

УДК 657.432

DOI: 10.31651/2076-5843-2019-4-46-56

ПАВЛОВА Галина Євгеніївна

д.е.н., професор кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1400-7348>
g.pavlova@ukr.net

ПРИХОДЬКО Ігор Павлович

доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8630-2568>
prihodko_igor@ukr.net

ВОЛЧАНСЬКА Людмила Валентинівна

к.е.н., ст. викладач кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4362-4986>
p4tm7u@gmail.com

АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ НЕЮ

Визначено необхідність проведення аналізу дебіторської заборгованості на рівні виробничого підприємства та проаналізувати динаміку складу і структури дебіторської заборгованості підприємства узагальнюючи досвід сучасних науковців. Виявлено, що спостерігається зменшення дебіторської заборгованості за товари і послуги, що це є досить позитивною тенденцією, адже при збільшенні виручки, відбувається зменшення заборгованості, що свідчить про вдалу кредитну політику на підприємстві. Обґрунтовано доцільність надання відстрочок платежу покупцям продукції та доцільності рефінансування дебіторської заборгованості.

***Ключові слова:** розрахунки, підприємство, оцінка, фінансування, коефіцієнт, оборотність, відхилення, структура, актив.*

Постановка проблеми. Необхідність проведення аналізу дебіторської заборгованості й ефективного управління нею зумовлена тим, що недотримання договірної та розрахункової дисциплін призводить до зростання невиправданої дебіторської заборгованості, яка впливає на нестабільність фінансового стану підприємства, а також, своєчасного її повернення та попередження безнадійних боргів.

Для функціонування підприємства досить важливе значення має управління й аналіз дебіторської заборгованості. Розглядаючи фінансовий стан підприємства, доцільно вивчати динаміку, склад, структуру, а також причини, строки існування і давності створення дебіторської заборгованості. Зрозуміло, що незалежно від причин виникнення дебіторської заборгованості уникнути її неможливо, тому підприємству необхідно шукати способи ефективного управління дебіторською заборгованістю, зокрема вдосконалення бухгалтерського обліку взаєморозрахунків, організації ефективної та дієвої системи внутрішньогосподарського контролю тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан взаєморозрахунків між підприємствами характеризується значною часткою дебіторської заборгованості за товари в їх обігових активах. Багато вчених звертали увагу на дебіторську заборгованість. Зокрема, проблемні аспекти сутності цього поняття у своїх працях розглядають Білозерцева В.С., наявність дебіторської заборгованості пов'язана з пошуком компромісного рішення між ризиком та доходністю. Її оптимальний розмір визначається порівнянням вигравшів, які підприємство розраховує отримати при певному рівні інвестованих у дебіторську заборгованість коштів, з витратами, котрі воно буде нести для цього [1, с. 57]. Своєю чергою, Коваленко Д.І. стверджує, що слід зазначити динамічний характер та варіабельність дебіторської заборгованості як елементу оборотних коштів підприємства [2, с. 65]. Дубровська Є. В. стверджує, що в бухгалтерському обліку підприємств обліку дебіторської заборгованості приділяється багато уваг [3, с. 203]. Управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання цікавили фахівці-економісти В. П. Савчук і Т. Мамонт. Науковці О. Г. Лищенко та О. Ніколаєнко висловлюють свої думки щодо аналізу дебіторської заборгованості підприємства [4; 5]. Незважаючи на значний науковий внесок науковців у цій сфері, питання аналізу дебіторської заборгованості й управління нею на підприємствах є найбільш дискусійним, потребує подальших досліджень, започаткування пошуку нових підходів і напрямів та вдосконалення наявних, особливо з урахуванням специфіки діяльності підприємств.

Метою статті є наукове обґрунтування необхідності проведення аналізу дебіторської заборгованості на рівні виробничого підприємства та проаналізувати динаміку складу і структури дебіторської заборгованості підприємства узагальнюючи досвід сучасних науковців.

Викладення основного матеріалу дослідження. Аналіз складу дебіторської заборгованості починають із загальної оцінки динаміки її розміру загалом і в розрізі статей. На цьому етапі встановлюють, чи немає у складі дебіторської заборгованості сум, нереальних для стягнення. Якщо такі суми наявні, то необхідно вжити заходів щодо їх усунення.

Зовнішній аналіз стану розрахунків з дебіторами базується на даних форми № 1 «Баланс». Для внутрішнього аналізу використовуються дані аналітичного обліку, призначені для узагальнення інформації про розрахунки з дебіторами.

