції, діє згідно до стратегії захоплення більшої ринкової ніші, оскільки більшість продажів компанією здійснюється в кредит, то обсяг торгової дебіторської заборгованості зростає пропорційно до обсягів реалізації продукції.

Відбулося зростання категорії «позики видані пов'язаним сторонам» на 53,93 %, у структурі по даній категорії дебіторської заборгованості особливих змін не відбулося, її частка складає в середньому 32%. Категорія дебіторської заборгованості «позики видані третім сторонам» у 2023 році в порівнянні з 2022 зазнала спаду на 6,98%. В цілому значних змін в структурі по цій статті не відбулося, категорія «позики видані третім сторонам» займає найменшу частку в середньому

1%. Категорія «інша дебіторська заборгованість» зросла на 13%, але водночас у загальній структурі дебіторської заборгованості її частка зменшилась з 11% до 9,74% .

В цілому за аналізований період відбувся приріст майже по всіх видам статті дебіторської заборгованості. Суттєвих змін в структурі не відбулося: торгова дебіторська заборгованість займає найбільшу частку (в середньому 50%), позики видані пов'язаним сторонам (в середньому 30%), інша дебіторська заборгованість (11%), позики видана третім сторонам (1%).

Якщо аналізувати загальні тенденції щодо змін дебіторської заборгованості підприємства, то в цілому переважає приріст по всіх елементах даної балансової статті. Збільшення торгової дебіторської заборгованості можна розглядати з точки зору стратегічної орієнтації компанії, що дотримується агресивної тенденції до отримання лідерства на ринку, яка передбачає отримання лідируючих позицій з продажів по всій території України та вихід на міжнародні ринки. Також слід враховувати, що дебіторською заборгованістю являється не тільки відстрочка платежу за реалізовані товари і послуги, а й позики, що можуть надаватися співробітникам компанії та пов'язаним сторонам, але основним об'єктом дослідження є торгова дебіторська заборгованість, що пов'язано з існуючою конкуренцією на ринку, та необхідністю підприємством розширювати межі товарного кредиту покупцям з метою завоювання «більшої ринкової ніші» чи утримання вже існуючої.

Враховуючи існування прямо пропорційної взаємозалежності між обсягами продажів та рівнем дебіторської заборгованості доцільним буде проведення аналізу впливу розширення ринку на збільшення даного активу.

Проаналізувавши, динаміку дебіторської заборгованості було виявлено, що у 2023 році відбулося зростання торгової дебіторської заборгованості на 8969, 38 млн. грн. Якщо провести аналіз виручки від

реалізації на підприємстві за період (2021 – 2023 рр.), також спостерігається тенденція до зростання (рис. 2.1).

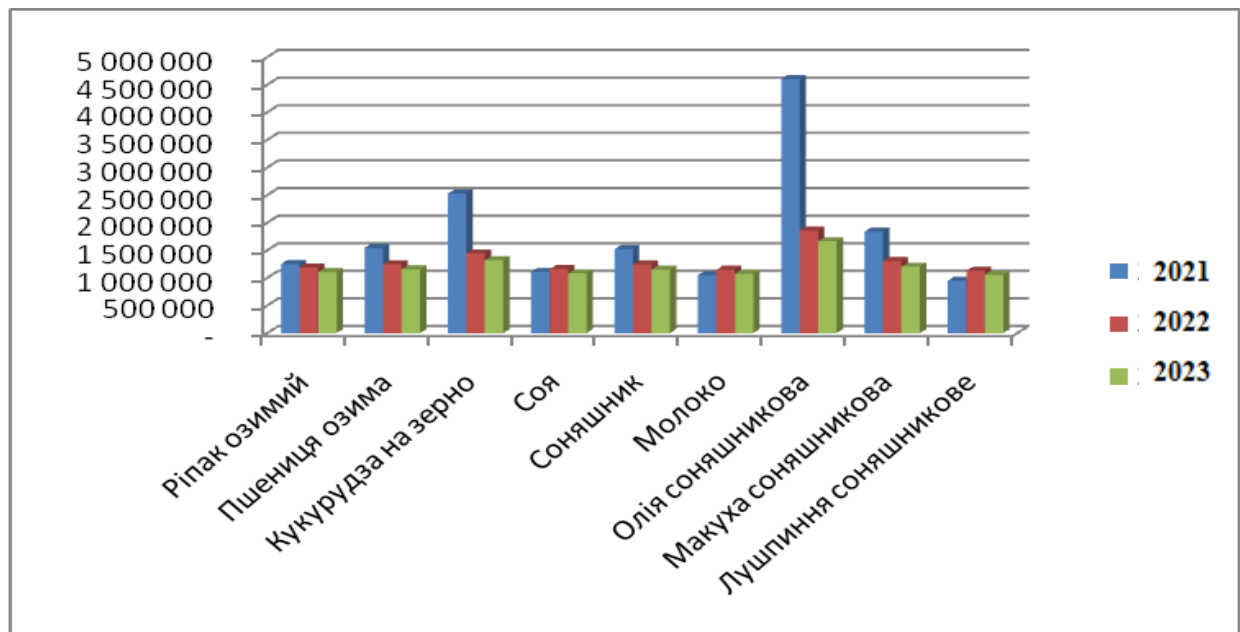


Рисунок 2.1 – Динаміка виручки від реалізації ТОВ «Агроліга» за 2021-2023 рр., тис.грн.

Проаналізувавши, динаміку виручки від реалізації продукції на підприємстві, можна відзначити стрімке зростання виручки від реалізації олії соняшникової, кукурудзи на зерно. По всім іншим видам продукції не було помітного підйому.

Відбувся значний стрибок щодо розмірів виручки від продажу олії соняшникової, основного виробничого напрямку підприємства, на який максимально зорієнтовані виробничі потужності, дана тенденція до зростання може бути пояснена зростанням ціни на олію за аналізований період. (табл.2.2)

Аналіз цін на олійну продукцію показав, що за період з 2021 - 2023 рр., що за період з 2021 – 2023 р. відбулося коливання цін на олійну продукцію, у 2021 році в середньо ціни утримувалися на рівні 7020 грн /т, у 2022 році – 9585 грн/т, у 2023 р. – 10 880 грн/т.

Тобто в середньому зростання відбулося на 3860 грн/т за період 2021-2023 рік, дана ситуація у зростанні ціни реалізації призвела до зростання виручки, а також до збільшення дебіторської заборгованості на балансі підприємства, одним із факторів даного збільшення є зростання ціни.

Таблиця 2.2 –Ціни на соняшникову олію за 2021-2023 рр., грн

Дата	Олія нерафінована, УАН/т	Дата	Олія нерафінована, УАН/т	Дата	Олія нерафінована, УАН/т
06.01.2023	30 600	07.01.2022	19 300	01.01.2021	17 050
10.02.2023	31 200	04.02.2022	19 250	05.02.2021	16 900
02.03.2023	30 800	04.03.2022	19 500	05.03.2021	16 600
06.04.2023	30 600	01.04.2022	19 800	02.04.2021	16 500
04.05.2023	30 900	06.05.2022	19 900	07.05.2021	16 250
01.06.2023	31 100	03.06.2022	19 600	04.06.2021	16 300
06.07.2023	31 800	01.07.2022	19 200	02.07.2021	16 200
03.08.2023	31 700	05.08.2022	19 500	06.08.2021	17 450
07.09.2023	31 800	02.09.2022	19 300	03.09.2021	17 750
05.10.2023	38 300	07.10.2022	19 500	01.10.2021	19 200

В таблиці 2.3 надано інформацію про зростання цін на олійну продукцію за аналізований період, що пояснює підйом виручки саме за цим видом реалізації продукції.

Наступним елементом аналізу динаміки дебіторської заборгованості на підприємстві може бути поява та вибуття нових дебіторів-контрагентів та розширення обсягів продажів аналізованим підприємством. Щоб ефективно простежити збільшення та динаміку торговельної дебіторської заборгованості на підприємстві було виокремлено ТОП 10 дебіторів, що посідають провідні місця за своїми залишками на кінець періоду. Найбільшу частину у дебіторській заборгованості компанії посідає ТОВ «Хліб Інвестбуд» 30%, також значну частку в загальній структурі займають ПАТ «Каплицівське» (22%), СТОВ «Дружба-Нова» (16%), ТОВ «Лотуре Агро» (11%), інші контрагенти займають 3-5% в загальній структурі (рис.2.2).

Всі перераховані контрагенти компанії функціонують у галузі сільського господарства, водночас деякі є оптовими продавцями сільськогосподарської продукції, всі розрахунки між підприємством та контрагентами здійснюються на умовах відстрочки платежу.

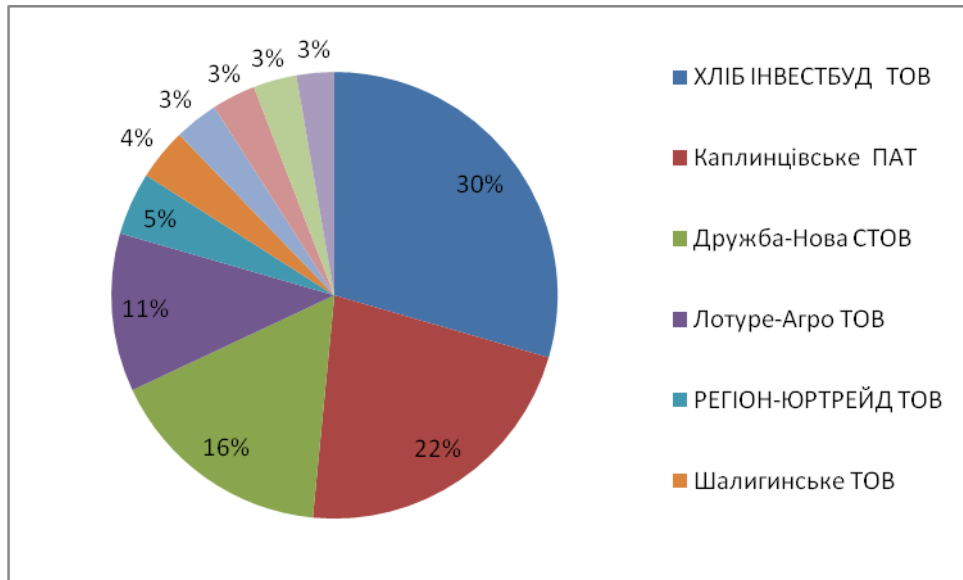


Рисунок 2.2 – Діаграма TOP 10 дебіторів ТОВ «Агроліга» 2023 р.

