

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ННІ БІЕМ
КАФЕДРА ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

**Удосконалення методичних підходів до управління дебіторською
заборгованістю**

спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Студентки Бугайової Єлизавети Олегівни

групи Ф.м-01/1

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр.

Кваліфікаційна робота магістра містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____ Є.О. Бугайова
(підпис)

Керівник доц. д.е.н.

(підпис)

П.М. Рубанов

Суми 2021

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи магістра на тему **Удосконалення методичних підходів до управління дебіторською заборгованістю**

Студентка Бугайова Єлизавета Олегівна

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. Управління дебіторською заборгованістю є важливою функцією фінансового менеджменту, головною метою якого є збільшення прибутку підприємства за рахунок ефективного використання дебіторської заборгованості як економічного інструменту. Управління дебіторською заборгованістю є складовою загальної системи управління оборотними активами суб'єкта господарювання.

Метою даного дослідження є аналіз проблем, що виникають під час організації та безпосередньо при функціонуванні кредитної політики організації, та визначення методичних підходів, що дозволяють створити ефективну кредитну політику з метою контролю за дебіторською заборгованістю та зниження ризику виникнення безнадійної дебіторської заборгованості.

Об'єкт дослідження – процеси управління дебіторською заборгованістю та формування ефективної кредитної політики підприємства.

Предметом дослідження є розгляд, аналіз, порівняння існуючих елементів кредитної політики, саме побудова кредитного рейтингу, розрахунок кредитного ліміту конкретного контрагента.

У першому розділі магістерської роботи досліджуються проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах нестабільного ринкового середовища. У другому розділі досліджено теоретико-методичні підходи до управління дебіторською заборгованістю на підприємствах.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, відстрочка платежу, факторинг, умови оплати, кредиторська заборгованість, прибуток.

Зміст кваліфікаційної роботи викладено на 37 сторінках, список використаних джерел містить 32 найменування. Робота містить 4 таблиці, 14 рисунків.

Рік захисту роботи – 2021.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
1 ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА	7
1.1 Сучасні підходи до визначення сутності дебіторської заборгованості та її ролі в фінансових процесах на підприємстві	7
1.2 Аналіз стану дебіторської заборгованості в Україні	13
1.3 Бібліометричний аналіз взаємозв'язку дебіторської заборгованості та інших економічних категорій	15
2 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	19
2.1 Основні фактори, що впливають на стан дебіторської заборгованості підприємства	19
2.2 Сучасні інструменти та важелі управління дебіторською заборгованістю підприємств	21
2.3 Аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю на прикладі ПАТ «МОТОР СІЧ»	26
ВИСНОВКИ.....	30
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ	32

ВСТУП

Актуальність теми. У процесі здійснення підприємством фінансово-господарської діяльності у нього постійно виникає потреба у проведенні розрахунків зі своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами. Реалізуючи вироблену продукцію, надаючи послуги чи виконуючи роботи, підприємство, зазвичай, не отримує за свій товар негайну оплату, тобто воно кредитує покупців, унаслідок чого виникає дебіторська заборгованість. На рівень дебіторської заборгованості впливають безліч чинників: вид продукції, ємність ринку, ступінь насиченості ринку цією продукцією та інші. Таким чином, дебіторська заборгованість - це очікувані в майбутньому надходження коштів, внаслідок чого відбувається утворення дебіторських боргів, що є відволіканням частини ресурсів з обороту на користь третіх осіб (боржників), кредитуванням покупців у разі дебіторської заборгованості, що виникає при реалізації власної продукції, товарів, робіт чи послуг.

Управління дебіторською заборгованістю є важливою функцією фінансового менеджменту, головною метою якого є збільшення прибутку підприємства за рахунок ефективного використання дебіторської заборгованості як економічного інструменту. Виявлення підходів до управління дебіторською заборгованістю, етапів та методів є однією з тих проблем, які не мають однозначного вирішення, вона залежить від специфіки діяльності підприємства та особистих якостей керівництва. В основі управління дебіторською заборгованістю лежать два підходи: порівняння додаткового прибутку з витратами та втратами, що мають місце при зміні політики розрахунків за продану продукцію; порівняння та оптимізація розмірів та строків погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Метою даного дослідження є аналіз проблем, що виникають під час організації та безпосередньо при функціонуванні кредитної політики організації, та визначення методичних підходів, що дозволяють створити ефективну кредитну

політику з метою контролю за дебіторською заборгованістю та зниження ризику виникнення безнадійної дебіторської заборгованості.

Об'єкт дослідження – процеси управління дебіторською заборгованістю та формування ефективної кредитної політики підприємства.

Предметом дослідження є розгляд, аналіз, порівняння існуючих елементів кредитної політики, саме побудова кредитного рейтингу, розрахунок кредитного ліміту конкретного контрагента.

Теоретико-методологічною основою дослідження стали методи теоретичного та емпіричного дослідження: аналіз та синтез, класифікація, доказ, системний підхід, логічний метод.

Інформаційною базою дослідження послужили законодавчі та нормативно-правові акти, наукові роботи зарубіжних та вітчизняних фахівців у галузі формування політики фінансового управління дебіторською заборгованістю, матеріали науково-практичних конференцій та наукових журналів.

У першому розділі магістерської роботи досліджуються проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах нестабільного ринкового середовища. У другому розділі досліджено теоретико-методичні підходи до управління дебіторською заборгованістю на підприємствах.

Інформаційною базою роботи є фінансова звітність підприємства, дані Державної служби статистики України, монографії вітчизняних та закордонних авторів, нормативні документи, тощо.

1 ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

1.1 Сучасні підходи до визначення сутності дебіторської заборгованості та її ролі в фінансових процесах на підприємстві

В умовах сучасної ринкової економіки важливу роль у розвитку та підвищення стійкості на ринку підприємства (організації) грає грамотний аналіз та управління дебіторською заборгованістю. Оскільки внаслідок скорочення розміру дебіторської заборгованості відбувається прискорення оборотності оборотних засобів, зменшення її розміру і, як наслідок, збільшення прибутку є сферою прямих інтересів підприємства. Управління дебіторською заборгованістю є складовою загальної системи управління оборотними активами суб'єкта господарювання. Під управлінням дебіторської заборгованістю розуміється система прийняття та реалізації рішень щодо величини дебіторської заборгованості, що призводить до оптимізації грошових потоків підприємства за мінімізації сукупних витрат з управління дебіторською заборгованістю за певний період. Елементами цієї системи є фактори, що визначають величину дебіторської заборгованості, цілі, завдання, принципи, алгоритм, методи та інструменти управління дебіторською заборгованістю. Виникнення значної дебіторської заборгованості відбувається у той час, коли компанія за відвантажені товари отримує відстрочені платежі.

У разі неефективного управління дебіторською заборгованістю підприємство може перебувати в нестабільному становищі, внаслідок чого воно може стати збитковим через безнадійні борги, а також втратити важливих клієнтів. Велика кількість алгоритмів та підходів до вивчення системи управління дебіторською заборгованістю була розглянута як вітчизняними, так і зарубіжними вченими та фахівцями у цій сфері діяльності. Проте було зазначено, що єдності поглядів управління дебіторської заборгованістю відсутня.

Узагальнені підходи до особливостей принципів управління дебіторською заборгованістю в сучасній науковій думці наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Теоретичні погляди на проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств [узагальнено автором]

Автор	Авторські погляди
Глушко А. [7]	Обґрунтовано необхідність побудови ефективної системи управління дебіторською заборгованістю підприємств з метою покращення фінансового стану, підвищення рівня платоспроможності й фінансової стійкості суб'єктів господарювання. Розглянуто сутність управління дебіторською заборгованістю підприємства як складової частини системи управління оборотними активами. Охарактеризовано основні етапи формування системи управління дебіторської заборгованості на підприємстві в напрямку забезпечення ефективної діяльності підприємства.
Гуменюк М.М., Дарабан Н.Р. [10]	Розглянуто проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища. Визначено основні фактори впливу на динаміку та якість дебіторської заборгованості та запропоновано шляхи мінімізації негативного впливу факторів, які доцільно застосовувати в процесі управлінні дебіторською заборгованістю підприємства. Розроблено механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.
Ванда Потій, Вікторія Волівач [25]	Виявлено чинники, що спричиняють зростання її рівня в складі оборотних активів. Запропоновано дії щодо ефективного вирішення цього питання на основі виявлених чинників прискорення погашення дебіторської заборгованості, в тому числі було встановлено, що дебіторська заборгованість виступає як специфічна форма кредитування без відсотків, визначеного терміну дії та нарахування штрафів. Рекомендовано для її забезпечення застосовувати відсоткові ставки та встановлювати термін оплати, а у разі невиконання умов контрагентом – нараховувати пеню
Мордань, Є.Ю. Соломаха А.О. [17]	Здійснено ґрунтовний аналіз наявних у науковій літературі трактувань поняття «управління дебіторською заборгованістю». Проведені дослідження дали можливість сформулювати цілісну систему управління дебіторською заборгованістю, яка базується на взаємодії цільової, організаційно-структурної, управлінської та інформаційної підсистем. Надана характеристика кожній підсистемі та елементам, що входять до її складу. Конкретизовано суб'єктів та об'єктів управління, розглянуто їх взаємодію, окреслено цілі та завдання.
Єлісєєва О. Белозерцев В. [1]	Фактори впливу на динаміку і якість дебіторської заборгованості науково обґрунтовано і запропоновано розглядати на мікро- та макрорівнях. Удосконалено систему факторів, де головна роль належить економічним факторам. Завдяки неведеній дворівневій математичній моделі їх вплив можна оцінити кількісно.
Салига К. С. Нестеренко Ю. В. [26]	Проаналізовано зв'язок між дебіторською та кредиторською заборгованостями, який показав що збільшення дебіторської заборгованості може як негативним явищем так і запланованим. Запропоновано такий метод управління дебіторською заборгованістю як ризик -менеджмент.

На сьогодні в Україні облік дебіторської заборгованості відбувається відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість". Відповідно до цього стандарту дебіторська заборгованість може бути довгостроковою та поточною

«Довгострокова дебіторська заборгованість - сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу. Поточна дебіторська заборгованість - сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу» [24].

