

Міністерство освіти і науки України

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

Факультет економічних наук

Кафедра фінансів

Кваліфікаційна робота

освітній ступінь – бакалавр

на тему: **«УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ
ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ ПІДПРИЄМСТВА У ПРОЦЕСІ ОПТИМІЗАЦІЇ
ГРОШОВИХ ПОТОКІВ»**

Спеціальності:

072 Фінанси, банківська справа та страхування

Федорова Марія Савеліївна

Керівник: Слав'юк Н.Р.

кандидат економічних наук, доцент

Рецензент Стороженко О.О.
(прізвище та ініціали)

Кваліфікаційна робота захищена
з оцінкою «_____»

Секретар ЕК _____
«_____» _____ 2021 р.

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ТА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Поняття і класифікація дебіторської та кредиторської заборгованостей	6
1.2. Характеристика ключових підходів до аналізу заборгованостей підприємства.....	12
1.3. Вплив дебіторської та кредиторської заборгованостей на чисті грошові потоки підприємства	22
Висновки до розділу 1.....	26
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В АГРОХОЛДИНГАХ МХП ТА ВayWa.....	28
2.1. Характеристика діяльності та організаційна структура ПрАТ МХП та ВayWa.....	28
2.2. Стан та основні тенденції розвитку сільського господарства в Україні.....	33
2.3. Аналіз динаміки та управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства ПрАТ МХП	38
2.4. Сучасні методи управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства ВayWa на основі аналізу їх стану та динаміки	55
Висновки до розділу 2	68
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАБОРГОВАНОСТЯМИ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ ОПТИМІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ.....	70
3.1. Дослідження впливу обсягів кредиторської та дебіторської заборгованостей на чистий дохід підприємства на прикладі українського агрохолдингу МХП.....	70

3.2. Дослідження впливу обсягів кредиторської та дебіторської заборгованостей на чистий дохід підприємства на прикладі німецької компанії BayWA.....	76
3.3. Напрями вдосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств МХП та BayWA.....	81
Висновки до розділу 3.....	86
Висновки	87
Список використаної літератури.....	89

ВСТУП

Актуальність теми. Достовірний облік дебіторської та кредиторської заборгованостей, а також їх своєчасне погашення є однією з головних умов успішної діяльності будь-якого підприємства. Динаміка зміни цих показників, їх склад і структура впливають на оборотність капіталу, вкладеного в поточні активи. Відповідно, дебіторська та кредиторська заборгованість безпосередньо впливають на фінансовий стан підприємства. Постійний моніторинг управління кредиторською та дебіторською заборгованістю дозволяє не тільки успішно розподіляти фінансові потоки, але і своєчасно прогнозувати певні зміни, що в свою чергу дозволяє зменшити ризик банкрутства і підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є поглиблене дослідження теоретичних засад ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованостями вітчизняного та європейського підприємств в процесі оптимізації власних грошових потоків. Відповідно до поставленої мети визначено основні завдання дослідження, спрямовані на її досягнення:

- дослідити теоретичні підходи до визначення сутності дебіторської та кредиторської заборгованостей;
- надати характеристики ключових підходів до аналізу заборгованостей підприємства;
- розкрити вплив дебіторської та кредиторської заборгованостей на чисті грошові потоки підприємства;
- провести аналіз динаміки та управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств ПрАТ МХП та Baywa;
- дослідити вплив обсягів кредиторської та дебіторської заборгованостей на собівартість реалізованої продукції підприємства;

Об'єктом дослідження є стан, структура та динаміка дебіторської та кредиторської заборгованостей українського підприємства ПрАТ «МХП» та німецького підприємства ВауВА в сучасних умовах господарювання.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних та практичних аспектів оцінки стану, структури та динаміки дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Наукова новизна роботи полягає в порівняльному аналізі управління дебіторською та кредиторською заборгованістю українського та німецького підприємств, дослідженню впливу дебіторської та кредиторської заборгованостей на собівартість продукції.

Практичне значення дослідження - пропозиція напрямків оптимізації управління дебіторської і кредиторською заборгованостями підприємств.

Методи дослідження. Дослідження проводилося із використанням загальнонаукових та спеціальних методів пізнання: економіко-статистичного, логічного та порівняльного аналізу, узагальнення і класифікації, системного та структурного підходів.

Теоретико-методичну основу дослідження становлять концептуальні положення наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених в галузі економічної теорії та фінансового аналізу. У процесі дослідження були використані підручники, навчальні посібники, монографії, статті періодичних видань, дані Державної служби статистики, фінансова звітність ВауВА та ПрАТ МХП.

Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та додатків. Робота містить 21 таблиць, 17 рисунків та 14 формул. Загальний обсяг роботи 75 сторінок.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, чисті грошові потоки, дослідження, собівартість, реалізована продукція.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ТА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Поняття і класифікація дебіторської та кредиторської заборгованостей

Дебіторська заборгованість або рахунки до одержання (у міжнародній практиці також має назву Accounts Receivable) — це суми, котрі нараховуються підприємству від покупців за товари або послуги, продані в борг. В балансі підприємства записуються як активи. У свою чергу дебітори — це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [1]. Таким чином, дебіторська заборгованість являє собою ту суму грошей або їх еквівалентів, котру повинні виплатити підприємству фізичні та юридичні особи за наданими раніше послугами чи проданими товарами.

Різні автори наводять різні визначення терміну «дебіторська заборгованість». Так, А. Ю. Редько та А. Ф. Вещунова вважають, що це грошові кошти, які дебітори повинні сплатити підприємству, Е. Алексєєва, І.О. Бланк, Е.П. Козлова, М.Я. Коробов стверджують, що це борги, а І. О. Бланк вважає, що під дебіторською заборгованістю необхідно розуміти суму заборгованості на користь підприємства, що представлена фінансовими зобов'язаннями юридичних та фізичних осіб по розрахунках за товари, роботи, послуги, видані аванси та ін. [32, 33]

У сучасних економічних умовах проблема управління дебіторською заборгованістю для більшості підприємств, що працюють на території України, досі залишається актуальною. Несвоєчасна оплата дебіторами боргів призводить до дефіциту грошових коштів, збільшує потребу організації в оборотних активах

для фінансування поточної діяльності та загалом знижує фінансовий стан. Це, у свою чергу, призводить до необхідності зміни відносин між організацією та покупцями та інкасації заборгованостей.

Стан дебіторської заборгованості, її розмір та якість виявляють суттєвий вплив на фінансовий стан організації. Загалом, рівень дебіторської заборгованості визначається багатьма факторами. Серед них можна визначити вид продукції та ступінь насиченості нею ринку, ємністю ринку, договірними умовами сторін та прийнятою системою розрахунків на конкретному підприємстві, платоспроможністю дебіторів тощо.

Класифікація дебіторської заборгованості відбувається на основі декількох критеріїв. Підходи до класифікації цього поняття є різноманітними та являють собою погляди багатьох науковців. У більшості випадків, дебіторська заборгованість класифікується за наступними ознаками:

- строком погашення та зв'язком з нормальним операційним циклом;
- об'єктами, щодо яких виникла заборгованість;
- своєчасністю погашення;
- контрагентами тощо.

У табл. 1.1 схематично зображені основні підходи до класифікації поняття за А.Ю. Волостниковою. За строком погашення та зв'язком з нормальним операційним циклом розрізняють довгострокову і поточну дебіторську заборгованість. Довгострокова заборгованість являє собою суму заборгованостей фізичних та юридичних осіб, котра буде погашена після одного року з дати балансу та не виникає в ході нормального операційного циклу. Відповідно, щоб цей термін відповідав дійсності, строк погашення даного виду заборгованості має складати не більше 12 місяців та вона не повинна виникати в ході нормального операційного циклу. Якщо ж один з критеріїв не співпадає, заборгованість має назву “поточна”.

Таблиця 1.1 Основні підходи до класифікації дебіторської заборгованості за А.Ю. Волостниковою

Класифікаційна	Види дебіторської заборгованості
За тривалістю	Довгострокова, короткострокова.
За терміном виконання зобов'язань	Поточна, прострочена.
За характером діяльності організації	За основною діяльністю, за фінансовою діяльністю, за інвестиційною діяльністю.
За видами дебіторів	Покупців і замовників, дочірніх організацій, працівників організації, бюджету і позабюджетних фондів, інших дебіторів.
За доцільністю	Виправдана, невинуватена.
За регулярністю проведення угод	Від регулярних угод, від нерегулярних угод.
За якісним складом	Нереальна для стягнення, сумнівна, надійна.
За можливістю поступки прав вимоги	Заборгованість, яку можна передати за договором, заборгованість, яку заборонено передавати.
За забезпеченістю	Забезпечена, незабезпечена.
За ступенем ризику	З ризиком, середнім, низьким
За можливістю	Запланована, незапланована.
За можливістю	Контрольована, неконтрольована.

Джерело: складено авторами на основі даних [17]

За другим критерієм дебіторська заборгованість поділяється на ту, що пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, та ту, не пов'язана з вищепереліченим, а також виникає внаслідок здійснення інших операцій.

За своєчасністю погашення дебіторська заборгованість може відноситися до двох категорій, згідно з працею Кравчука Д. І. та Кравчука В. І.:

- дебіторська заборгованість за товари або послуги, строк сплати яких ще не наступив. При наближенні строку оформлення платежів необхідно сплатити замовлення;
- дебіторська заборгованість за товари або послуги, не оплачені в термін, передбачений контрактом.

Другий вид, у свою чергу, поділяється на наступні підвиди:

- очікувана у погодженні з замовленням строки;
- важкореалізована;
- сумнівна;
- безнадійна.

За контрагентами дебіторська заборгованість поділяється на заборгованості вітчизняних та іноземних постачальників.

Кредиторська заборгованість (у міжнародній практиці Accounts Payable) — це заборгованість певної організації іншим організаціям, індивідуальним підприємцям, фізичним особам, до яких відносяться власні працівники (у такому разі заборгованість утворюється при розрахунках за придбані матеріально-виробничі запаси, роботи і послуги, при розрахунках з бюджетом, оплати праці тощо).

Іншими словами, кредиторська заборгованість — це одне з позикових джерел покриття оборотних активів. Як відомо, діяльність будь-якого підприємства пов'язана з придбанням матеріалів, продукції, споживанням різного роду послуг. Якщо розрахунки за продукцію або надані послуги проводяться на умовах постоплати, можна говорити про отримання підприємством кредиту від своїх постачальників і підрядників. У свою чергу, саме підприємство також виступає кредитором своїх покупців і замовників, а також постачальників у частині наданих їм авансів під майбутню поставку продукції. Тому від того, наскільки терміни наданого підприємству кредиту відповідають загальним умовам його виробничої та фінансової діяльності, залежить фінансовий розквіт та розвиток підприємства.

Кредиторська заборгованість класифікується за кількома видами:

- за продукцію, роботи, послуги, термін сплати яких не настав;
- за продукцію, роботи, послуги, не оплачені в передбачений термін;
- за векселями одержаними;
- за авансами отриманнями;
- за страхуванням;
- інші види кредиторської заборгованості.

Таким чином в рамках цього підрозділу було окреслено основні поняття і підходи до класифікації дебіторської та кредиторської заборгованостей, вказані найбільш поширені підходи науковців та ознаки. При проведенні аналізу фінансового стану підприємства велике значення має порівняння показників дебіторської та кредиторської заборгованості. Тому наступний підрозділ присвячений характеристиці основних підходів до аналізу заборгованостей підприємства, в рамках яких пояснюються ключові способи використання значень показників.

1.2 Характеристика ключових підходів до аналізу заборгованостей підприємства

Аналіз заборгованостей підприємства є одним з ключових завдань фінансового аналізу. У свою чергу, головна мета фінансового аналізу — оцінка результатів господарської діяльності підприємства за поточний та попередній роки, визначення низки факторів, що вплинули на фінальні показники роботи підприємства з позитивної чи негативної сторони, а також формулювання висновків на основі цієї інформації. Фінансовий аналіз підприємства має показати два основних моменти: чи є структура балансу задовільною або незадовільною та чи є підприємство платоспроможним або неплатоспроможним. Аналіз заборгованостей є важливим елементом фінансового аналізу підприємства.

Аналіз стану кредиторської заборгованості необхідно здійснювати поетапно. Слав'юк Р.А. визначає наступні з них:

1. Насамперед необхідно дослідити динаміку загальної суми кредиторської заборгованості підприємства та виокремити її частку у загальному обсязі капіталу, після чого співвідносити до довгострокових зобов'язань.
2. Слідом вивчається склад кредиторської заборгованості в розрізі трьох ознак: банківського та комерційного кредитів, а також внутрішньої кредиторської заборгованості.
3. Після цього необхідно провести аналіз використання банківського кредиту.
4. Слідом — аналіз залучення комерційного кредиту.
5. Наступний етап — аналіз внутрішньої кредиторської заборгованості, її складу та оборотності.
6. Фінальний крок — аналіз заборгованості з податків та обов'язкових платежів.

Кожен з цих етапів має власні особливості. Вони пов'язані перш за все зі специфікою виникнення та управління різноманітними видами кредиторської заборгованості.

Внутрішній аналіз короткострокової заборгованості необхідно проводити за допомогою даних аналітичного обліку розрахунків з постачальниками, отриманих кредитів банку, розрахунків з іншими кредиторами. Аналізу підлягають дані IV розділу пасиву балансу. В рамках нього визначаються частка окремих статей розділу в загальній сумі кредиторської заборгованості, а також відхилення значень цих статей на кінець звітного періоду відносно початку року.

Таблиця 1.2 Структура поточної кредиторської заборгованості

JVо	Показник	На поч.	На кін. звіт.				Відхилення	
		Σ	%	$ \Sigma$	%		%	
1	Короткострокові кредити банків							
2	Короткострокові позикові кошти							
3	Короткострокові кредити та позики, що не погашені в строк							

Джерело: складено автором на основі підручника [7]

Для комплексного аналізу кредиторської заборгованості ПрАТ МХП варто розрахувати кілька показників фінансової стійкості, а саме коефіцієнти фінансової залежності, фінансової незалежності та коефіцієнт рентабельності кредиторської заборгованості. Першим є коефіцієнт залежності підприємства від позикових коштів. Цей параметр визначає, наскільки активи компанії сформовані за рахунок зовнішнього фінансування і розраховується за наступною формулою:

$$K_3 = \frac{Дo + K_o}{A}$$

Де K_3 — коефіцієнт фінансової залежності;

ДO - сума довгострокових зобов'язань на кінець періоду;

КО - сума короткострокових зобов'язань на кінець періоду;

A - сума активів компанії на кінець періоду.

Коефіцієнт незалежності (інша назва - самофінансування) потрібен, щоб побачити, яку частину боргів компанія може закрити власними коштами. Для його розрахунку необхідно скористатися наступною формулою:

$$K_n = \frac{BK}{BB}$$

Де K_n — коефіцієнт незалежності;

BK - сума власного капіталу на кінець періоду;

BB – валюта балансу.

Оптимальне значення коефіцієнта дорівнює 0.5-0.6 або є вищим за це значення. В цьому випадку результат говорить про те, що компанія здатна оплачувати свої зобов'язання без залучення позик. Чим нижче показник, тим менш стійке становище компанії і більше позикових коштів доведеться залучати.

Коефіцієнт рентабельності кредиторської заборгованості розраховують для оцінки ефективності використання позикових коштів. Він розраховується за наступною формулою:

$$K_p = \frac{ЧП}{КЗК}$$

Де K_p — коефіцієнт рентабельності кредиторської заборгованості;

ЧП - сума чистого прибутку за звітний період;

КЗК - сума кредиторської заборгованості на кінець періоду.