З метою аналізу складу і структури дебіторської заборгованості в ТОВ «Навітект» за період 2015-2017 рр. складено таблиці 1 та 2.

Таблиця 1

Склад і структура дебіторської заборгованості за 2015-2017 рр.

ТОВ «Навітект»

№ з/п	Розрахунки з дебіторами	2015		2016		2017	
		Первісна вартість, тис. грн.	%	Первісна вартість, тис. грн.	%	Первісна вартість, тис. грн.	%
1.	Довгострокова дебіторська заборгованість	-	-	-	-	-	-
2.	Векселі одержані	-	-	-	-	-	-
3.	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	103,4	13,81	229,3	27,78	181,0	18,10
4.	Дебіторська заборгованість за розрахунками з: бюджетом	32,7	4,46	25,6	3,10	15,0	1,5
5.	за виданими авансами	-	-	-	-	-	-
6.	за нарахованими доходами	-	-	-	-	-	-
7.	із внутрішніх розрахунків	564,2	75,37	564,2	68,35	564,0	56,40
8.	Інша поточна дебіторська заборгованість	48,3	6,36	6,3	0,77	240,0	24,00
9.	Разом	748,6	100,00	825,4	100,00	1000,0	100,00

Аналізуючи дані таблиць 1 та 2 видно, що загальна сума дебіторської заборгованості ТОВ «Навітект» протягом 2015-2017 рр. збільшилась на 251,4 тис. грн., що в свою чергу відбулося за рахунок значного збільшення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 77,6 тис. грн. та іншої поточної дебіторської заборгованості на 191,7 тис. грн.

Наглядніше динаміку дебіторської заборгованості унаочнено на рис. 1.

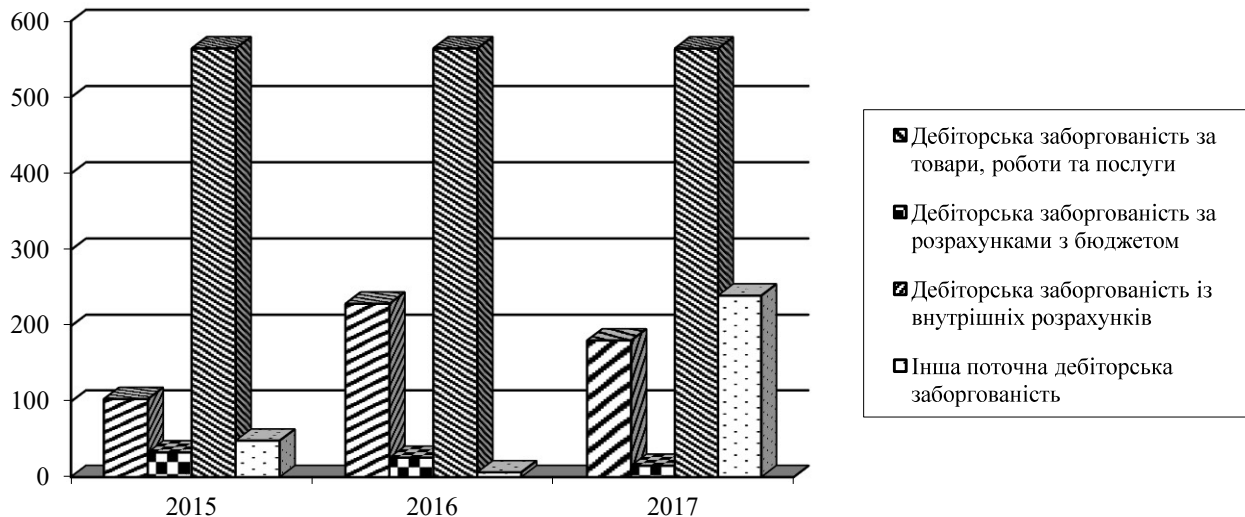


Рис. 1. Динаміка дебіторської заборгованості в ТОВ «Навітект»

Аналіз структури дебіторської заборгованості ТОВ «Навітект» показав, що найбільша питома вага кожного року припадала на дебіторську заборгованість із внутрішніх розрахунків, зокрема у 2015 році вона становила 75,37 %, у 2016, 2017 рр. – на дебіторську заборгованість із внутрішніх розрахунків припадало відповідно 68,35 %, 56,40 %. Дані аналітичного обліку свідчать про зростання дебіторської заборгованості із внутрішніх розрахунків пояснюють збільшенням видачі позик працівникам підприємства. На другому місці знаходиться товарна дебіторська заборгованість, яка у 2016 році має найбільше значення – 27,78 %, а у 2015 році – найнижче значення (13,81 %).