На діаграмі надана інформація про провідних дебіторів компанії, загальний обсяг дебіторської заборгованості по даним контрагентам складає 65% всього активу.

Оскільки основна частина дебіторської заборгованості компанії надана чотирьом контрагентам, а інша частина розділена між іншими контрагентами, що займають в загальній частині дебіторської заборгованості від 1-5%, то актив є досить ризиковим, тому що стан розрахунків з покупцями сконцентровано на чотирьох основних контрагентах, і їх фінансово-економічний стан має контролюватися службою контролінгу компанії, аналіз фінансово-економічного стану у розрізі провідних контрагентів компанії перед наданням відстрочки платежу, можна віднести до основних завдань кредитної політики підприємства. Також вагомим елементом управління буде визначення

рівня ризиковості кожного контрагента, якому надано відстрочку платежу метою мінімізації обсягів дебіторської заборгованості, яка може виявитися безнадійною.

Для покращення ефективності управління даним активом необхідно порівняти основних дебіторів поточного періоду з основними контрагентами минулих років для того, щоб проаналізувати зміни у структурі контрагентів та виявити у зв'язку з чим вони відбувалися (рис. 2.3).

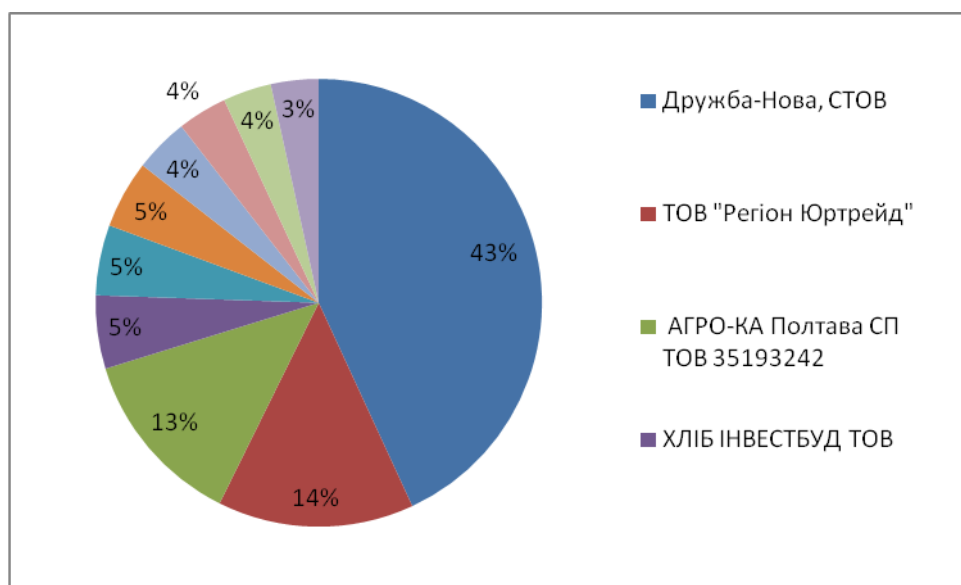


Рисунок 2.3 – Діаграма TOP 10 дебіторів ТОВ «Агроліга» 2022 р.

Структура найбільших дебіторів у 2023 році значно змінилася у порівнянні з 2022рр. У 2023 році в основній десятці дебіторів з'явилися такі контрагенти, як ПАТ Каплицівське, ТОВ «Лотуре Агро», а водночас з числа основних контрагентів 2023 року було виключено ТОВ «Альфа-флот», ПП «Компанія Автоленд». Для контролінгу дебіторської заборгованості на підприємстві досить важливо проаналізувати та виявити тенденції щодо появи нових контрагентів серед числа лідируючих дебіторів. Для цього доцільно розглянути контракти з цими контрагентами

та виявити причинно-наслідкові зв'язки між виручкою, що отримана від цих контрагентів та загальними залишками дебіторської заборгованості.

Вагомою частиною аналізу дебіторської заборгованості для підприємства є її аналіз у розрізі термінів обороту. Я провела поквартальний аналіз термінів обороту дебіторської заборгованості за три роки, для того, щоб виявити та проаналізувати основні тенденції щодо періодів відстрочки платежів, які компанія надає своїм контрагентам.
(Додаток Г)

Розрахунок періоду обороту дебіторської заборгованості для підприємства є одним з вагомих елементів аналізу даної статті, тому що наявність значної за величиною дебіторської заборгованості на балансі підприємства свідчить про потенційну проблему ліквідності для даного суб'єкта господарювання та відволікання коштів з обороту компанії.

Як демонструють обрахунки періоду обороту дебіторської заборгованості середній період погашення її складає 97 днів, тобто підприємство надає комерційний кредит в середньому на три місяці.

На мою думку, дана ситуація є не досить позитивною та потребує удосконалення, але необхідно також враховувати той факт, що існуюча конкуренція на ринку змушує підприємства вдаватися до заходів з надання комерційних кредитів, щоб розширити обсяги продажів та свою клієнтську базу.

Отже, комплексний аналіз дебіторської заборгованості на підприємстві передбачає проведення горизонтального та вертикального аналізу активу, співставлення змін у розмірах дебіторської заборгованості та обсягів виручки для підприємства, розрахунок термінів обороту для торгівельної дебіторської заборгованості, простеження змін по основних контрагентах (появу нових із значними оборотами).

2.2. Аналіз управління формуванням та інкасацією дебіторської заборгованості підприємства

Для аналізу періодів інкасації дебіторської заборгованості на підприємстві необхідно насамперед розглядати торгову дебіторську заборгованість.

Швидкість обороту показує, скільки разів заборгованість утворюється і надходить підприємству за період, що аналізується, або скільки разів протягом аналізованого періоду обсяги надходження від реалізації можуть вмістити в собі середній залишок боргових прав. Якість дебіторської заборгованості визначає її оборотність чим краще якість дебіторської заборгованості, тим вище її ліквідність і ефективніше використання оборотних активів підприємства.

Періоди інкасації дебіторської заборгованості на підприємстві може варіюватися по відношенню до кожного контрагента компанії, залежно від стратегії, якої дотримується компанія по відношенню до своїх покупців. З даними щодо інкасації дебіторської заборгованості можна ознайомитися розглядаючи умови кожного контракту. Отже, окремим елементом аналізу дебіторської заборгованості є її поділ за «віковими групами», тобто по відповідним періодам її інкасації. Наявність такої інформації за тривалий період інкасації дозволяє виявити загальні тенденції розрахункової дисципліни, так і конкретних покупців, які найчастіше потрапляють у число ненадійних платників. (табл.2.3).

Аналіз дебіторської заборгованості на підприємстві за віковими групами передбачає розподіл даного активу за часовими інтервалами: а саме дебіторська заборгованість, терміном погашення до 30 днів, від 30- 60 днів, від 90-120 днів, більше 120 днів.

Таблиця 2.3 –Дебіторська заборгованість за термінами погашення ТОВ «Агроліга» за 2021-2023рр., тис. грн..

Рік	2023	Приріст 2023/2022	2022	Приріст 2022/2021	2021
Менше 30 днів	10 032,11	92,49	9 939,62	6 801,58	3 138,04
%	8,84%	0,64%	10,03%	83,42%	3,45%
30 - 60 днів	1986,641	235,254	2251,387	-54,291	1305,678
%	0,43%	1,64%	0,25%	-0,67%	0,34%
60 - 90 днів	66 584,75	9 602,50	56 482,25	8 449,35	49 032,90
%	60,00%	66,91%	59,00%	103,63%	55,00%
90 - 120 днів	13 616,95	-2 242,64	15 859,59	-1 424,53	17 284,12
%	12,00%	-15,63%	16,00%	-17,47%	19,00%
Більше 120 днів	21 254,13	6 664,52	14 589,61	-5 618,64	20 208,24
%	18,73%	46,44%	14,72%	-68,91%	22,21%
Загальна сума	113 474,58	14 352,12	99 122,46	8 153,48	90 968,98

Аналіз дебіторської заборгованості за віковими групами розробляється підприємством для того, щоб спрогнозувати терміни погашення дебіторської заборгованості . На ТОВ «Агроліга» використовується наступне часове ранжування дебіторської заборгованості за часовими проміжками: (менше 30 днів, від 30 -60 днів; 60-90 днів; більше 90 днів, від 90 – 120 днів;більше 120 днів).

У віковій структурі дебіторської заборгованості займає дебіторська заборгованість з терміном погашення від 60-90 днів,тобто в середньому по підприємству термін надання відстрочки платежу складає від 2 до 3 місяців.

У структурі стосовно даної вікової групи дебіторської заборгованості відбулося зростання з 55 % до 60% за період з 2021-2023 рр. Відстрочка

платежу терміном більше 120 днів, складає в середньому 16%, зміни у структурі по цій віковій групі також спостерігаються, частка даної вікової групи знизилась від 22% до 18%.

Аналіз дебіторської заборгованості за періодами інкасації для менеджменту компанії виявляє основну тенденцію щодо погашення дебіторської заборгованості, калькулювання термінів її погашення допомагає виявити строки відволікання грошових ресурсів з обороту компанії та допомогти правильно оцінити ризики можливих втрат для підприємства та ефективно організувати платіжну дисципліну. Під час аналізу дебіторської заборгованості на підприємстві, було виявлено, що найбільшу частину в структурі дебіторської заборгованості розділеної по термінам погашення займає дебіторська заборгованість з терміном погашення від 30-60 днів, показник даної вікової групи дебіторської заборгованості в загальній її частині залишається відносно стабільним, утримується в середньому на рівні 50-60%.

У 2023 році в порівнянні з 2022 р. відбулося падіння дебіторської заборгованості з терміном погашення до 30 днів з 10% до 8%, відносно значною частиною дебіторської заборгованості на підприємстві виступає актив з терміном погашення більше ніж 120 днів, у структурі дебіторської заборгованості за 2023 рік він займає 18%. У 2023 році в порівнянні з 2022 роком спостерігалася позитивна динаміка щодо зростання активу, дана ситуація для підприємства є досить негативною тенденцією, тому, що по-перше грошові ресурси відволікаються з обороту компанії на 4 місяці, і дана категорія активу має найбільший ризик стати сумнівною частиною дебіторської заборгованості, а в майбутньому безнадійною. Отже, аналіз дебіторської заборгованості за віковими групами, виявив, що система контролінгу дебіторської заборгованості підприємства потребує значного удосконалення, для того щоб підвищити в структурі торгової дебіторської заборгованості, її частину з терміном погашення до 30 днів, та зменшити вікову групу більше 120 днів.