В економічній літературі спостерігається різноманітний підхід до аналізу дебіторської заборгованості підприємства. Наприклад, Етрілл П. і Маклейн Е. акцентують увагу на розробці і застосуванні ефективної кредитної політики при реалізації товарів і послуг, а науковець Баканов М.І. зазначає, що процес управління дебіторською заборгованістю нерозривно пов'язаний з інкасацією готівки, тобто процесом отримання грошових готівкових коштів за реалізовані товари. Стоянова Е.С. пропонує два підходи до управління дебіторською заборгованістю. Саме вони закладені в основу управління заборгованістю цього типу:

1. Порівняння додаткового прибутку, пов'язаного з тією чи іншою схемою фінансування, з витратами і втратами, що виникають при зміні політики реалізації продукції.
2. Порівняння та оптимізація величини і термінів дебіторської заборгованості.

У цьому випадку дані порівняння проводяться за рівнем

кредитоспроможності, часом відстрочки платежу, стратегією знижок, доходах і видатках по інкасації тощо [4].

Проаналізувавши декілька ключових підходів до управління дебіторською заборгованістю на підприємстві, можна зробити загальний висновок: цей термін є функцією фінансового менеджменту, основною метою якої є збільшення прибутку підприємства за рахунок найбільш ефективного використання дебіторської заборгованості як економічного інструменту. Ефективне використання дебіторської заборгованості визначається в першу чергу оптимізацією її розміру і забезпеченням інкасації наявної заборгованості.

У світовій практиці ринкових відносин погашення боргових зобов'язань перед кредиторами є безумовним і вимагає негайного виконання. В іншому випадку ділова репутація дебітора різко впаде, і упущена в результаті цього вигода виявиться набагато більше будь-якої величини непогашених боргів. Саме ці обставини передбачають високу ліквідність такого активу в бізнесі, що знаходить своє відображення в коефіцієнтах ліквідності. Великий обсяг дебіторської заборгованості в цілому є негативним явищем для підприємства.

Берднікова Л. Ф. та Одарич В. В. визначають наступні задачі по управлінню дебіторською заборгованістю:

- розробку принципів розрахунків організації з споживачами;
- встановлення ліміту суми оборотних коштів, встановлення мінімального і максимального рівнів;
- проведення своєчасного і регулярного контролю рівня дебіторської заборгованості;
- розробка політики щодо стягнення простроченої заборгованості;
- створення схем мотивації працівників, які безпосередньо беруть участь в процесі збору та контролю дебіторської заборгованості;
- формування системи знижок та штрафів для контрагентів. [5]

Слав'юк Р.А. визначає шість основних етапів, що передують комплексному аналізу дебіторської заборгованості:

1. Перш за все необхідно визначити рівень загальної суми дебіторської заборгованості та її динаміки.
2. Згодом — визначити період інкасації дебіторської заборгованості та коефіцієнта оборотності.
3. Третій етап — вивчення складу дебіторської заборгованості за її видами та аналіз динаміки її складових.
4. Згодом слід визначити склад дебіторської заборгованості за термінами її погашення.
5. Передостанній етап — аналіз складу простроченої заборгованості та причин її виникнення.
6. Фінальний крок — оцінка безнадійних боргів підприємства.

Рівень дебіторської заборгованості може визначатися кількома факторами, серед яких вид продукції, місткість та ступінь насичення ринку, загальноприйнята система розрахунків тощо. Управління дебіторською заборгованістю передбачає у першу чергу контроль за оборотністю коштів у розрахунках. Тому один з найпоширеніших способів контролю дебіторської заборгованості є аналіз її стану за термінами утворення.

Якщо підприємство веде дану таблицю щомісяця, воно має змогу чітко побачити поточний стан розрахунків зі споживачами і швидко виявити прострочену заборгованість. Аналіз вищезазначеної таблиці позитивно впливає на проведення інвентаризації стану розрахунків з дебіторами.

Кожна зі складових дебіторської заборгованості має свою ліквідність. Саме з цієї причини під час розрахунків фінансового стану підприємства слід ретельно проаналізувати, хто повинен сплатити гроші підприємству та наскільки можливо повернути ці гроші у найближчий час. Стаття «Розрахунки з бюджетом» вважається найбільш ліквідною, так як саме вона відповідає за облікування податкового кредиту. На цю суму автоматично зменшуються відповідні податкові зобов'язання підприємства, проте «Розрахунки з бюджетом» не враховуються при обчисленні грошових надходжень підприємства. Векселі до отримання у звітах з'являються не так часто, проте у теорії, як зазначає науковець, вони мають більшу

ліквідність, ніж активи, що відображаються у статті «Розрахунки за товари, роботи та послуги». Це пов'язано з тим що вони можуть бути віддані під заставу чи передані в рахунок сплати зобов'язань. Проте на практиці ризик несплати по векселях є вищий, ніж ризик несплати за іншими статтями дебіторської заборгованості. Оскільки ліквідність різних статей може суттєво відрізнятись одна від одної, остаточні висновки варто робити тільки після проведення аналізу та обробки результатів. [7]

Повертаючись до етапів проведення дебіторської заборгованості варто детальніше розкрити основні з них. В першу чергу, необхідно дослідити рівень дебіторської заборгованості підприємства та його динаміку у попередньому періоді. Для цього слід визначити коефіцієнт залучення оборотних активів у дебіторську заборгованість. Він розраховується за формулою:

$$K_{\text{зовА}} = \frac{Д_{\text{тЗ}}}{\sum \text{ОбА}}$$

Де $K_{\text{зовА}}$ — коефіцієнт залучення оборотних активів у дебіторську заборгованість;

$Д_{\text{тЗ}}$ — загальна сума дебіторської заборгованості підприємства або сума дебіторської заборгованості окремо по товарному та комерційному кредиту, тис. грн;

$\sum \text{ОбА}$ — загальна сума оборотних активів підприємства, тис.грн.

Наступним кроком є визначення середнього періоду інкасації дебіторської заборгованості і кількості її оборотів у періоді, що дорівнює одному року. Щоб дізнатися кількість оборотів дебіторської заборгованості, необхідно розрахувати коефіцієнт оборотності. Він характеризує швидкість обертання інвестованих коштів протягом певного періоду. Для розрахунків використовуємо наступну формулу:

$$n_{Д_{\text{тЗ}}} = \frac{\sum \text{Об}_{\text{РП}}}{3Д_{\text{тЗ}}}$$

де $n_{ДТЗ}$ — кількість оборотів дебіторської заборгованості підприємства у досліджуваному періоді;

$\Sigma\Sigma OBP$ — загальна сума обороту з реалізації продукції у досліджуваному періоді, тис. грн;

$ЗД_ТЗ$ — середній залишок дебіторської заборгованості підприємства в цілому або окремих її видів у досліджуваному періоді, тис. грн.

Середній період інкасації дебіторської заборгованості допомагає визначити її роль у фактичній тривалості фінансового та загального операційного циклу підприємства. Для його розрахунку необхідно використати наступну формулу:

$$П_{ДЗ} = \frac{ДЗ_{с}}{Вд}$$

де $ДЗ_{с}$ — середній залишок дебіторської заборгованості підприємства у досліджуваному періоді;

$Вд$ — одностороння виручка від реалізації продукції у досліджуваному періоді.

Третій та четвертий етап аналізу — оцінка складу дебіторської заборгованості за двома критеріями: видами та “віковими групами”. У першому випадку доцільно побудувати таблицю, що міститиме інформацію про склад та динаміку дебіторської заборгованості. Згодом на основі цих даних можна буде виокремити частку кожної складової дебіторської заборгованості, дослідити її обсягу та динаміку змін. У другому випадку варто розділити дебіторську заборгованість за передбаченими строками її інкасації. Подати результати можна як у табличному вигляді, так і графічно. Р.А. Слав’юк зазначає, що найпоширеніше ранжування результатів, як правило, є наступним:

- 0-30 днів;
- 31-60 днів;
- 61-90 днів;
- 91-120 днів;
- 120-150 днів;
- 150-180 днів;

- більше 180 днів;
- більше 360 днів.

Наступний етап аналізу присвячений дослідженню ймовірності виникнення та розміру безнадійних боргів. Даний аналіз виконується на основі ранжування дебіторської заборгованості за термінами її виникнення та розрахунків ймовірності безнадійних боргів (статистично) для кожної вікової групи. Для проведення цього аналізу можливо орієнтуватися на стандартну шкалу розрахунків, запропоновану автором:

- для дебіторської заборгованості строком до 30 днів ймовірність безнадійних боргів складає 5%;
- 30-60 днів — 10%;
- 60-90 днів — 15%;
- 90-120 днів — 20%;
- 120-150 днів — 50%;
- 150-180 днів — 75%;
- 180-360 днів — 80%;
- більше 360 днів — 95%.

Даний аналіз дає можливість дізнатися перспективи інкасації дебіторської заборгованості у майбутньому. В свою чергу, це допоможе оцінити необхідні обсяги резерву по безнадійних боргах для наступних періодів.

Останній — шостий — етап аналізу дебіторської заборгованості передбачає аналіз складу простроченої дебіторської заборгованості і середній термін простроченої (а отже сумнівної або безнадійної) заборгованості. Для аналізу необхідно скористатися коефіцієнтом прострочення дебіторської заборгованості за наступною формулою:

$$K_{\text{ПР}} = \frac{\sum D_{-T} 3np}{\sum \sum D_{-T} 3}$$

де $K_{\text{ПР}}$ — коефіцієнт простроченості дебіторської заборгованості;

ΣD_{t3np} — сума дебіторської заборгованості, що не була сплачена у окреслені строки;

$\Sigma \Sigma D_{T3}$ — загальна сума дебіторської заборгованості.

Друга складова цієї частини аналізу — розрахунок терміну сумнівної або безнадійної заборгованості підприємства — визначається за наступною формулою:

$$B_{np} = \frac{D_{-T3np}}{\Sigma Ob_{p\text{ден.}}}$$

де B_{np} — середній термін простроченої дебіторської заборгованості;

D_{t3np} — середній залишок дебіторської заборгованості, що не була сплачена в строк;

$\Sigma Ob_{p\text{ден.}}$ — сума одноденного обороту з реалізації продукції у періоді.

Оцінити оборотність дебіторської заборгованості можна також використовуючи наступну формулу:

$$\text{Ч } D_{-T3\text{ПА}} = \frac{D_{-T3}}{\text{ПА}}$$

де $\text{Ч } D_{-T3\text{ПА}}$ — частка дебіторської заборгованості, що міститься у загальному обсязі поточних активів;

D_{T3} — дебіторська заборгованість;

ПА — поточні активи та показник частки сумнівної заборгованості в складі дебіторської заборгованості.

Таким чином в рамках цього підрозділу було коротко окреслено основні підходи до аналізу кредиторської та дебіторської заборгованостей. Основна мета кожного з них — виявити негативні тенденції для фінансового стану підприємства, щоб у подальшому мати можливість мінімізувати наслідки, пов'язані з ними. Саме на основі фінансового аналізу у майбутньому розробляється фінансова політика підприємства, визначається низка заходів для оптимізації процесів, обираються відповідні фінансові механізми та всі інші необхідні для реалізації поставленої мети інструменти.

1.3. Вплив дебіторської та кредиторської заборгованостей на чисті грошові потоки підприємства

Кредиторська заборгованість є зобов'язанням підприємства іншим організаціям, юридичним і фізичним особам. У якості кредиторів можуть виступати інші організації, підприємства і фізичні особи. Погашення кредиторської заборгованості у одних організацій є погашення дебіторської заборгованості у інших. Тому ліквідація кредиторської заборгованості має велике значення, так як зменшення коштів в сфері розрахунків сприяє прискоренню оборотності оборотних коштів.

Щоб оцінити фінансовий стан будь-якого підприємства, необхідно звернути увагу на такий важливий критерій як платоспроможність. Під цим терміном розуміється можливість підприємства при настанні терміну платежу відшкодувати кредиторську заборгованість поточними надходженнями грошових коштів. Іншими словами, якщо підприємство здатне виконати власні короткострокові зобов'язання завдяки поточним активам (тобто показник загальної ліквідності має перевищувати одиницю), його можна вважати платоспроможним. Також існують наступні показники короткострокової платоспроможності:

- коефіцієнт поточної ліквідності (оборотні активи/поточні зобов'язання);
- коефіцієнт абсолютної ліквідності (грошові кошти та їх еквіваленти / поточні зобов'язання);
- чистий оборотний капітал тощо (поточні активи – поточні зобов'язання).

Для розуміння так званої “платіжної дисципліни” підприємства необхідно проаналізувати співвідношення величин кредиторської та дебіторської заборгованостей. Зазвичай обидва індикатори вказані на балансі підприємств.

За міжнародними нормами, кредиторська заборгованість має перевищувати дебіторську приблизно в 1,5 рази. Зростання дебіторської заборгованості зменшує чисті грошові потоки, в той час як зростання кредиторської – навпаки, збільшує їх. Адже в першому випадку підприємство втрачає кошти та товар, а в другому – має

певні зобов'язання, проте разом із тим з огляду на конкретний період отримує товар та не втрачає коштів.

Економісти вважають, що для підприємства бажано не допускати суттєве зростання дебіторської заборгованості. Водночас, кредиторська може зростати, збільшуючи грошові потоки компанії.

Якщо розглядати дебіторську заборгованість з іншої сторони, можна сказати, що від терміну її обороту залежить ліквідність підприємства. Чим вище показник оборотності дебіторської заборгованості, тим вищу ліквідність має компанія.

Термін «ліквідність» являє собою можливість стрімкого переводу активів компанії у вигляд готівки без суттєвого негативного впливу на його вартість. Суттєву частину ліквідності формують грошові потоки компанії. Грошові потоки підприємства – це фінансові ресурси компанії у вигляді готівки та її еквівалентів, якими підприємство може вільно розпоряджатися в процесі своєї діяльності. При цьому, чистий рух коштів у результаті операційної діяльності компанії прийнято позначати як операційний грошовий потік, а чистий рух коштів від інвестиційної діяльності — як інвестиційний грошовий потік. Термін «чистий грошовий потік» являє собою арифметичну суму грошових потоків від усіх видів діяльності. Кінцева мета оптимізації грошових потоків – звичайно, прибуток.

Аналіз стану заборгованостей підприємства, їх обсягів та якості дають змогу зрозуміти фінансовий стан компанії. Будь-яке підприємство повинно мати як кредиторську, так і дебеторську заборгованість, оскільки вони дозволяють розвивати бізнес-процеси та успішно функціонувати на ринку. Сама наявність дебіторської заборгованості свідчить про те, що деякий процент грошових коштів підприємства тимчасово вилучено з обороту. Тому у великих масштабах цей вид заборгованості може негативно відобразитися на платоспроможності підприємства. Наявність кредиторської заборгованості сигналізує про наявність джерела короткострокового залучення грошових коштів. Однак і в цьому разі великі обсяги заборгованості призведуть до ризику падіння фінансової незалежності та стійкості компанії.

Загалом, зростання коефіцієнту загальної ліквідності підприємства забезпечується перевищенням обсягів дебіторської заборгованості над обсягами кредиторської. Однак, висока швидкість оборотності кредиторської заборгованості в порівнянні з дебіторською також може стати причиною стрімкого зростання коефіцієнта ліквідності. Ступінь залежності від кредиторів і дебіторів і сукупна структура підприємства безпосередньо впливають на фінансову стійкість підприємства в цілому. Співвідношення власних і позикових коштів характеризують фінансову стійкість в довгостроковому періоді. Основа фінансової стійкості підприємства — наявність джерел формування запасів і витрат. [8]

Таким чином, ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства може значно знизити ризик неспроможності і банкрутства підприємства. Роль дебіторської заборгованості при визначенні ліквідності балансу полягає в тому, що вона повинна дорівнювати або перебільшувати короткострокові кредити і позики. В свою чергу, в ідеальних умовах кредиторська заборгованість має бути більшою за дебіторську або дорівнювати їй.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В АГРОХОЛДИНГАХ МХП ТА ВСУУА

2.1 Стан та основні тенденції розвитку сільського господарства в Україні

Сільське господарство є однією з провідних галузей в Україні, що, безперечно, має величезний потенціал. В першу чергу це зумовлено сприятливими природними умовами: більша частина території України має родючий ґрунт і вкрай сприятливий клімат. Окрім того, що сільське господарство наразі є достатньо перспективною галуззю, воно також забезпечує Україні лідируючі місця серед експортерів продукції рослинництва та тваринництва на світових ринках.