Таблиця 2

Аналіз відхилень у складі та структурі дебіторської заборгованості ТОВ «Навітект» за 2015-2017 рр.

№ з/п	Вид розрахунків	Абсолютне відхилення, тис. грн.			Відносне відхилення, %		
		2016/2015	2017/2016	2017/2015	2016/2015	2017/2016	2017/2015
1	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	125,9	-48,3	77,6	221,23	78,94	175,0
2	Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	-7,1	-10,6	-17,7	78,29	58,59	48,87
3	Дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	-	-0,2	-0,2	100,00	99,96	99,96
4	Інша поточна дебіторська заборгованість	-42,0	233,7	191,7	13,04	3809,52	496,89

За 2015-2017 рр. товарна дебіторська заборгованість мала тенденцію як до збільшення так і до зменшення. У 2016 році значення дебіторської заборгованості максимальне, що обумовлено зменшення доходності діяльності, погіршенням фінансового стану покупців.

Як свідчить економічна література [4], стан дебіторської заборгованості повно характеризують два показники:

- частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів;

– частка середньої величини дебіторської заборгованості у виручці від реалізації.
Середню величину дебіторської заборгованості розраховують за формулою середньої арифметичної, а саме (формула 1):

$$\text{СДЗ} = (\text{ДЗ}_{\text{поч.пер.}} + \text{ДЗ}_{\text{кін.пер.}}) / 2 \quad (1)$$

Із розміром середньої дебіторської заборгованості можна ознайомитися на рис. 2.

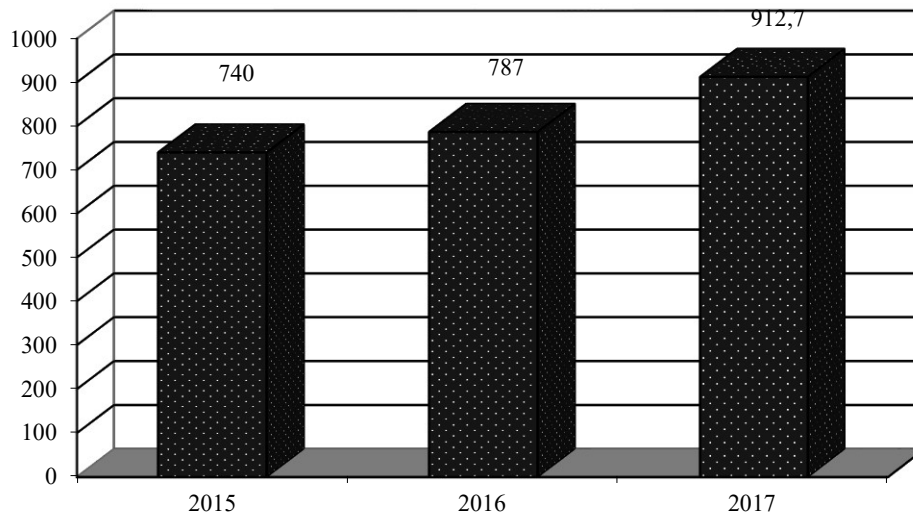


Рис. 2. Динаміка середньої дебіторської заборгованості в ТОВ «Навітект»

Розрахуємо зазначені вище показники і отримані дані оформимо у вигляді таблиці 4. Дані для розрахунку беремо з форми № 1, форми № 2.

Таблиця 4

Характеристика стану дебіторської заборгованості ТОВ «Навітект» за 2015-2017 рр.

№ з/п	Назва показника	Значення показника, %			Відхилення, +/-		
		2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016	2017/2015
1	Поточні активи	1397,16	7066,78	2040,82	5669,62	-	746,66
2	Дебіторська заборгованість	748,6	825,4	1000,0	76,8	174,6	251,4
3	Виручка від реалізації продукції	22155,7	13029,8	81491,1	-9125,9	68461,3	59335,4
4	Середня дебіторська заборгованість	740	787	912,7	47	125,7	172,7
3	Частка дебіторської заборгованості в поточних активах	53,58	11,68	49,00	-41,90	37,72	-4,58
4	Питома вага середньої дебіторської заборгованості у виручці від реалізації	3,35	6,04	1,12	2,69	-4,92	-2,23

Отже, частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі активів ТОВ «Навітект» за період 2015-2016 скоротилася на 41,9 %, а за 2016-2017 рр. зросла на 37,72 %. Скорочення частки дебіторської заборгованості у загальній сумі поточних активів характеризує стан дебіторської заборгованості позитивно, а у 2017 році спостерігається негативна тенденція. Можна сказати, що призупинився процес перетворення дебіторської заборгованості в грошові кошти.