Тому підприємству необхідно співставляти свої цілі щодо розширення обсягів продажу та водночас зростання дебіторської заборгованості, шукаючи ефективні шляхи рефінансування даного активу та уникнення ризиків несплати.

Аналіз дебіторської заборгованості за термінами інкасації продемонстрований на рисунку (рис. 2.4).

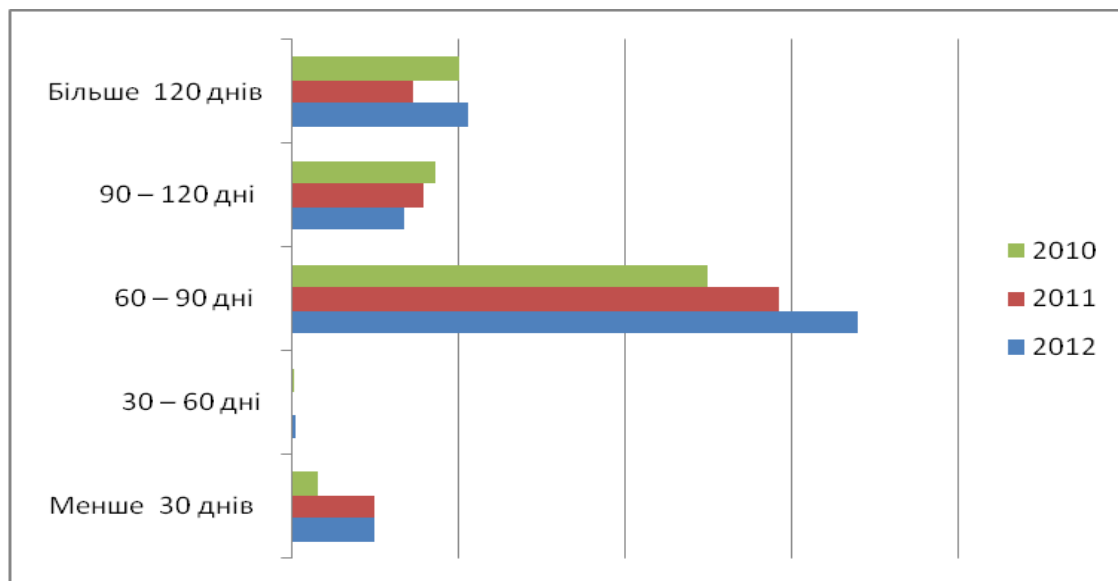


Рисунок 2.4 – Аналіз дебіторської заборгованості за термінами інкасації ТОВ «Агроліга», за 2021 – 2023 рр., тис.грн.

Аналіз дебіторської заборгованості за віковими групами на підприємстві є одним з вагомим елементів контролінгу даного активу, тому що швидкість повернення коштів контрагентами до підприємства має свій вплив на весь цикл операційної діяльності суб'єкта господарювання.

Будучи частиною оборотних активів, а саме: частиною фонду обігу, дебіторська заборгованість, особливо невиправдана, яка “зависла”, різко скорочує оборотність оборотних активів, зменшуючи прибуток підприємства. Одним з головних питань, вирішення якого повинне сприяти поліпшенню фінансового стану господарюючих суб'єктів, є визначення терміну кредиту (що надається покупцям), який впливає на обсяг продажу

й отримання грошей. Термін кредиту, пов'язаний з дебіторською заборгованістю, має прямий стосунок до витрат та доходів підприємства.

Якщо термін кредиту жорсткий, то підприємство має менше інвестованих грошових коштів у дебіторську заборгованість і втрат через безнадійні борги, але це може призвести до зниження обсягів продажу, зменшення прибутку та негативної реакції покупців. З іншого боку, якщо термін кредиту неконкретний, підприємство може досягти збільшення обсягів продажу та більшого прибутку, проте водночас ризикує збільшити частку безнадійних боргів, пов'язаних з тим, що малоефективні покупці затягують оплату. Термін обороту дебіторської заборгованості потрібно лібералізувати, якщо підприємству необхідно позбавитися від надмірних товарно-матеріальних запасів, застарілої продукції або якщо підприємство працює в галузі промисловості, товари якої призначені для сезонного продажу.

Оскільки сільськогосподарське виробництво має сезонний характер, доцільним є проведення аналізу оборотності матеріальних запасів, тому що період врожаю на підприємстві проводиться один раз на рік, а продаж продукції відбувається протягом всього операційного циклу підприємства, період обороту запасів є показником ефективності збутової політики компанії, якщо період обороту запасів збільшується на підприємстві, то дана ситуація може пояснюватися тим, що попит на продукцію компанії падає, недостатньо розвинений ринок збуту продукції, клієнти надають перевагу придбання товарів у конкурентів.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Проблеми комерційного кредитування в Україні та шляхи їх вирішення

Сучасне комерційне кредитування в Україні стикається з низкою проблем, що суттєво впливають на його ефективність та доступність для підприємств. Однією з головних проблем є недостатня капіталізація банківської системи, що обмежує можливості банків у наданні кредитів. Низький рівень капіталізації зумовлений як макроекономічними факторами, такими як нестабільність національної валюти та високий рівень інфляції, так і внутрішніми проблемами банківських установ, зокрема недостатнім обсягом власного капіталу та обмеженими можливостями залучення зовнішнього фінансування.

Другою значущою проблемою є високий рівень кредитних ризиків. В умовах економічної нестабільності підприємства часто стикаються з проблемами неплатоспроможності своїх клієнтів, що призводить до збільшення частки неповернених кредитів у портфелях банків. Ця ситуація знижує довіру підприємств-кредиторів до потенційних позичальників та обмежує обсяги кредитування. Крім того, недосконалість механізмів захисту прав кредиторів у випадку банкрутства позичальників ускладнює процедуру стягнення заборгованості та збільшує ризики для кредиторів.

Третьою проблемою є недостатній рівень розвитку фінансової інфраструктури та технологій. Підприємства-кредитори не мають доступу до сучасних фінансових технологій та інструментів, що обмежує їхні можливості у впровадженні новітніх продуктів та послуг. Це стосується як електронних систем обслуговування клієнтів, так і сучасних методів

оцінки кредитоспроможності позичальників. Відсутність доступу до таких технологій знижує конкурентоспроможність українських постачальників-кредиторів на міжнародному ринку та обмежує можливості для розвитку комерційного кредитування.

Четвертою проблемою є висока вартість кредитних ресурсів. Високі процентні ставки, обумовлені як високою інфляцією, так і ризиковістю економічного середовища, роблять кредити малодоступними для більшості підприємств. Це особливо актуально для малого та середнього бізнесу, який найбільше потребує зовнішнього фінансування, але не може дозволити собі високу вартість кредитів.

П'ятою проблемою є низький рівень фінансової грамотності підприємців. Багато представників малого та середнього бізнесу не володіють достатніми знаннями у сфері фінансового менеджменту, що обмежує їхні можливості у використанні кредитних продуктів. Відсутність належної підготовки призводить до помилок у фінансовому плануванні та управлінні кредитними ресурсами, що може призвести до проблем з погашенням заборгованості та погіршення фінансового стану підприємства.

Узагальнюючи, можна сказати, що проблеми сучасного комерційного кредитування в Україні є комплексними і потребують системного підходу для їх вирішення. Важливою умовою для поліпшення ситуації є підвищення капіталізації банків, зниження кредитних ризиків, розвиток фінансової інфраструктури, зниження вартості кредитних ресурсів та підвищення фінансової грамотності підприємців. Лише за таких умов комерційне кредитування зможе стати ефективним інструментом розвитку економіки України.

Подолання проблем сучасного комерційного кредитування в Україні потребує комплексного підходу, що враховує як внутрішні фактори, так і зарубіжний досвід. Нижче наведено кілька ключових

напрямків реформування та покращення системи комерційного кредитування в Україні з урахуванням найкращих міжнародних практик.

1. Підвищення капіталізації банківської системи.

Зарубіжний досвід показує, що одним з ефективних шляхів підвищення капіталізації банків є запровадження державних програм підтримки та стимулювання капіталізації. Наприклад, у США після фінансової кризи 2008 року була впроваджена Програма викупу проблемних активів (TARP), яка включала інвестиції уряду в капітал банків. В Україні можна запровадити аналогічні програми, спрямовані на підтримку банківських установ, особливо під час економічних криз. Додатково, варто стимулювати залучення іноземних інвестицій у банківський сектор через створення сприятливих умов для інвесторів.

2. Зниження кредитних ризиків

Для зниження кредитних ризиків необхідно покращити механізми захисту прав кредиторів. У цьому контексті корисним може бути досвід Німеччини, де законодавство чітко регулює процеси банкрутства та реструктуризації боргів. В Україні варто вдосконалити законодавчу базу щодо процедури банкрутства, забезпечення застави та виконання судових рішень. Це дозволить банкам більш ефективно захищати свої інтереси та знижувати ризики, пов'язані з неповерненням кредитів.

3. Розвиток фінансової інфраструктури та технологій

Розвиток фінансової інфраструктури та впровадження сучасних технологій є ключовими факторами підвищення ефективності комерційного кредитування. Важливо створити умови для широкого впровадження фінтех-рішень, які можуть автоматизувати процеси оцінки кредитоспроможності та управління ризиками. Наприклад, у Великобританії фінтех-компанії активно співпрацюють з банками, надаючи їм доступ до інноваційних технологій та рішень. В Україні необхідно створити сприятливі умови для розвитку фінтех-галузі, включаючи регуляторні полегшення та підтримку стартапів.

4. Зниження вартості кредитних ресурсів

Для зниження вартості кредитних ресурсів можна використовувати досвід Японії, де центральний банк активно регулює процентні ставки та впроваджує програми кількісного пом'якшення. В Україні Національний банк може застосовувати подібні інструменти монетарної політики для стабілізації інфляції та зниження вартості кредитів. Крім того, важливо стимулювати конкуренцію між банками, що може призвести до зниження процентних ставок та покращення умов кредитування.