Щоб перейти безпосередньо до сутності самої дебіторської заборгованості, необхідно з'ясувати, хто такий дебітор. Дебітори - це організації, які отримують товари, роботи та послуги у кредит з подальшим проведенням розрахунків. Крім того, дебіторами можуть бути юридичні та фізичні особи, пов'язані з організацією договірними відносинами. У процесі господарської діяльності в організацій виникають договірні відносини з різними фізичними та юридичними особами за поставлені товари, виконані роботи чи надані послуги. Дебіторська заборгованість - це майнова вимога господарюючого суб'єкта до юридичних та фізичних осіб, що є його боржниками, яке виникло у зв'язку з укладенням договору. Основними причинами її виникнення є: невиконання умов та строків укладеного між сторонами договору, надмірно сплачені суми податків, зайві суми грошових коштів, видані підзвітній особі, яка не надається вчасно позикою працівником організації (підприємства), розкрадання, а також нестачі майна організацій (підприємств).

Дебіторська заборгованість - це сума боргів, яка належить організації від фізичних та юридичних осіб у результаті господарських взаємин. Як правило, у бухгалтерському обліку під дебіторською заборгованістю слід розуміти майнові права, що є одним з об'єктів цивільних прав, тобто гроші, речі, цінні папери, результати інтелектуальної діяльності, майнові права тощо. Дебіторську заборгованість розглядають як частину продукції, проданої покупцю, але ще оплачену з

якихось причин; елемент із оборотних активів, які можуть фінансуватися за рахунок власних чи позикових коштів організації (підприємства). Розглядаючи сутність дебіторської заборгованості, необхідно згадати про таке поняття, як «сумнівна дебіторська заборгованість». Про неї свідчать: порушення строків оплати боржником; фінансові проблеми боржника. Таким чином, під сумнівною дебіторською заборгованістю прийнято вважати заборгованість, яка не погашена у визначені терміни, встановлені договором, і не забезпечена гарантіями на її повернення.

Для визначення наукового інтересу до питань виникнення дебіторської заборгованості, її оптимізації було проведено аналіз активності пошукових запитів в мережі Інтернет за тематикою дебіторської та кредиторської заборгованості, за допомогою програмного продукту Google Trends. Порівняння інтересу до дебіторської та кредиторської заборгованості пов'язано із протилежною сутністю цих понять та необхідності їх узгодження при формуванні фінансового циклу обороту оборотних активів. Було виявлено, що в останні 5 років до питань дебіторської заборгованості в Україні, спостерігається дещо більший інтерес, тобто менеджмент більше зацікавлений саме в реалізації принципів управління дебіторською заборгованістю (рис. 1.1).

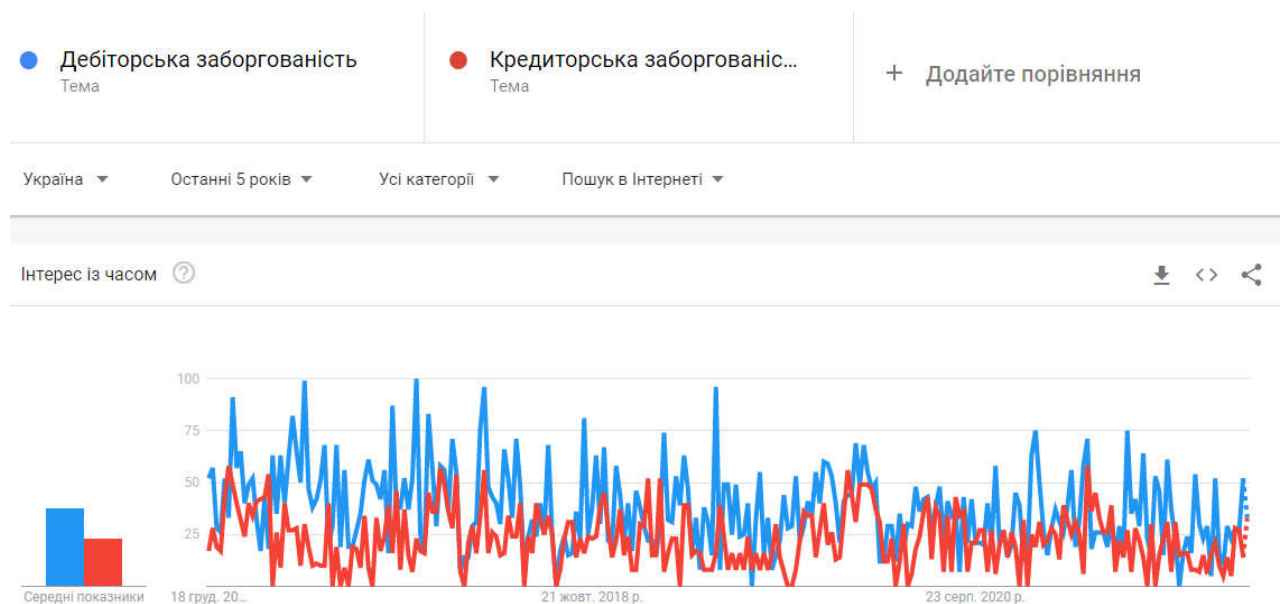


Рисунок 1.1 – Аналіз частоти пошукових запитів, пов'язаних із питаннями дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства [авторська розробка]

На сьогодні в науковій та методичній літературі існує значна кількість підходів до класифікації дебіторської заборгованості за багатьма ознаками, найбільш узагальнена з яких наведена на рисунку 1.2.

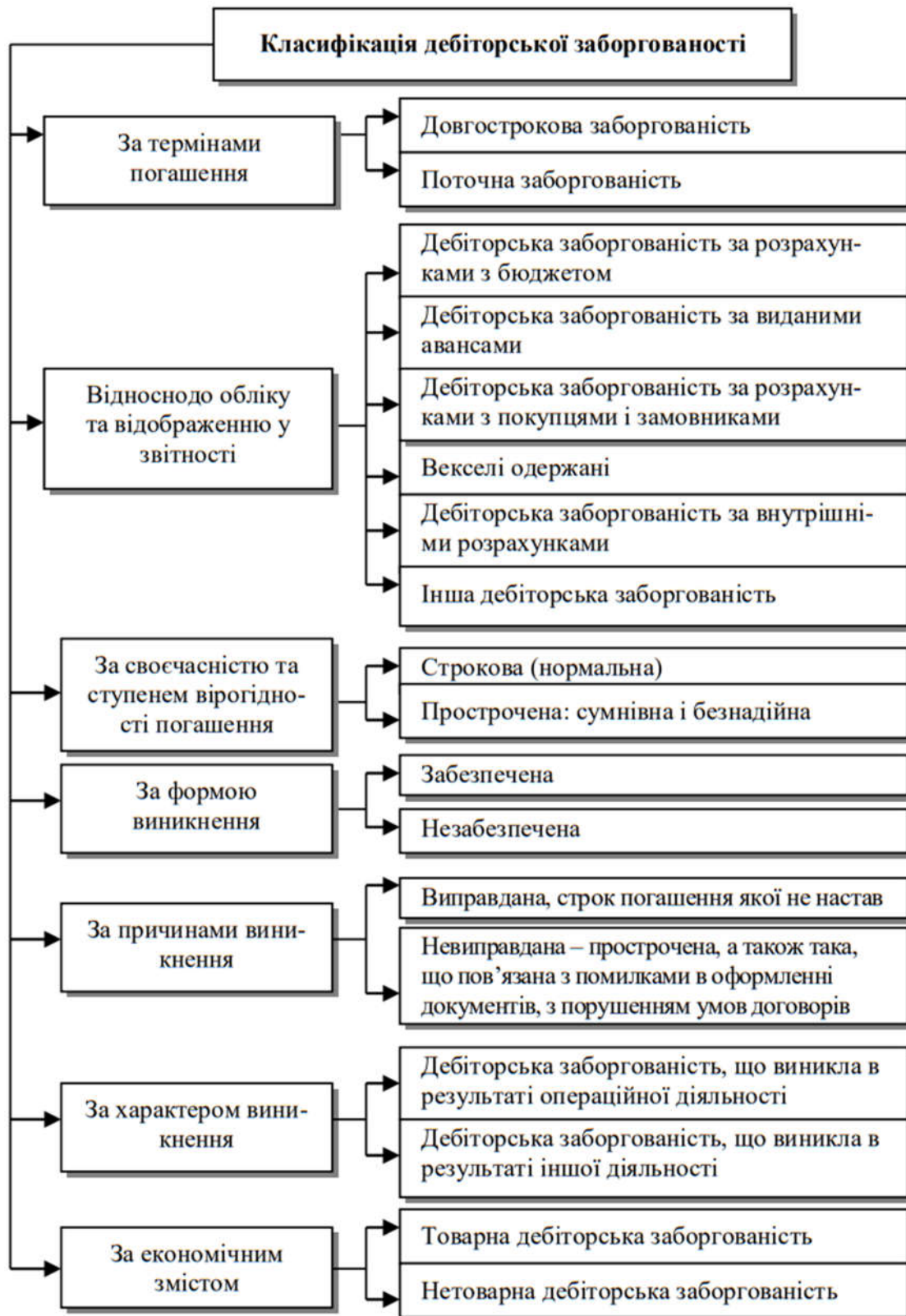


Рисунок 1.2 – Узагальнена класифікація дебіторської заборгованості [28]

Дебіторську заборгованість можна класифікувати: за термінами: короткострокова; довгострокова. У організації чи підприємстві докладнішого вивчення терміну виникнення дебіторську заборгованість її ділять такі інтервали: від 0 до 30 днів; від 31 до 60 днів; від 61 до 90 днів; від 91 до 120 днів; понад 120 днів.

За фактом надходження строку платежу: - прострочена; дебіторська заборгованість термін оплати, якої на момент складання балансу не настав, такі борги в організації вважаються небезнадійними.