Для оцінки оборотності дебіторської заборгованості розрахуємо коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (табл. 5), який визначається як відношення виручки від реалізації продукції до середньорічної дебіторської заборгованості.

Таблиця 5

Аналіз показників оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «Навітект»

Показники	2015	2016	2017	Відхилення			
				2016/2015		2017/2016	
				(+,-)	(%)	(+,-)	(%)
Чистий дохід від реалізації	22155,7	13029,8	81491,1	-9125,9	58,8	68461,3	625,4
Середньорічна вартість	748,6	825,4	1000,0	76,8	110,3	174,6	121,2
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	29,6	15,8	81,5	-13,8	53,4	65,7	515,8

Аналіз показників оборотності дебіторської заборгованості дозволяє стверджувати, що протягом 2015-2016 рр. спостерігається стійка тенденція до його зменшення: у 2015 р. він зменшився з 29,6 до 15,8 оборотів, а у 2017 р. – збільшився до 81,5 оборотів. За цим показником судять, скільки разів у середньому протягом звітної періоду дебіторська заборгованість перетворюється в кошти, тобто погашається.

У результаті параметричного аналізу було виявлено позитивні тенденції показника оборотності дебіторської заборгованості. Тому проведемо факторний аналіз даного показника.

Вплив факторів на коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості визначимо методом відносних різниць.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (результуючий показник – Y), визначається як відношення чистої виручки від реалізації (X1) до середньорічної суми дебіторської заборгованості (X2). Тому факторна модель за 2016-2017 рр. має вигляд: $Y = X1 / X2$ [3, с. 338].

– вплив зміни чистої виручки від реалізації на коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$$\Delta Y_{x_1} = \frac{Tp^{x_1} - 100}{100} \times y_0 = \frac{625,4 - 100}{100} \times 15,8 = 83,01$$

– вплив зміни середньорічної суми дебіторської заборгованості на коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$$\Delta Y_{x_2} = \frac{Tp^y - Tp^{x_1}}{100} \times y_0 = \frac{515,8 - 625,4}{100} \times 15,8 = -17,3$$

Загальний вплив факторів: $83,01 - 17,3 = 65,7$, що відповідає абсолютній зміні показника. Отже, збільшення виручки від реалізації призвело до збільшення коефіцієнта на 83,01, а збільшення середньорічної суми дебіторської заборгованості – до зменшення коефіцієнта на 17,3.

Проведемо кореляційно-регресійний аналіз залежності дебіторської заборгованості від чистої виручки від реалізації продукції. Для даного аналізу потрібно скористатися такими формами фінансової звітності, як Баланс і Звіт про фінансові результати досліджуваного підприємства.

Для визначення залежності між даними показниками скористаємось формулою 2:

$$\hat{Y}_x = a_0 + a_1x, \quad (2)$$

Де \hat{Y}_x – вирівняне значення суми дебіторської заборгованості;

x – чиста виручка від реалізації;

a_0, a_1 – шукані параметри.

Таблиця 6

Розрахункова таблиця для обчислення показників кореляції

Роки	Чиста виручка від реалізації, тис. грн. (X)	Дебіторська заборгованість, тис. грн. (Y)	Розрахункові дані			
			x^2	y^2	xy	$\hat{Y}_x = 735,24 + 0,00316 x$
2015	22155,7	748,6	490875042,49	560401,96	16585757,02	805,252
2016	13029,8	825,4	169775688,04	681285,16	10754796,92	776,4142
2017	81491,1	1000	6640799379,21	1000000	814911000	992,7519
Разом	116676,6	2574	7301450109,74	2241687,12	108831653,94	2574,42

Параметри рівняння зв'язку визначимо способом найменших квадратів зведеної системи двох рівнянь з двома невідомими:

$$\begin{cases} \sum y = na_0 + a_1 \sum x \\ \sum xy = a_0 \sum x + a_1 \sum x^2 \end{cases} \quad (3)$$