5. Підвищення фінансової грамотності

Важливим аспектом покращення комерційного кредитування є підвищення рівня фінансової грамотності підприємців. У цьому контексті корисним може бути досвід Австралії, де уряд впроваджує національні програми фінансової освіти, спрямовані на підвищення обізнаності підприємців щодо фінансового менеджменту та управління кредитними ресурсами. В Україні також необхідно розробити та впровадити програми фінансової освіти для представників малого та середнього бізнесу, що включають тренінги, семінари та інші навчальні заходи.

6. Стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу

Підтримка малого та середнього бізнесу є важливим фактором розвитку економіки та підвищення ефективності комерційного кредитування. Важливо створити сприятливі умови для розвитку цього сегменту економіки через податкові пільги, грантові програми та державні гарантії за кредитами. Наприклад, у США діє Програма гарантування кредитів для малого бізнесу (SBA), яка надає державні гарантії за кредитами, що стимулює банки до кредитування малого бізнесу. В Україні можна впровадити аналогічні програми для підтримки малого та середнього бізнесу.

Подолання проблем комерційного кредитування в Україні потребує комплексного підходу, що включає підвищення капіталізації банків, зниження кредитних ризиків, розвиток фінансової інфраструктури,

зниження вартості кредитних ресурсів та підвищення фінансової грамотності підприємців. Врахування зарубіжного досвіду та впровадження найкращих практик дозволить підвищити ефективність кредитування та сприяти сталому розвитку економіки України.

3.2 Інтегрування сучасних фінансових інструментів у систему розрахунків підприємства з постачальниками та покупцями

Застосування новітніх методів в систему розрахунків підприємства з постачальниками та покупцями є запорукою більш швидкого кругообігу оборотних активів, що як наслідок, призводять до більш ефективного використання фінансових ресурсів підприємством, що знаходить своє відображення у фінансових результатах за період. А тому дуже важливим для ТОВ «Агроліга» є застосування на практиці сучасних методів рефінансування дебіторської заборгованості. Це дозволить здійснювати прискорений переказ дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів підприємства: грошові кошти і високоліквідні короткострокові цінні папери.

Прискорення процесу погашення дебіторської заборгованості ТОВ «Агроліга» може досягти за допомогою сучасних форм її рефінансування, до яких відноситься факторинг, облік векселів та форфейтинг [52].

Факторинг — це операція, яка поєднує у собі низку посередницько-комісійних послуг з кредитуванням оборотного капіталу суб'єкта господарювання. Основою факторингу є перевідступлення першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору. Фактично банк (факторингова компанія) купує рахунки-

фактури постачальника за відвантажену продукцію, виконані роботи чи надані послуги.

Банк здійснює факторингове обслуговування постачальників в межах встановленого на них ліміту за факторингом та здійснює розрахунки з постачальником по кожній операції факторингу, за кожним рахунком-фактурою, в два етапи. Перший етап - це перерахування банком постачальнику авансового платежу, другий етап - остаточний (кінцевий) розрахунок банку з постачальником. Авансовий платіж сплачується банком постачальнику в розмірі 80% від номіналу рахунків-фактур прийнятих до факторингу. В день авансування постачальника банк здійснює договірне списання дисконту, за відповідною ставкою, з поточного рахунку постачальника. Остаточний (кінцевий) розрахунок по поставці товарів (виконаних робіт, наданих послуг) в розмірі залишку - 20% від рахунків-фактур, банк перераховує постачальнику після отримання платежів від дебіторів, на спеціально відкритий банком транзитний рахунок [15, с. 63].

Для ТОВ «Агроліга» застосування факторингу у системі розрахунків з основними покупцями може стати можливістю збільшення обсягів поставок у результаті надання покупцям конкурентних ринкових переваг, таких як: збільшення обсягів поставок з відстрочкою платежу; збільшення строку відстрочки платежу; зменшення ціни на товари. Також це надасть товариству не лише можливість підтримувати стабільні відносини з покупцями, а й допоможе краще планувати свої фінансові потоки без врахування платіжної дисципліни дебіторів.

Серед інших переваг, якими може скористатися ТОВ «Агроліга», використовуючи факторингові послуги, можна виділити наступні:

- можливість здійснення оптових закупок у зв'язку з наявністю коштів (за вигідними цінами) та відповідно підтримання розширеного асортименту товарів для миттєвого задоволення вимог покупців;

- покращання ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами;

Важливим також відмітити, що факторингова компанія покриває торгові ризики, що може позитивно вплинути на поточну ліквідність та платоспроможність ТОВ «Агроліга». Таким чином можна буде ефективно управляти основними ризиками, що притамані товариству у зв'язку з реалізацією продукції з відстрочкою платежу, а саме:

а) ризику ліквідності, який буде покритий шляхом стабільного авансування Банком обігових коштів постачальника, що забезпечить їх постійну наявність в момент розриву в часі між надходженням грошових коштів від дебіторів та необхідністю погашення кредиторської заборгованості;

б) кредитного ризику, що буде покриватися шляхом отримання від банку авансових платежів за відвантажені товари незалежно від факту його несплати дебіторами;

в) валютного ризику, що буде покриватися шляхом наявності у компанії можливості оперативного конвертування суми авансу отриманого від банку (по плаваючих (нестабільних) валютах. Цей ризик особливо суттєвий для ТОВ «Агроліга», як імпортера основного об'єму продукції для реалізації на території України, оскільки ціна товару містить валютну складову. Покриття валютного ризику банком дасть змогу ТОВ «Агроліга» не підвищувати ціни на рибу та морепродукти у випадку девальвації національної валюти за період обігу товару.

Важливо також відмітити, що переваги факторингу будуть розповсюджуватися й на покупців товару, оскільки забезпечується можливість проведення розрахунків з ТОВ «Агроліга» з відстрочкою платежу після реалізації товару кінцевому споживачу, а також є можливість користуватися товарним кредитом, а тому відсутність необхідності брати кредит в банку.

Проте приймаючи рішення керівництву компанії ТОВ «Агроліга», варто брати до уваги, що типова Генеральна угода факторингу, що укладається між банком та постачальником, та якою визначаються умови проведення факторингових операцій, має ряд суттєвих обмежень. До факторингу банк не приймає:

- дебіторську заборгованість нових покупців, з якими постачальник щойно уклав договори поставок, тобто покупців з невідомою платіжною історією і дисципліною розрахунків;
- прострочену дебіторську заборгованість;
- дебіторську заборгованість споріднених (пов'язаних) із постачальником підприємств;
- дебіторську заборгованість за договорами поставок, що передбачають бартерні розрахунки [47, с. 163-164].

Також варто враховувати витрати компанії на оплату факторингових послуг банком. В середньому платіж становитиме 3 - 5% від всієї суми договору.

Вексель - цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселеотримувачу) [20, с. 470]. Вексель широко використовується за кордоном. Проте в Україні вексельний обіг стримується відсутністю практичного досвіду в його організації, недосконалістю нормативно-правової бази та відсутністю певних спеціалістів. Також сьогодні підприємства не хочуть застосовувати вексель як елемент відстрочення платежу, оскільки побудована система обігу векселів та практика їх застосування не дає впевненості в його конвертації у грошові кошти. А тому для ТОВ «Агроліга» не є актуальним застосування данного інструмента, як форми реструктуризації дебіторської заборгованості.

Форфейтинг — це придбання у кредитора боргу, вираженого в оборотному документі, на безповоротній основі. Це означає, що покупець

боргу (форфейтер) бере на себе зобов'язання відмовитися — форфейтинге — від свого права регресної вимоги до кредитора у разі неможливості одержання грошових коштів від боржника. Фактично форфейтер (комерційний банк або спеціалізована компанія) бере на себе такі ризики, як ризик неплатежу, ризик переказування коштів, валютний, процентний ризик та ін.

Основними документами, які застосовуються при форфейтингу, є векселі. Однак об'єктом форфейтингу можуть бути інші види цінних паперів (але вони обов'язково повинні містити абстрактне зобов'язання) або рахунки дебіторів та розстрочки платежів, що є наслідком використання акредитивної форми розрахунків. Пріоритетне використання векселів пов'язане з простотою їх оформлення, а також із давнім використанням як інструментів фінансування міжнародної торгівлі. Найчастіше форфейтинг використовується при експортних операціях [60, с. 163].

Ініціатором форфейтингової операції є, як правило, експортер чи його банк. Це пов'язано з тим, що для дисконтування подаються або переказні векселі, виписані експортером, або прості векселі, одержувачем коштів за якими він є. Величина цього дисконту виступає ціною рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою форфейтингу. Адже удаючись до форфейтингу, експортер отримує можливість додатково мобілізувати кошти та скоротити дебіторську заборгованість. А оскільки в основному власне фінансове становище експортерів не дає їм можливості надовго вилучати власні кошти зі свого обороту, то їм доводиться звертатися за послугами форфейтера. Також враховуючи недостатню кредитоспроможність ТОВ «Агроліга», як зовнішнього контрагента експортерів, недивно, що експортери вимагатимуть отримання гарантії щодо отримання коштів за відвантажені товари. А тому зустосування форфейтингового обслуговування може значно спростити систему розрахунків між ТОВ «Агроліга» та його контрагентами.

За кордоном широко використовується ще одна сучасна форма рефінансування активів, зокрема, дебіторської заборгованості - сек'юритизація. Це процес об'єднання прибуткових активів в пул з наступним продажем часткою в цьому пулі у формі цінних паперів, забезпечених активами (asset-backed securities - ABS) [11, с. 14]. Проте для України сек'юритизація поки залишається дуже «екзотичним» джерелом фінансових коштів.

Нажаль, в нашій країні поки що не набули широкого застосування розглянуті вище методи управління дебіторською заборгованістю. Зокрема більш популярними альтернативами використання факторингу, як одного з інструментів управління дебіторською заборгованістю та страхування угод, залишаються переговори з боржниками, припинення відвантаження продукції, зміна раніше обумовлених в договорі умов оплати за продукцію, застосування штрафних санкцій у вигляді нарахування пені або вирішення проблем через судові органи.

Ефективність інтегрування новітніх методів в систему розрахунків підприємства з постачальниками та покупцями залежить від якості управління дебіторською заборгованістю на підприємстві, побудованої системи взаємодії структурних підрозділів та чіткого розподілу сфер відповідальності між співробітниками компанії.

Сучасна практика фінансового менеджменту пропонує два способи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві: самостійне управління та передача управління заборгованістю на аутсорсинг.