За видами дебіторської заборгованості:

- за товари, роботи, послуги; за виданими авансами підзвітним особам;
- за розрахунками з бюджетом (виникає у разі переплати податків чи зборів);
- розрахунки з іншими дебіторами та кредиторами.

За статтями бухгалтерського балансу: борги покупців та замовників; неоплачені частки капіталу; витрати майбутніх періодів; борги дочірніх організацій; інші дебітори.

За рівнем ліквідності:

- поточна;
- реструктуризована;
- позовна;
- мораторна;
- безнадійна.

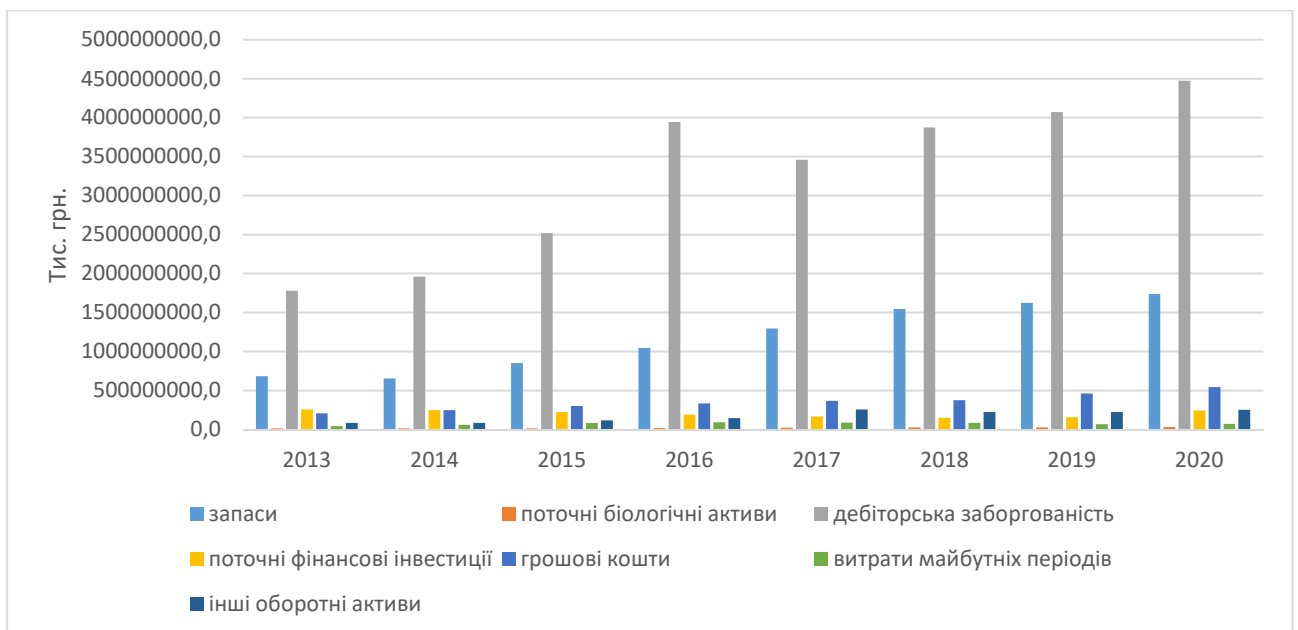
За рівнем забезпечення: забезпечена; незабезпечена. Як забезпечення дебіторську заборгованість то, можливо: поручительство; банківська гарантія; заставу; неустойка та інші.

Таким чином, при дослідженні поняття та видів дебіторської заборгованості ми дійшли висновку, що однією із складових оборотного капіталу організації є дебіторська заборгованість. Вона виникає, як правило, коли поставлений товар, виконана робота або надана послуга, але кошти не перераховані на рахунок організації та безпосередньо сам платіж відкладається на певний період часу.

1.2 Аналіз стану дебіторської заборгованості в Україні

У сучасних умовах дебіторська заборгованість стала невід'ємною частиною господарювання вітчизняних підприємств, що пов'язано з економічною нестабільністю, варіацією їхньої фінансової стійкості і найчастіше негативно позначається на платоспроможності. Зростання дебіторської заборгованості несприятливо відбивається на фінансовому обороті підприємств-кредиторів, для дебіторів неможливість швидкого та своєчасного виконання фінансових зобов'язань призводить до зростання кредиторської заборгованості, тим самим знижуючи їхню фінансову стійкість і підвищуючи ймовірність настання банкрутства, що робить проблему формування дебіторської заборгованості актуальним напрямом. У ході дослідження проведено оцінку стану дебіторської заборгованості в економіці України, виявлено основні тенденції та їх причини.

Аналіз розмірів дебіторської заборгованості на підприємствах України наведено на рисунку 1.3.



Рисунк 1.3 – Дебіторська заборгованість в структурі оборотних активів українських підприємств [21]

Як видно з рисунку, саме дебіторська заборгованість займає найбільшу питому вагу серед усіх оборотних активів. Її розміри зросли більш ніж у 2 рази,

порівняно з 2013 роком. Результати аналізу показують, що найбільші обсяги дебіторської заборгованості сконцентровано на малих та середніх підприємствах (рис. 1.4).

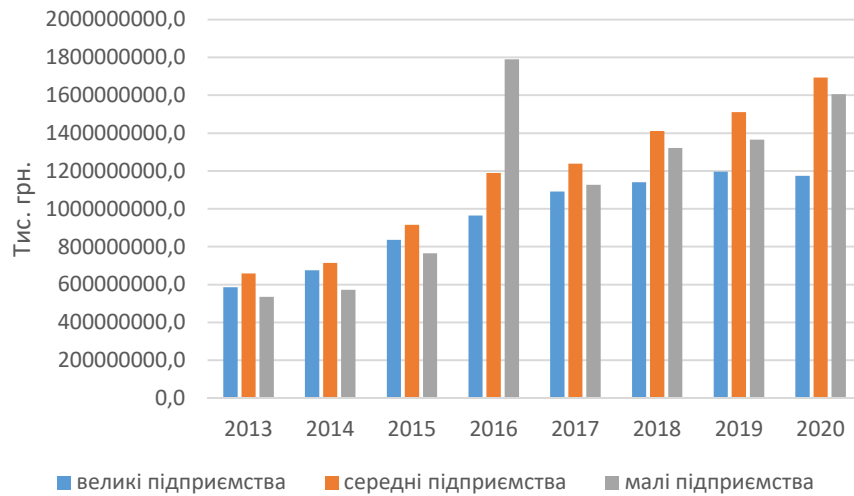


Рисунок 1.4 – Розподіл дебіторської заборгованості за розмірами підприємств [21]

Ефективне управління дебіторської заборгованістю в непростих економічних умовах набуває все більшого значення, оскільки спрямоване на підвищення загальної результативності діяльності вітчизняних підприємств та економіки загалом. На нашу думку, найбільш актуальною є побудова чіткої системи роботи з дебіторами на рівні кожного конкретного підприємств, що найбільше враховуватиме ті чи інші особливості діяльності. Незважаючи на те, що кожен господарюючий суб'єкт, безумовно, прагне зниження дебіторської заборгованості та пошуку оптимальних шляхів для її якнайшвидшого повернення, статистика наочно показує, що досягнення даної мети на практиці стикається з низкою проблем, пов'язаних, у тому числі, і з недостатньою фінансовою грамотністю керуючого персоналу, а також відсутністю інформаційної та іншої підтримки у цій галузі від держави.

1.3 Бібліометричний аналіз взаємозв'язку дебіторської заборгованості та інших економічних категорій

Для проведення дослідження, яке стосується питань управління дебіторською заборгованістю ми виконали бібліометричний аналіз на основі таких термінів як «receivables» та «management». Джерелом отримання необхідної інформації для аналізу послугувала наукометрична база даних Scopus, а також програмний застосунок для візуалізації отриманих результатів – VosViewer. Застосувавши пошуковий інструмент встановлення необхідних параметрів у Scopus, ми відібрали 1355 матеріалів статей та конференцій англійською мовою за період з 1991 по 2021 роки.

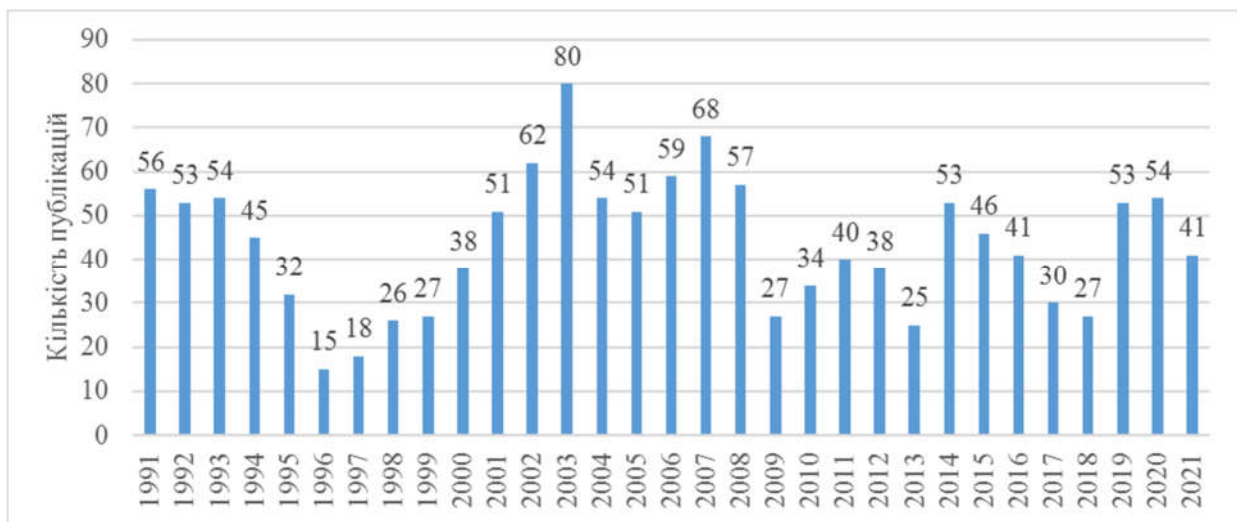


Рисунок 1.5 – Кількість публікацій за ключовими словами «receivables» і «management» у базі даних Scopus протягом 1991 – 2021 років

На рисунку 1.5 розташована гістограма за якою можна в динаміці спостерігати як змінювалась публікаційна активність науковців з досліджуваної тематики. Розподіл даних не має зростаючого або спадного тренду. Ми бачимо декілька періодів, у які дослідження питань управління дебіторською заборгованістю були найбільш популярні. За 2003 рік опубліковано 80 робіт, що є максимумом, за 2007 р. є 68 публікацій, протягом 2014 р. – 53 публікації і за 2020 рік база даних Scopus вмішувала у собі 54 дослідження. Мінімумами на графіку за кількістю

публікацій можна вважати 1996 р., коли кількість статей у базі не перевищувала 15, а також 2009, 2013 та 2018 рік.