Рисунок 2.1 - Товарна структура зовнішньої торгівлі України у 2020 році

Джерело: складено автором на основі [35]

Щоб зрозуміти важливість сільського господарства у економіці України, варто дослідити її частку у загальному обсязі експорту країни. На рис. 2.1 наявна товарна структура зовнішньої торгівлі у 2020 році. До сфери сільського господарства відносяться наступні категорії товарів:

- живі тварини; продукти тваринного походження;
- продукти рослинного походження;
- жири та олії тваринного або рослинного походження тощо.

Як видно з графіку, товари сільського господарства складають більше 40% загального експорту України у минулому році. Це дає зрозуміти, що сфера сільського господарства наразі є однією з провідних, а отже добробут та розвиток підприємств, що відносяться до неї, мають великий вплив на стан економіки України.

Основними сільськогосподарськими культурами, що дозволяють Україні бути одним зі світових лідерів, є зернові та кормові культури, що включають у себе пшеницю, кукурудзу, соняшник, цукровий буряк, ячмінь, тютюн, бобові, фрукти та овочі. За даними державної служби статистики, середня врожайність зернових у 2019 році зросла на 2,2 центнера з гектара. Загалом, сільське господарство є однією з небагатьох сфер в Україні, що демонструють стабільне зростання та сталість протягом останніх 15 років.

Сільське господарство в Україні знаходиться на місці, важливому не тільки для країни, а й для світу. У таблиці 2.2 наявний список продуктів, які країна експортує найбільше, разом із кількістю експортованого товару за 2019 рік, його процентом в структурі світового експорту та місцем України в світовому експорті.

З таблиці можна зробити висновок, що сільське господарство в Україні грає важливу роль не тільки в економічному плані (станом на кінець 2019 року агросектор склав майже 40% валютної виручки), а й дозволяє займати впевнені позиції у світовому рейтингу. Україна є світовим лідером з експорту соняшникової олії, посідає друге місце з експорту соняшникової макухи, входить у ТОП-5 країн за експортом кукурудзи та ячменю тощо

Таблиця 2.1 Місце України у світовому експорті за 2019 рік

Найменування товару	Експорт з України, тонн	Процент в структурі світового експорту	Місце України в світовому експорті
Соняшникова олія	5585149	24%	1
Кукурудза	21440629	13%	4
Ячмінь	3597474	10%	4
Пшениця	16373389	6%	9
Соеві боби	2240982	1%	6
Мед	49366	4%	8
Соняшникова макуха	4470837	15%	2
Олія соєва	214718	2%	11

Джерело: складено автором на основі [36]

Аналізуючи розвиток сільського господарства в Україні варто дослідити динаміку валової продукції сільськогосподарських підприємств у довгостроковому періоді. На рис. 2.2 наявний графік з цими даними у розрізі п'ятнадцяти років.



Рисунок 2.2 - Валова продукція с/г сільськогосподарських підприємств за період 2005-2019 рр, млрд грн (в постійних цінах 2010 року)

Джерело: складено автором на основі [37]

Протягом останніх 15 років валова продукція сільськогосподарських підприємств демонструвала активний висхідний тренд. Важливим індикатором

стану галузі є також співвідношення двох її частин - рослинництва і тваринництва. У 1990 році на них припадало 40 і 60% валової продукції, відповідно. В кінці 1990-х частка тваринництва скоротилася до 20%, такою вона залишається і сьогодні.

Незважаючи на стабільно стійкі показники, а також ефективність сільськогосподарської сфери, в цій галузі наявні певні проблеми, що гальмують її розвиток. За даними огляду “Україна: огляд економіки”, підготовленого Американською торговою палатою, до них відносяться девальвація гривні і подорожчання палива, добрив і т. д. як результат. Ця причина, зокрема, призвела до підвищення собівартості вирощування культур. Крім того, в галузі наявні кадрові проблеми, труднощі з фінансуванням [37].

Для вирішення вищенаведених проблем у агросекторі варто впровадити комплекс заходів. Фахівці АТП у матеріали “Україна: огляд економіки” наводять наступні рекомендації для пришвидшення розвитку сільського господарства в Україні:

- Зміна орієнтації від сировинного експорту до експорту товарів з високою доданою вартістю;
- Перехід до сталого землеробства разом із використанням ефективних методів ведення сільського господарства (до них відносяться точне землеробство, мінімальна обробка землі, використання GPS-технологій тощо);
- Встановлення повноцінних експортних відносин з Азією, Африкою, ЄС і США;
- Покращення та підвищення стандартів безпеки продуктів харчування;
- Збільшення енергетичної самобутності агросектора за допомогою використання альтернативних видів енергії;
- Реалізація інфраструктурних проектів, за допомогою яких можна буде збільшити обсяги виробництва і скоротити його собівартість, разом із зменшенням втрати сировини і готової продукції під час зберігання і транспортування;

- Підвищення ефективності систем нагляду та управління аграрними підприємствами тощо.

Загалом, сферу сільського господарства можна назвати каталізатором розвитку ринкової економіки України, оскільки її товари складають більшу частину експорту, що в свою чергу дозволяє Україні знаходитися у топі міжнародних рейтингів. Також вона є висококонкурентною галуззю, у якій успішно функціонує безліч незалежних підприємств, створюючи нові робочі місця. Це галузь матеріального виробництва, яка має велике значення в забезпеченні населення продуктами, а промисловість – сировиною. Сталому розвитку агросектора та тваринництва в Україні сприяють великі масштаби землекористування, вдалі природні умови, працьовитість українського народу.

2.2 Характеристика діяльності та організаційна структура ПрАТ МХП та BayWa

Сільське господарство — одна з небагатьох галузей в Україні, що демонструє зростання протягом останніх 17 років, а агропромисловий комплекс забезпечує понад 14% обсягу ВВП України. Аграрний сектор приносить кожен третій долар, який отримує Україна (коментарій політичного і державного діяча Арсенія Яценюка для інформаційного агентства «Слово і Діло»). Саме тому для проведення аналізу фінансового стану підприємств було обрано два агрохолдинги, що є лідерами у сільськогосподарській сфері: українську компанію «Миронівський хлібопродукт» та німецьку компанію BayWa. Основна мета подвійного аналізу: дослідити ключові відмінності між підходами української та європейської компанії до управління кредиторською та дебіторською заборгованостями.

МХП є найбільшим українським виробником та експортером курятини в Україні, що є основним її напрямом, а також спеціалізується на вирощуванні зернових, виробництві м'ясо-ковбасних виробів і м'ясних виробів, готових до вживання. Це свідчить про те, що «Миронівський хлібопродукт» займає суттєве

місце у загальній картині підприємств України та робить свій внесок у розвиток економії та підприємницької діяльності країни.

Таблиця 2.2 Структура підприємства «Миронівський хлібопродукт»

Напрямок	Підприємства
Рослинництво	<ul style="list-style-type: none"> • ТОВ «НВФ Урожай» • ПрАТ «Агрофорт» • ТОВ «Захід-Агро МХП» • ТОВ «МХП-Агрокрязь» • ТОВ «МХП-Урожайна країна» • Філія «Перспектив» ПрАТ «Зернопродукт МХП» • Філія «Рідний край» ПрАТ «Зернопродукт МХП»
Вирощування батьківського поголів'я курчат – бройлерів	<ul style="list-style-type: none"> • СТОВ «Старинська птахофабрика» • ДП «Птахофабрика «Перемога Нова»
Виробництво м'яса курчат-бройлерів	<ul style="list-style-type: none"> • ПрАТ «Миронівська птахофабрика» • ПрАТ «Оріль-Лідер» • ТОВ «Вінницька птахофабрика»
Виробництво комбікормів	<ul style="list-style-type: none"> • ПрАТ «Миронівський завод з виробництва круп і комбікормів» • ТОВ «Катеринопільський елеватор» • Філія «ВКВК» ТОВ «Вінницька птахофабрика»

Джерело: складено автором за даними [30]

МХП охоплює близько 35% від загального споживання курятини і більше 55% українського промислового виробництва курятини. Її ТМ «Наша Ряба» - один з найбільш відомих і сильних продуктових брендів в Україні. В цілому, 100%

української курятини виробляється і переробляється на підприємствах МХП. До його складу входять 20 підприємств, розташованих в Київській, Черкаській, Дніпропетровській, Донецькій, Вінницькій, Івано-Франківській, Херсонській областях та АР Крим.

Всі підприємства створюють замкнутий цикл м'ясного виробництва: вирощування зернових, виготовлення комбикормів, вирощування батьківського поголів'я худоби, виробництво і переробка м'яса. Деякі підприємства Миронівського хлібопродукту займаються виробництвом соняшникової олії, а також вирощуванням овочів і фруктів. Загальна чисельність співробітників - більше 12 тис. осіб. [18]. У табл. 2.2 зображена структура підприємства «Миронівський хлібопродукт».

Ринковий підхід до ведення бізнесу МХП має фокус на глобальні ринки. Компанія укріплює бізнес-партнерство в Україні з метою просування національних інтересів і підвищення конкурентоздатності на глобальних ринках. «Миронівський хлібопродукт» - вертикально інтегрований холдинг, лідер Української аграрної індустрії з європейським акціонерним капіталом і зарубіжними виробничими активами в Нідерландах, Словенії, Словаччині, а також дистрибуційним офісом в ОАЕ. Компанія володіє відомими брендами "Наша Ряба", "Qualiko", "Ukrainian Chicken", "Секрети Шефа", "Kurator", "Легко!", "Бащинський".

BayWa - це агрохолдинг з основними сегментами у вигляді енергетики, сільського господарства та будівельних матеріалів, а також сегментом розвитку Інновації та оцифрування. Як глобальний гравець на світовому ринку, вона розробляє провідні проекти та рішення для основних потреб людини в їжі, енергії та будівництві. Штаб-квартира материнської компанії, яка була заснована в 1923 році, знаходиться в Мюнхені. Компанія виникла в галузі торгівлі сільськогосподарськими кооперативами. Її місія - забезпечити сільські регіони усім необхідним для сільського господарства. Традиційно основними ринками холдингу є південна Німеччина та Австрія, але міжнародна експансія BayWa також значно зросла за останні роки. Наразі компанія є найбільшою

сільськогосподарською торговою компанією в Німеччині і є однією з провідних компаній у світі в цій сфері.

Структура агрохолдингу BayWa складається з енергетичного, діджитального, матеріалобудівного та агрокультурного сегментів. Стосовно останнього напрямку, структура компанії BayWa складається з наступних дочірніх компаній:

- Evergrain Germany GmbH & Co. KG
- Landhandel KNAUP GmbH
- RWA Raiffeisen Ware Austria AG
- T&G Global Limited
- TFC Holland B.V.
- CLAAS companies
- Cefetra B.V. Rotterdam
- BayWa Agrarhandel GmbH
- Unser Lagerhaus WHG
- Agrimec Group B.V.
- Bayerische Futtersaatbau GmbH

Сегмент сільського господарства BayWa охоплює весь ланцюжок створення продукції - від поля до збуту продукції. Через це компанію можна віднести до провідних торгових компаній Європи зі світовим охопленням. Спектр послуг BayWa включає міжнародну торгівлю та логістику для окремих сільськогосподарських товарів та спеціальностей, а також продаж сільськогосподарських матеріалів та кормів, головним чином у Німеччині та Австрії.

Що стосується сільськогосподарського обладнання, BayWa охоплює цілий ряд видів діяльності в цих регіонах - від продажу нової техніки, технічного обслуговування та ремонтних робіт, а також до збуту вживаної техніки. Бізнес-підрозділ Global Produce також робить компанію провідним світовим гравцем у

торгівлі фруктами та овочами, що дозволяє їй продавати широкий асортимент ягідних фруктів, тропічних фруктів та інших фруктових продуктів зі свіжим урожаєм по всьому світу.

2.2 Аналіз динаміки та управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства ПрАТ МХП

Виникнення дебіторської та кредиторської заборгованостей є невід'ємною частиною функціонування будь-якого підприємства, уникнути їх неможливо, якщо компанія планує розвиватися. Існують кілька основних факторів, що впливають на формування кредитної політики компанії. До них відносяться загальний економічний стан країни, купівельна спроможність споживачів, сталість фінансового ринку, кредитна спроможність дебітора тощо. Стосовно дебіторської заборгованості, проведення її аналізу має на меті підвищення ліквідності підприємства та збільшення темпів грошового обороту.

Аналіз дебіторської заборгованості складається з кількох етапів та передбачає використання наступних показників:

- Визначення динаміки дебіторської заборгованості, її співвідношення з обсягами кредиторської заборгованості;
- Визначення середньої величини дебіторської заборгованості;
- Дослідження структури дебіторської заборгованості;
- Аналіз оборотності;
- Визначення частки дебіторської заборгованості у сумі оборотних активів підприємства.

Аналіз динаміки дебіторської заборгованості підприємства ПрАТ МХП наявний на рис 2.3. Для більшої наочності заборгованість графічно представлена у порівнянні з динамікою кредиторської заборгованості, також на графіку

представлена допоміжна вісь, що відображає динаміку коефіцієнта співвідношення заборгованостей. Детальний аналіз співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованостей наявний у таблиці 2.3.