ТОВ «Агроліга» застосовує перший спосіб управління, для чого до штатного розкладу у 2021 році була включена нова посада – кредитний менеджер. До обов'язків даного співробітника відноситься оцінка дебіторської заборгованості, її прогнозування та розробка реалістичних підходів до її стягнення.

Під час проходження переддипломної практики на ТОВ «Агроліга» основна увага була зорієнтована на впровадження в роботу вдосконалених

методів контролінгу в рамках самостійного управління процесом формування дебіторською заборваністю. Також було розглянуто можливість передечі даної частини роботи зовнішнім спеціалізованим установам.

Таким чином, для підвищення якості управління дебіторською заборгованістю та зниження ризику її виникнення в рамках самостійного управління для кредитного менеджера ТОВ «Агроліга» було розроблено та систематизовано наступні завдання:

- 1) контроль за станом розрахунків з дебіторами для зменшення/ліквідації відстроченої/простроченої заборгованості;
- 2) орієнтація на більшу кількість дебіторів для зменшення ризику несплати одним або кількома великими дебіторами;
- 3) відстеження співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості;
- 4) робота тільки за умови 100% передоплати, якщо є невпевненість в погашенні дебіторської заборгованості; робота за 100% передоплатою при перших поставках товару, виконанні робіт, наданні послуг, тобто перевірка сумлінності і платіжної дисципліни нового контрагента;
- 5) лімітування дебіторської заборгованості, тобто встановлення максимальних сум кредитування контрагентів, наприклад, при продажу товарів в кредит. Встановлення термінів надання кредиту.

Також, до обов'язків кредитного менеджера компанії «Агроліга» віднесенно ведення реєстру контрагентів, з класифікацією на сумлінних дебіторів, таких, що мають затримки в своєчасності платежів, та безнадійних дебіторів.

Оскільки компанія тісно співпрацює з іншими постачальниками на вітчизняному ринку, то доцільно було зробити єдиний реєстр для всіх компаній. Даний проект було розроблено та впровадженно в життя у 2022 році. В результаті чого, компанії, що закупають рибу та морепродукти для подальшого перепродажу через роздрібні мережі або поставляючи їх у

ресторани та заклади харчування, намагаються вчасно виконати свої зобов'язання з оплати. Адже несумлінне виконання умов договору поставки призведе до занесення їх в «чорний» список, в результаті чого, контрагент втратить не лише ділові зв'язки з ТОВ «Агроліга», але й не зможе задовольнити свої потреби у продукції за рахунок співпраці з іншими компаніями, оскільки вони не захочуть мати справу з несумлінним платником.

Також кредитному менеджеру ТОВ «Агроліга» варто ознайомитися та активно використовувати метод надання знижок за умови дострокового погашення заборгованості. Як свідчить практика ведення бізнесу в країнах з розвинутою ринковою економікою надання знижок широко застосовується підприємницькими структурами (оскільки така політика забезпечить прибуток на одержані достроково кошти, і його розмір буде більшим, аніж розмір наданої знижки). Якщо компанії не використовують знижку за умови дострокового погашення заборгованості, то вони втрачають частину прибутку [36, с. 153-154].

Нами було проведено розрахунки та оцінено збиток, який несе компанія маючи на балансі дебіторську заборгованість у зв'язку з інфляційним знеціненням грошей.

Отже, взявши до уваги, що за 2021 рік, згідно даних сайту Міністерства фінансів України, ціни зросли в середньому на 9,1%, тоді середньомісячний темп інфляції становитиме 0,75%. Отже, індекс цін застосовуємо як 1,0075. Відповідно, виплата 1000 грн. в цей момент рівнозначна сплаті $1000 / 1,0075 = 992,56$ грн в реальному вимірі. Тоді реальна втрата виручки у зв'язку з інфляцією складає $1000 - 992,56 = 7,44$ грн. В рамках цієї величини знижка з договірної ціни, що надається за умови дострокової оплати, дозволяє знизити втрати підприємства, пов'язані із знеціненням грошей.

За даними ТОВ «Агроліга», річна виручка від реалізації у 2021 році становила 166 090 тис. грн, причому 30% реалізації продукції здійснюється

на умовах передоплати, а отже, 70% — з утворенням дебіторської заборгованості, що в грошовому вимірі становить 116 263 тис. грн. Середній період погашення дебіторської заборгованості на ТОВ «Агроліга» у 2021 році складає 194 дні. Враховуючи середньомісячний темп інфляції, рівний 0,75%, одержуємо, що індекс цін – 1,0075, таким чином, місячна відстрочка платежу приводить до того, що підприємство реально отримує $99,25\% (1 / 1,0075 * 100)$ від договірної вартості продукції.

Для періоду погашення дебіторської заборгованості (194 дні), що склався на підприємстві у 2021 році, індекс цін у середньому буде 0,049 ($0,0075 * 194 / 30$).

Отже, при середньому строку повернення дебіторської заборгованості 194 дні підприємство одержує лише 95,1% від вартості договору, втрачаючи з кожної тисячі грн. 49 грн (або 4,9 %). В цьому зв'язку можна говорити про те, що від річної виручки продукції, що реалізується на умовах наступної оплати, ТОВ «Агроліга» отримало реально лише $116263 * 0,951 = 110\,566$ тис. грн.

Отже, приховані втрати від інфляції становлять 5 697 тис. грн. ($116\,263 - 110\,566$ грн). В рамках цієї суми необхідно вибрати величину знижки з договірної ціни за умови дострокової оплати за договором.

Наприклад, 2%-ва знижка з вартості договору за умови його оплати в 30-денний строк приведе до скорочення втрат, пов'язаних з інфляцією. Наведені розрахунки можна систематизувати в аналітичній таблиці.

Таблиця 3.1 – Розрахунок економії врат від інфляції ТОВ «Агроліга» за рахунок надання 2%-вої знижки при оплаті протягом 30-ти днів

Показник	Вартість I (строк сплати 30 днів за умови 2% знижки)	Вартість II (строк сплати 194)	Відхилення
1	2	3	4
1. Індекс цін	1,091	1,0049	-0,0891
2. Коефіцієнт падіння купівельної	0,9925	0,951	-0,0415

спроможності			
3. Витрати від інфляції з кожної тис.грн договірної ціни, грн	7,44	49	41,56
4. Втрати від надання 10%-вої знижки з кожної тис.грн договірної ціни, грн	20	-	-100
5. Результат надання знижки ціни при скороченні строку оплати	27,44	49	21,56

Таким чином, надання 2%-вої знижки з договірної ціни за умови скорочення оплати з 194 днів до 30 днів дозволяє підприємству скорочувати втрати від інфляції в розмірі 21,56 грн. з кожної тисячі гривень договору.

Проведені розрахунки дозволили наочно продемонструвати менеджменту компанії «Міжнародна група морепродуктів» наскільки важливим є процес оптимізації розрахунків з дебіторами, та які втрати несе товариство у зв'язку з недобросовісним виконанням договірних зобов'язань контрагентами.

Проте, варто звернути увагу, що політика надання знижок контрагентам компанії, повинна бути узгоджена з різними функціональними відділами. Особливо це стосується відділу складання фінансової звітності, які мають практичний досвід та глибинні знання у методиці складання річної фінансової звітності. Даний відділ має розробляти рекомендації та робити заключення, щодо застосування кредитної політики у компанії. Адже спеціаліст відділу складання фінансової звітності може спрогнозувати до яких наслідків можуть призвести зміну у кредитній політиці компанії та яким чином дані зміни можуть вплинути на результат фінансового року.

Для більш ефективного управління дебіторською заборгованістю, кредитний менеджер ТОВ «Агроліга» повинен здійснювати оцінку платоспроможності та ділової репутації дебіторів. В цьому контексті важливою буде інформація про нових ділових партнерів.

Вибір методів оцінки окремих характеристик кредитоспроможності покупців визначається змістом характеристик, що оцінюються. З цією метою можуть бути використані статистичний, нормативний, експертний, бальний методи.

В американській практиці використовується ще й такий метод, який зветься "складний диференційний аналіз" (MDA), де залежною змінною є ймовірність невиконання зобов'язань, а незалежною - фактори, що пов'язані з фінансовою стабільністю та спроможністю компанії виплатити кредит. Система MDA передбачає "підраховану" надійність платоспроможності, яка має в основі показники змінних, що є дуже важливим для розмежування потенційно добрих та «потенційно поганих клієнтів»".

Компанія має постійну інформацію:

про коефіцієнт "критичної" оцінки (QR):

(оборотний капітал - товарно-матеріальні запаси)
/короткотермінові боргові зобов'язання;

- про часово - відсотковий коефіцієнт (TIE):

прибуток до сплати відсотків та податків /сплачені відсотки;

- про борговий коефіцієнт (BAK):

загальна сума боргу /загальна вартість майна;

- про час існування фірми - покупця у цьому бізнесі тощо.

Складний диференційний аналіз визначає залежність заборгованостей або несплат за декілька років від певних фінансових умов, в яких знаходиться дана фірма, а також значущість кожного критичного фактору.

Для складного диференційного аналізу існує *диференційна функція*:

Показник = $3,5 (TIE) + 10,0 (QR) + 25,0 (DAR) + 1,3 (\text{років у бізнесі})$.

Показник, менший за 40, вказує на високий ступінь ризику, 40 - 50 - на середній, а більше 50-на низький [8, с. 455]. Якщо на отримання кредиту претендує фірма з такими даними: TIE =4,2; QR=3,1; DAR=0,3; кількість років у бізнесі =10, то показник надійності фірми буде таким: ПН = $3,5 \cdot 4,2 + 10 \cdot 3,1 + 25 \cdot 0,3 + 1,3 \cdot 10 = 51,2$.

Таким чином, ця компанія може вважатися надійною та розраховувати на вигідні умови кредитування.

Перевагою системи рейтингу позичальників MDA є те, що надійність платоспроможності клієнтів виражається одним числовим показником, а не суб'єктивною оцінкою різних факторів. Це особливо зручно для крупних фірм, яким доводиться оцінювати велику кількість клієнтів з різних місць проживання.

Наступним кроком для кредитного менеджера ТОВ «Агроліга» буде групування покупців продукції за рівнем кредитоспроможності, що базується на результатах її оцінки і передбачає виділення слідуючих категорій:

- покупці, яким кредит може бути наданий в максимальному обсязі, тобто на рівні кредитного ліміту;
- покупці, котрим кредит може бути наданий в обмеженому об'ємі, що визначається рівнем допустимого ризику неповернення боргу;
- покупці, яким кредит не надається.