На рисунку 1.6 розміщені результати проведеного у програмі VosViewer візуалізаційного аналізу за ключовими словами «receivables» та «management».

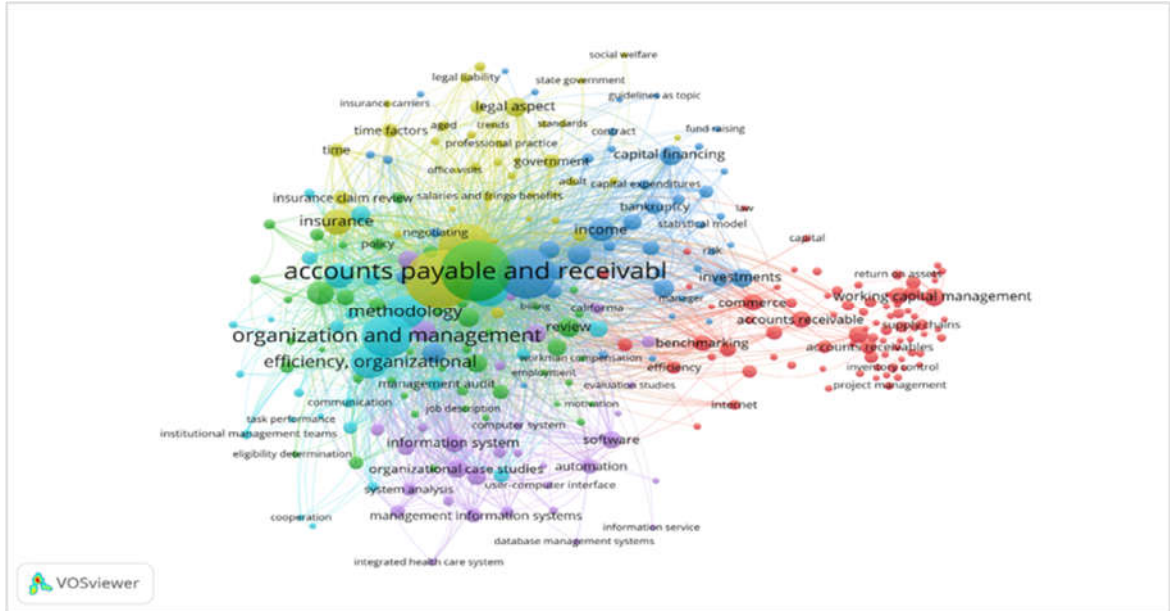


Рисунок 1.6 – Візуалізаційний аналіз публікацій за ключовими словами у програмі VosViewer

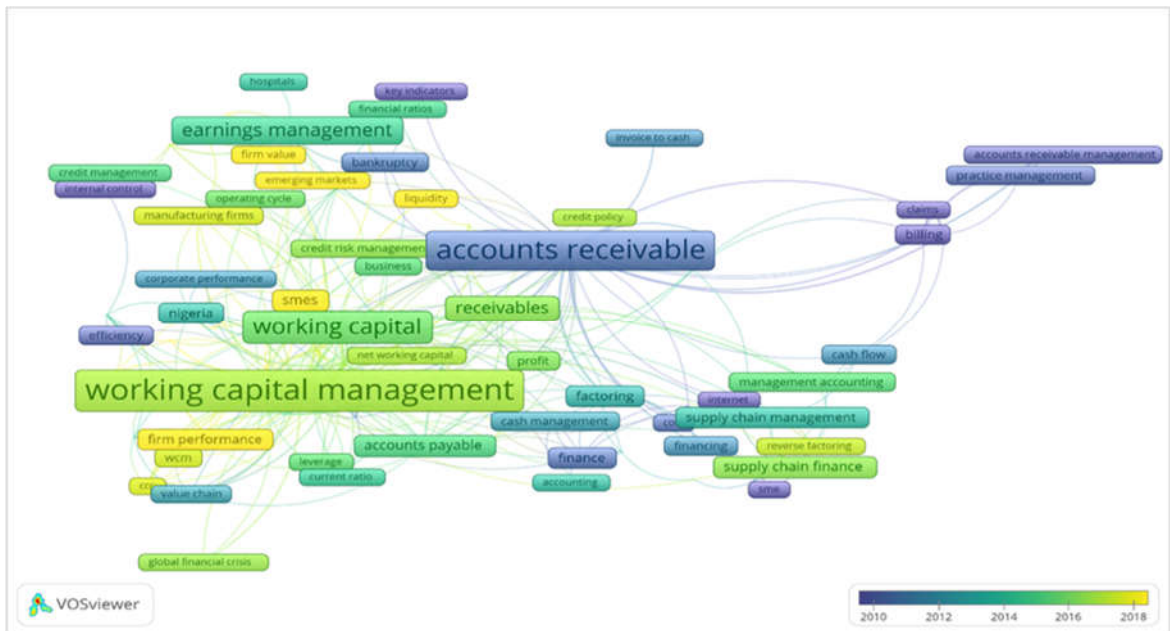


Рисунок 1.7 – Візуалізація досліджень у хронологічному порядку, пов’язаних з ключовими словами «receivables» і «management»

Аналіз дозволив встановити 6 кластерів термінологічних скупчень, що стосуються управління дебіторською заборгованістю. Найбільш вагомими термінами, які мають широкі характер використання у публікаціях ми відмітили «accounts payable and receivable» – 836 разів виникнення, «accounting» – кількість разів виникнення складає 779 та «financial management» – з’являється у публікаціях 543 рази.

Аналіз ключових слів у хронологічній послідовності дозволив виділити проміжок з 2010 по 2018 рік. З 2010 по 2012 рік найбільше користувались попитом дослідження про дебіторську заборгованість та його управління, виставлення рахунків, внутрішнього контролю та ефективності. У більш пізні періоди 2016 – 2018 р. фокус досліджень змістився до питань управління оборотним капіталом, управління кредитним ризиком, вартості фірми, її ліквідності, а також питань фінансування ланцюгів поставок товарів і послуг.

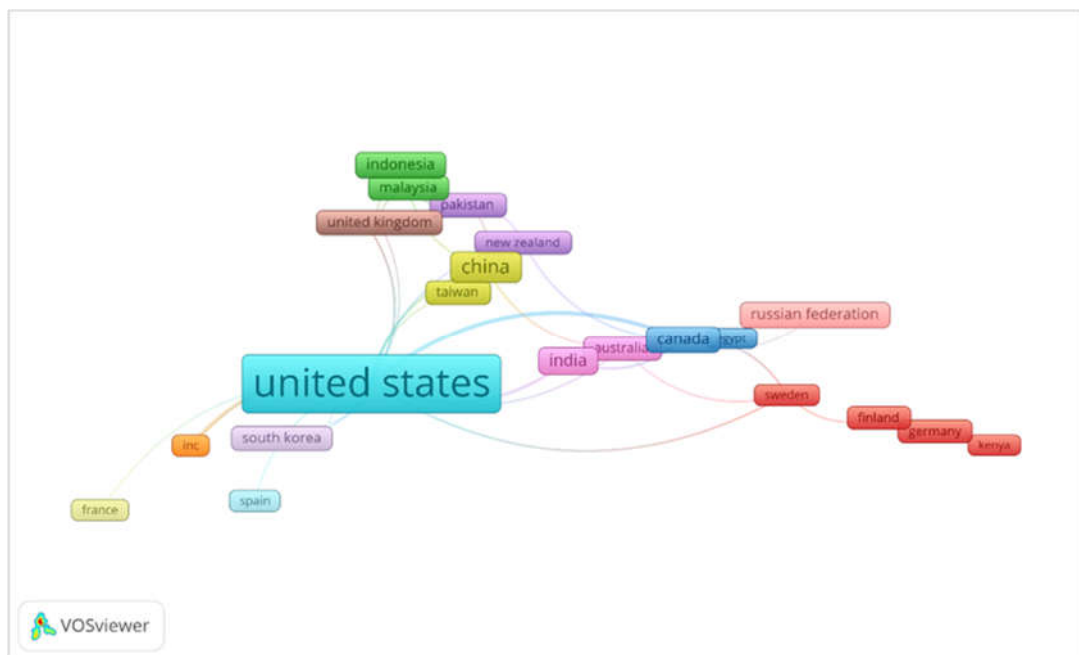


Рисунок 1.8 – Аналіз взаємозв’язків між країнами, що стосуються досліджень за ключовими словами у програмі VosViewer

Аналіз взаємодії науковців між країнами, на рисунку 1.8, показує декілька найбільш виражених скупчень країн, об’єднаних у кластери за кольором. Науковці зі Сполучених Штатів Америки є об’єднуючою ланкою взаємодії між усіма

представленими на рисунку країнами та місцем концентрації найбільшої кількості науковців, що вивчають особливості управління дебіторською заборгованістю. Скупчення країн червоного кольору є найбільшим серед інших, серед яких Швеція, Фінляндія, Німеччина та Кенія. Вагомий внесок у дослідження вкладають науковці з таких країн як Канада, Індія, Сполучене королівство, Китай та Південна Корея.