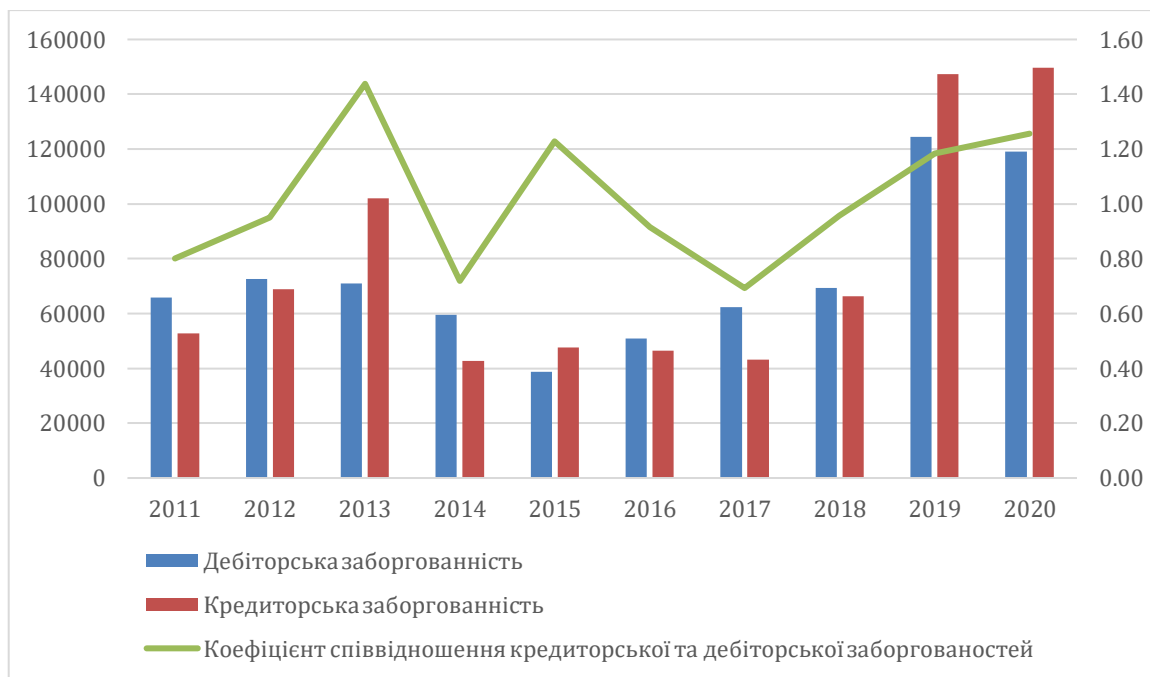


Рисунок 2.3 - Динаміка кредиторської і дебіторської заборгованостей ПрАТ МХП

Джерело: складено автором на основі [30]

В процесі аналізу заборгованостей підприємства важливим етапом є визначення співвідношення між кредиторською і дебіторською заборгованостями. Один із способів це зробити – розрахувати коефіцієнт, який визначає, скільки припадає кредиторської заборгованості на 1 гривню дебіторської. За міжнародними нормами, оптимальне значення даного коефіцієнта варіюється від 1,0 до 1,5, тобто кредиторська заборгованість може перевищувати дебіторську у півтора рази. Співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості підприємства МХП разом із відхиленням від рекомендованого значення протягом 2011-2020 років наявна у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 Співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованостей
ПрАТ МХП

Рік	Дебіторська заборгованість	Середня величина	Кредиторська заборгованість	Середня величина	Коефіцієнт співвідношення К.з/Д.з.	Рекомендоване значення	Відхилення
2011	65794		52689		0.80	1.5	0.70
2012	72616	69205	68970	60829.5	0.95	1.5	0.55
2013	70912	71764	101990	85480	1.44	1.5	0.06
2014	59619	65265.5	42821	72405.5	0.72	1.5	0.78
2015	38800	49209.5	47669	45245	1.23	1.5	0.27
2016	50868	44834	46508	47088.5	0.91	1.5	0.59
2017	62305	56586.5	43175	44841.5	0.69	1.5	0.81
2018	69305	65805	66398	54786.5	0.96	1.5	0.54
2019	124474	96889.5	147334	106866	1.18	1.5	0.32
2020	119187	121831	149768	148551	1.26	1.5	0.24

Джерело: складено автором на основі [30]

З даних таблиці можна зробити наступні висновки:

- Максимально наближене до еталонного значення коефіцієнта співвідношення між заборгованостями спостерігалось у 2013 році – тоді кредиторська заборгованість МХП перевищувала дебіторську у 1.44 рази, отже відхилення від міжнародної норми становило лише 0.06 пунктів;
- Найбільше відхилення коефіцієнту від норми спостерігалось у 2017 році, коли обсяги дебіторської заборгованості перевищували обсяги кредиторської у 0.69 разів;
- Протягом останніх трьох років співвідношення між кредиторською і дебіторською заборгованостями компанії було наближене до одиниці, що є подібним до міжнародного стандарту.

Аналіз співвідношення величин кредиторської та дебіторської заборгованостей дає розуміння про так звану “платіжну дисципліну” підприємства. Зростання дебіторської заборгованості зменшує чисті грошові потоки, в той час як зростання кредиторської – навпаки, збільшує їх. Адже в першому випадку підприємство втрачає кошти та товар, а в другому – має певні зобов’язання, проте разом із тим з огляду на конкретний період отримує товар та не втрачає коштів.

Важливим етапом аналізу дебіторської заборгованості підприємства є аналіз її складу та структури. Він ставить перед собою наступні завдання: аналіз стану дебіторської заборгованості; формування аналітичної інформації, котра дозволяє проводити контроль за рівнем заборгованості; визначення реальної вартості дебіторської заборгованості за умови, що змінює купівельну спроможність тощо. На рис. 2.4 наявний аналіз структури заборгованості ПрАТ МХП за період 2011-2016 рр.

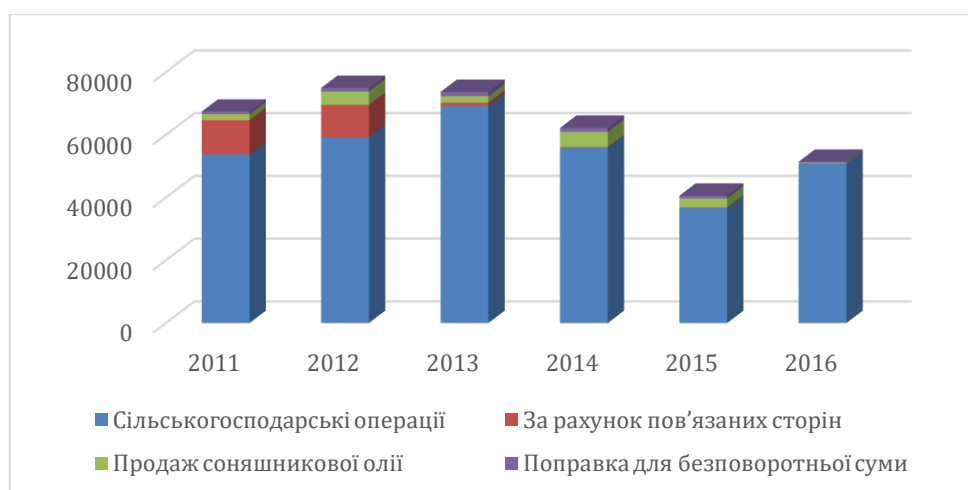


Рисунок 2.4 - Аналіз структури дебіторської заборгованості ПрАТ МХП за період 2011-2016 рр

Джерело: складено автором на основі даних [30]

У період з 2011 по 2016 рік серед основних дебіторів ПрАТ МХП було лише дві групи компаній. Перша – підприємства, пов’язані з сільськогосподарськими операціями, що займають найбільшу удільну частку (у середньому – більше 75%) кожен рік протягом усього досліджуваного періоду. Друга - компанії, що займаються продажем соняшникової олії, що знаходяться на третьому місці серед усіх дебіторів підприємства. В період 2011-2012 років близько 15% дебіторської

заборгованості МХП відносилося до заборгованості пов'язаних сторін. Цікаво, що з кожним роком, починаючи з 2013, ця стаття суттєво зменшувалася, аж поки у 2016 році не отримала удільну вагу у 0.22%. Оцінка очікуваного кредитного збитку у складі дебіторської заборгованості компанії протягом усього досліджуваного періоду не перевищувала 2.2%.

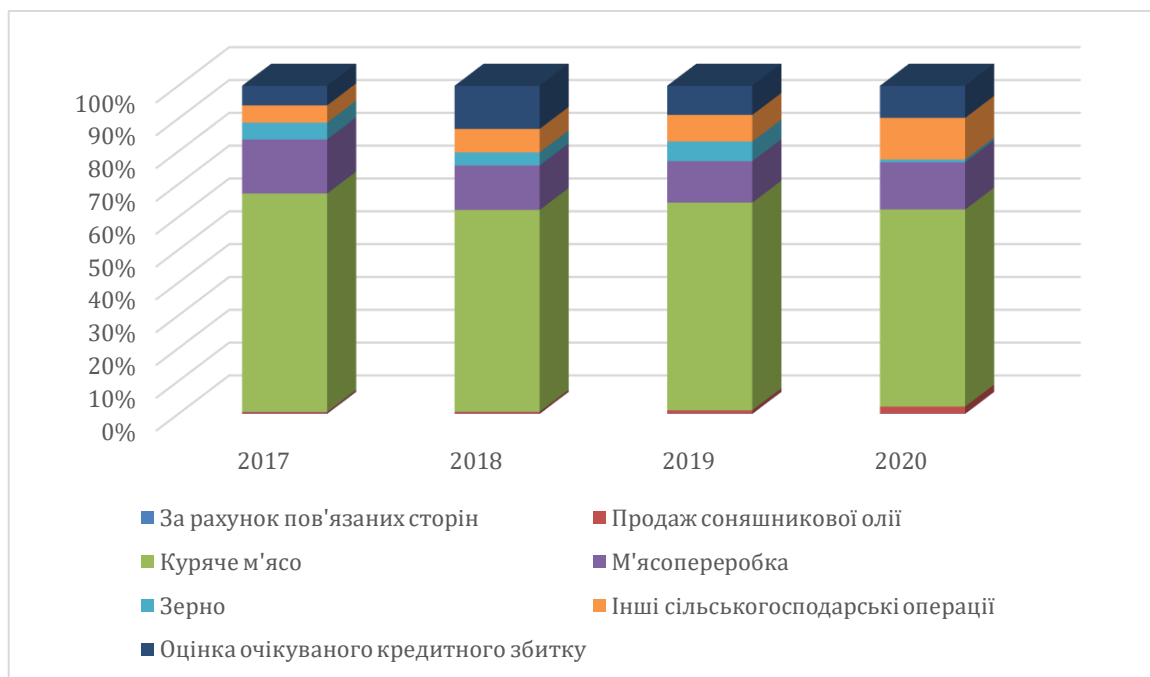


Рисунок 2.5 - Аналіз структури дебіторської заборгованості ПрАТ МХП за період 2017-2020 рр

Джерело: складено автором на основі даних [30]

Після 2016 року у звітності ПрАТ МХП було внесено зміни, а саме перерозподілено структуру дебіторської заборгованості. Оновлений перелік дебіторів МХП наявний на рис 2.5. Починаючи з 2017 року список дебіторів дещо змінився та розширився:

- Найбільшу питому вагу в загальній величині заборгованості покупців і замовників (більше половини) становить заборгованість підприємств пов'язаних з курячим м'ясом;
- На другому місці з удільною часткою близько 15% знаходяться підприємства пов'язані з м'ясопереробкою;

- Близько 5% у загальній величині заборгованості займають компанії, пов'язані з зерном, а також подібну удільну вагу мають інші сільськогосподарські операції та оцінка очікуваного кредитного збитку;
- Найменшу частку у структурі дебіторської заборгованості ПрАТ МХП займають заборгованість пов'язаних сторін та компанії, що займаються продажем соняшникової олії.

Наступним етапом аналізу дебіторської заборгованості підприємства є аналіз її оборотності. У таблиці 2.4 наявна динаміка коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості ПрАТ МХП протягом останніх п'яти років.

Таблиця 2.4 Динаміка коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості ПрАТ МХП за період 2015-2020 рр

Рік	Чистий дохід, тис доларів	Середня дебіторська заборгованість, тис доларів	Оборотність дебіторської заборгованості, оборотів
2015	1061915	49209.5	21.58
2016	1135462	44834	25.33
2017	1287752	56586.5	22.76
2018	1555977	65805	23.65
2019	2055943	96889.5	21.22
2020	1911137	121831	15.69

Джерело: складено автором на основі даних [30]

Для комплексного розуміння варто розрахувати тривалість обороту дебіторської заборгованості. Для цього необхідно поділити 365 (днів) на показник оборотності заборгованості. Щоб показник можна було розглянути у динаміці, у таблиці 2.5 наведені дані за п'ятирічний період.

Таблиця 2.5 Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості ПрАТ МХП протягом 2016-2020 років

Рік	Тривалість обороту д.з.	Нормативне значення, днів
2016	16.91	<75
2017	14.41	<75
2018	16.03	<75
2019	15.43	<75
2020	17.20	<75

Джерело: складено автором на основі даних [30]

Аналіз показав, що в середньому підприємству МХП необхідно від 14 до 17 днів для отримання оплати за відвантажену продукцію, виконані роботи, надані послуги в рамках одного обороту. За міжнародними нормами, оптимальне значення періоду погашення дебіторської заборгованості у сільськогосподарській сфері має не перевищувати 75 днів, в інших – 30 [20]. Період погашення дебіторської заборгованості МХП цілком вписується в рамки норми не тільки у своїй сфері, а й загалом, що є позитивною тенденцією та свідчить про добру платіжну дисципліну покупців.

Наступним етапом аналізу дебіторської заборгованості підприємства є визначення її частки у сумі оборотних активів підприємства. У таблиці 2.6 наявна динаміка залучення оборотних активів у дебіторську заборгованість ПрАТ МХП протягом останніх п'яти років.

Згідно з даними у таблиці, частка дебіторської заборгованості у складі оборотних активів підприємства МХП не перевищувала 11% за останні п'ять років. Динаміка показника є зростаючою, найменше значення коефіцієнт мав у 2015 році, після чого його значення збільшувалося. На сьогоднішній день частка дебіторської заборгованості у складі оборотних активів компанії майже вдвічі перебільшує значення у 2015 році.

Таблиця 2.6 Динаміка залучення оборотних активів у дебіторську заборгованість ПрАТ МХП за період 2015-2020 рр

Рік	Дебіторська заборгованість, тис доларів	Оборотні активи, тис доларів	Процент залучення о.а. у д.з.
2015	38800	736921	5.27%
2016	50868	821428	6.19%
2017	62305	801756	7.77%
2018	69305	1036678	6.69%
2019	124474	1181641	10.53%
2020	119187	1174348	10.15%

Джерело: складено автором на основі даних [30]

Важливою частиною оцінки фінансового стану компанії є аналіз її кредиторської заборгованості. Своєчасне погашення кредиторської заборгованості та її величина у порівнянні з дебіторською заборгованістю здатні на пряму визначати стійкість фінансового становища підприємства. Швидкий та неконтрольований темп зростання кредиторської заборгованості може обернутися втратою контролю над величиною поточних зобов'язань і в окремих випадках навіть веде до банкрутства компанії. Тому аналіз та управління кредиторською заборгованістю має не менше значення, ніж оцінка стану та динаміки дебіторської заборгованості.

Аналіз кредиторської заборгованості підприємства ПрАТ МХП в рамках роботи складається з наступних частин:

- Визначення динаміки кредиторської заборгованості, її співвідношення з обсягами дебіторської заборгованості
- Дослідження структури кредиторської заборгованості
- Визначення середньої величини кредиторської заборгованості;
- Аналіз оборотності;

- Розрахунок ряду коефіцієнтів (коефіцієнт залежності підприємства від кредиторської заборгованості, коефіцієнт незалежності, коефіцієнт рентабельності);
- Аналіз показників короткострокової платоспроможності компанії.

На рис. 2.3 наявна динаміка кредиторської заборгованості за останні десять років у порівнянні з динамікою дебіторської заборгованості, також на графіку представлена допоміжна вісь, що відображає динаміку коефіцієнта співвідношення показників. Таблиця 2.7 відображає детальне співвідношення заборгованостей, а також дає розуміння середньої величини кредиторської заборгованості ПрАТ МХП у десятирічному періоді.

У таблиці 2.7 наявна динаміка коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості ПрАТ МХП протягом останніх п'яти років. Цей показник показує середню кількість обертів за рік, протягом яких компанія оплачує рахунки кредиторів.

Таблиця 2.7 Динаміка коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості ПрАТ МХП за період 2016-2020 років

Рік	Виручка, тис доларів	Середня величина кредиторської заборгованості	Оборотність кредиторської заборгованості, оборотів
2016	1135462	47088.5	24.11
2017	1287752	44841.5	28.72
2018	1555977	54786.5	28.40
2019	2055943	106866	19.24
2020	1911137	148551	12.87

Джерело: складено автором на основі даних [30]

Аналізуючи кредиторську заборгованість ПрАТ МХП протягом останніх п'яти років можна помітити низхідний тренд. Кількість оборотів у 2020 році є

вдвічі меншою, ніж у 2016-2018 роках. Це вказує на те, що в останні роки підприємство почало повільніше розраховуватися з кредиторами.