Диференціація кредитних умов відповідно до рівня кредитоспроможності, поряд з рівнем кредитного ліміту, може здійснюватись за такими параметрами, як строк надання кредиту; необхідність страхування кредиту за рахунок покупців; форми штрафних санкцій і т. п.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній бакалаврській роботі вирішувалося питання стосовно вивчення механізмів комерційного кредитування підприємств та на цій основі розроблялися практичні рекомендації щодо підвищення ефективності використання комерційних кредитів у фінансовому менеджменті підприємств в Україні. Досягнення поставленої в роботі мети дає можливість сформулювати такі висновки і пропозиції:

1. Комерційне кредитування є невід'ємною складовою фінансової діяльності підприємств, що забезпечує їм необхідні ресурси для стабільного функціонування та розвитку. Воно дозволяє підприємствам отримувати додаткові фінансові кошти для покриття поточних витрат, здійснення інвестицій, розширення виробництва та впровадження інновацій. Використання комерційних кредитів підвищує конкурентоспроможність підприємств, забезпечуючи їхню можливість швидко реагувати на зміни ринкових умов та впроваджувати нові технології. Крім того, комерційне кредитування сприяє диверсифікації джерел фінансування, що допомагає підприємствам ефективніше управляти фінансовими ризиками та підтримувати необхідний рівень ліквідності.

З іншого боку, для ефективного використання комерційного кредитування необхідно враховувати різні теоретичні підходи та аспекти цього фінансового інструменту, включаючи його фінансові, інституційні, управлінські, макроекономічні та правові аспекти. Підприємства повинні ретельно планувати свою кредитну політику, враховуючи всі переваги та ризики комерційних кредитів, а також працювати над покращенням своєї кредитної історії для отримання вигідніших умов фінансування. У цілому, комерційне кредитування, за умови правильного використання, може стати

потужним інструментом для забезпечення сталого розвитку підприємств та економіки в цілому.

2. Товарний кредит є важливим інструментом комерційного кредитування, що дозволяє підприємствам отримувати товари чи послуги без негайної оплати, забезпечуючи безперервність виробничих процесів та комерційної діяльності. Це сприяє зростанню обсягів виробництва та реалізації продукції, оскільки підприємства можуть здійснювати операції без необхідності залучення додаткових грошових ресурсів. Товарний кредит може надаватися на різних умовах, таких як відстрочка платежу або виплата за частинами, що узгоджуються між постачальником та покупцем. Такий підхід дозволяє підприємствам ефективніше управляти своїм грошовим потоком та знижує ризики, пов'язані з нестачею оборотних коштів. Товарний кредит є важливим інструментом комерційного кредитування, що дозволяє підприємствам отримувати товари чи послуги без негайної оплати, забезпечуючи безперервність виробничих процесів та комерційної діяльності. Це сприяє зростанню обсягів виробництва та реалізації продукції, оскільки підприємства можуть здійснювати операції без необхідності залучення додаткових грошових ресурсів. Товарний кредит може надаватися на різних умовах, таких як відстрочка платежу або виплата за частинами, що узгоджуються між постачальником та покупцем. Такий підхід дозволяє підприємствам ефективніше управляти своїм грошовим потоком та знижує ризики, пов'язані з нестачею оборотних коштів.

3. Кредитний менеджмент є важливим аспектом управління підприємством в умовах ринкової економіки, де основною метою є максимізація прибутку та збільшення ринкової вартості. Сучасні підприємства прагнуть працювати на умовах повної передоплати, однак жорстка конкуренція та прагнення залучити покупців змушують їх збільшувати обсяги товарних кредитів та відстрочок платежів. Важливим завданням кредитного менеджменту є визначення умов надання кредиту

для контрагентів, встановлення часових термінів відстрочки та оцінка кредитоспроможності клієнтів. Для ефективного управління дебіторською заборгованістю необхідно враховувати внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на фінансову діяльність підприємства.

4. Ефективна кредитна політика підприємства передбачає розробку стратегії надання товарного кредиту, яка включає оцінку фінансового стану клієнтів, визначення лімітів кредиту, встановлення умов забезпечення та управління ризиками. Важливими аспектами кредитного менеджменту є система збору платежів та система надання знижок, що стимулюють своєчасне погашення заборгованості. Аналіз впливу зовнішніх, галузевих та внутрішніх факторів дозволяє підприємству розробити оптимальну кредитну політику, яка мінімізує ризики неплатежів і сприяє підвищенню фінансової стійкості. Врахування цих аспектів забезпечує ефективний контроль за дебіторською заборгованістю, сприяє збільшенню обсягів продажів і підвищенню рентабельності підприємства.

5. ТОВ «Агроліга» є сучасною групою компаній, заснованою у 2003 році, яка займається виробництвом високоякісної олійної продукції, молока, вирощуванням зернових культур та торгівельною діяльністю як в Україні, так і за її межами. Аналіз показників фінансової звітності ТОВ «Агроліга» за період 2021-2023 рр. свідчить про збільшення обсягів дебіторської заборгованості, що пов'язано з розширенням обсягів продажів продукції та агресивною стратегією компанії на ринку. Торгова дебіторська заборгованість становить найбільшу частку у структурі заборгованості, а зростання цін на олійну продукцію сприяло збільшенню виручки від реалізації. Аналіз динаміки дебіторської заборгованості у розрізі контрагентів виявив зміну у складі найбільших дебіторів, що потребує ретельного моніторингу та управління фінансово-економічним станом контрагентів. Середній період погашення дебіторської заборгованості складає 97 днів, що свідчить про необхідність удосконалення кредитної політики для покращення ліквідності та

мінімізації ризиків непогашення. Комплексний підхід до аналізу дебіторської заборгованості передбачає проведення горизонтального та вертикального аналізу, розрахунок термінів обороту та моніторинг змін у складі основних контрагентів.

6. На підприємстві ТОВ "Агроліга" періоди інкасації дебіторської заборгованості розподіляються за часовими інтервалами, що дозволяє менеджменту виявити тенденції розрахункової дисципліни контрагентів. Найбільшу частку у структурі дебіторської заборгованості займає заборгованість з терміном погашення від 60 до 90 днів, яка становить в середньому 60% за аналізований період. Проте зростання дебіторської заборгованості з терміном погашення понад 120 днів до 18% у 2023 році вказує на потенційні ризики для фінансової стабільності підприємства. Для ефективного управління дебіторською заборгованістю необхідно покращити контроль над її інкасацією та розробити стратегії для зниження термінів погашення, зокрема, зменшити частку заборгованості з терміном понад 120 днів. Це допоможе мінімізувати відволікання грошових ресурсів з обороту та знизити ризики безнадійних боргів. Підприємству слід збалансувати свої цілі щодо розширення обсягів продажів із забезпеченням ефективної платіжної дисципліни, шукаючи шляхи рефінансування дебіторської заборгованості та впровадження жорсткіших умов кредитування для ненадійних контрагентів.

7. Аналіз створення резерву сумнівних боргів на підприємстві є важливим елементом управління дебіторською заборгованістю, оскільки дозволяє підприємству оцінити ймовірність погашення боргів та знизити ризики фінансових втрат. На підприємстві ТОВ «Агроліга» резерв сумнівних боргів нараховується на частину дебіторської заборгованості, яка не погашається протягом трьох років. Цей резерв визначається на підставі платоспроможності окремих дебіторів та питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції. Така

політика дозволяє підприємству вчасно виявляти та оцінювати сумнівні борги, забезпечуючи їх резервування для покриття можливих збитків.

Класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення та встановлення коефіцієнтів сумнівності для кожної групи допомагає підприємству детально контролювати та аналізувати стан розрахунків з дебіторами. Як показано на діаграмі, дебіторська заборгованість з періодом понад 120 днів становить 19% від загального обсягу торгової дебіторської заборгованості, що свідчить про значний ризик непогашення. Така частка активу вимагає підвищеного контролю за інкасацією. Метод нарахування резерву сумнівних боргів, який використовується на підприємстві, дозволяє своєчасно оцінити та врахувати можливі втрати від безнадійних боргів, знижуючи тим самим фінансові ризики і покращуючи фінансову звітність для інвесторів та інших користувачів.

8. Комерційне кредитування в Україні стикається з численними проблемами, які значно знижують його ефективність і доступність для підприємств. Основні проблеми включають недостатню капіталізацію банківської системи, високий рівень кредитних ризиків, недостатній розвиток фінансової інфраструктури та технологій, високу вартість кредитних ресурсів і низький рівень фінансової грамотності підприємців. Відсутність достатнього власного капіталу у банків, економічна нестабільність, недосконалі механізми захисту прав кредиторів та висока інфляція створюють значні перешкоди для нормального функціонування кредитних ринків. Це особливо відчутно для малого та середнього бізнесу, який найбільше потребує доступного фінансування.

Для подолання цих проблем необхідно застосовувати комплексний підхід, який включає використання як внутрішніх ресурсів, так і зарубіжного досвіду. Важливими кроками є підвищення капіталізації банків за допомогою державних програм та залучення іноземних інвестицій, покращення законодавчої бази для зниження кредитних ризиків, впровадження фінансових технологій для підвищення

ефективності кредитування, зниження вартості кредитних ресурсів через активне регулювання процентних ставок Національним банком та стимулювання конкуренції між банками. Крім того, підвищення фінансової грамотності підприємців та створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу є ключовими факторами для забезпечення сталого економічного зростання в Україні. Впровадження найкращих міжнародних практик допоможе зробити комерційне кредитування більш доступним та ефективним інструментом підтримки підприємництва.

9. Інтегрування сучасних фінансових інструментів у систему розрахунків підприємства з постачальниками та покупцями є важливим аспектом підвищення ефективності використання фінансових ресурсів. Для ТОВ «Агроліга» застосування таких інструментів, як факторинг, облік векселів та форфейтинг, може суттєво прискорити процес погашення дебіторської заборгованості та покращити ліквідність. Факторинг дозволяє підприємству швидко отримувати кошти за рахунками-фактурами, що сприяє стабільним фінансовим потокам і зниженню ризиків неплатежів з боку дебіторів. Це надає можливість компанії підтримувати стабільні відносини з постачальниками та покупцями, а також краще планувати свої фінансові ресурси.