2 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

2.1 Основні фактори, що впливають на стан дебіторської заборгованості підприємства

Причиною утворення простроченої дебіторської заборгованості може бути несплата зобов'язань у строки, причому прострочену заборгованість поділяють на: забезпечену, сумнівну та безнадійну. Заборгованість, не погашену в обумовлені договорі терміни, і забезпечену заставою чи банківською гарантією вважають сумнівною. Під безнадійною розуміється заборгованість, термін позовної давності якої минув або борг закритий через неможливість його виконання. Перерахуємо основні чинники, що впливають величину дебіторської заборгованості:

- обсяг реалізацій і частка у загальному обсязі поставок за умов пост оплати;
- договірні умови розрахунків із дебіторами;
- платіжна дисципліна покупців;
- методика управління дебіторською заборгованістю.

Також не маловажним є стан банківської системи в країні та ефективність грошово-кредитної політики НБУ, що впливає на величину заборгованості. Різноманітність запропонованої продукції теж можна віднести до зовнішніх факторів, адже розширення асортименту та зростання обсягів виробництва опосередковує позитивний ефект. Резюмуючи вищесказане можна уявити ряд зовнішніх факторів що впливають на величину дебіторської заборгованості:

- економічна ситуація в країні;
- ефективність грошово-кредитної політики НБУ;
- різноманітність асортименту продукції, що надаються, послуг, виконуваних робіт;
- обсяг ринку та рівень його насиченості.

Узагальнено вплив зовнішніх факторів наведено на рисунку 2.1.

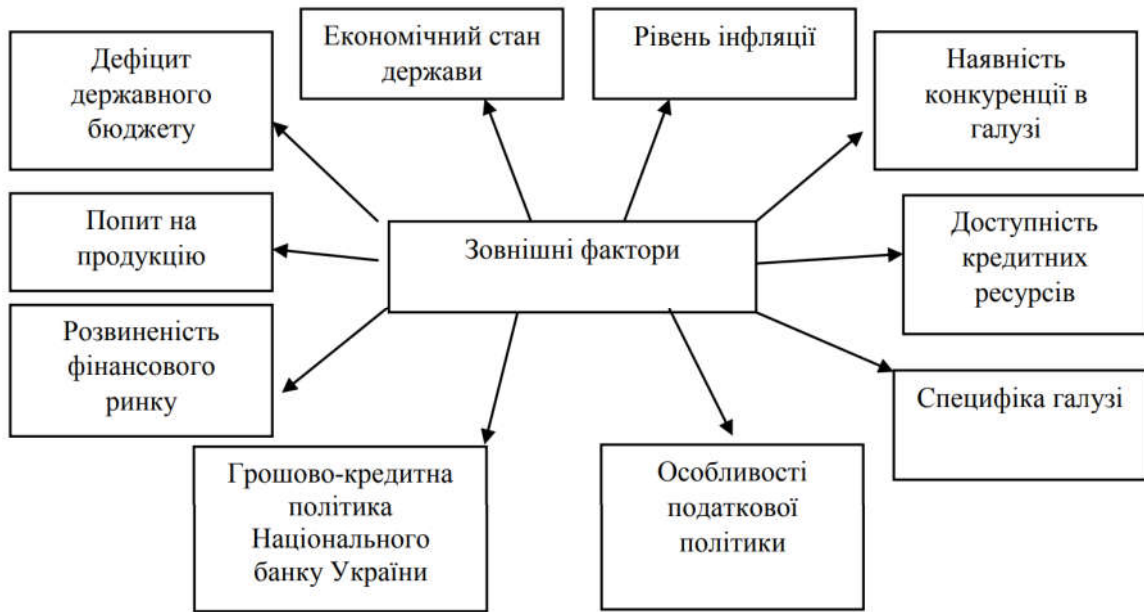


Рисунок 2.1 – Вплив зовнішніх факторів на дебіторську заборгованість [16]

На відміну від внутрішніх чинників, які переважно залежать від професіоналізму фінансового менеджменту організації, зовнішні чинники можна лише прогнозувати. Робота з дебіторською заборгованістю дуже трудомістка і потребує знань у галузі фінансів, маркетингу та менеджменту. Для того, щоб у наявній інформації не було жодних спотворень, рекомендується проводити оцінку платоспроможності постачальників і покупців і періодично виявляти ознаки безнадійної та сумнівної заборгованості. За станом дебіторської заборгованості має вестись контроль та моніторинг. Прописати підходи, етапи та методи управління заборгованістю – основне завдання, яке не має однозначного рішення. Багато в чому вона залежить від виду та специфіки діяльності підприємства та лідерських якостей керівника. Необхідно постійно аналізувати та контролювати інформацію про дебіторів та їх розрахунки, своєчасно відстежувати час прострочення по кожному рахунку, стежити за кредитною історією клієнта.

Робота з дебіторською заборгованістю потребує знань у галузі маркетингу, фінансів, менеджменту. Отже, розглянута нами класифікація чинників залежно від сфери виникнення дозволяє визначити функціональні обов'язки та ефективність роботи відповідних служб, організувати процес управління, і навіть оперативно реагувати зміну тієї чи іншої чинника. У такій ситуації одним із головних

елементів управління дебіторською заборгованістю стає її якісний аналіз. Через недосконалість нормативної та законодавчої бази у частині запитання дебіторської заборгованості загострюється проблема аналізу дебіторської заборгованості та забезпечення ефективного управління системою взаємовідносин підприємства з її контрагентами.

2.2 Сучасні інструменти та важелі управління дебіторською заборгованістю підприємств

Управлінню дебіторською заборгованістю у цих умовах надається велике значення з метою проведення короткострокової кредитної політики. Це пов'язано з тим, що на дебіторську заборгованість припадає, зазвичай, близько третини і більше всіх оборотних активів господарюючого суб'єкта, тому контролю над станом дебіторську заборгованістю, підтримкою її на належному рівні, є необхідною умовою сталого фінансового стану підприємства. Не менш важливим для досягнення цілей короткострокової фінансової політики є аналіз та управління кредиторською заборгованістю, оскільки для значної частки підприємств короткострокові зобов'язання виступають як основне джерело зовнішнього фінансування. Зміни у складі та структурі дебіторської та кредиторської заборгованості надають безпосередній вплив на організацію виробничого процесу господарюючого суб'єкта, сприяють своєчасному здійсненню розрахунків з постачальниками, бюджетами всіх рівнів, страховими органами, з власними працівниками з оплати праці та, зрештою, впливають на фінансову стійкість господарюючого суб'єкта в цілому.

Встановлення критичного обмеження на величину дебіторської заборгованості, що передбачає виявлення раціональної величини дебіторської заборгованості, раціонально здійснювати шляхом порівняння та оцінки ступеня ефективності залучення коштів у кредиторську заборгованість та вартості коштів, вкладених у дебіторську заборгованість. Вартість коштів, вкладених у дебіторську заборгованість (СДЗ), пропонується оцінювати за формулою:

$$C_{\text{дз}} = \left[\frac{R_a \cdot ДЗ \cdot n}{360} - З^{\text{кр}} - П \right] : ДЗ, \quad (2.1)$$

де R_a – рентабельність короткострокових активів;

$ДЗ$ – середня величина дебіторську заборгованість за собівартістю за умов відстрочки платежу n днів;

$З^{\text{кр}}$ – витрати на надання кредиту, включаючи витрати на юридичне оформлення, трансакційні витрати (витрати ведення переговорів, пошуку інформації);

$П$ – витрати, пов'язані з інкасацією дебіторську заборгованість.

Ефективність залучення коштів у кредиторську заборгованість ($Е_{\text{кр}}$), що виявляється в економії відсотків за банківський кредит, що є альтернативою фінансування, оцінюється за формулою:

$$\mathcal{E}^{\text{кр}} = КЗ_n \cdot У_n - П - З^{\text{кр}}, \quad (2.2)$$

де $КЗ_n$ – величина кредиторської заборгованості за умов відстрочки n днів;

$У_n$ – рівень відсотків за кредит за умов відстрочки n днів;

$П$ – фінансові втрати, пов'язані з невчасним погашенням боргу;

$З^{\text{кр}}$ – витрати на залучення комерційного кредиту, включаючи трансакційні (ведення переговорів, надбавки та інших.).

Порівнюючи отримані значення вартості дебіторську заборгованість із рівнем ефективності залучення коштів у кредиторську заборгованість, можна виявити раціональні терміни відстрочки, надані покупцям у заданих умовах відстрочки, одержуваної від кредиторів.

Значний вплив на вікову структуру дебіторської заборгованості підприємства має тип його кредитної політики. Сучасні погляди фінансового менеджменту розрізняють три типи кредитної політики підприємства – консервативний, помірний та агресивний. В таблиці 2.1 наведено основні відмінності реалізації даних типів кредитної політики.

Таблиця 2.1 – Типи кредитної політики підприємства

Тип і мета кредитної політики	Умови політики
1. Консервативний (жорсткий) тип. Мета - мінімізація ризиків.	1. Високий рівень надійності дебіторів. 2. Мінімальні терміни надання кредиту. 3. Мінімальний розмір товарного кредиту. 4. Висока вартість товарного кредиту. 5. Високий розмір пені за прострочення. 6. Жорсткі заходи інкасації дебіторської заборгованості: (конфіденційний факторинг, силові методи).
2. Помірний тип. Мета - отримання середнього по галузі прибутку, середнього по галузі рівня ризиків.	1. Середній рівень надійності дебіторів. 2. Оптимальні по галузі терміни надання кредиту. 3. Середній по галузі розмір кредиту, що надається. 4. Середня вартість кредиту. 5. Відносно низький розмір пені за прострочення. 6. До методів інкасації відносяться: використання конвенційного факторингу, вексельної форми розрахунків.
3. Агресивний (м'який) тип. Мета - максимізація прибутку.	1. Низький рівень надійності дебіторів. 2. Максимальні терміни надання кредиту. 3. Максимальний розмір товарного кредиту. 4. Мінімальна вартість товарного кредиту. 5. Можливість пролонгації кредиту. 6. Використання лояльних методів інкасації дебіторської заборгованості. (Листи, телефонні нагадування, вексельна форма розрахунків)

Агресивна кредитна політика підприємства зміщує структуру його дебіторську заборгованість у бік заборгованості з вищим періодом погашення, що значно збільшує фінансові ризики діяльності підприємства. З іншого боку, скорочення лімітів кредитування покупців продукції та строків надання відстрочки платежу за відвантаженою продукцією може призвести до істотного зниження обсягів продажів, тобто виручки підприємства. Відсутність погашення дебіторської заборгованості одним або декількома дебіторами протягом тривалого терміну призводить до погіршення структури заборгованості з точки зору зростання ризику перетворення її на сумнівну, а згодом і на безнадійну заборгованість.

