

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

за другим (магістерським) рівнем вищої освіти

на тему: Управління кредитним ризиком суб'єкта господарювання

Виконав:

Васюков Денис Олександрович
студент спеціальності
072 «Фінанси, банківська справа та
страхування»

Керівник:

Фролов Сергій Михайлович
професор кафедри фінансів, банківської
справи та страхування

Рецензент:

Суми – 2023

АНОТАЦІЯ

Васюков Д.О. Управління кредитним ризиком суб'єкта господарювання

Кваліфікаційна робота з ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування», спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», СНАУ, Суми. 2023 р. Рукопис.

В кваліфікаційній роботі розглянуті теоретично-методичні основи управління кредитними ризиками та розробки ефективної кредитної політики суб'єктів господарювання. Встановлено, що досліджуване підприємство ТОВ «Сумифітофармація» займається вирощуванням, збором, переробкою і постачанням лікарської рослинної сировини, спецій та натуральних інгредієнтів для чаю. Проведений аналіз фінансових результатів діяльності підприємства за період 2020-2022 роки свідчить про тенденцію росту чистого доходу від реалізації та його чистого прибутку. В роботі також проведений аналіз майна підприємства, в результаті якого встановлено його зростання завдяки росту оборотних активів, частка яких у структурі майна складає більше 80%. Також встановлено зростання величини джерел фінансування діяльності підприємства завдяки росту найбільшої їх частки – власного капіталу (58%). Аналіз дебіторської заборгованості підприємства дозволяє зробити висновок про погіршення ефективності управління нею. Зростання кредиторської заборгованості порівняно із дебіторською свідчить про те, що досліджуване підприємство протягом цього періоду залучало грошові кошти в оборот для погашення своїх зобов'язань. Ефективність управління дебіторською заборгованістю підприємства визначається його кредитною політикою. Аналіз ліквідності балансу підприємства показав, що у підприємства недостатньо ліквідних власних коштів для покриття боргових зобов'язань. Внаслідок, підприємство має проблемний фінансовий стан. Складовими кредитної політики підприємства є диференціація кредитних умов згідно із рівнем кредитоспроможності покупців, наряду із розміром кредитного ліміту, може бути здійснена за такими параметрами як строк надання кредиту; необхідність страхування кредиту за рахунок покупців; форми штрафних санкцій тощо. Встановлено, що у процесі фінансового планування важливим є вирішити питання про визначення загального ліміту дебіторської заборгованості на підприємстві і розподілу цього ліміту між конкретними контрагентами. Розрахунки показали, що критичним значенням для підприємства є 20% простроченої дебіторської заборгованості. Використання диференційованих знижок за умови внесення попередньої оплати допоможе скоротити величину дебіторської заборгованості, пов'язаної з покупцями підприємства. При цьому ефект можна отримати при використанні знижок на умовах 50% передоплати. При виборі такого варіанта всіма дебіторами, підприємство отримає максимально можливий додатковий прибуток у розмірі 1473,49 тис. грн.

Ключові слова: управління, кредитний ризик, дебіторська заборгованість, кредитна політика, знижка, ліміт.

SUMMARY

Vasyukov D.O. Credit risk management of the business entity

Qualifying work from the OPP "Finance, banking and insurance", specialty 072 "Finance, banking and insurance", SNAU, Sumy. 2023. Manuscript.

The qualification paper examines the theoretical and methodological foundations of credit risk management and the development of an effective credit policy of economic entities. It was established that the researched enterprise "Sumifitopharmatsia" LLC is engaged in cultivation, collection, processing and supply of medicinal plant raw materials, spices and natural ingredients for tea. The analysis of the financial results of the company's activities for the period 2020-2022 indicates a trend of growth in net income from sales and its net profit. The work also includes an analysis of the company's property, as a result of which it was established that its growth is due to the growth of current assets, the share of which in the property structure is more than 80%. An increase in the size of sources of financing the company's activities was also established due to the growth of their largest share - equity (58%). The analysis of the receivables of the enterprise allows us to draw a conclusion about the deterioration of the efficiency of its management. The increase in payables compared to receivables indicates that the company under investigation during this period involved cash in turnover to repay its obligations. The effectiveness of the company's receivables management is determined by its credit policy. Analysis of the liquidity of the company's balance sheet showed that the company does not have enough liquid own funds to cover debt obligations. As a result, the company has a problematic financial situation. The components of the company's credit policy are the differentiation of credit conditions according to the level of creditworthiness of buyers, along with the size of the credit limit, can be carried out according to such parameters as the term of the loan; the need for credit insurance at the expense of buyers; penalty forms, etc. It was established that in the process of financial planning it is important to resolve the issue of determining the general limit of receivables at the enterprise and the distribution of this limit between specific counterparties. Calculations showed that the critical value for the enterprise is 20% of overdue receivables. The use of differentiated discounts on the condition that advance payment is made will help to reduce the amount of receivables related to the buyers of the enterprise. At the same time, the effect can be obtained when using discounts on the conditions of 50% prepayment. If all debtors choose this option, the company will receive the maximum possible additional profit in the amount of UAH 1,473.49 thousand.