Форфейтинг, як інструмент придбання боргів на безповоротній основі, дозволяє знизити кредитні, валютні та процентні ризики. Використання форфейтингу особливо актуально для експортних операцій, де підприємство може швидко мобілізувати кошти та зменшити дебіторську заборгованість. Важливо також зазначити, що вексельний обіг в Україні стримується через відсутність практичного досвіду та недосконалість нормативно-правової бази. Однак, впровадження цих інструментів в практику розрахунків ТОВ «Агроліга» може значно підвищити фінансову стабільність підприємства, покращити його платоспроможність та знизити ризики, пов'язані з затримками платежів з боку контрагентів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: Наказ Міністерства фінансів України: за станом на 03 листопада 2020 р.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Гевлич І. Г., Бабій А. В. Економічний зміст заборгованості перед постачальниками та підрядниками в рамках прийняття управлінських рішень. *Економіка і організація управління*. 2019. № 3(35). С. 30-38.
4. Чорненька О. Б. Аналіз наукових підходів щодо сутності кредиторської заборгованості та її класифікації. *Наукові записки [Української академії друкарства]*. 2017. № 2. С. 207–214. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nz_2017_2_24
5. Ніка Х. В., Петренко О. П. Оцінка ділової активності підприємства. *The 4th International scientific and practical conference «Modern research in world science»*. 2022. С. 954-958.
6. . Фінансовий аналіз /[Багацька К. В., Говорушко Т. А., Шеремет О. О]:. підруч. Київ, 2014. 320 С.
7. Bintara Rista. The Effect of Working Capital, Liquidity and Leverage on Profitability. *Saudi Journal of Economics and Finance Abbreviated*. 2020. № 4.1, P. 28-35.
8. Hidayat Imam, Filla Oktapia Sulistia Dewi. The Effect of Liquidity, Leverage, and Working Capital Turn on Profitability. *APTISI Transactions on Management (ATM)*. 2023. № 7.1, P. 60-68.
9. Ilter Cenap. A Discussion Paper on Accounts Payable Ratio. *Acta Oeconomica Pragensia*. 2020. № 27.3, P. 85-94.
10. Nguyen Thu. Functions of receivable account team and payable account team at finance department. The influence of average collection period on financial

- health and the process of payable management at Ernst and Young Vietnam. Laurea University of Applied Sciences Service Business Management Thesis. 2021. 48 P.
11. Schaeffer Mary. Accounts Payable: A Guide to Running an Efficient Department. 2nd edition. John Wiley & Sons, 2004. 432 P.
 12. Агеева Е. І. Кредитна політика як інструмент управління дебіторською заборгованістю. *Фінансовий менеджмент*. 2021. №6. С. 22–35.
 13. Акімова Н. С. Основні проблеми обліку та внутрішнього аудиту дебіторської та кредиторської заборгованості. *Науково-технічний збірник*. 2017. Вип. 77. С. 268–272.
 14. Акімова Н.С., Топоркова О.В., Євлаш Т.О., Говоруха О.О. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі: монографія. Харків: ХДУХТ, 2016. 285 с.
 15. Бабенко В. П., Клепікова С. В. Вдосконалення управління кредиторською заборгованістю підприємства. *Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Економічні науки*. 2020. № 6 (8). С. 38-44.
 16. Басюк Т.П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства. *Фінанси України*. 2022. № 12. С. 115-121.
 17. Безугла В. О. Фінансовий механізм оптимізації дебіторської заборгованості підприємства. *Наука й економіка*. 2020. № 2 (14). С. 9 – 13.
 18. Беялов Т. Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових корпорацій. *Актуальні проблеми економіки*. 2018. №9. С. 30-37.
 19. Березюк Є. В., Євтушенко В. Г. Особливості фінансового ризику та сучасні методи його мінімізації. *Сучасні проблеми розвитку права та економіки в інноваційному суспільстві: зб. наук. праць за матеріалами Міжнародної науково-практичної конференції*. 2020. С. 21-25.
 20. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2003. № 12. С. 24 – 36.

21. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: [навч. посіб.]. К.: Ельга, 2008. – 724
22. Бондаренко О. С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості. *Актуальні проблеми економіки*. 2021. №4. С. 17-24.
23. Бондаренко О.С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 18. С. 36-39.
24. Буднік Т.В. Проблеми та шляхи удосконалення дебіторської заборгованості як об'єкта обліку й аналізу: Глобальні та національні проблеми економіки. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2016. Вип. 9. – С. 740-743. URL: <http://global-national.in.ua/issue-9-2016/17-vipusk-9-lyutij>. (дата звернення 03.05.2023)
25. Глушко А. Д. Управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6464>. (дата звернення: 13.04.2023)
26. Гнатенко Є.П. Щодо аналізу стану дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві. *Економічні науки*. Облік і фінанси. 2013. № 2. С. 34-36.
27. Гнатенко Є.П., Волошина В.В. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. *Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського*. *Економічні науки* № 1 (4). 2015. С. 38–42.
28. Гнатенко Є.П., Волошина В.В. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. *Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського*. *Економічні науки*. 2015. № 4. С. 38-41.
29. Гуня В.О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств. *Економічний простір*. 2014. № 19. С. 124–131.

- 30.Дергалюк Б.В. Управління дебіторською заборгованістю як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємств в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4314> (дата звернення: 18.04.2023)
- 31.Єремян О.М., Морозенко Ю.М. Дебіторська заборгованість: порівняння обліку за МСБО (МСФЗ) та П(С)БО, *вісник ЧНУ ім. Б. Хмельницького*. Серія «Економічні науки» №1, 2021. URL: <https://economyjournal.cdu.edu.ua/article/download/4212/4482> (дата звернення: 13.05.2023)
- 32.Іванов Є.О. Класифікація факторів, що впливають на загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства. *Вісник МСУ*. Вип.1–2. Т.VIII: *Економічні науки*. Харків, 2005. С. 35–38.
- 33.Кияшко О.М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09. Київ. нац. торг.-екон. ун-т. К., 2011. 21 с.
- 34.Коваль Х., Разборська О. Перспективи обліку та аналізу дебіторської заборгованості при вирішенні завдання безперервної діяльності підприємства, *Економічний аналіз*, 2021 рік, том 31, №3. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/download/1977/6565657026> (дата звернення: 25.05.2023)
- 35.Кужельний М.В., Лінник В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. К.: КНЕУ, 2001. 334 с.
- 36.Курчак Л.В. Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання. *Економічний аналіз*. 2016. № 2. С. 93-96.
- 37.Лащик І., Віблій П., Коць О. Особливості управління дебіторською заборгованістю підприємства, *Галицький економічний вісник*, №1 (74), 2022. URL: <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/74/1044.pdf> (дата звернення: 15.05.2023)

- 38.Лівощко Т.В., Сезоненко Ю. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю промислового підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2013. Вип. № 4. С. 88–93.
- 39.Лобачева І., Коцера Н. Управління кредиторською заборгованістю підприємства. *European Science*. 2022. С. 26-34.
- 40.Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2015. № 12. С. 38–42.
- 41.Миронова Ю. Ю., Калайда Л. О., Литвиненко Є. Е. Управління фінансовими ризиками на підприємстві. Розвиток фінансового ринку в Україні: загрози, проблеми та перспективи: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. Полтава: ПолтНТУ. 2019. С. 240-241.
- 42.МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 23.04.2024)
- 43.Мулик Т.О. Аналітичне забезпечення дебіторської заборгованості в системі управління підприємства. *Агросвіт* №9 – 10, 2022., URL: http://www.agrosvit.info/pdf/9-10_2022/10.pdf (дата звернення: 05.05.2023)
- 44.Непочатова В. С. Внутрішній контроль розрахунків з покупцями та замовниками. *Молодий вчений*. 2016. Вип. 3(30). С. 134–138.
- 45.^{НП(С)БО} 10 «Дебіторська заборгованість», затв. Наказом МФУ від 08.10.99 № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (дата звернення 27.04.2024)
- 46.Примуш Ю. С., Головченко Є. Ю. Оптимізація розрахунків із постачальниками та підрядниками підприємств. *Економічний простір*. №163. 2020. С. 133-137.
47. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Постанова Національного банку України: за станом на 30 грудня 2022 р. Офіц. вид. Положення, Перелік, Вимоги, Коефіцієнти. 2016. № 351

48. Свінарьова Г. Б., Побережець О. В., Чебан Н. В. Система контролю дебіторської заборгованості на торговельному підприємстві. *Економіка: реалії часу*. 2014. Вип. 4 (14). С. 94–98.
49. Склярчук І. П., Гузей Н. С. Удосконалення обліку та управління кредиторською заборгованістю підприємства в умовах нестабільності. *Підприємництво і торгівля*. 2022. № 33. С. 71-79.
50. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: Навч. посібник. -Київ: ЦУЛ, 2002. 460 С.
51. Собчишин В. М., Таран Я. В. Аналіз інвестицій у дебіторську заборгованість сільськогосподарського підприємства. Формування та перспективи розвитку підприємницьких структур в рамках інтеграції до європейського простору : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 27 березня 2019 р. Полтава, 2019. С. 582– 585.
52. Статистика фінансових ринків від Національного банку України. Процентні ставки депозитних корпорацій (крім Національного банку України) за кредитами та депозитами. URL: https://bank.gov.ua/files/4-Financial_markets.xlsx
53. Сурніна К.С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.: 08.06.04 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит”. Луганськ, 2002. 19 с
54. Фінансовий аналіз /[Отенко І. П., Азаренков Г. Ф., Іващенко Г. А.]. навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 С.
55. Фінансовий аналіз. /[Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І.]: Навчальний посібник Тернопіль:, ТНЕУ. 2016. 304 С.
56. Фінансовий аналіз: навч. посібник /[І.О. Школьник, І.М. Боярко, О.В. Дейнекатаін].; за заг. ред. І. О. Школьник. – Київ: Центр учбової літератури, 2016. – 368 С.
57. Хохлов М.П., Корнієнко О.С. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 403-407.

58. Шевченко Б.О. Теоретичні аспекти поняття «дебіторська заборгованість». *Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського*. URL: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73594.doc.htm (дата звернення: 13.04.2023)
59. Яременко Л.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства, електронне наукове видання «Ефективна економіка», №12, 2021. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2021/80.pdf (дата звернення: 17.05.2023)

Додатки

Додаток А

Баланс ТОВ «Агроліга» за 2021-2023 рр., тис. грн..