Невиправдане зростання частки простроченої заборгованості призводить до фінансових втрат компанії, зниження її платоспроможності та втрати позицій на ринку. Неплатоспроможність контрагентів у нестабільній ринковій економіці надзвичайно небезпечна для підприємства, у зв'язку з чим особливу актуальність набуває створення ефективної системи управління дебіторською заборгованістю як ключового джерела вхідного грошового потоку організації. Як основні цілі

управління дебіторської заборгованістю можна виділити: визначення умов реалізації товарів, робіт або послуг, що гарантують своєчасну оплату; розрахунок оптимального рівня дебіторську заборгованість у складі оборотних активів; своєчасне витребування боргів; оцінка можливих втрат у зв'язку з несумлінними діями контрагентів, і навіть від тривалої відсутності у обороті мобілізованих у дебіторську заборгованість коштів.

Підприємство може розробити та запропонувати своїм дебіторам систему знижок при достроковій оплаті або передоплаті товарів та послуг. Тим самим, покупець отримає вигідну цінову пропозицію, а організація-постачальник – оборотні кошти, що вивільнилися. Цей метод управління має ряд проблем, таких як зловживання довірою (покупець може погодитися на знижку, але не сплатити заборгованість достроково), труднощі у веденні звітності про продаж (не можна заздалегідь зрозуміти, чи погодиться той чи інший покупець скористатися пропозицією чи ні), труднощі у визначенні умов знижок (не завжди знижка вигідна обом сторонам угоди).

Ще одним способом оптимізації обсягу дебіторської заборгованості на підприємстві є взаємозалік. Він застосовується, якщо підприємства за укладеним договором повинні зробити взаємні оплати за товари або послуги, тобто, якщо одна організація виступає на іншу дебітором і кредитором одночасно. При застосуванні взаємозаліку існує низка обмежень, але, якщо організації не підпадають під них, взаємозалік є вигідним способом скорочення дебіторської заборгованості.

На даний момент у світовій практиці використовуються різні методи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю: починаючи від оцінки платоспроможності контрагента, правильного вибору форми та оплати поставки, визначення гранично допустимої величини дебіторської та кредиторської заборгованості та закінчуючи факторингом. Факторинг використовують багато сучасних підприємств. Він дає змогу збільшити якість дебіторської заборгованості. Схема надання факторингової послуги наведена на рисунку 2.2.

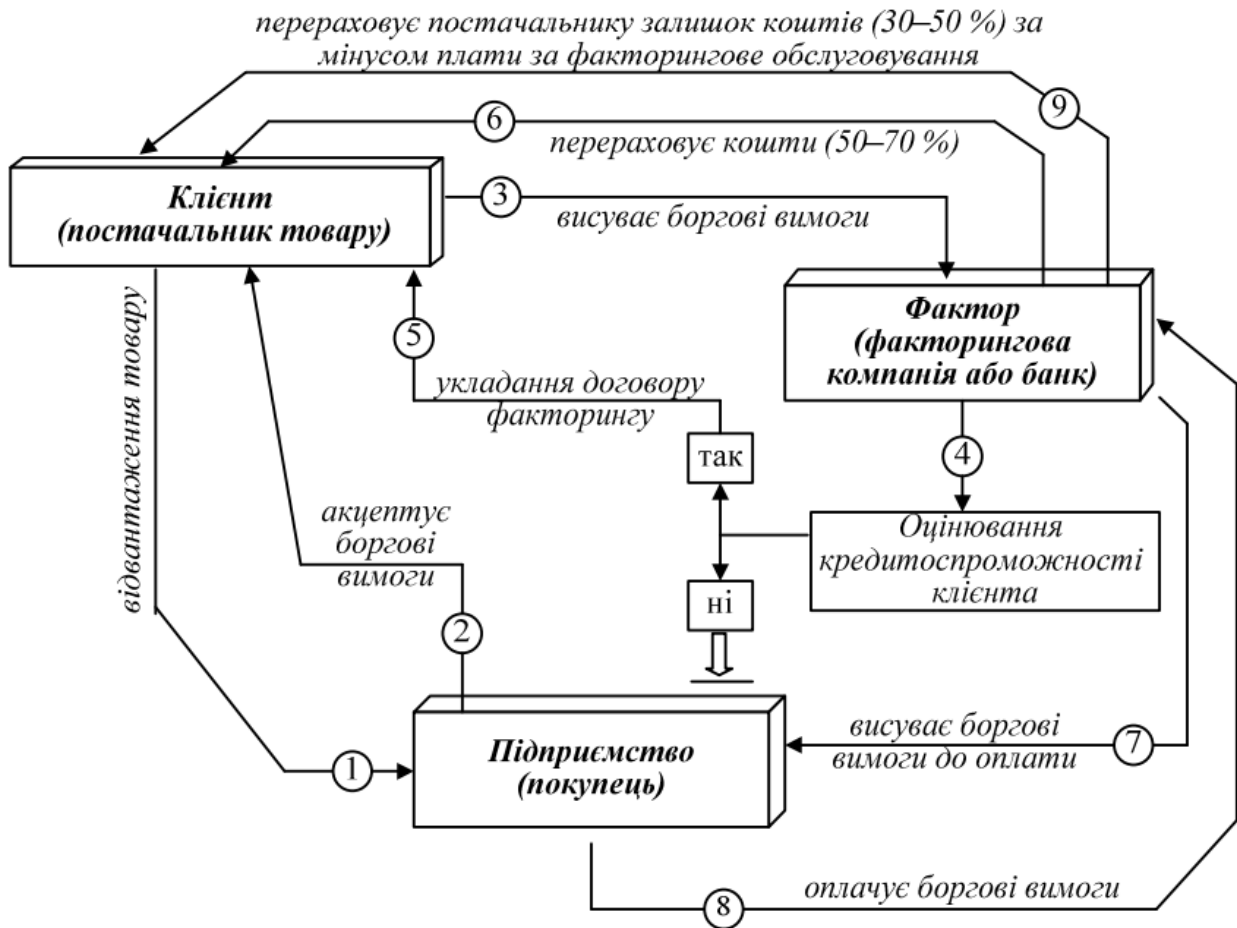


Рисунок 2.2 – Схема надання факторингової послуги [11]

На наш погляд, факторинг є зручним інструментом для забезпечення фінансовими ресурсами підприємства та управління простроченою дебіторською заборгованістю. Але незважаючи на це факторинг має свої недоліки. Основний негативний аспект – це завищена вартість цієї послуги. На даний момент більшість підприємств вдаються до отримання кредиту, оскільки факторингові послуги коштують набагато дорожче. Проте ті організації, які використовували факторингові інструменти, натомість отримують цілий пакет супутніх послуг. Оскільки дебіторська заборгованість практично стає власністю вже фактора, він диктує свої умови та критерії діяльності.

2.3 Аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю на прикладі ПАТ «МОТОР СІЧ»

За даними офіційного сайту підприємства воно «випускає надійні авіаційні двигуни та газотурбінні установки, які є конкурентними на світовому ринку. Продукція підприємства експлуатується на літаках та вертольотах різного призначення більш ніж у 120 країнах світу. Розробка та впровадження у виробництво сучасних технологій, що спираються на найновіші досягнення науки та техніки, професійний, висококваліфікований та згуртований колектив, унікальна виробнича база, ресурси, ефективна управлінська стратегія – все це є плацдармом для успіху та постійного розвитку» [22].

Проаналізуємо стан дебіторської заборгованості на ПАТ «МОТОР СІЧ». Фінансова звітність підприємства наведена в додатку А. На рисунку 2.3 наведено структуру поточної дебіторської заборгованості за 2015-20 рр.



Рисунок 2.3 – Структура дебіторської заборгованості

Як видно з рисунку в складі дебіторської заборгованості, починаючи з 2017 року значно переважає заборгованість за реалізовану продукцію, надані послуги. Особливо великий її розмір був у 2018 році. Це говорить про агресивний тип кредитної політики, що притаманний підприємству в останні роки.

Порівнюючи обсяги дебіторської заборгованості з іншими оборотними активами можна побачити, що на відміну від інших підприємств, дебіторська заборгованість на ПАТ «МОТОР СІЧ» на є основною їх складовою. Протягом всього періоду найбільший обсяг оборотних активів становили запаси (рис. 2.4).

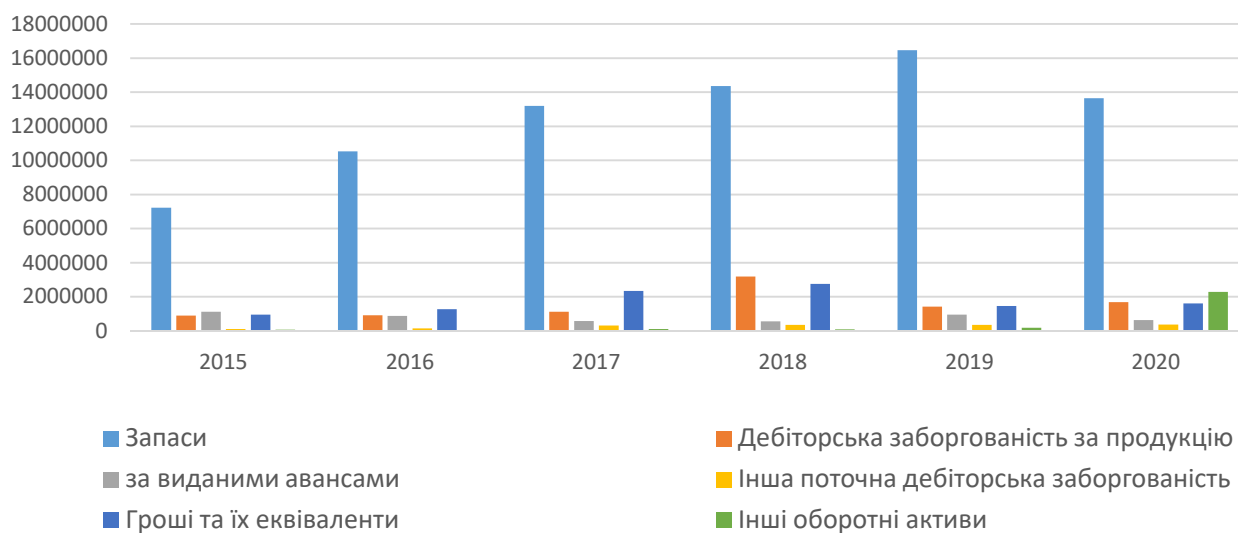


Рисунок 2.4 – Структура оборотних активів

У ході управління підприємством необхідно підтримувати баланс між розмірами різних видів заборгованості, оскільки недотримання оптимальних розмірів співвідношення може свідчити про неефективне використання наявних коштів підприємства. І тому так важливо контролювати співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. В рамках аналізу необхідно дослідити співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей. Динаміка такого співвідношення наведена на рисунку 2.5.