Наступним етапом аналізу оборотності кредиторської заборгованості є визначення її періоду погашення. Для цього варто поділити 365 (кількість днів) на показник оборотності заборгованості. Щоб показник можна було розглянути у динаміці, у таблиці 2.8 наведені дані за п'ятирічний період.

Таблиця 2.8 Тривалість обороту кредиторської заборгованості ПрАТ МХП протягом 2016-2020 років

Рік	Тривалість обороту, днів	Нормативне значення, днів
2016	15.14	<75
2017	12.71	<75
2018	12.85	<75
2019	18.97	<75
2020	28.36	<75

Джерело: складено автором на основі даних [30]

Якщо порівнювати періоди погашення кредиторської та дебіторської заборгованості, ми отримуємо майже подібні числа. За рахунок того, що протягом останнього року період погашення кредиторської заборгованості скоротився майже удвічі в порівнянні з аналогічними показниками у минулих роках, наразі середня оборотність кредиторської заборгованості є вищою, ніж дебіторської. Це не завжди є позитивним фактором і може свідчити про зменшення рентабельності підприємства.

Для комплексного аналізу кредиторської заборгованості ПрАТ МХП варто розрахувати кілька показників фінансової стійкості, а саме коефіцієнти фінансової залежності, фінансової незалежності та коефіцієнт рентабельності кредиторської заборгованості. У таблиці 2.9 наявна динаміка вищенаведених коефіцієнтів для підприємства ПрАТ МХП у п'ятирічному періоді.

Таблиця 2.9 Коефіцієнти фінансової залежності, незалежності та рентабельності кредиторської заборгованості ПрАТ МХП в період 2016-2020 рр

Рік	Коефіцієнт фінансової залежності	Коефіцієнт фінансової незалежності	Коефіцієнт рентабельності к.з.
2016	0.67	0.33	0.40
2017	0.57	0.43	1.39
2018	0.59	0.41	1.93
2019	0.57	0.43	4.99
2020	0.62	0.38	-2.86

Джерело: складено автором на основі даних [30]

Рекомендоване значення коефіцієнту фінансової залежності є меншим за 0,7 [21]. У разі ПрАТ МХП, показник цілком вписується у рамки нормативу. Згідно з ним, активи компанії більшою частиною сформовані за рахунок зовнішнього фінансування, проте співвідношення є не критичним. Коефіцієнт фінансової незалежності є оберненим до попереднього. Коефіцієнт рентабельності є не дуже високим (при нормі 10-20 для великої промисловості), що свідчить про те, що компанія неефективно використовує залучені кошти. Загалом, ПрАТ МХП залежить від кредиторської заборгованості, проте не критично.

Щоб оцінити фінансовий стан компанії, необхідно звернути увагу на такий важливий критерій як її ліквідність. Під цим терміном розуміється можливість підприємства при настанні терміну платежу відшкодувати кредиторську заборгованість поточними надходженнями грошових коштів. Ліквідність компанії забезпечує легкість реалізації, продажу, перетворення матеріальних чи інших цінностей у грошові кошти для покриття поточних фінансових зобов'язань. Відповідно, коефіцієнти ліквідності - це фінансові показники, що розраховуються на засадах звітності підприємства. За допомогою них можна визначити здатність компанії погашати поточну заборгованість за рахунок оборотних активів. Сенс цих показників полягає у порівнянні обсягів поточних заборгованостей підприємства

та його оборотних коштів, які повинні забезпечити погашення цих заборгованостей.

Визначення показників ліквідності компанії є важливим кроком в процесі аналізу дебіторської та кредиторської заборгованостей, оскільки дозволяє виявити готовність підприємств до подальшої роботи з ними. До найбільш поширених показників ліквідності можна віднести коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності та чистий оборотний капітал. У табл. 2.10 наявні вищезазначені коефіцієнти підприємства ПрАТ МХП за період 2015-2020 років у порівнянні з їх міжнародними нормами. Згідно міжнародним стандартам, кредиторська заборгованість має перевищувати дебіторську у 1.5 рази. Зростання дебіторської заборгованості зменшує чисті грошові потоки, в той час як зростання кредиторської – навпаки, збільшує їх.

Таблиця 2.10 Показники короткострокової платоспроможності ПрАТ МХП

Показник короткострокової платоспроможності	Роки						Норма
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Коефіцієнт загальної ліквідності	1.97	2.15	5.26	3.24	3.03	3.13	>1
Коефіцієнт поточної ліквідності	1.23	1.66	3.78	2.39	2.49	2.49	>0.6
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.14	0.41	0.82	0.66	0.87	0.58	>0.3
Чистий оборотний капітал	363520	440408	649373	717355	791460	799436	

Джерело: складено автором на основі даних [30]

Коефіцієнт загальної ліквідності (інша назва – коефіцієнт покриття) пояснює, в якій мірі компанія здатна забезпечити свої короткострокові зобов'язання використовуючи оборотні кошти - саме вони вважаються найбільш легкореалізованою частиною активів. Коефіцієнт покриття дозволяє найбільш точно оцінити загальну ліквідність активів. Згідно з модифікованим золотим фінансовим правилом, щоб мати нормальний рівень ліквідності, вартість поточних активів повинна бути вище, ніж вартість поточних зобов'язань. Це правило лежить в основі розрахунку коефіцієнта поточної ліквідності і пояснюється тим, що поточні зобов'язання підприємства погашаються в основному за рахунок поточних активів. Нормальне значення цього коефіцієнта варіюється в залежності від галузі, але в ідеалі повинно біти більшим за одиницю. У випадку з МХП, переважну частину досліджуваного періоду коефіцієнт загальної ліквідності перевищує 3. У 2017 році значення показника було максимальним та сягало 5. До цього моменту коефіцієнт був цілком в рамках норми.

Коефіцієнт поточної ліквідності відображає здатність компанії погашати поточні (короткострокові) зобов'язання за рахунок оборотних активів. Він схожий з коефіцієнтом поточної ліквідності, але відрізняється від нього тим, що до складу використовуваних для його розрахунку оборотних коштів включаються тільки високо- і середньоліквідні поточні активи. Чим більше значення показника, тим вища платоспроможність підприємства. Коефіцієнт поточної ліквідності характеризує платоспроможність підприємства не тільки у конкретний момент, але і в разі виникнення надзвичайних обставин.

Нормальне значення цього коефіцієнта варіюється в залежності від галузі. В цілому, показник 0.6 вважається найбільш оптимальним. У випадку з МХП, переважну частину досліджуваного періоду коефіцієнт поточної ліквідності значно перевищував рекомендоване значення. У 2017 році значення показника було максимальним та сягало 3.77. Подібне перевищення норми може свідчити про те, що МХП або не повністю використовує свої можливості з одержання кредитів, або володіє значним обсягом вільних ресурсів, які сформувалися завдяки власним джерелам.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності - це показник, що дорівнює відношенню грошових коштів та короткострокових фінансових вкладень до короткострокових зобов'язань (поточних пасивів). Нормальним вважається значення коефіцієнта більше 0,2. З одного боку, високе значення показника свідчить про високий рівень платоспроможності підприємства. З іншого, високий показник може свідчити про нераціональну структуру капіталу, про занадто високій частці непрацюючих активів у вигляді готівки і коштів на рахунках тощо. У разі з ПрАТ МХП можливе нераціональне використання власних фінансових ресурсів, оскільки значення коефіцієнту абсолютної ліквідності протягом більшості років з досліджуваного періоду значно перевищує норму.

Чистий оборотний капітал є необхідним для підтримки фінансової стійкості підприємства. Цей показник є частиною оборотного капіталу, сформованої за рахунок власного оборотного капіталу і довгострокового позикового капіталу, що включає позикові кошти та інші довгострокові зобов'язання. Чистий оборотний капітал напряду впливає на фінансової стійкість підприємства, оскільки перевищення оборотних коштів над короткостроковими зобов'язаннями означає, що підприємство не тільки може погасити свої короткострокові зобов'язання, але і має резерви для розширення діяльності. Величина чистого оборотного капіталу повинна бути вище нуля. Від'ємне значення оборотного капіталу свідчить про нездатність підприємства вчасно погасити короткострокові зобов'язання. Це не відповідає стану підприємства МХП, оскільки в даному випадку чистий оборотний капітал становить близько половини поточних активів. Значне перевищення чистого оборотного капіталу над оптимальною потребою може свідчити про нераціональне використання ресурсів підприємства.

В рамках цього розділу було проаналізовано управління дебіторською та кредиторською заборгованостями українського агрохолдингу ПрАТ МХП за основними показниками, наведеними у теоретичному розділі. До них, зокрема, відносяться показники оборотності заборгованостей у кількості періодів та днях (тривалості одного обороту), процент вмісту дебіторської заборгованості у оборотних активах, коефіцієнти фінансової залежності, незалежності та

рентабельності кредиторської заборгованості та показники короткострокової платоспроможності.

2.3 Сучасні методи управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства BayWa на основі аналізу їх стану та динаміки

Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості дає змогу зрозуміти рівень «платіжної дисципліни» підприємства, а також те, наскільки відповідальними є її дебітори. Цей аналіз є важливою частиною фінансового аналізу підприємства. Зазвичай, дебіторську та кредиторську заборгованість розглядають окремо, досліджуючи їх структуру, динаміку та розраховуючи низку коефіцієнтів, що дозволяють зробити комплексні висновки.

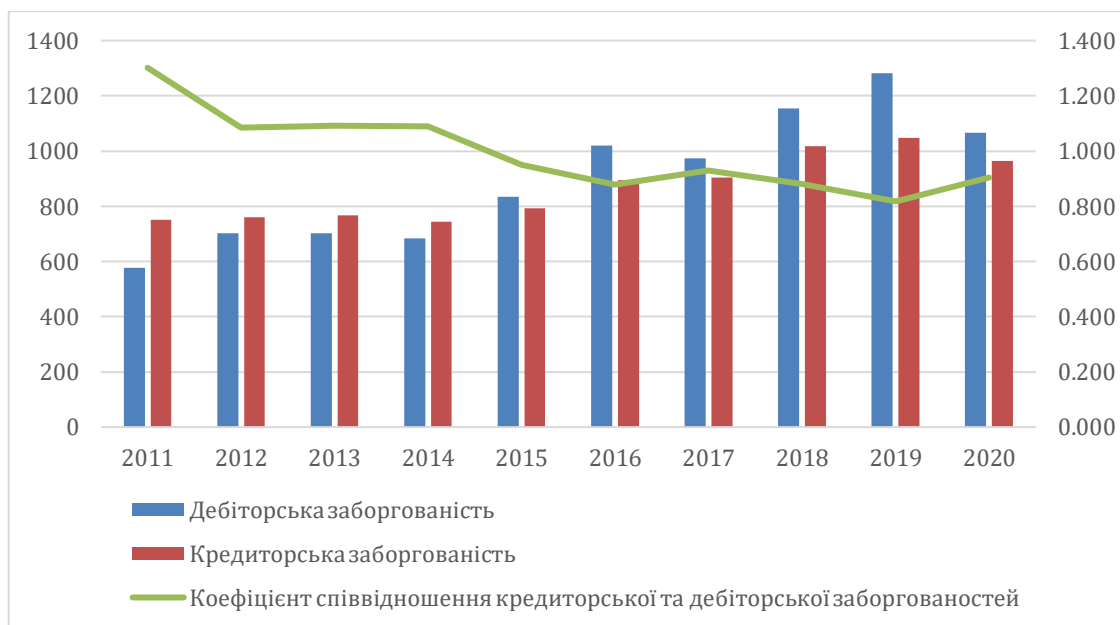


Рисунок 2.6 - Динаміка кредиторської і дебіторської заборгованостей BayWA

Джерело: складено автором на основі даних [31]

Аналіз дебіторської заборгованості німецького агрохолдингу BayWA так само як і у випадку з МХП складається з кількох етапів та передбачає використання наступних показників: визначення динаміки дебіторської заборгованості, її

співвідношення з обсягами кредиторської заборгованості, визначення середньої величини дебіторської заборгованості, дослідження структури дебіторської заборгованості, аналіз оборотності, визначення частки дебіторської заборгованості у сумі оборотних активів підприємства тощо. На рис. 2.6 наявна динаміка кредиторської і дебіторської заборгованостей BayWA, представлена у графічному вигляді.

Таблиця 2.11 Співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованостей BayWA

Рік	Дебіторська заборгованість	Середня величина	Кредиторська заборгованість	Середня величина	Коефіцієнт співвідношення К.з/Д.з.	Рекомендоване значення	Відхилення
2011	750.1		576.3		1.301	1.5	-0.198
2012	761	755.55	701.2	638.75	1.085	1.5	-0.415
2013	766.6	763.8	701.6	701.4	1.092	1.5	-0.407
2014	744.9	755.75	683.5	692.55	1.089	1.5	-0.410
2015	792.2	768.55	833.9	758.7	0.949	1.5	-0.550
2016	894.3	843.25	1019.3	926.6	0.877	1.5	-0.623
2017	903.9	899.1	972.5	995.9	0.929	1.5	-0.571
2018	1016.7	960.3	1153.2	1062.85	0.881	1.5	-0.618
2019	1048.7	1032.7	1282.8	1218	0.817	1.5	-0.682
2020	964.4	1006.55	1067.1	1174.95	0.903	1.5	-0.596

Джерело: складено автором на основі даних [31]

З даних таблиці можна зробити наступні висновки про обсяги і динаміку заборгованостей підприємства BayWA:

- Протягом останніх десяти років дебіторська заборгованість компанії превалює над кредиторською, що може свідчити про відволікання коштів з обороту підприємства та загалом не є позитивним фактором.

- Найбільше відхилення коефіцієнта співвідношення заборгованостей спостерігалось у 2019 році, коли відхилення від нормативу становило майже 0.7 пунктів – половину рекомендованого значення.
- За досліджуваний період останній раз коефіцієнт був наближеним до еталонного значення у 2011 році; протягом останніх шести років від не перебільшував одиницю.

Порівнюючи коефіцієнти співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей ПрАТ МХП та ВауВА стає зрозумілим, що в цілому в українському підприємстві коефіцієнт співвідношення між кредиторською та дебіторською заборгованостями є кращим, ніж у німецькому.