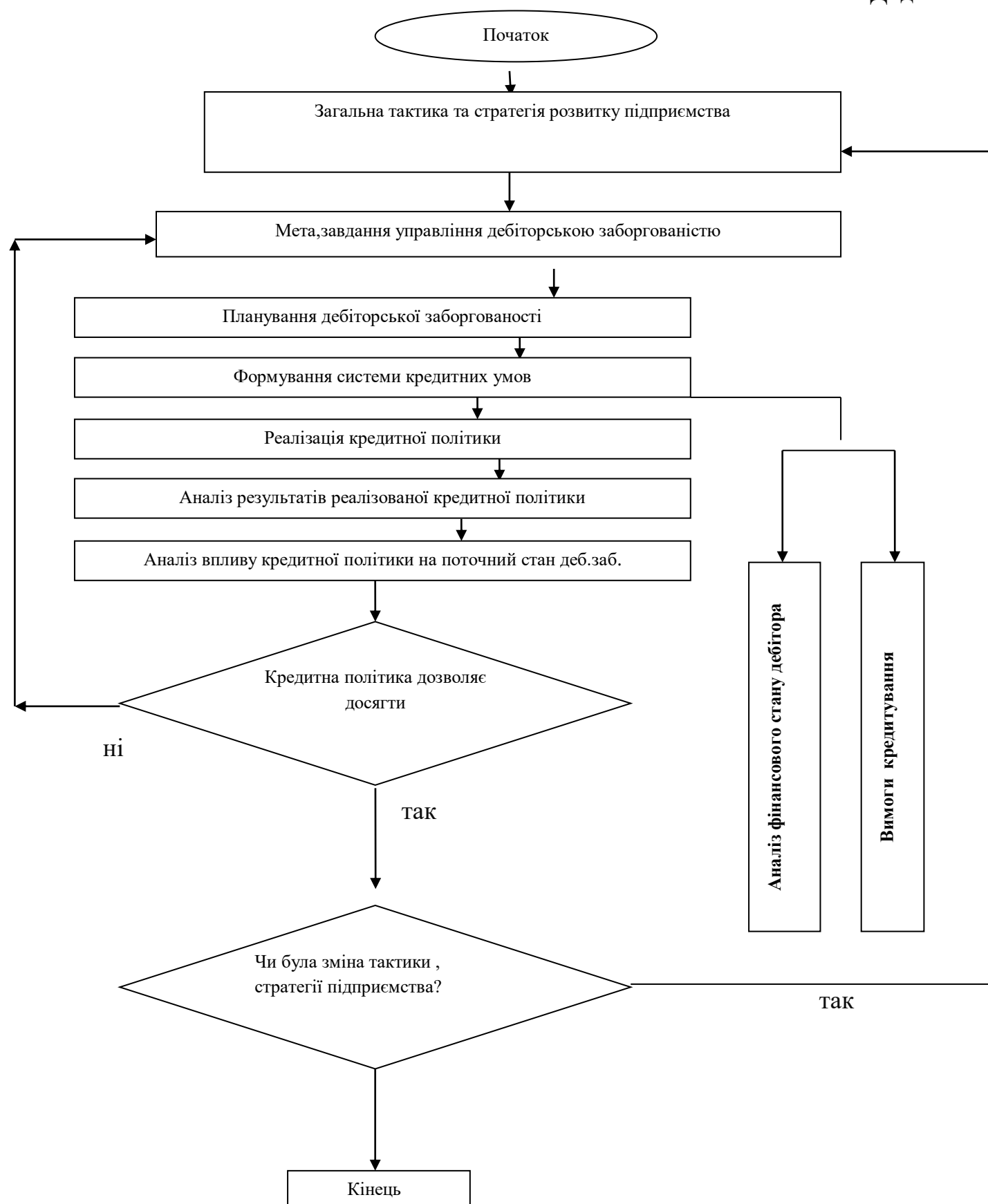
	На кінець звітнього періоду 2023 р.	На кінець звітнього періоду 2022 р.	На кінець звітнього періоду 2021 р.
АКТИВ			
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	0	0	0
залишкова вартість	0	0	0
первісна вартість	0	0	0
накопичена амортизація	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	7 532	6 578	5 673
Основні засоби:	0	0	0
залишкова вартість	333 330	317 324	270 001
первісна вартість	370 723	352 780	300 679
знос	-37 393	-35 456	-30 678
Довгострокові біологічні активи:	0	0	0
справедлива (залишкова) вартість	4 855	4 300	4 055
первісна вартість	4 855	4 300	4 055
накопичена амортизація	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	0	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	14 311	13 400	13 100
інші фінансові інвестиції	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	0	0	0
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	0	0	0
первісна вартість інвестиційної нерухомості	0	0	0
знос інвестиційної нерухомості	0	0	0
Відстрочені податкові активи	0	0	0
Гудвіл	0	0	0
Інші необоротні активи	24	20	18
Усього за розділом I	360 051	345 922	296 902
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	10 292	9 867	9 430
Поточні біологічні активи	13 492	13 150	12 980
Незавершене виробництво	6 291	6 021	5 987
Готова продукція	16 308	15 789	15 456
Товари	76 882	74 350	73 245
Векселі одержані	0	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги :	0	0	0
чиста реалізаційна вартість	66 762	71 250	68 567
первісна вартість	66 849	71 340	68 646
резерв сумнівних боргів	-87	-90	-79
Дебіторська заборгованість за розрахунками	0	0	0
з бюджетом	8 045	7 654	6 789
за виданими авансами	0	0	0
із нарахованих доходів	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	11 835	10 543	9 675
Інша поточна дебіторська заборгованість	142 771	106 875	95 909
Поточні фінансові інвестиції	0	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:	0	0	0
в національній валюті:	101 613	100 786	98 754
у т. ч. в касі	41	30	28
в іноземній валюті	0	0	0
Інші оборотні активи	26 307	25 678	24 987

Усього за розділом II	526 683	441 993	421 807
III. Витрати майбутніх періодів			
IV. Необоротні активи та групи вибуття			
БАЛАНС	886 734	787 915	718 709
ПАСИВ	Код		
	рядка		
I. Власний капітал			
Статутний капітал	136	136	136
Пайовий капітал	0	0	0
Додатковий вкладений капітал	58 100	56 789	54 360
Інший додатковий капітал	151 854	149 870	147 675
Резервний капітал	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	94 640	89 765	87 456
Неоплачений капітал	0	0	0
Вилучений капітал	0	0	0
Усього за розділом I	304 729	296 560	289 627
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу			
Інші забезпечення			
Цільове фінансування			
Усього за розділом II	3	1	1
III. Довгострокові зобов'язання	3	1	1
Довгострокові кредити банків	211 779	209 876	204 514
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	0	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1 498	1 367	1 245
Усього за розділом III	213 277	211 243	205 759
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	107 935	105 469	85 479
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	0	0	0
Векселі видані	0	0	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	158 363	74 751	100 345
Поточні зобов'язання за розрахунками:	0	0	0
з одержаних авансів	0	0	0
з бюджетом	1 424	1 328	1 209
з позабюджетних платежів	0	0	0
зі страхування	299	234	220
з оплати праці	770	680	640
з учасниками	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	0	0	0
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	99 938	97 650	35 430
Усього за розділом IV	368 729	280 112	223 323
V. Доходи майбутніх періодів			
БАЛАНС	886 737	787 915	718 709

Додаток Б

Звіт про фінансові результати ТОВ «Агроліга» за 2021 -2023 рр., тис.грн.

Звіт про фінансові результати			
	2023	2022	2021
Виручка від реалізації	1 562 837,00	1 171 407,00	1 654 340,00
Собівартість	-1 477 978,00	-1 074 334,00	-1 570 356
Валовий дохід	84 859,00	97 073,00	83 984,00
Інший операційний дохід	26 292,00	20 384,00	18 960
Адміністративні витрати	-10 797,00	-4 887,00	-5 668
Витрати на збут	-52 411,00	-60 293,00	-56 780
Інші операційні витрати	-18 414,00	-23 966,00	-21 890
Операційний прибуток	29 529,00	28 310,00	18 606,00
Фінансові витрати	-1 397 187,00	-765 205,00	-757 430,00
Фінансовий дохід	1 383 491,00	750 178,00	757 190
Прибуток до оподаткування	15 833,00	13 284,00	18 366,00
Податок на прибуток	3 324,93	-3 316,00	-3489,54
Прибуток	12 508,07	9 968,00	14 876,46



Етапи управління Дебіторською заборгованістю

Додаток Г

Термін обороту ДЗ ТОВ «Агроліга» за 2021-2023рр., дні

2023				
	I	II	III	IV
Торгівельна дебіторська заборгованість	27 233 901	29 503 393	31 772 884	24 964 409
Позики видані пов'язаним сторонам	16 851 325	19 415 657	17 583 991	19 415 657
Позики видані	593 830	630 187	567 168	632 610
Інша дебіторська заборгованість	4 685 182	5 296 293	4 277 775	6 111 107
Загальна сума дебіторської заборгованості	49 364 237	54 845 529	54 201 818	51 123 783
Виручка від реалізації продукції	107 859 959	100 747 032	90 829 439	134 000 137
Період обороту деб. заборгованості	96	111	114	68
2022				
	I	II	III	IV
Торгівельна дебіторська заборгованість	24 780 617	22 798 167	24 780 617	26 763 066
Позики видані пов'язаним сторонам	13 518 710	15 039 565	13 124 415	14 645 270
Позики видані	560 944	591 621	503 973	534 650
Інша дебіторська заборгованість	4 738 543	4 620 079	5 251 885	5 133 421
Загальна сума дебіторської заборгованості	43 598 814	43 049 433	43 660 889	47 076 407
Виручка від реалізації продукції	94 381 826	81 150 729	102 246 979	100 706 382
Період обороту деб. Заборгованості	92	107	92	97
2021				
	I	II	III	IV
Торгівельна дебіторська заборгованість	21 832 580	25 471 344	20 922 890	22 742 271
Позики видані пов'язаним сторонам	13 365 749	12 317 455	16 248 557	10 482 940
Позики видані	500 885	539 415	443 091	443 091
Інша дебіторська заборгованість	4 874 660	5 005 901	5 249 634	3 618 498
Загальна сума дебіторської заборгованості	40 573 874	43 334 114	42 864 172	37 286 800
Виручка від реалізації продукції	86 329 662	78 397 663	89 538 111	82 187 416
Період обороту деб. заборгованості	100	108	89	101