Розв'язавши дану систему рівнянь, знайдемо параметри:

$$a_0 = \frac{\sum x^2 \sum y - \sum x \sum xy}{n \sum x^2 - \sum x \sum x} ; \quad (4)$$

$$a_1 = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - \sum x \sum x} . \quad (5)$$

Визначимо параметри:

$$a_0 = 735,24; \quad a_1 = 0,00316;$$

Тоді лінійне рівняння зв'язку між чистою виручкою від реалізації та дебіторською заборгованістю має вигляд:

$$\hat{Y}_x = 735,24 + 0,00316 x$$

Послідовно підставляючи в дане рівняння значення факторної ознаки x , отримаємо теоретичні значення результативної ознаки \hat{Y}_x .

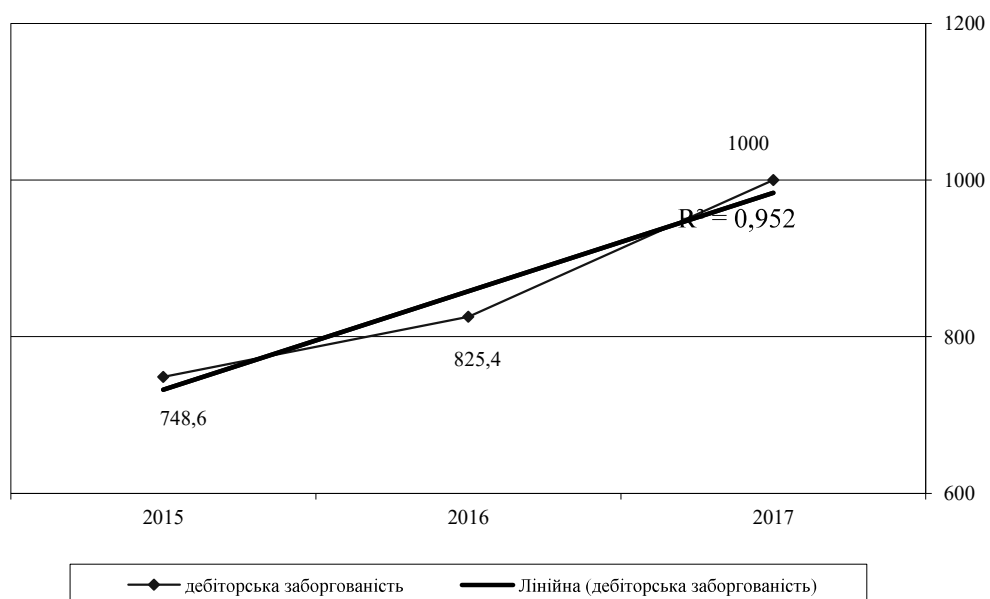


Рис. 3. Графік залежності дебіторської заборгованості від чистої виручки від реалізації

Побудувавши лінію тренду, визначили, що коefіцієнт детермінації дорівнює $R = r^2 =$

0,952.

Це означає, що між дебіторською заборгованістю і чистою виручкою від реалізації існує тісний прямий зв'язок. Отже, зміни дебіторської заборгованості на 95,2% залежать від чистої виручки від реалізації.

У процесі управління дебіторською заборгованістю вирішуються такі задачі:

- визначення обсягу інвестицій у дебіторську заборгованість по комерційному і споживчому кредиту;
- формування принципів і умов кредитної політики по відношенню до покупців продукції;
- визначення складу потенційних дебіторів;
- забезпечення інкасації дебіторської заборгованості;
- прискорення платежів за допомогою сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.

Іноді помилково вважають, що задача управління дебіторською заборгованістю зводиться лише до збалансування її розмірів з кредиторською заборгованістю підприємства. Насправді, зовсім недостатньо, щоб сума дебіторської заборгованості не перевищувала суму кредиторської заборгованості. Адже підприємство зобов'язано розрахуватися по своїх боргах перед кредиторами незалежно від того, отримує воно борги від своїх дебіторів чи ні.

Більш принципове значення з точки зору фінансового менеджменту має забезпечення доброякісної дебіторської заборгованості та прискорення її оборотності.

Обґрунтовуючи доцільність надання відстрочок платежу покупцям продукції, необхідно оцінити, яким чином збільшення інвестицій у дебіторську заборгованість вплине на:

- загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства (її питому вагу у сукупних оборотних активах);
- коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості (її питому вагу у загальній дебіторській заборгованості);
- середній період інкасації та кількість оборотів дебіторської заборгованості;
- розмір додаткових доходів, поточних витрат і прямих фінансових втрат.