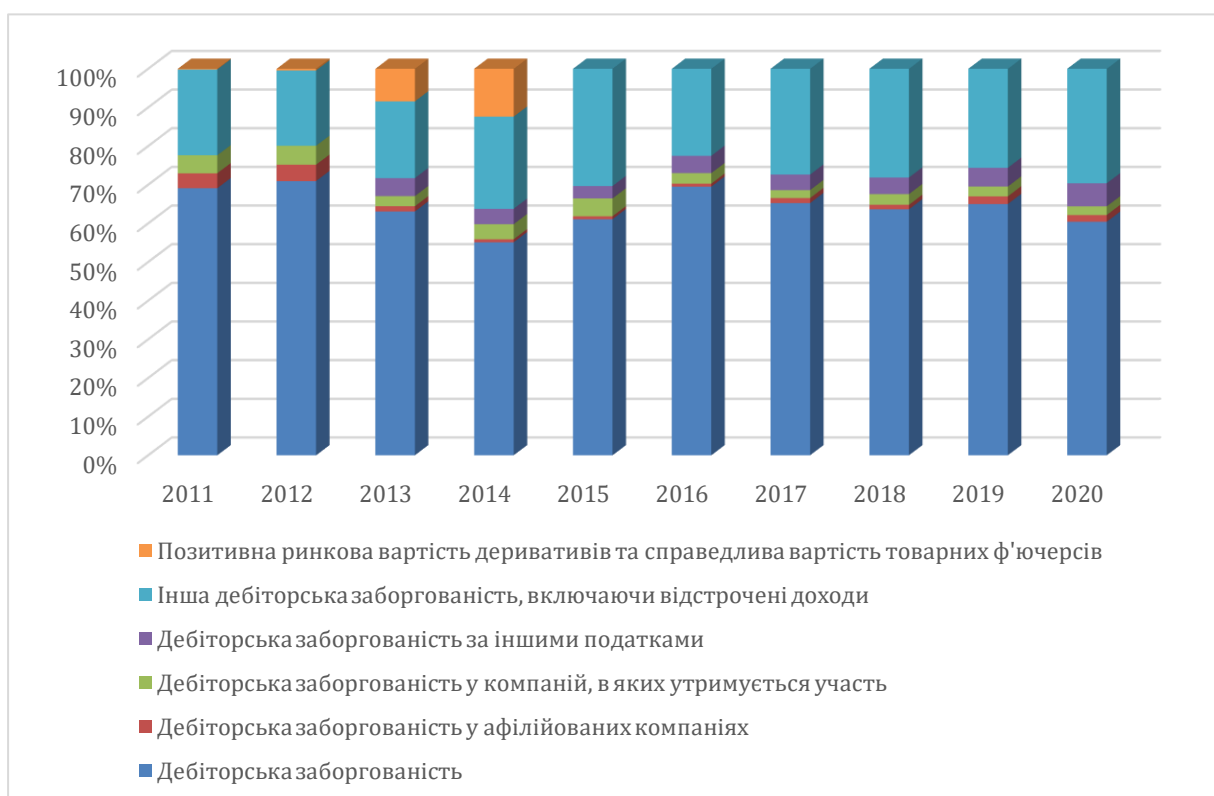


Рисунок 2.7 - Аналіз структури дебіторської заборгованості ВауВА за період 2011-2020 рр

Джерело: складено автором на основі даних [31]

Наступним етапом аналізу є детальне вивчення структури дебіторської заборгованості ВауВА. Для цього з щорічного балансу підприємства було

вилучено основних дебіторів. Їх було перелічено у графічному вигляді на рис. 2.7. З вищенаведеного рисунку можна зробити наступні висновки:

- Найбільшу питому вагу в загальній величині заборгованості покупців і замовників (більше половини щороку) становить торгова дебіторська заборгованість. Це грошові суми, які покупці повинні сплатити за товари і послуги, реалізовані або надані в ході здійснення господарської діяльності. Торгова дебіторська заборгованість виникає в результаті реалізації продукції, товарів і надання послуг, не сплачених в момент відвантаження. Цей різновид заборгованості зазвичай є найбільш істотним видом дебіторської заборгованості, якою володіє компанія, тому цілком очікувано, що він знаходиться на першому місці.
- На другому місці з удільною часткою близько 25% знаходиться так звана інша дебіторська заборгованість, що включає в себе доходи майбутніх періодів.
- У 2014 році у складі дебіторів компанії з'явилася позитивна ринкова вартість деривативів та справедлива вартість товарних ф'ючерсів з часткою 12%, проте на сьогодні вона становить менше 1%.
- Найменшу частку у структурі дебіторської заборгованості BayWA займають дебіторська заборгованість афілійованих компаній та дебіторська заборгованість дочірніх компаній.

Узагальнюючим показником повернення заборгованості є її оборотність. У таблиці 2.12 наявна динаміка коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості BayWA протягом останніх п'яти років.

Таблиця 2.12 Динаміка коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості ВауВА за період 2015-2020 рр

Рік	Чистий дохід, тис доларів	Середня дебіторська заборгованість, тис доларів	Оборотність дебіторської заборгованості, оборотів
2015	14928	768.55	19.4
2016	15409	843.25	18.2
2017	16055	899.1	17.8
2018	16625	960.3	17.3
2019	17059	1032.7	16.5
2020	17155	1006.55	17.1

Джерело: складено автором на основі даних [31]

Оборотність дебіторської заборгованості показує, наскільки ефективно компанія організувала роботу по збору оплати за надані послуги та продані товари. У випадку з ВауВА спостерігається невелике, проте стабільне зниження показника протягом останніх п'яти років. Це може сигналізувати як про зростання числа неплатоспроможних клієнтів та інші проблеми збуту, але так само може бути пов'язано і з переходом компанії до більш м'якої політики взаємин з клієнтами, спрямованої на розширення частки ринку.

Таблиця 2.13 Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості ВауВА протягом 2016-2020 років

Рік	Тривалість обороту д.з.	Нормативне значення, днів
2016	18.8	<75
2017	20.0	<75
2018	20.5	<75
2019	21.0	<75
2020	22.1	<75

Джерело: складено автором на основі даних [31]

Для комплексного розуміння варто розрахувати тривалість обороту дебіторської заборгованості. Для цього необхідно поділити 365 (днів) на показник оборотності заборгованості. Щоб показник можна було розглянути у динаміці, у таблиці 2.14 наведені дані за п'ятирічний період.

Дані з таблиці показують середнє значення днів, що необхідні для отримання оплати за виконані послуги та відвантажені товари. У випадку з ВауВА, середній розмір одного обороту дебіторської заборгованості становив близько 20 днів за останні п'ять років. Цей показник є дещо більшим за аналогічний у компанії ПрАТ МХП, проте все ще цілком вписується у рекомендовану міжнародну норму для сільськогосподарської сфери.

Таблиця 2.14 Динаміка залучення оборотних активів у дебіторську заборгованість ВауВА за період 2015-2020 рр

Рік	Дебіторська заборгованість, тис доларів	Оборотні активи, тис доларів	Частка д.з у о.а.
2015	1019.3	4094.2	24.90%
2016	972.5	4077.4	23.85%
2017	1153.2	5030.4	22.92%
2018	1282.8	5585.9	22.96%
2019	1067.1	5331.7	20.01%
2020	1019.3	4094.2	24.90%

Джерело: складено автором на основі даних [31]

Наступний етап аналізу дебіторської заборгованості ВауВА – визначення її частки у сумі оборотних активів компанії. Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства не перевищує 25%, що є доброю ознакою. Це говорить про те, що істотна частка оборотних коштів компанії залишається в обороті і бере участь в процесі поточної діяльності. Порівнюючи показники обох компаній – українського МХП та німецької ВауВА, можна зробити висновок, що процент вмісту дебіторської заборгованості у оборотних активах української

компанії є значно меншим, ніж у німецької. Зі спільних рис можна відмітити позитивну тенденцію у 2020 році – в обох компаніях частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі активів зросла.

Вивчаючи заборгованості будь-якого підприємства, варто приділити рівну увагу кредиторській заборгованості. Аналіз кредиторської заборгованості BayWA складається з аналогічних аналізу кредиторської заборгованості МХП частин.

Таблиця 2.15 Динаміка коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості BayWA за період 2016-2020 років

Рік	Виручка, тис. доларів	Середня величина кредиторської заборгованості	Оборотність кредиторської заборгованості, оборотів
2016	15409	843.25	18.27
2017	16055	899.1	17.86
2018	16625	960.3	17.31
2019	17059	1032.7	16.52
2020	17155	1006.55	17.04

Джерело: складено автором на основі даних [31]

На рис. 2.6 та у таблиці 2.2 на початку цього розділу графічно представлена динаміка кредиторської заборгованості BayWA а також детально досліджено її співвідношення з показником дебіторської заборгованості. У таблиці 2.15 відображена динаміка коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості компанії за п'ятирічний період.

З даних таблиці зрозуміло, що оборотність кредиторської заборгованості BayWA за останні п'ять років дорівнювала одному значенню. Коливання не перевищували 10%, що є позитивною тенденцією. Сталість оборотності кредиторської заборгованості вказує на те, що підприємство швидко та дисципліновано розраховується з кредиторами. Оборотність кредиторської заборгованості BayWA є дещо меншою, ніж дебіторської. Це також є позитивним

чинником і свідчить про те, що компанія розраховується з кредиторами ніяк не швидше, ніж отримує кошти від дебіторів.

Для комплексного оцінювання варто розрахувати тривалість одного обороту кредиторської заборгованості у днях. Результати розрахунків наявні у таблиці 2.16.

Таблиця 2.16 Тривалість обороту кредиторської заборгованості BayWA протягом 2016-2020 років

Рік	Тривалість обороту,	Нормативне
2016	19.974	<75
2017	20.440	<75
2018	21.083	<75
2019	22.096	<75
2020	21.416	<75

Джерело: складено автором на основі даних [31]

Варто зазначити, що оборотність кредиторської заборгованості BayWA є меншою, ніж МХП, проте тривалість обороту у німецької компанії довша, ніж в української. Порівнюючи тривалість оборотності заборгованостей BayWA, можна свідчити про те, що обидва показника є практично ідентичними.

Таблиця 2.17 Коефіцієнти фінансової залежності, незалежності та рентабельності кредиторської заборгованості BayWA в період 2016-2020 рр

Рік	Коефіцієнт фінансової залежності	Коефіцієнт фінансової незалежності	Коефіцієнт рентабельності к.з.
2016	0.83	0.17	17.23
2017	0.78	0.22	17.76
2018	0.82	0.18	16.35
2019	0.85	0.15	16.27
2020	0.86	0.14	17.79

Джерело: складено автором на основі даних [31]

Наступним етапом аналізу кредиторської заборгованості є визначення фінансової стійкості підприємства за допомогою трьох коефіцієнтів: фінансової залежності, незалежності та рентабельності кредиторської заборгованості. У таблиці 2.17 наведено значення вищенаведених коефіцієнтів для компанії BayWA за п'ятирічний період. Аналізуючи результати, варто приділити увагу кожному з коефіцієнтів:

- Рекомендоване значення коефіцієнту фінансової залежності є 0,5 – тобто, рівне співвідношення власного і позикового капіталу. Максимальне значення в рамках норми - 0.7. BayWA перевищує норму цього коефіцієнта, що говорить про високий рівень залежності компанії від позикових коштів.
- Коефіцієнт фінансової незалежності є оберненим до попереднього і свідчить про стабільність положення компанії і відсутність фінансових загроз у майбутньому. BayWA демонструє достатньо низьке значення коефіцієнту при нормі 0.5.
- Коефіцієнт рентабельності кредиторської заборгованості характеризує ефективність залучених коштів. Його оптимальне значення залежить від сфери діяльності компанії. Для великої промисловості критерії норми визначаються відрізном від 10 до 20. BayWA цілком вписується у рекомендоване значення.

З аналізу коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства BayWA можна зробити висновок, що компанія суттєво залежить від залучених коштів, проте використовує їх ефективно.

У таблиці 2.18 відображені показники короткострокової платоспроможності підприємства. Аналіз ліквідності компанії є важливим етапом дослідження заборгованостей підприємства, адже він дає змогу зрозуміти, наскільки компанія здатна погашати поточну заборгованість за рахунок оборотних активів. В рамках цього аналізу було вираховано чотири показники: коефіцієнт загальної ліквідності,

коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності та чистий оборотний капітал.

Таблиця 2.18 Показники короткострокової платоспроможності BayWA

Показник короткострокової платоспроможності	Роки						Норма
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Коефіцієнт загальної ліквідності	1.33	1.37	1.24	1.28	1.12	1.33	>1
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0.56	0.59	0.52	0.53	0.50	0.56	>0.6
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.32	0.35	0.35	0.31	0.31	0.32	>0.2
Чистий оборотний капітал	1009.9	1090.6	982.7	1208.8	579.4	1009.9	

Джерело: складено автором на основі даних [31]

При нормі від 1, коефіцієнт загальної ліквідності підприємства BayWA протягом усього досліджуваного періоду перевищує одиницю. У 2019 році відбувся деякий спад, коли значення показника становило 1.12, проте вже у 2020 році загальна ліквідність підприємства знову перевищувала норму на 30%. На підставі цих даних можна зробити висновок, що BayWA здатна погашати всі короткострокові та довгострокові фінансові зобов'язання перед кредиторами за рахунок власних активів.

Коефіцієнти швидкої та абсолютності ліквідності підприємства також показують позитивний результат та дорівнюють або перебільшують рекомендоване значення. Це говорить про достатньо високий рівень платоспроможності BayWA. Наявність чистого оборотного капіталу сигналізує про

можливість розширення діяльності. У BayWA чистий оборотний капітал становить близько 20% поточних активів. Ця частка є меншою, ніж у МХП.

В рамках цього розділу було проаналізовано основні показники, що дозволяють зробити висновки про ефективність управління дебіторською та кредиторською заборгованістю німецького агрохолдингу BayWA. До них входять показники оборотності заборгованостей, тривалість одного обороту у днях, процент вмісту дебіторської заборгованості у оборотних активах, коефіцієнти фінансової залежності, незалежності та рентабельності кредиторської заборгованості та показники короткострокової платоспроможності.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАБОРГОВАНOSTЯМИ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ ОПТИМІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ

3.1. Дослідження впливу обсягів кредиторської та дебіторської заборгованостей на собівартість реалізованої продукції підприємства на прикладі українського агрохолдингу МХП

В рамках дослідження було прийнято рішення дослідити чинники, що впливають на чистий дохід агропромислових холдингів в Україні та світі. Для цього було побудовано багатофакторну регресійну модель за методом найменших квадратів на базі програмного забезпечення «EViews 11 SV».

Об'єктом дослідження була обрана собівартість реалізованої продукції (Cost of goods sold). **Метою** дослідження є визначення залежності динаміки собівартості реалізованої продукції агропромислових холдингів в Україні та Європі від обсягів їх кредиторської та дебіторської заборгованостей.

Залежна змінна (Y): собівартість реалізованої продукції (Cost of goods sold) агропромислових холдингів за період I кв 2011 року – IV кв 2020 року (млн євро, щоквартально).

Незалежна змінна (X0): обсяги кредиторської заборгованості агропромислових холдингів за період I кв 2011 року – IV кв 2020 року (млн євро, щоквартально).

Незалежна змінна (X1): обсяги дебіторської заборгованості агропромислових холдингів за період I кв 2011 року – IV кв 2020 року (млн євро, щоквартально).

На основі інформації з попередніх розділів автором сформовано наступну гіпотезу щодо управління дебіторською та кредиторською заборгованістю у загальному розумінні: відтермінування розрахунку за товари або послуги, що були

поставлені підприємством клієнтам/покупцям, уповільнює оборотність обігових коштів, що негативно впливає на фінансовий результат і зокрема зменшує сукупне виробництво кінцевого продукту; і навпаки - зростання кредиторської заборгованості скорочує фінансовий цикл, сприяючи виникненню додаткових грошових коштів для збільшення обсягів виробництва продукту. Отже, згідно з цією гіпотезою, дебіторська заборгованість чинить негативний вплив на собівартість реалізованої продукції, а кредиторська – позитивний.

Першою компанією в циклі досліджень українських агрохолдингів є Миронівський хлібопродукт (МХП). На рис. 3.1 зображена базова регресійна модель з наявними показниками. Рівняння моделі має наступний вигляд: $COOR = 119.8050 + 1.565808 \cdot ACC_PAYABLE + 0.241682 \cdot ACC_RECEIVABLE$. Рівняння свідчить про те, що при збільшенні обсягів кредиторської заборгованості на 1 млн у.о, собівартість реалізованої продукції підприємства збільшується на 1.5 млн у.о, а при збільшенні обсягів дебіторської заборгованості на 1 млн у.о. чистий дохід підприємства збільшується на 0.24 млн у.о.