Keywords: management, credit risk, receivables, credit policy, discount, limit.

.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО –МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	10
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ ПІДПРИЄМСТВА	21
2.1 Фінансово-економічна характеристика ТОВ «Сумифітофармація»	21
2.2 Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості як фактору кредитних ризиків ТОВ «Сумифітофармація»	29
2.3 Оцінка впливу кредитної політики підприємства на його фінансовий стан	36
РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ ПІДПРИЄМСТВА	42
3.1 Розробка ефективної кредитної політики як механізму управління кредитними ризиками	42
3.2 Визначення напрямків мінімізації кредитного ризику підприємства	47
3.3 Удосконалення управління дебіторською заборгованістю як фактору ризиків неплатежів підприємства	56
ВИСНОВКИ	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	65
ДОДАТКИ	69

ВСТУП

В умовах нестабільної економічної ситуації особливо гостро перед суб'єктами господарювання постає питання якісного управління кредитними ризиками, які, зазвичай, виникають внаслідок реалізації неефективної кредитної політики. Кредитна політика підприємства, насамперед, спрямована на зниження дебіторської заборгованості і кредиторської заборгованості, які є невід'ємними елементами виробничої діяльності практично будь-якого суб'єкта господарювання. З метою оптимізації доходу всі суб'єкти господарювання намагаються реалізувати свою продукцію на умовах оплати за фактом або передоплатою, а також погашати свої зобов'язання у встановлені терміни, оскільки недотримання умов платіжної дисципліни спричиняє кредитні ризики, які мають негативні наслідки для суб'єкта господарювання.

Актуальність цієї теми, полягає в тому, що динаміка коливань дебіторської та кредиторської заборгованості, безсумнівно, впливає на оборотність капіталу, вкладеного в поточні активи, та на фінансове становище підприємства та її інвестиційну привабливість. У зв'язку з цим постає питання розробки системи управління дебіторською заборгованістю, яка включає формування грамотної кредитної політики, яка дозволить суб'єктам господарювання збільшити ліквідність балансу і підвищити їх платоспроможність. З вищесказаного, актуальність обраної теми очевидна.

Проблеми управління дебіторською і кредиторською заборгованістю підприємства висвітлені у працях вітчизняних науковців, зокрема Атаманчук Ю.М. [1], Жидєєва Л.І. [4], Каховська О. [7], Кручак Л. В. [9], Лактіонова О.А. [11], Сметанко О.В. В [18], Собчишин В.М. [19], Томчук О.Ф. [22] та інших. Однак проблеми управління кредитними ризиками підприємств в Україні вивчені недостатньо. Заслужують на увагу питання оптимізації дебіторської та кредиторської заборгованості, відповідно, формування ефективної кредитної політики підприємства в сучасних умовах господарювання.

Метою дослідження є удосконалення управління кредитним ризиком суб'єкта господарювання на підставі розробки ефективної кредитної політики в контексті забезпечення фінансової стійкості суб'єкта господарювання.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- дослідити економічну сутність та особливості управління кредитними ризиками суб'єктів господарювання, методiku формування кредитної політики;
- надати фінансово-економічну характеристику досліджуваного підприємства;
- зробити аналіз майна та джерел фінансування досліджуваного підприємства;
- зробити оцінку стану та ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованістю досліджуваного підприємства;
- розглянути напрямки удосконалення управління кредитним ризиком підприємства, зокрема напрямки формування ефективної кредитної політики;
- обґрунтувати напрямки мінімізації кредитного ризику підприємства;
- визначити напрямки удосконалення управління дебіторською заборгованістю як фактору ризику неплатежів підприємства.