У процесі прийняття рішень щодо надання комерційного кредиту покупцям продукції необхідно зважити всі плюси і мінуси такої тактики та визначити загальний ефект від інвестування коштів у дебіторську заборгованість.

До переваг широкого застосування кредитної політики у відношеннях з покупцями продукції слід віднести збільшення реалізації продукції та збільшення доходів і прибутку підприємства в умовах високої ринкової конкуренції.

Недоліками кредитної політики є:

- можливе виникнення безнадійної дебіторської заборгованості;
- додаткові фінансові втрати у випадку залучення короткострокових банківських кредитів для компенсації дебіторської заборгованості;
- можливі (альтернативні) витрати за умови відволікання грошових коштів з обороту.

Залежно від рівня доходності та ризику застосовуються різні стратегії кредитної політики: консервативна, поміркована та агресивна (табл. 7).

Вибір конкретного типу кредитної політики повинен здійснюватися з урахуванням:

- платоспроможності покупців;
- кон'юнктури на ринку готової продукції;
- потенційних можливостей нарощення обсягів її виробництва при розширенні обсягів її реалізації за рахунок надання відстрочок платежів;
- правових засад стягнення дебіторської заборгованості;
- фінансових можливостей інвестування коштів у дебіторську заборгованість з відповідним вилученням їх з обороту;
- допустимого рівня ризику.

Таблиця 7

Характерні особливості окремих типів кредитної політики підприємства по відношенню до його покупців

Тип кредитної політики	Механізм реалізації	Можливі негативні наслідки
Консервативна (жорстка) кредитна політика	<ul style="list-style-type: none"> – скорочення кола покупців продукції в кредит за рахунок виключення груп підвищеного ризику; – мінімізація строків надання відстрочок платежів; – мінімізація розміру комерційного кредиту; – встановлення жорстких умов надання кредиту; – підвищення вартості комерційного кредиту; – жорстка процедура інкасації дебіторської заборгованості. 	<ul style="list-style-type: none"> – ускладнюється формування стійких господарських зв'язків з покупцями продукції; – повільніше зростають обсяги діяльності в умовах низького попиту на продукцію.
Поміркована (зважена) кредитна політика	<ul style="list-style-type: none"> – підтримка середнього рівня ризику при продажу в кредит; – встановлення зважених умов проведення кредитної політики. 	– практично відсутні.
Агресивна (ліберальна) кредитна політика	<ul style="list-style-type: none"> – розширення складу дебіторів за рахунок більш ризикових груп; – збільшення строків надання відстрочки платежів; – збільшення розміру наданого кредиту; – зниження вартості надання кредиту; – пом'якшення умов повернення дебіторської заборгованості (можливість її пролонгації). 	<ul style="list-style-type: none"> – може призвести до надмірного вилучення фінансових ресурсів; – існує загроза зниження платоспроможності; – можливе збільшення витрат по стягненню боргів; – зменшення рентабельності активів.

Важливим моментом в управлінні дебіторською заборгованістю є підвищення її якості. Досягти цієї мети управління можна шляхом:

- всебічної оцінки фінансового стану потенційних кредиторів, їх платоспроможності, репутації, терміну існування, кон'юнктурної стадії в галузі, де партнери здійснюють свою діяльність;
- диверсифікації клієнтури;
- визначення максимальної суми боргу в цілому та на одного клієнта (лімітування дебіторської заборгованості);
- використання різних форм забезпечення повернення боргу (застава, страхування, гарантії банків або третіх осіб, оформлення забезпеченим векселем);
- підвищення дієвості штрафних санкцій по відношенню до боржників.

В процесі управління дебіторською заборгованістю з метою прискорення розрахунків доцільно використовувати сучасні форми рефінансування [3].

Під рефінансуванням розуміють переведення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів підприємства (грошові кошти або високоліквідні цінні папери) з метою прискорення розрахунків.

До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості можна віднести: спонтанне фінансування, факторинг, облік векселів або їх продаж на фондовому ринку, форфейтинг.

Незалежно від видів операції рефінансування, її використання базується на єдиних принципах:

- загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток

від використання вивільнених коштів у господарському обороті;

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

– витрати на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні витрати у випадку затримки платежів.