Dependent Variable: COST_OF_OPERATING_REVENUE

Method: Least Squares

Date: 03/20/21 Time: 19:41

Sample (adjusted): 1 38

Included observations: 38 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ACC_PAYABLE	1.565808	0.165844	9.441436	0.0000
ACC_RECEIVABLE	0.241682	0.110461	2.187947	0.0354
C	119.8050	19.85155	6.035047	0.0000
R-squared	0.749673	Mean dependent var	264.2232	
Adjusted R-squared	0.735369	S.D. dependent var	77.98125	
S.E. of regression	40.11537	Akaike info criterion	10.29705	
Sum squared resid	56323.50	Schwarz criterion	10.42634	
Log likelihood	-192.6440	Hannan-Quinn criter.	10.34305	
F-statistic	52.40859	Durbin-Watson stat	1.549158	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Рисунок 3.1 - Базова регресійна модель МХП

Джерело: складено автором на основі даних [30]

Для первісного оцінювання адекватності моделі варто звернути увагу на два показника. Показник R-squared вимірює успіх регресії в прогнозуванні значень

залежної змінної у вибірці. Його значення в ідеалі повинно бути наближене до одиниці. За таких умов ми можемо зробити висновки, що між складовими моделі є зв'язок, вона вартує подальшої уваги та проведення додаткових тестів. Також значення коефіцієнту Prob є значно більшим за 0.05 у кожній складовій, а отже статистичної значимості в рамках цієї моделі не виявлено.

У випадку з МХП, ми можемо стверджувати про статистично значимий зв'язок. Відповідно, в цій компанії залежність між дебіторською, кредиторською заборгованостями та собівартості реалізованої продукції виявлено, а отже ми можемо проводити подальші тести.

Результат проведеного LM-тесту на рис. 3.2 показав відсутність автокореляції першого порядку. Це можна побачити у високих значеннях Prob. F, Prob. Chi-Square. Оскільки вони >0.05 , ми можемо прийняти нульову гіпотезу про відсутність автокореляції залишків. Це свідчить про достатню пояснювальну здатність моделі, а також про відсутність порушень класичного припущення.

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

Null hypothesis: No serial correlation at up to 2 lags

F-statistic	1.540232	Prob. F(2,33)	0.2293
Obs*R-squared	3.244349	Prob. Chi-Square(2)	0.1975

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Date: 03/20/21 Time: 19:43

Sample: 1 38

Included observations: 38

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ACC_PAYABLE	0.012756	0.175944	0.072498	0.9426
ACC_RECEIVABLE	0.001830	0.108800	0.016823	0.9867
C	-0.872670	20.06159	-0.043500	0.9656
RESID(-1)	0.242669	0.174192	1.393112	0.1729
RESID(-2)	-0.229322	0.182205	-1.258592	0.2170
R-squared	0.085378	Mean dependent var	7.26E-14	
Adjusted R-squared	-0.025486	S.D. dependent var	39.01611	
S.E. of regression	39.51016	Akaike info criterion	10.31307	
Sum squared resid	51514.74	Schwarz criterion	10.52854	
Log likelihood	-190.9484	Hannan-Quinn criter.	10.38974	
F-statistic	0.770116	Durbin-Watson stat	1.838451	
Prob(F-statistic)	0.552431			

Рисунок 3.2 - Результати LM-тесту

Джерело: складено автором на основі даних [30]

Для перевірки мультиколінеарності варто проаналізувати матрицю коефіцієнтів кореляції. На рис. 3.3 можна побачити, що між усіма змінними наявний достатній, проте не надто високий коефіцієнт кореляції – 0.845834 та 0.180715. Це свідчить про відсутність мультиколінеарності, яка може вплинути на базове регресійне рівняння моделі та спотворити результати.

	COST_OF_...	ACC_PAYA...	ACC_RECE...
COST...	1.000000	0.845834	0.334845
ACC_P...	0.845834	1.000000	0.180715
ACC_...	0.334845	0.180715	1.000000

Рисунок 3.3 - Матриця коефіцієнтів кореляції

Джерело: складено автором на основі даних [30]

За допомогою тесту Уайта на було виявлено, що в моделі відсутня гетероскедастичність. Відповідно до цього, залишки не є гетероскедастичними. На рис. 3.4 це можна побачити за значеннями Prob. F та Prob. Chi-Square, які є вищими за 0.05. Результати тесту Уайта свідчать про те, що залишки моделі не є залежними від певної змінної.

Heteroskedasticity Test: White				
Null hypothesis: Homoskedasticity				
F-statistic	0.563610	Prob. F(5,32)	0.7271	
Obs*R-squared	3.075583	Prob. Chi-Square(5)	0.6883	
Scaled explained SS	3.398790	Prob. Chi-Square(5)	0.6388	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 03/20/21 Time: 19:42				
Sample: 1 38				
Included observations: 38				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-4275.519	5021.087	-0.851513	0.4008
ACC_PAYABLE^2	-0.412803	0.312642	-1.320369	0.1961
ACC_PAYABLE*ACC_RECEIVABLE	-0.093836	0.389812	-0.240721	0.8113
ACC_PAYABLE	89.72978	81.48600	1.101168	0.2790
ACC_RECEIVABLE^2	-0.120473	0.152746	-0.788716	0.4361
ACC_RECEIVABLE	42.40532	49.84177	0.850799	0.4012
R-squared	0.080936	Mean dependent var	1482.197	
Adjusted R-squared	-0.062667	S.D. dependent var	2424.521	
S.E. of regression	2499.336	Akaike info criterion	18.62938	
Sum squared resid	2.00E+08	Schwarz criterion	18.88794	
Log likelihood	-347.9582	Hannan-Quinn criter.	18.72137	
F-statistic	0.563610	Durbin-Watson stat	2.079069	
Prob(F-statistic)	0.727051			

Рисунок 3.4 - Результати тесту Уайта

Джерело: складено автором на основі даних [30]

Для перевірки припущення про нормальний розподіл залишків було проведено відповідний тест. На рис. 3.5 видно, що візуально розподіл є наближеним до нормального, проте дещо асиметричним. Для детальної перевірки необхідно проаналізувати критерій Жарга-Бера. Його Probability набагато вища за 0.05. А отже, може бути прийнята нульова гіпотеза про нормальний розподіл залишків, тобто порушення даного припущення немає.

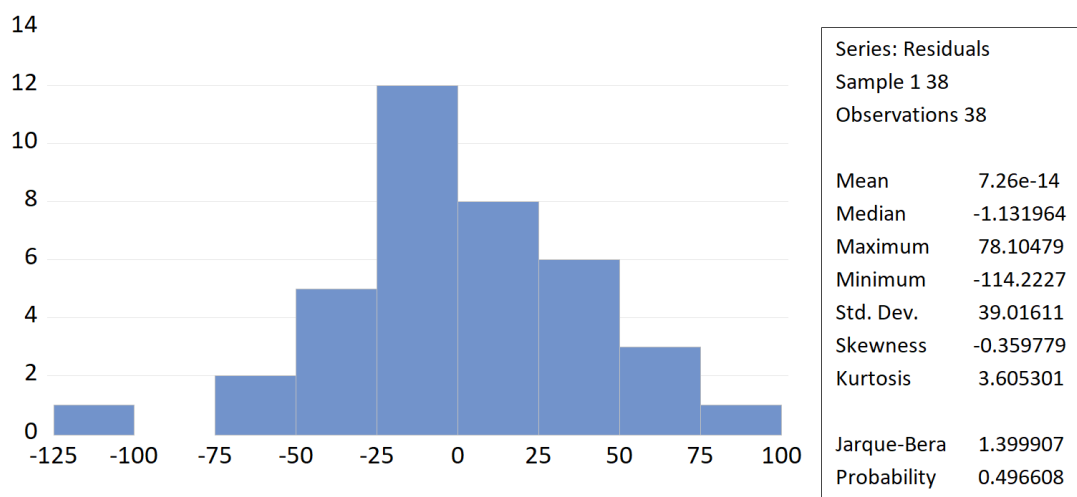


Рисунок 3.5 - Результати тесту на нормальний розподіл залишків

Джерело: складено автором на основі даних [30]

Таким чином, регресійний аналіз дав наступні результати: у випадку українського агрохолдингу МХП, первинна гіпотеза не підтвердилася до кінця. Зростаюча кредиторська заборгованість підприємства дійсно збільшує собівартість кінцевого продукту, в той час як дебіторська – також збільшує, проте незначним чином. Згідно з первинною гіпотезою, відтермінування розрахунку за товари або послуги, що були поставлені підприємством клієнтам/покупцям (зростання дебіторської заборгованості), уповільнює оборотність обігових коштів, що негативно впливає на фінансовий результат і зокрема зменшує сукупне виробництво кінцевого продукту; зростання кредиторської заборгованості скорочує фінансовий цикл, сприяючи виникненню додаткових грошових коштів для збільшення обсягів виробництва продукту. В рамках даного дослідження, дебіторська заборгованість не показала зворотній вплив на собівартість продукції, а отже ця частина гіпотези є непідтвердженою. Разом із цим, зростання

кредиторської заборгованості дійсно чинить позитивний вплив на динаміку собівартості продукту, а отже ця частина гіпотези підтвердилася.

3.2 Дослідження впливу обсягів кредиторської та дебіторської заборгованостей на собівартість реалізованої продукції підприємства на прикладі німецької компанії Baywa.

На рис. 3.6 зображена базова регресійна модель з наявними показниками. Рівняння моделі має наступний вигляд: $COOR = 2225.459 - 2.635845 * ACC_PAYABLE + 2.632221 * ACC_RECEIVABLE$. На відміну від попереднього дослідження, у випадку з Baywa при збільшенні обсягів кредиторської заборгованості на 1 млн євро, собівартість продукції зменшується на 2.6 млн євро, а при збільшенні обсягів дебіторської заборгованості на 1 млн євро собівартість збільшується на 2.6 млн євро.

Dependent Variable: COST_OF_OPERATING_REVENUE				
Method: Least Squares				
Date: 03/20/21 Time: 19:46				
Sample: 1 39				
Included observations: 39				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ACC_PAYABLE	-2.635845	0.556264	-4.738477	0.0000
ACC_RECEIVABLE	2.632221	0.309975	8.491725	0.0000
C	2225.459	298.1619	7.463930	0.0000
R-squared	0.748986	Mean dependent var	3350.239	
Adjusted R-squared	0.735041	S.D. dependent var	620.8593	
S.E. of regression	319.5822	Akaike info criterion	14.44571	
Sum squared resid	3676779.	Schwarz criterion	14.57368	
Log likelihood	-278.6913	Hannan-Quinn criter.	14.49162	
F-statistic	53.70921	Durbin-Watson stat	0.962059	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Рисунок 3.6 - Базова регресійна модель

Джерело: складено автором на основі даних [31]

Згідно з результатом проведеного LM-тесту, в рамках цієї регресії спостерігається наявність автокореляції першого порядку. Це стає зрозумілим зі

значень Prob. F, Prob. Chi-Square, що є <0.05 . Виходячи з цього, ми не можемо прийняти нульову гіпотезу про відсутність автокореляції залишків. Це свідчить про недостатню пояснювальну здатність моделі, а також про можливу наявність порушень припущення.

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

Null hypothesis: No serial correlation at up to 2 lags

F-statistic	7.520286	Prob. F(2,34)	0.0020
Obs*R-squared	11.96116	Prob. Chi-Square(2)	0.0025

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Date: 03/20/21 Time: 19:48

Sample: 1 39

Included observations: 39

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ACC_PAYABLE	0.364681	0.492383	0.740645	0.4640
ACC_RECEIVABLE	-0.188125	0.271607	-0.692636	0.4932
C	-116.0345	260.8004	-0.444917	0.6592
RESID(-1)	0.319656	0.162571	1.966254	0.0575
RESID(-2)	0.340280	0.167094	2.036463	0.0496
R-squared	0.306696	Mean dependent var	5.95E-13	
Adjusted R-squared	0.225131	S.D. dependent var	311.0584	
S.E. of regression	273.8142	Akaike info criterion	14.18199	
Sum squared resid	2549124.	Schwarz criterion	14.39526	
Log likelihood	-271.5487	Hannan-Quinn criter.	14.25851	
F-statistic	3.760143	Durbin-Watson stat	1.910545	
Prob(F-statistic)	0.012276			

Рисунок 3.7 - Результати LM-тесту

Джерело: складено автором на основі даних [31]

Наступне дослідження – перевірка мультиколінеарності шляхом аналізу матриці коефіцієнтів кореляції. На рис. 3.8 можна побачити, що між усіма змінними наявні наступні коефіцієнти кореляції – 0.845834 та 0.180715.

	COST_OF_...	ACC_PAYA...	ACC_RECE...
COST...	1.000000	0.845834	0.334845
ACC_P...	0.845834	1.000000	0.180715
ACC_...	0.334845	0.180715	1.000000

Рисунок 3.8 - Матриця коефіцієнтів кореляції

Джерело: складено автором на основі даних [31]

Наступним етапом дослідження є визначення гетероскедастичності за допомогою тесту Уайта. У випадку з Ваува, як зрозуміло з рис. 3.9 гетероскедастичність відсутня, а отже залишки не є гетероскедастичними. Оскільки значення Prob. F та Prob. Chi-Square перебільшують 0.05, результати тесту Уайта свідчать про те, що залишки моделі не є залежними від певної змінної.

Heteroskedasticity Test: White				
Null hypothesis: Homoskedasticity				
F-statistic	0.460002	Prob. F(5,33)	0.8030	
Obs*R-squared	2.541089	Prob. Chi-Square(5)	0.7703	
Scaled explained SS	2.660111	Prob. Chi-Square(5)	0.7522	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 03/20/21 Time: 19:48				
Sample: 1 39				
Included observations: 39				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-346764.8	717512.0	-0.483288	0.6321
ACC_PAYABLE^2	-1.959414	2.568168	-0.762962	0.4509
ACC_PAYABLE*ACC_RECEIVABLE	1.129034	2.729893	0.413582	0.6819
ACC_PAYABLE	2637.314	2139.886	1.232455	0.2265
ACC_RECEIVABLE^2	0.015944	0.797774	0.019986	0.9842
ACC_RECEIVABLE	-1321.671	994.2743	-1.329282	0.1929
R-squared	0.065156	Mean dependent var	94276.39	
Adjusted R-squared	-0.076487	S.D. dependent var	149713.3	
S.E. of regression	155333.4	Akaike info criterion	26.88517	
Sum squared resid	7.96E+11	Schwarz criterion	27.14111	
Log likelihood	-518.2609	Hannan-Quinn criter.	26.97700	
F-statistic	0.460002	Durbin-Watson stat	2.288520	
Prob(F-statistic)	0.803003			

Рисунок 3.9 - Тест Уайта

Джерело: складено автором на основі даних [31]

Останнє дослідження в рамках аналізу компанії Ваува - перевірка припущення про нормальний розподіл залишків. Для визначення цього параметра було проведено відповідний тест. Probability критерія Жарка-Бера є вищою за 0.05. Це свідчить про те, що може бути прийнята нульова гіпотеза про нормальний розподіл залишків, а це означає що порушення даного припущення немає.