Об'єкт дослідження – дебіторська заборгованість як фактор кредитного ризику ТОВ «Сумифітофармація».

Предмет дослідження – теоретично-методичні аспекти управління кредитним ризиком.

Методи дослідження. Вирішення поставлених завдань для досягнення мети кваліфікаційної роботи завдання базується на загальнонаукових принципах проведення комплексного наукового дослідження, в процесі якого використовувались різні методи, серед яких – метод логічного синтезу щодо розкриття економічної сутності поняття лізингу та його видів.

Під час дослідження діяльності підприємства використані формалізовані методи – традиційні методи економічної статистики: порівняння, групування, графічний та поелементного аналізу.

Аналізуючи платоспроможність та ліквідність підприємства застосовані методи співставлення і коефіцієнтів.

Інформаційною базою дослідження є законодавчо-нормативні акти, наукові періодичні видання, монографії, матеріали науково-практичних конференцій, Інтернет-ресурси, фінансова звітність ТОВ «Сумифітофармація».

Елементами наукової новизни одержаних результатів проведеного дослідження є розробка пропозицій для ТОВ «Сумифітофармація» з вдосконалення управління кредитним ризиком за сучасних умов господарювання, зокрема обґрунтування напрямків формування кредитної політики, спрямованої на зменшення величини та прискорення оборотності дебіторської заборгованості підприємства.

Практичне значення одержаних результатів визначається у формуванні пропозицій з вдосконалення управління його кредитним ризиком за сучасних умов господарювання та їх практичної реалізації в ТОВ «Сумифітофармація».

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Положення кваліфікаційної роботи викладені автором на двох наукових конференціях: 12 Міжнародній науково-практичній конференції «Science and innovation of modern world» (м. Лондон, Велика Британія. 10-12 серпня 2023 року); науково-практичній конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (м. Суми, Україна 25-28 квітня 2023 р.)

Публікації. За матеріалами кваліфікаційної роботи опубліковано 2 тези наукових конференцій.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 28 найменувань, додатків. Основний текст викладений на 60 сторінках комп'ютерного тексту, робота містить 26 таблиць, 4 рисунків, 3 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО –МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Стабільне ведення господарської діяльності суб'єкта господарювання, насамперед, визначається його економічною безпекою. Економічна безпека суб'єкта господарювання – це такий стан суб'єкта господарювання, який характеризується захистом його економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз його господарській діяльності для забезпечення постійного розвитку. Економічна безпека суб'єкта господарювання пов'язана з управлінням ризиками, що не суперечить законодавству та забезпечує його стабільний розвиток.

Проблеми управління ризиками, зокрема з точки зору пошуку шляхів їх мінімізації та попередження супроводжують завжди підприємницьку діяльність. Це пов'язано як із внутрішніми факторами управління господарською діяльністю суб'єкта господарювання, так із зовнішніми факторами його функціонування. Серед основних факторів виникнення ризиків в діяльності суб'єктів господарювання виділяють: невизначеність, брак інформації, неправильність прийняття управлінських рішень, неоднозначність результатів прогнозування, мінливість зовнішнього середовища, зміни у внутрішньому середовищі, розвиток суб'єкта господарювання і пов'язані із ним зміни, недостатнє наукове обґрунтування економічних та фінансових показників діяльності суб'єкта господарювання [23].

Ляшенко О.М., досліджуючи дефініцію «ризик», вказує на дуалізм цього терміну: як усвідомлена частина загрози і як свідоме дія, що може мати негативні наслідки та стати загрозою втрати прибутку [12]. Ризик, насамперед, пов'язаний із невизначеністю, альтернативністю розвитку подій, може мати об'єктивний і суб'єктивний характер, враховуючи фактори його виникнення, під дією яких

суб'єкт господарювання може отримати збитки або втратити частину очікуваного прибутку [23].

Під поняттям «ризик» у загальному вигляді розуміють потенційну можливість виникнення в процесі діяльності певних обставин, які можуть спричинити втрати виробничих та інших ресурсів, небезпеки або небажаного результату у майбутньому [13]. За твердженням вітчизняних науковців ризик як категорія має суб'єктивно-об'єктивну природу, яка проявляється в умовах невизначеності та відображає можливість (ймовірність) реалізації несприятливого розвитку подій або відхилення від запланованого результату [6].

Існують різні види ризиків залежно від видів діяльності. Зокрема кредитний ризик є різновидом фінансового ризику, який виникає під час фінансової діяльності суб'єкта господарювання у випадку отримання кредиту комерційного чи банківського.