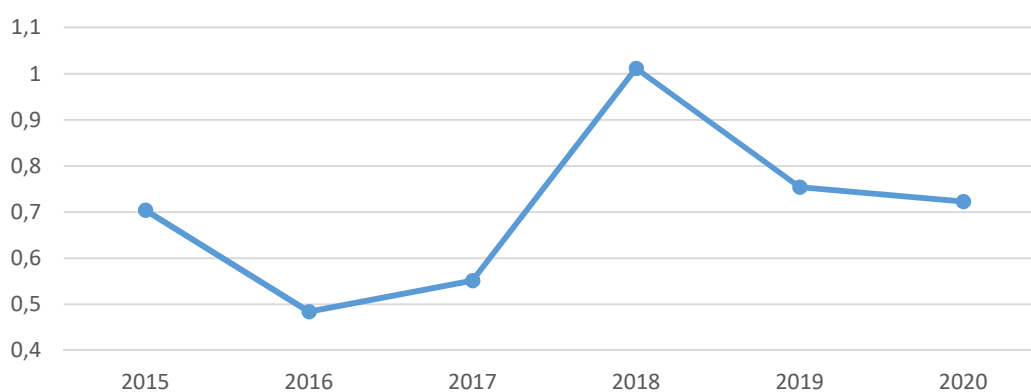


Рисунок 2.5 – Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості

Оптимальним вважається показник, рівний одиниці, що означає рівність між заборгованістю дебіторів суб'єкту господарювання та зобов'язаннями перед кредиторами. Як оптимального допускається значення показника рівним 0,9, що означає, що зобов'язання перед кредиторами може бути трохи більше 10% дебіторську заборгованість.

У разі отримання коефіцієнта більше одиниці, що свідчить про те, що на підприємстві на конкретну дату сума дебіторської заборгованості більша, ніж сума кредиторської заборгованості, означає те, що відбувається відволікання коштів з обороту підприємства. Це спричиняє ризик необхідності залучення кредитів і позик при нестачі коштів для забезпечення діяльності господарюючого суб'єкта. Кредити банків або позики можуть бути дорогими, що може негативно вплинути на фінансовий стан підприємства. У разі отримання коефіцієнта менше одиниці, що свідчить про те, що на підприємстві на конкретну дату сума кредиторської заборгованості більша, ніж сума дебіторської заборгованості, створює загрозу фінансове становище підприємства за рахунок ймовірності неможливості погашення своїх зобов'язань через відсутність коштів. Таким чином, можна сказати, що для ПАТ «МОТОР СІЧ» цей показник протягом 2019-20 років є дещо меншим оптимального.

Аналіз стану дебіторської заборгованості доцільно доповнити виявленням взаємозалежностей між показниками дебіторської заборгованості та фінансовими результатами діяльності підприємства. Для цього в якості вхідних даних були використані показники оборотності дебіторської заборгованості, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, чистий прибуток підприємства (NOPAT) показники рентабельності активів та власного капіталу (табл.2.2).

Таблиця 2.2 – Показники діяльності підприємства

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
К об. Дз.	4,430081272	1,365845388	5,074212144	3,453214373	4,086517187	4,0522314
Дз/Кз	0,703739624	0,484124628	0,551078762	1,011292542	0,753711574	0,7231426
NOPAT	1560367	1033230	1964443	3104174	1252193	906645
ROA	0,094114499	0,049778525	0,078184751	0,106149352	0,042454099	0,0322144
ROE	0,144982792	0,072588668	0,120871573	0,160162254	0,058638751	0,0447969

Результати проведеного кореляційного аналізу (табл. 2.3) свідчать що найбільший взаємозв'язок мають показники чистого прибутку та коефіцієнту співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Регресійний аналіз між цими показниками наведено на рисунку 2.6.

Таблиця 2.3 – Кореляційний аналіз

	К об. Дз.	Дз/Кз	NOPAT	ROA	ROE
К об. Дз.	1				
Дз/Кз	0,214908	1			
NOPAT	0,198758	0,668945	1		
ROA	0,228706	0,442772	0,853971	1	
ROE	0,243867	0,41122	0,839436	0,999049	1

Регрессионная статистика					
Множест	0,668945				
R-квадрат	0,447488				
Нормиро	-1,5				
Стандарт	676344,5				
Наблюде	1				
Дисперсионный анализ					
	df	SS	MS	F	ачимость F
Регрессия	6	1,48E+12	2,47E+11	3,239661	#ЧИСЛО!
Остаток	4	1,83E+12	4,57E+11		
Итого	10	3,31E+12			
Коэффициентная статистика - Значения ниже 95%: верхние 95%: нижние 95%: средние 95,0%					
Y-пересечение					65535 65535
Переменная X 1					9,8E-187 1,1E-186
Переменная X 2					-5E-188 1E-187
Переменная X 3					-8E-188 7,7E-188
Переменная X 4					0 -4E-308
Перемен	-449431	1191535	-0,37719	0,725193	-3757662 2858801 -3757662 2858801
Перемен	2961290	1645247	1,799906	0,146254	-1606648 7529227 -1606648 7529227

Рисунок 2.6 – Регресійний аналіз

Таким чином можна зробити висновок, що підприємству необхідно вжити заходів щодо подальшого зниження дебіторської заборгованості. Для успішної господарської діяльності підприємства у ринковій економіці необхідна також чітка та обґрунтована система управління фінансами.

ВИСНОВКИ

У сучасних умовах виникає об'єктивна необхідність у контролі утворення та стану дебіторської заборгованості, визначенні кредитної політики, аналізі та ранжируванні клієнтів, прогнозуванні надходження коштів від дебіторів, зменшенні безнадійних боргів. У роботі за допомогою таких методів теоретичного та емпіричного дослідження, як аналіз та синтез, класифікація, доказ, системний підхід, логічний метод, розкрито значення кредитної політики, докладно розглянуто його елементи, виділено основні проблеми організації кредитної політики.

На основі матеріалів представлених практиками у цій сфері проведено критичний аналіз методики розрахунку рейтингової оцінки дебіторів, розрахунку лімітів надання розстрочок, оцінка кредитоспроможності клієнта. За результатами дослідження було визначено методичні підходи, що дозволяють створити ефективну кредитну політику з метою контролю за дебіторською заборгованістю та зниження ризику виникнення безнадійної дебіторської заборгованості та сумнівних боргів. Для розрахунку кредитного ліміту слід сформувати систему, що дозволяє оцінити кредитоспроможність своїх контрагентів. З цією метою необхідно оцінити надійність покупців, застосувавши одну із розглянутих у методик.

При розрахунку ліміту конкретного контрагента можна застосувати низку методик. Одна з них полягає у здійсненні низки послідовних процедур оцінки кредитного рейтингу, прогнозуванні потреби дистриб'ютора у фінансуванні та визначенні кредитного ліміту. Як альтернативний варіант можна застосовувати формули розрахунку ліміту на основі оборотності та планового обсягу продажів за період. У роботі було розглянуто способи збільшення оборотності коштів, що дозволяють залучити клієнтів та підвищити ефективність повернення дебіторської заборгованості. До цих способів відносяться надання знижок покупцю, отримання короткострокової позики чи факторингу.

Таким чином, необхідність розробки ефективної системи розрахунків із дебіторами зумовлена тісним взаємозв'язком управління дебіторською заборгова-

ністю із фінансовим станом підприємства. Управління дебіторської заборгованістю є одним із актуальних напрямів діяльності керівних структур підприємства та вимагає здійснення щоденного контролю за її станом та прийняттям ефективних управлінських рішень. Оскільки раціональна організація та контролю над станом дебіторської заборгованості грає найважливішу роль ефективності господарську діяльність організації, кредитну політику підприємства слід реалізувати те щоб максимізувати прибуток і рентабельність капіталу, підтримати ліквідність підприємства лише на рівні нормативних значень.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Yeliseyeva, O., Belozertsev, V. Receivables Management and Factors Influencing its Quality. *European Journal of Management Issues*. 2021. №29(1). P.3-11. <https://doi.org/10.15421/192101>.
2. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. Веб-сайт. URL: <https://smida.gov.ua/>
3. Акімова Н.С. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі: Монограф. Харків: ХДУХТ. 2016. 285 с.
4. Акуленко В.Л., Захаркін О.О., Несторенко Д.В. Аналіз дохідності та ризику альтернативних інструментів інвестування в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Випуск 48 (частина 3). С. 40-46. URL: http://journals//2019/48_3_2019/8.pdf.
5. Борзенко В. І. П'ятак Т. В. Стратегічне управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр.* 2018. № 48 (1324). С. 116-120.
6. Василюк М.М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_2/35.pdf.
7. Глушко А.Д. Управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. №7. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?n=7&y=2018>
8. Грицай О.І. Станасюк К.С. Управління дебіторською заборгованістю підприємства в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 15. С. 825-832.
9. Гудзь О.І. Мусійовська О.Б. Управління дебіторською заборгованістю відповідно до етапу життєвого циклу підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С 231-235.
10. Гуменюк М. М., Дарабан Н. Р. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 11. С. 1135-1139.
11. Дубина М. В., Шишкіна О. В., Дубина П. В. Визначення природи факторингової послуги та особливостей її надання фінансовими установами. *Фінансові*