Виходячи з вищезазначених принципів, важливим моментом в процесі обґрунтування доцільності рефінансування дебіторської заборгованості є визначення загальних витрат або ціни рефінансування. Розглянемо особливості її формування для окремих способів рефінансування [5].

– спонтанне рефінансування є найбільш поширеною формою прискорення розрахунків і полягає в наданні цінової знижки покупцям продукції за дострокові розрахунки. Розмір встановленої знижки з ціни продукції є ціною спонтанного рефінансування для підприємства-продавця у випадку, якщо клієнт скористається наданою знижкою. Для покупця продукції розмір цінової знижки характеризує вартість комерційного кредиту.

– факторинг полягає у переуступці банку або факторинговій компанії права на отримання грошових коштів по платіжних документах за поставлену продукцію. В подальшому борги з покупців стягує вже банк або факторингова компанія, але якщо з боку продавця порушені договірні зобов'язання (наприклад, якість не відповідає умовам договору поставки), весь ризик по стягненню боргів знову переходить до самого підприємства. Ціна рефінансування за допомогою факторингових послуг складається з комісійної винагороди та процентної ставки за використання кредитних ресурсів. При цьому потрібно враховувати, що в момент оформлення договору факторингу фактор оплачує не більше 80% від загальної суми боргів, а остаточні розрахунки здійснюються тільки після повного надходження коштів від платника.

– облік векселя, або його продаж на фондовому ринку (у випадку, якщо дебіторська заборгованість оформлена забезпеченим векселем). При цій формі рефінансування вексель продається банку з дисконтом (знижкою з ціни). У випадку, якщо вексель продається на фондовому ринку, загальні витрати по рефінансуванню складаються із виплаченої біржовим посередникам комісійної винагороди та можливої курсової різниці при продажу векселя по ціні, меншій від номіналу.

– форфейтинг полягає у трансформації комерційного кредиту в банківський кредит. В цьому випадку продаж боргу, оформленого оборотними документами (перевідним векселем або перевідним акредитивом), здійснюється на умовах відмови (або форфейтингу) банку від регресу вимог на кредитора (продавця продукції) у випадку, якщо боржник (покупець) виявився неплатоспроможним. Але для того, щоб зменшити ризик можливих втрат при неповерненні частини боргу, банк вимагає значну знижку з ціни (дисконт). Розмір цього дисконту і виступає ціною рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою форфейтинга. Найчастіше форфейтинг використовується при експортних операціях.

Висновки. Після проведеного кореляційно-регресійного аналізу на ТОВ «Навітект» встановлено тісний та прямий зв'язок між дебіторською заборгованістю та виручкою від реалізації продукції. Знайдено критерій, за якого темпи зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги не будуть випереджати темпи зростання чистої виручки від реалізації наданих послуг. За таких умов господарювання товариство буде зберігати свою платоспроможність. З метою управління дебіторською заборгованістю на даному підприємстві слід використовувати систему управління дебіторською заборгованістю, яка буде включати такі заходи як кредитна політика та методи управління своєчасністю оплати. Запровадження на ТОВ «Навітект» системи управління дебіторською заборгованістю, дасть змогу ефективно управляти поточною дебіторською заборгованістю, не допускаючи при цьому ті перетворення в інші види дебіторської заборгованості, які призводять до погіршення фінансового стану підприємства.

Список використаних джерел

1. Белозерцев В.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств оптової торгівлі. *Вісник Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара*. 2010. № 10. С. 56–58.
2. Коваленко Д.І. Удосконалення розрахунку оптимального розміру дебіторської заборгованості підприємств легкої промисловості України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 16. С. 65–69.
3. Дубровська Є. В. Дослідження сутності поняття «дебіторська заборгованість». *Вісник Сумського державного університету*. 2009. № 2. С. 202–205.
4. Лищенко О. Г., Бескота Г. М. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Держава і регіон*. 2009. № 1. С. 114–117.
5. Ніколаєнко, О. Деякі аспекти аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання. *Підприємство, господарство і право*. 2004. № 7. С. 141–145.