У випадку комерційного кредиту кредитний ризик являє собою ризик невиконання з боку покупців товарів (робіт, послуг) своїх зобов'язань перед суб'єктом господарювання в установлений строку, що може призвести до фінансових збитків суб'єкта господарювання. Таким чином, кредитний ризик пов'язаний із сумнівною дебіторською заборгованістю суб'єкта господарювання. Сумнівна дебіторська заборгованість – це заборгованість, що виникла у суб'єкта господарювання внаслідок здійснення його господарської діяльності згідно договору та була не погашена протягом встановленого у договорі строку чи протягом дванадцяти місяців і стосовно якої існують сумніви щодо її погашення боржником [4].

У випадку банківського кредиту кредитний ризик пов'язаний із невиконанням суб'єктом господарювання умов кредитного договору, укладеного із банківською установою, що може призвести до фінансових збитків суб'єкта господарювання. Фінансові збитки суб'єкта господарювання можуть виникнути внаслідок накладення на суб'єкта господарювання фінансових санкцій у вигляді штрафів, пені за невиконання умов кредитного договору або у вигляді арешту і відчуження у судовому порядку майна підприємства, виставленого як заставу

банківського кредиту. Розглядаючи цей вид кредитного ризику, необхідно відзначити, що першопричиною його є дефіцит грошових коштів у суб'єкта господарювання внаслідок виникнення сумнівної чи безнадійної дебіторської заборгованості. Іншими словами, ці два види кредитних ризиків пов'язані між собою.

В цілому система управління ризиками, яка передбачає забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання, включає комплекс ефективних заходів (управлінських рішень) по локалізації реальних та потенційних внутрішніх та зовнішніх загроз для господарської діяльності суб'єкта господарювання. Саме загрози економічним інтересам суб'єкта господарювання, які надходять із зовнішніх та внутрішніх джерел загроз, визначають зміст управління кредитними ризиками. Враховуючи той факт, що зовнішні та внутрішні загрози можуть бути як реальними, так і потенційними, то система управління кредитними ризиками включає, насамперед, прогнозування загроз, розробку та реалізацію найбільш ефективних заходів з їх локалізації. При цьому необхідно зазначити, що на мікроекономічному рівні кредитні ризики залежать переважно від суб'єктивних факторів, оскільки концепцію системи управління кредитними ризиками суб'єкта господарювання визначає його менеджмент, виходячи зі своєї уяви про проблеми системи управління кредитними ризиками, наявності необхідних для її забезпечення ресурсів, стратегічних цілей діяльності [1].

Система управління кредитними ризиками є індивідуальною для кожного суб'єкта господарювання. На думку Швець О.В. «найбільш ефективні системи управління кредитними ризиками не повинні залежати від діяльності, що пов'язується з аналітикою та визначенням ризику, а їх реалізація має бути функціональними обов'язками найбільш професійних співробітників» [23]. Управління ризиком передбачає аналіз ризикової ситуації, розроблення й обґрунтування управлінського рішення, спрямованого на мінімізацію ризику [21].

Система управління кредитними ризиком суб'єкта господарювання має містити обов'язкові складові, наведені на рис. 1.1.



Рисунок 1.1 - Обов'язкові складові елементи системи управління кредитними ризиками суб'єкта господарювання

Джерело: побудовано на основі [16]

Система управління кредитними ризиками суб'єкта господарювання виконує дві функції:

- попереджувально-профілактична функція передбачає формування умов запобігання виникнення кредитних ризиків, а також передбачення і приведення до дії механізмів запобігання й подолання негативних впливів кредитних ризиків;
- оперативно-інформаційна функція передбачає збір, обробку, аналіз, оцінку і представлення інформації діяльності підприємства, чинників кредитних ризиків для подальшої обробки, з метою підвищення ефективності прийняття управлінських рішень.

На підставі цих двох функцій управління кредитними ризиками система управління кредитними ризиками в цілому повинна включати дві підсистеми:

- 1) попереджувально-профілактична, метою якої є створення ефективних механізмів захисту від кредитних ризиків;
- 2) оперативно-інформаційна, метою якої є забезпечення раціонального функціонування механізмів захисту від кредитних ризиків та оптимальне управління кредитними ризиками.