- дослідження. 2018. №1.(4). URL: file:///C:/Users/User/Downloads/find_2018_1_10.pdf.
12. Єфименко О. С. Методи управління дебіторською заборгованістю на промислових підприємствах. Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Економічні науки. 2020. № 2 (4). С. 19-23.
 13. Захаркін О.О., Захаркіна Л.С., Соломко Ю.О., Івницька К.С. Аналіз традиційних та інноваційних інструментів фінансування суб'єктів господарювання. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка*. 2020. № 2. С. 55-64. DOI: 10.21272/1817-9215.2020.2-06.
 14. Кирій В.В. Чеченець Д.О., Петрова Р.В. Механізм управління дебіторською заборгованістю газотранспортного підприємства. *Сучасний стан досліджень та технологій в промисловості*. 2018. № 4 (6). С. 103-112.
 15. Лівощко Т.В. Сезоненко Ю. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю промислового підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2013. Вип. № 4. С. 88-93.
 16. Миронова Ю.Ю., Калайда В.О. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Розвиток фінансового ринку в Україні: загрози, проблеми та перспективи*: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 15 Жовтня 2019 р. Полтава: ПолтНТУ, 2019. С. 238-239.
 17. Мордань, Є.Ю. Соломаха А.О. Системний підхід до управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка*. 2019. № 2. С. 70-79. DOI: 10.21272/1817-9215.2019.2-9.
 18. Москалюк Г.О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості: напрями удосконалення і розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. № 4.
 19. Ольховікова О.Л., Селезньов О.В. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. URL: <http://apu.com.ua>.
 20. Остапенко В.М. Визначення факторів впливу на процес управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Фінансовий простір*. 2017. № 1 (25). С. 91-95.

21. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
22. Офіційний сайт підприємства «Мотор Січ». URL: <http://www.motorsich.com/ukr/profile/>.
23. Петричко М.М. Волкогон М.А. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 13. С. 662-666.
24. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість». Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 № 237. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>].
25. Потій В.В. Волівач В.Л. Напрями вдосконалення управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки*. 2018. № 1 (119). С. 55-64.
26. Салига К. С. Нестеренко Ю. В. Покращення фінансового стану підприємств шляхом управління дебіторською заборгованістю. *Економіка та держава*. 2016. №12. С. 65-67.
27. Труніна І. М. Теоретичні та практичні проблеми визнання дебіторської заборгованості. *Економіка: реалії часу*. 2016. № 4 (26). С. 90-97.
28. Управління дебіторською заборгованістю у сільськогосподарських підприємствах: фінансово-обліковий аспект: монографія / А.С. Даниленко, О.М. Варченко, І.В. Свиноус та ін.; за ред. О.М. Варченко. К.: 2019. 288 с.
29. Цегельник Н.І. Формування облікової політики підприємства щодо обліку дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями. *Облік і фінанси*. 2017. № 4. С. 77-81.
30. Чорнобривець М.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23. С. 241-247.
31. Ямненко Г. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Траектория науки*. 2017. Т. 3, № 2. С. 51–57.
32. Ямненко Г.Є. інформаційне забезпечення управління дебіторською заборгованістю. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 16. С. 530-533.

Додаток А
Фінансова звітність ПАТ «МОТОР СІЧ»

Баланс						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Актив						
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи	1949	1884	5366	3695	2520	5047
первісна вартість	2448	2712	7583	8688	9471	18892
накопичена амортизація	499	828	2217	4993	6951	13845
Незавершені капітальні інвестиції	0				135421	1142438
Основні засоби	5220418	5817858	6443786	7033627	7212062	6452102
первісна вартість	7468398	8686955	10314752	11414431	12014124	12761738
знос	2247980	2869097	3870966	4380804	4802062	6309636
Інвестиційна нерухомість	29136	28457	26824	26744	358241	25958
первісна вартість інвестиційної нерухомості	34015	35011	35061	36671	371382	40100
знос інвестиційної нерухомості	4879	6554	8237	9927	13141	14142
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	49442	66507	27082	35933	22038	71069
інші фінансові інвестиції	32290	29824	1545	1546	8616	
Довгострокова дебіторська заборгованість	8986	6646			199881	
Відстрочені податкові активи			120717	115505	95464	26846
Гудвіл при консолідації	736					
Інші необоротні активи		92439	205369	418867	331840	26323
Усього за розділом I	5342957	6043615	6830689	7635917	8366083	7759816
II. Оборотні активи						
Запаси	7224122	10533272	13192781	14365601	16462336	13646028
у тому числі: Виробничі запаси	2030373	3365629	3816055	4218462	4610208	4788836
Незавершене виробництво	4741669	6597180	8401944	8921359	10585339	8437337
Готова продукція	439854	552776	958682	1206139	1247841	409017
Товари	12226	17687	16100	19641	18948	10838
Поточні біологічні активи	139	138	165	87	106	6
Векселі одержані	444					
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	893798	910190	1125428	3195027	1427761	1683356
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1123363	871206	581123	562501	948111	640897
з бюджетом	297871	281971	49041	270757	271532	130268
у тому числі з податку на прибуток з нарахованих доходів	6732	3370	47	24	119	30830
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків						8723
Інша поточна дебіторська заборгованість	107073	154436	322801	359056	347735	366694
Поточні фінансові інвестиції	551005	635516	559935	9313	9789	12434
Гроші та їх еквіваленти	950503	1273420	2352855	2756289	1469427	1616979
у тому числі: Готівка	11628	804	1672	1591	422	2079
Рахунки в банках	592524	1149135	2349829	2752625	1464382	1614195
Витрати майбутніх періодів						
Інші оборотні активи	78049	40855	110351	88081	191741	2278668
Усього за розділом II	11226367	14701387	18294855	21607202	21128848	20384099
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	10130	11539	110	338	289	219
Б А Л А Н С	16579454	20756541	25125654	29243457	29495220	28144134

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Пасив						
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	280529	280529	280529	280529	280529	280529
Капітал у дооцінках	7761	7112	122128	121682		
Додатковий капітал	541524	641413	491729	522693	1606600	1616151
Емісійний дохід	408578	416087	417258	422565	420390	408077
Накопичені курсові різниці	51337	34092	74358	99407	139	3638
Резервний капітал	71184	71184	71251	71315	71251	70145
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	9887100	13316483	15369225	18440600	19397065	18272190
Вилучений капітал	-14670	-374	-2852	-3539	-1387	
Неконтрольована частка	-10999	-82307	-79694	-51847	302	
Усього за розділом I	10762429	14234040	16252316	19381433	21354360	20239015
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	33256	8516	18479	15686	0	
Пенсійні зобов'язання	171290	62273	76913	65342	307475	341448
Довгострокові кредити банків	23148	17878	359177	369971	280751	54647
Інші довгострокові зобов'язання	29168	29097	1734821	1891259	1631285	2046439
Довгострокові забезпечення	71733	72352	71923	71244	112597	133108
Цільове фінансування	15500909	1056084	914902	1328767	1097247	864003
Усього за розділом II	1829504	1246200	3176212	3742269	3429355	3439645
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	494668	601461	874166	804356	560539	423638
Вексельні видання	367	103	103	103	103	103
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	86950	40329	19323	57665	84225	153670
товари, роботи, послуги	592548	577997	632068	533649	775669	719086
розрахунками з бюджетом	15481	1300155	186335	208736	243654	78374
у тому числі з податку на прибуток	566	1277277	158878	176777	214877	69976
розрахунками зі страхування	38854	34439	33017	40605	46934	41345
розрахунками з оплати праці	78133	89337	93344	119991	132887	126690
одержаними авансами	2580029	2518833	2752056	3279571	2658148	2755650
Зза розрахунками з учасниками	49768	19968	55356	98133	32336	26511
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків						
Поточні забезпечення	33218	60369	59284	63235	102417	99189
Доходи майбутніх періодів	1326	1168	971486	884415	3092	0
Інші поточні зобов'язання	16179	32142	20588	29296	62501	41218
Усього за розділом III	3987521	5276301	5697126	6119755	4711505	4465474
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття						
Б А Л А Н С	16579454	20756541	25125654	29243457	29495220	28144134

Звіт про фінансові результати Ф.2

Звіт про фінансові результати						
Стаття	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	10730122	3029176	10546207	15150429	12239687	11432216
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	-5514991	-1240718	-4217243	-6687998	-7291413	-7107866
Валовий:	5215131	1788458	6328964	8462431	4948274	4324350
прибуток						
збиток						
Інші операційні доходи	7550857	2956772	9991300	8388733	1008736	887493
Адміністративні витрати	-774110	-239038	-1041515	-1246056	-1482211	-1198900
Витрати на збут	-565950	-175465	-779587	-896893	-768210	-537934
Інші операційні витрати	-7781602	-3024541	-11027717	-9121302	-1972444	-1510752
Фінансовий результат від операційної діяльності:	3644326	1306186	3471445	5586913	1734145	1964257
прибуток						
збиток						
Дохід від участі в капіталі	2892		9187	124	17812	444
Інші фінансові доходи	15749	13087	21501	5699	103813	183
Інші доходи	181248	177777	255137	479345	330356	78439
Фінансові витрати	-70923	-13585	-190164	-205672	-271862	-737207
Втрати від участі в капіталі	-619	-16	-1	-924	-2977	-425
Інші витрати	-1465816	-443638	-893075	-1678730	-54479	-41893
Фінансовий результат до оподаткування:	2306857	1039811	2674030	4186755	1856808	1263798
прибуток						
збиток						
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-746490	-6581	-709587	-1082581	-604615	-357153
Чистий фінансовий результат:	1560367	1033230	1964443	3104174	1252193	906645
прибуток						