References

1. Belyzertsev, V. S. (2010). Problems of receivables of enterprises of wholesale trade. *Bulletin of the Dnipropetrovsk National University*, 10, 56–58.
2. Kovalenko, D. I. (2010). Improvement of calculation of the optimum size of receivables of light industry enterprises of Ukrain. *Investment: Practice and experience*, 16, 65–69.
3. Dubrovs'ka, Ye. V. (2009). Research on the essence of the concept of "accounts receivable". *Visnyk Sums'koho derzhavnoho universytetu. Ser. Ekonomika*, 2, 202–205.
4. Lyshchenko, O. H., Beskota, H. M. (2009). Analysis of accounts receivable in the enterprise management system. *Derzhava i rehion*, 1, 114–117.
5. Nikolayenko, O. (2004). Some aspects of the analysis of receivables of economic entities. *Pidpryyemstvo, hospodarstvo i pravo*, 7, 141–145.

PAVLOVA Halyna

Doctor of Economics, Professor of accounting, taxation and management of financial and economic security, Dnipro State Agrarian University of Economics, Dnipro, Ukraine

PRIKHODKO Igor

Doctor of Science in State University, Professor, Head of the Department of accounting, taxation and management of financial and economic security, Dnipro State Agrarian University of Economics, Dnipro, Ukraine

VOLCHANS'KA Liudmyla

Candidate of Economic Sciences, senior lecturer of accounting, taxation and management of financial and economic security, Dnipro State Agrarian University of Economics, Dnipro, Ukraine

ANALYSIS OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND IMPROVING THE MANAGEMENT PROCESS

Introduction. Management and analysis of receivables are of considerable importance for the operation of the enterprise. Considering the financial situation of the enterprise it is advisable to study the dynamics, composition, structure, as well as reasons, terms of existence and limitation of the creation of receivables. It is clear that regardless of the reasons of receivables, it is impossible to avoid it, so the company needs to look for ways of effective Receivables management, in particular, accounting improvement and efficient system of internal economic control, etc.

Purpose. There is a scientific substantiation of the necessity of analysis of accounts receivable at the

level of production enterprise and analyze the dynamics of accounts and structure of receivables of the enterprise summarizing the experience of modern scientists.

Methods. When writing the article and for reliability of conclusions and results the following methods were applied: systematic approach – to define the essence and content of socio-economic categories: "Receivables", "calculations", "debtors", "control" and Other, analysis of the special impact of receivables on the enterprise, as well as analysis of consequences arising from violation of normal turnover of funds in the enterprise, method of observation – investigation of payment process or write-off of receivables Documentation regarding receivables for goods, works and services.

Results. Analysis of receivables Warehouse begin with overall estimation of its size dynamics in general and in the context of articles. At this stage, there are no amounts of receivables that are unrealistic for foreclosure. If such amounts are present, it is necessary to take steps to correct them. External analysis of settlement status with debtors is based on data of form No 1 «Balance». For internal analysis using Analytical Accounting data is used for generalization of information about calculations with debtors. Analysis of receivables structure of production enterprise showed that the biggest share of each year accounted for receivables from internal settlements, in particular in 2015, it was 75.37%, in 2016, 2017 pp. – Accounts receivable from internal settlements accounted for 68.35%, 56.40% respectively. Analytical Accounting data indicate the growth of receivables from internal settlements explain the increase in loan issuance to employees of the enterprise. Analytical Accounting data indicate the growth of receivables from internal settlements explain the increase in loan issuance to employees of the enterprise. In second place there is commodity accounts receivable, which in 2016 is the highest value-27.78%, and in 2015 – the lowest value (13.81%). The following tasks are solved in the process of debtor's debts management:

- Determination of the amount of investment in receivables on commercial and consumer credit;
- Formation of principles and conditions of credit policy in relation to buyers of products; – determination of potential debtors;
- Provision of encashment Receivables;
- Speeding up payments with the help of modern forms of receivables refinancing.

In fact, it is not enough that the amount of receivables do not exceeded the amount of the Accounts payable. After all, an enterprise is obliged pay in its debts to the creditors irrespective of whether it receives debts from its debtors or not.

Originality. The criterion was found, in which the growth of accounts receivable for goods, works and services will not outpace the growth of net proceeds from the sale of provided services. Under such conditions, the company will maintain its solvency.

Conclusion. In order to manage the receivables on the enterprise, it is necessary to use the Receivables Management system, which will include such measures as credit policy and payment management methods. Introduction of the debtor's debt management system into the production enterprise will allow to manage the current accounts receivable efficiently, while avoiding those transformations to other types of receivables. Which lead to deterioration of the financial condition of the enterprise.

Keywords: settlements, company, valuation, financing, coefficient, turnover, deviation, structure, asset.

Одержано редакцією: 07.10.2019
Прийнято до публікації: 20.12.2019