В процесі управління кредитними ризиками суб'єкта господарювання приймаються стратегічні та оперативні управлінські рішення, які можна поділити на три групи. До першої групи відносяться прийняті рішення профілактичного характеру; до другої групи - рішення, спрямовані безпосередньо на попередження протиправних дій конкретних суб'єктів загроз підприємницької діяльності, яка

може призвести до сумнівної чи безнадійної дебіторської заборгованості – першопричини кредитного ризику суб'єкта господарювання; до третьої групи - рішення по локалізації негативних наслідків кредитних ризиків.

Отже, можна виділити два підходи до ризик-менеджменту суб'єкта господарювання: попереджувальний та реагуючий. Перший підхід передбачає попереджувальну діяльність, сутність якої полягає в розробці та здійсненні комплексу управлінських заходів, які мають загально попереджувальний характер та спрямовані на попередження та скорочення можливості виникнення збитку для економічної безпеки суб'єкта господарювання. До основних заходів попереджувальної діяльності ризик-менеджменту суб'єкта господарювання відносяться заходи, пов'язані із кадровою роботою, інформаційною діяльністю та забезпеченню безпеки виникнення сумнівної чи безнадійної дебіторської заборгованості.

Другий підхід передбачає реагуючу діяльність, сутність якої полягає у здійсненні комплексу заходів, спрямованих на виявлення фактів порушення режиму безпеки та перевірку дотримання вимог режиму безпеки та сигналів у відношенні конкретних осіб, організацій, фактів та подій [2].

Кредитний ризик суб'єкта господарювання, насамперед, пов'язаний із сумнівною дебіторською заборгованістю. Основною ознакою сумнівної дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання є несплата дебіторської заборгованості у строки, обумовлені відповідним договором із боржником. Відповідно, управління кредитним ризиком суб'єкта господарювання пов'язане насамперед з оптимізацією розміру і забезпеченням своєчасної інкасації заборгованості покупців за товари, роботи і послуги. Етапи управління кредитним ризиком суб'єктів господарювання представлений на рис. 1.2.

Аналіз дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання здійснюється з метою оцінки можливої величини доходів, які можна отримати у вигляді штрафів, пені, неустойок від дебіторів, які прострочили погашення дебіторської заборгованості [9].