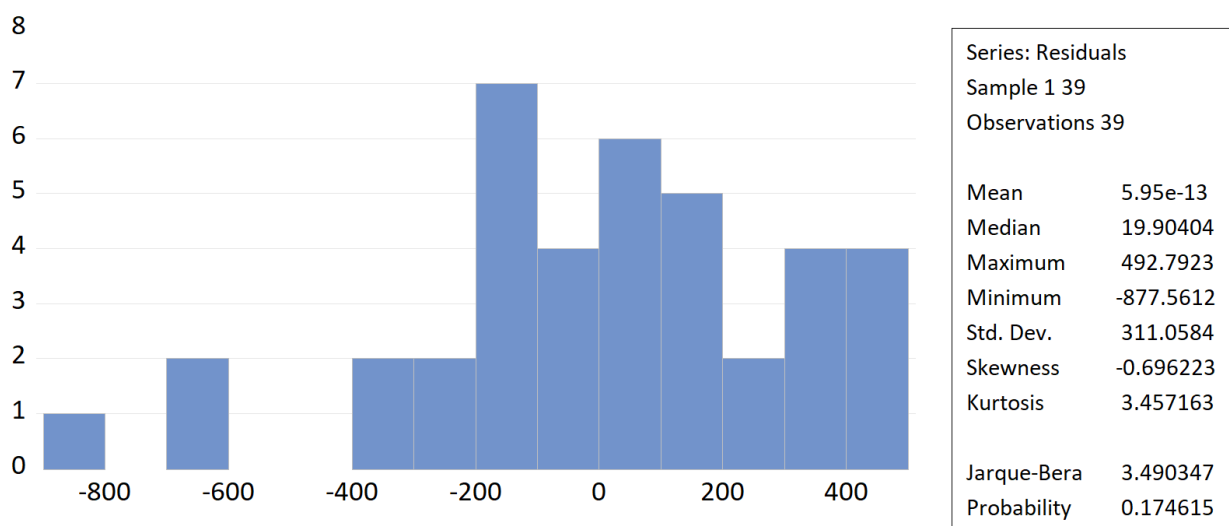


Рисунок 3.10 - Результати тесту на нормальний розподіл залишків

Джерело: складено автором на основі даних [31]

Результати моделювання у випадку з німецькою компанією Ваува показали дещо інакші результати. Як і у попередньому дослідженні, зростання обсягів дебіторської заборгованості позитивним чином впливає на собівартість кінцевого продукту. Проте динаміка кредиторської заборгованості, згідно з результатами моделювання, має зворотній ефект на собівартість продукту компанії та спричиняє її зменшення. Первинна гіпотеза базувалася на тому, що відтермінування розрахунку за товари або послуги, що були поставлені підприємством клієнтам/покупцям (зростання дебіторської заборгованості), уповільнює оборотність обігових коштів, що негативно впливає на фінансовий результат і зокрема зменшує сукупне виробництво кінцевого продукту; зростання кредиторської заборгованості скорочує фінансовий цикл, сприяючи виникненню додаткових грошових коштів для збільшення обсягів виробництва продукту. В рамках даного дослідження, обидві частини гіпотези не підтвердилися.

3.3 Напрями вдосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств МХП та BayWA

Виникнення будь-яких заборгованостей є неминучим і обов'язковим процесом в системі відносин між підприємством і його контрагентами - тобто, дебіторами і кредиторами. Також важливо зробити акцент на тому, що в міру зростання масштабів виробництва і ускладнення бізнес-процесів підприємства розміри заборгованостей будуть збільшуватися прямо пропорційно розвитку компанії. Саме тому ефективність управління кредиторською та дебіторською заборгованістю вимагають підвищеної уваги.

Якщо говорити про дебіторську заборгованість, то її ефективне управління заточене не тільки на фінансовий менеджмент, а й на маркетингову складову. Завдання грамотно вибудованого маркетингу - забезпечити зростання обсягу реалізації продукції підприємства за рахунок зменшення її собівартості і цін реалізації, а також надання покупцям найбільш вигідних умов (як наслідок - збільшення конкурентоспроможності). У свою чергу, завдання фінансового менеджменту в управлінні дебіторської заборгованості на підприємстві - оптимізувати обсяги дебіторської заборгованості і водночас збільшити якісні параметри її формування, що забезпечить її своєчасне погашення, яке не приведе підприємство до недоцільних втрат капіталу компанії.

Так само як і дебіторська заборгованість, кредиторська також потребує правильного управління. При розумному управлінні кредитними ресурсами кредиторська заборгованість може стати додатковим і відносно дешевим джерелом залучення ресурсів.

Прискорення зворотному дебіторської заборгованості та уповільнення кредиторської покращує фінансовий стан підприємства. Одночасно швидка оборотність дебіторської і повільна - кредиторської заборгованості може призвести до зниження показників платоспроможності підприємства. Тому навіть при наявності можливостей керувати термінами платежів дебіторів і термінами

розрахунків з кредиторами неможливо безмежно зменшувати перші і збільшувати останні. Наочними показниками лімітів є рівні коефіцієнтів платоспроможності.

Для комплексної оцінки управління дебіторською та кредиторською заборгованостей досліджуваних підприємств, а також надання рекомендацій, варто оцінити усі коефіцієнти, що були досліджені у попередніх розділах, за останній рік. У табл. 3.1 наявний список основних досліджуваних показників підприємств МХП та ВауВА за останній рік у порівнянні з нормами по галузі та рекомендованими значеннями.

Таблиця 3.1 Показники управління дебіторською та кредиторською заборгованостями ПрАТ МХП та ВауВА за 2020 рік

Назва показника	МХП	ВауВА	Нормативне значення
Коефіцієнт співвідношення К.З./Д.З.	1.26	0.9	1.5
Оборотність дебіторської заборгованості (днів)	17.20	22.1	<75
Оборотність кредиторської заборгованості (днів)	28.36	21.4	<75
Процент Д.З. у складі оборотних активів	10.15%	24.9%	<40%
Коефіцієнт фінансової залежності	0.62	0.86	0.4-0.5
Коефіцієнт рентабельності К.З.	-2.86	17.79	10-20%
Коефіцієнт загальної ліквідності	3.13	1.33	>1
Коефіцієнт поточної ліквідності	2.49	0.56	1.5-2.5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.58	0.32	>0.3

Джерело: складено автором на основі даних [31]

Отже, вищенаведена таблиця дає наочне розуміння різниці між українським та німецьким агрохолдингом в контексті управління дебіторською і кредиторською заборгованостями та дозволяє нам оцінити поточні дані за ключовими показниками. Згідно з нею, стає можливим зробити висновки та надати

рекомендації підприємствам. Напрями вдосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства МХП є:

- Досягнення коефіцієнта співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості рекомендованого значення шляхом збільшення обсягів першої або зменшення другої;
- Зменшення коефіцієнту фінансової залежності шляхом збільшення частки власного капіталу в валюті балансу або зменшення сум короткострокових та довгострокових зобов'язань;
- Збільшення рентабельності кредиторської заборгованості. Варто зазначити, що, у випадку з ПрАТ МХП, даний показник вперше показав від'ємне значення у минулому році. Протягом останніх п'яти років він мав позитивне значення, проте все ще знаходився нижче норми.

Напрями вдосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства BayWA є:

- Досягнення нормативного значення коефіцієнту співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованостей. Наразі він є майже вдвічі меншим за рекомендоване значення, що в свою чергу зменшує чисті грошові потоки BayWA;
- Зменшення коефіцієнту фінансової залежності. У випадку з німецьким агрохолдингом, даний показник має дуже високе значення. Компанія потребує збільшення частки власного капіталу для запобігання фінансових проблем через велику ступінь залежності від залучених коштів;
- Збільшення коефіцієнту поточної ліквідності. Частка оборотних активів компанії перебільшує частку поточних зобов'язань недостатньо для нормативного значення цього показника. Це говорить про недостатню платоспроможність BayWA та здатність погашати короткострокові зобов'язання за рахунок оборотних активів.

Обидві компанії потребують корекції співвідношення заборгованостей, тобто паралельного зменшення дебіторської заборгованості та збільшення кредиторської. Для зменшення обсягів дебіторської заборгованості варто здійснити комплекс наступних заходів:

- визначати ступінь ризику несплати рахунків покупцями;
- вести оперативний контроль за надходженням готівки;
- швидко визначати сумнівну заборгованість;
- припиняти дію договорів з покупцями, які порушують платіжну дисципліну тощо;

Водночас, управління кредиторською заборгованістю характеризується наступними основними принципами:

- коректний і оптимальний вибір форми заборгованості для мінімізації процентних виплат;
- встановлення найбільш зручної форми кредиту і його терміну;
- недопущення утворення простроченої заборгованості.

Існують кілька рекомендацій для синхронного управління дебіторською та кредиторською заборгованостями. До них входять узгодженість суми і складу заборгованостей, аналіз швидкості їх руху, а також їх внесок у формування чистих грошових потоків.

ВИСНОВКИ

Виникнення дебіторської та кредиторської заборгованостей є невід'ємною частиною функціонування будь-якого підприємства. Існують кілька основних факторів, що впливають на формування кредитної політики компанії. До них відносяться загальний економічний стан країни, купівельна спроможність споживачів, сталість фінансового ринку, кредитна спроможність дебітора тощо. Стосовно дебіторської заборгованості, проведення її аналізу має на меті підвищення ліквідності підприємства та збільшення темпів грошового обороту.

Фінансовий стан і динаміка розвитку комерційної організації в певній мірі залежать від ефективності політики управління дебіторською та кредиторською заборгованостями. Саме тому кожному підприємству необхідна організація ефективного управління та аналізу дебіторської та кредиторської заборгованостей. Своєчасний аналіз структури і динаміки заборгованостей дозволить контролювати стан розрахунків з дебіторами і кредиторами, так само як і знизить ризик неповернення дебіторської заборгованості та утворення простроченої заборгованості.

У другому розділі роботи було проаналізовано стан, структуру та динаміку дебіторської та кредиторської заборгованостей ПрАТ «МХП» та німецького агрохолдингу BayWa. Основними видами діяльності українського підприємства є рослинництво, а саме: вирощування соняшнику, кукурудзи, пшениці, сої, ріпаку та інших культур; птахівництво: виробництво охолодженої курятини, а також інша діяльність, така як виробництво ковбасних виробів і копченостей, готових продуктів харчування (напівфабрикатів). Спектр послуг BayWa включає міжнародну торгівлю та логістику для окремих сільськогосподарських товарів та спеціальностей, а також продаж сільськогосподарських матеріалів та кормів, головним чином у Німеччині та Австрії. За результатами аналізу заборгованостей ПрАТ МХП було рекомендовано, зокрема, підвищити ефективність використання оборотних активів або короткострокового фінансування, а BayWa – підвищити

концентрацію власного капіталу, знизивши тим самим залежність від позикових коштів.

У третьому розділі роботи було побудовано регресійну багатофакторну модель, за допомогою якої визначено вплив розрахунків ПрАТ «МХП» та ВауВА на собівартість їх продукції. Аналіз показав, що розрахунки підприємства не впливають на пряму на собівартість продукту у загальному розумінні. Зокрема, ситуація відрізняється в залежності від країни: серед досліджуваних компаній українська (МХП) показала найбільш наближений до початкової гіпотези результат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Словник фінансово-правових термінів. *Алерта*. 2011. С. 558.
2. Кравчук Д. І., Кравчук В. І. Проблеми та шляхи вирішення питань управління дебіторською заборгованістю на підприємстві. *Молодий вчений*. 2015. №2. С. 272-274.
3. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. №12. 2003 р. С. 24-36.
4. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика. *Перспектива*. №6. 2010. С. 656.
5. Бердникова Л. Ф., Одарич В. В. Сущность и структура дебиторской и кредиторской задолженностей. *Молодой ученый*. 2016. №9. С. 5-8.
6. О. В. Костюнік, К. П. Павлюк. Класифікація дебіторської заборгованості. *Агросвіт*. 2014. № 10. С. 73-76.
7. Р. А. Слав'юк. Фінанси підприємств. *Національний банк України, Університет банківської справи*. 2010. С. 550.
8. Алексеева Л. Ф. Организационные меры и механизмы реструктуризации предприятия. *Вестник ВГУЭС*. 2012. С. 157-166.
9. Базовкина Е. А. Влияние кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия. 2017. С. 37.
10. Осавул А.Н. Організація підприємницької діяльності. 2005. С. 320.
11. Макаревич Л.М. Управління підприємницькими ризиками. 2006. С. 448.
12. Лайкс Г., Лірманн Ф. Основи організації: управління прийняттям рішень: переклад з німецької. 2004. С. 600.
13. Пучкова С.І. Бухгалтерська звітність організації і консолідовані групи. С. 50.
14. А.В. Кулик. Проблеми організації та методики аналізу ліквідності і платоспроможності підприємств. 2008. С. 67.

15. Пересада О.А. Кредитування міжнародними фінансово-кредитними установами українських підприємств. *Лібра*. 2001. С. 128.
16. Рай Е. Розкриття таємниці фінансової звітності: Як розуміти та використовувати фінансову звітність компанії. *Баланс-клуб*. 2001. С. 240.
17. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. 1999. С. 128.
18. Інформаційне агентство "Лігабізнесінформ". Режим доступу: https://file.liga.net/companies/mironovskii_hleboprodykt
19. Офіційний сайт компанії BayWa. Агрокультурний сегмент. - Режим доступу: <https://www.baywa.com/en/group/corporate-profile/agriculture-segment>
20. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. *Центр учбової літератури*. 2009. С. 328.
21. Стасюк Г.А. Фінанси підприємств. 2004. С 480.
22. Абрютіна М.С., Грачов А.В. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства. 1998. С. 256.
23. Савко О.Я. Підходи до оцінки фінансової стійкості підприємств. *Вісн. ХНУ*. 2013. №5. С. 169-173.
24. Словник економічних показників. Режим доступу: <https://www.finalon.com>
25. Ларионова Е., Садовский С. Итоги исследования по теме «Управление оборотными активами». 2016.
26. Тедеева З.Б. Теоретические аспекты финансового планирования на предприятии. *Экономика и предпринимательство*. 2015. № 10-2. С. 519.
27. Журавська А.Р. Діагностика фінансового стану сільськогосподарських підприємств: проблеми та перспективи удосконалення. *Вісн. ЖНАЕУ*. 2012. №2. С. 357-365.
28. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу. 2008. С. 639.
29. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості. *Наука та іннов.* 2016. № 6. С. 56—61
30. Офіційний сайт ПрАТ «Миронівський хлібопродукт». Режим доступу: <https://www.mhp.com.ua/>
31. Офіційний сайт BayWA. Режим доступу: <https://www.baywa.com/>

32. Вещунова А.Ф. Бухгалтерский учет на предприятиях разных форм собственности. *Издательский торговый дом "Герда"*. 2014. С. 356.
33. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість", затверджено Міністерством фінансів України від 08.10.99 р. № 237//
34. М.В. Присяжнюк, М.В. Зубець, П.Т. Саблук. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку). *ННЦ ІАЕ*. 2011. С. 108
35. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/zd/tsztt/tsztt_u/arh_tsztt2020_u.html
36. DLF.UA Сільське господарство в Україні. Режим доступу: <https://dlf.ua/ua/silске-gospodarstvo-v-ukrayini/#2>
37. Офіційний сайт Аграрного сектору України. Режим доступу: <http://agroua.net/statistics/>
38. Американська торгова палата. Україна: огляд економіки. Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/371151/nazvano-top-5-problem-silskogo-gospodarstva-ukrayiny>
39. Партин Г.О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи. *Науковий вісник НЛТУ*. Львів, 2010. №10. С. 276-279.
40. Злотнікова Є.М. Оцінка фінансового стану та ймовірності банкрутства сільськогосподарських підприємств. *Вісн. ЗНУ*. Запоріжжя, 2011. № 2. С. 39-45.
41. Гангал Л.С. Аналіз фінансового стану аграрних підприємств різних організаційно-правових форм та шляхи його поліпшення. *Інноваційна економіка*. Тернопіль, 2014. № 2. С. 58-70
42. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
43. Кизим М.О., Забродський В.А., Зінченко В.А., Копчак Ю.С. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства. Харків, 2013. 144 с.

- 44.Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Москва, 2002. 432 с.
- 45.Бурда А.І. Методичні підходи до оцінювання впливу складників тріади потенціалу на сталий розвиток підприємства. *Науковий вісн. НЛТУ України*. Львів, 2009. С. 141–153.
- 46.Колодізев О.М., Нужний К.М. Дослідження сутності та змісту економічної стійкості підприємства. *Комунальне господарство міст*. Харків, 2007. №78. С. 238–243.