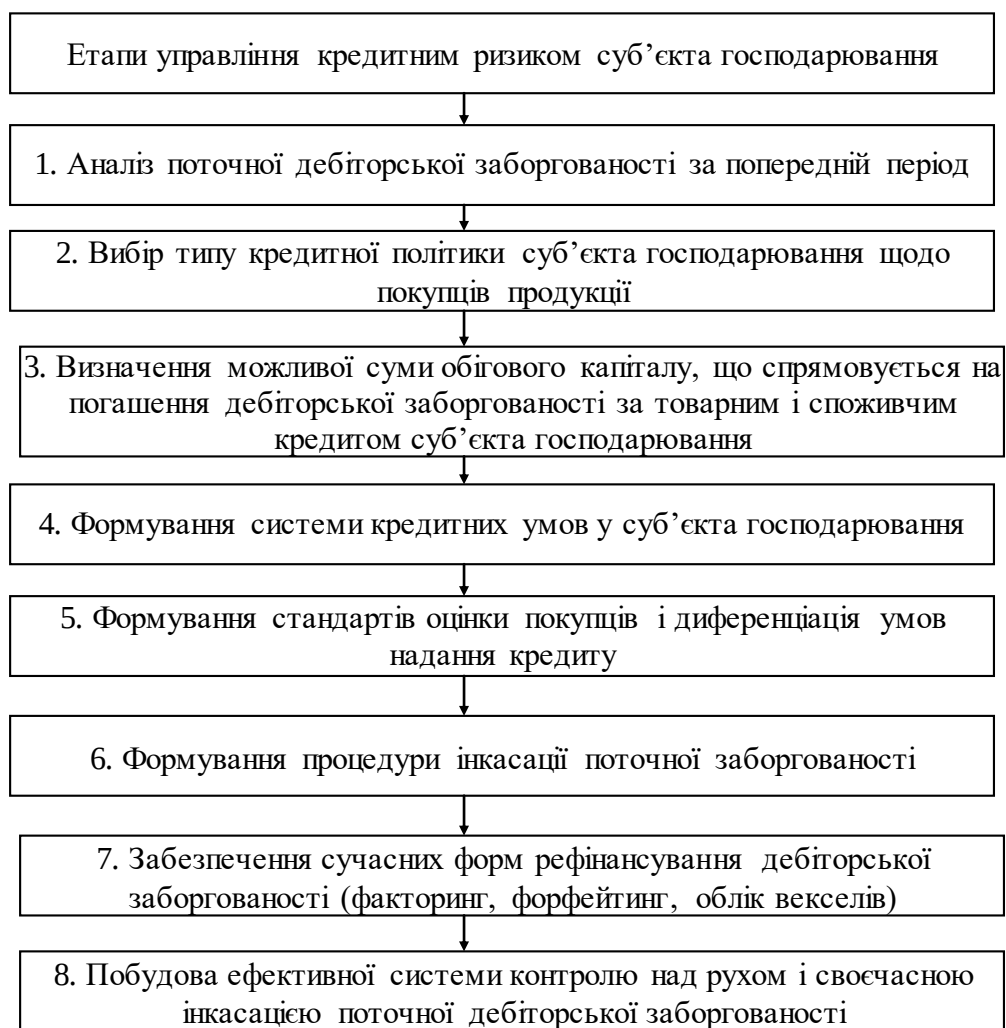


Рисунок 1.2 – Етапи управління кредитним ризиком суб'єкта господарювання
Джерело: побудова на основі [11]

Аналіз поточної дебіторської заборгованості у попередньому періоді передбачає, по-перше, обчислення суми чистої реалізаційної вартості дебіторської заборгованості, що розраховується як сума поточної заборгованості, зменшена на величину резерву сумнівних боргів. Для визначення резерву сумнівних боргів використовується один із методів:

- застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;
- застосування коефіцієнта сумнівності.

За першим методом величина резерву обчислюється на основі аналізу платоспроможності окремих дебіторів.

За другим методом величина резерву обчислюється як добуток суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду та коефіцієнту

сумнівності. У свою чергу, коефіцієнт сумнівності визначається шляхом використання одного із способів:

- визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому вигляді;
- класифікація дебіторської заборгованості за термінами погашення;
- визначення середньої питомої ваги списаної в періоді дебіторської заборгованості в сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років [10].

По-друге, аналіз поточної дебіторської заборгованості у попередньому періоді передбачає оцінювання динаміки і рівня дебіторської заборгованості за допомогою обчислення наступних показників:

1) коефіцієнта залучення обігових коштів у поточну дебіторську заборгованість. Визначається як частка поточної дебіторської заборгованості в оборотних активах суб'єкта господарювання. Динаміка скорочення даного коефіцієнта свідчить про позитивну роботу суб'єкта господарювання, яка супроводжується вивільненням його оборотних коштів;

2) середнього періоду інкасації поточної дебіторської заборгованості. Визначається як відношення середнього залишку дебіторської заборгованості в періоді до одноденної виручки від реалізації продукції в цьому періоді. Показує роль дебіторської заборгованості у фактичній тривалості фінансового та загального операційного циклу суб'єкта господарювання. Відповідно, його зменшення є позитивним для діяльності суб'єкта господарювання [22];

3) суми ефекту від інвестування коштів у дебіторську заборгованість. Обчислюється на основі порівняння суми додаткового прибутку, отриманого від збільшення обсягу реалізації через надання комерційного кредиту, із сумою додаткових витрат з оформлення комерційного кредиту та інкасацією боргу, а також втрат від неповернення боргу) [11].

Заходи попередження чи усунення кредитних ризиків суб'єкта господарювання визначаються його кредитною політикою, яка за словами Мордань Є.Ю., включає стандартний набір процедур для прийняття рішення

щодо отримання комерційного кредиту, забезпечення дотримання його умов та визначення умов надання знижки [14].

Виділяють три типи кредитної політики суб'єкта господарювання, в основі яких лежать різні принципові підходи до її здійснення з позиції співвідношення рівнів його прибутковості і кредитного ризику. Кожний тип кредитної політики передбачає відповідні умови кредитування суб'єктів господарювання, до яких як правило, відносяться: кредитний період; кредитний ліміт; вартість надання кредиту (система цінових знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію); система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями (табл. 1.1) [15].

Таблиця 1.1 – Типи кредитної політики суб'єкта господарювання та її зміст

Тип кредитної політики	Зміст кредитної політики
Консервативний	Мета – мінімізація кредитного ризику. Заходи (умови) реалізації політики: високий рівень надійності дебіторів; мінімальні терміни надання кредиту; мінімальний розмір товарного кредиту; висока вартість товарного кредиту; високий розмір пені за прострочення. Жорсткі заходи інкасації дебіторської заборгованості: конфіденційний факторинг, силові методи.
Помірний	Мета - середній по галузі прибуток, середній по галузі рівень ризиків. Заходи (умови) реалізації політики: середній рівень надійності дебіторів; оптимальні по галузі терміни надання кредиту; середній по галузі розмір кредиту, що надається; середня вартість кредиту (орієнтація на норму альтернативної прибутковості на капітал); відносно низький розмір пені за прострочення. Помірні методи інкасації: конвенційний факторинг, використання векселю за наявності забезпечення акцептантом або авалістом.
Агресивний	Мета – максимізація прибутку. Заходи (умови) реалізації політики: низький рівень надійності дебіторів; максимальні терміни надання кредиту; максимальний розмір товарного кредиту; мінімальна вартість товарного кредиту; можливість пролонгації кредиту. Найбільш лояльні методи інкасації дебіторської заборгованості. листи, телефонні нагадування, використання векселю без забезпечення авалістом або акцептантом..

Джерело: побудовано на основі [15,18]

В процесі управління кредитним ризиком обов'язковим етапом є визначення можливої сума обігового капіталу, що спрямовується в дебіторську заборгованість за товарним і споживчим кредитом. Ця сума визначається як

добуток планованого обсягу реалізації продукції в кредит за собівартістю на середній період надання кредиту (у днях), поділений на 360 [11].

В основі формування стандартів оцінки покупців та диференціації умов надання комерційного, споживчого кредиту лежить кредитоспроможність покупця. Кредитоспроможність покупця – це система умов, що визначають здатність покупця залучати позикові кошти і в повному обсязі та своєчасно погашати свої боргові зобов’язання за кредитами.

Формування системи оцінки кредитоспроможності покупців та визначення кредитних умов включає елементи, наведені на рис. 1.3.

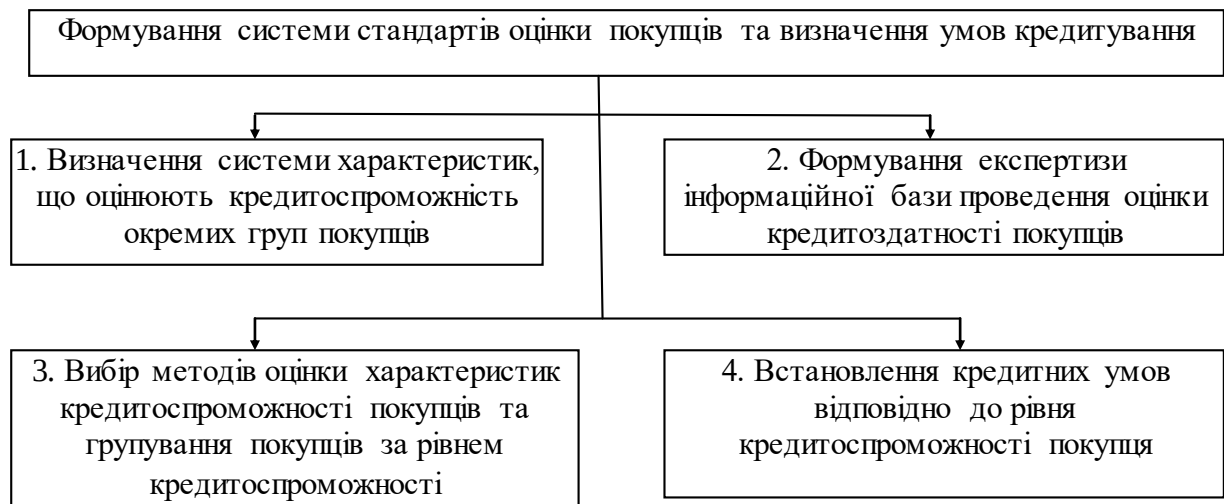


Рисунок 1.3 - Елементи системи формування системи стандартів оцінки покупців
Джерело: побудовано на основі [17]

Серед показників, що визначають кредитоспроможність покупця, виділяють якісні показники, до яких включають: позитивна кредитна історія покупця, дотримання платіжної дисципліни, здатність мобілізувати кошти з різних джерел, забезпечення оперативної ліквідності; компетентність менеджменту покупця [5].

За рівнем кредитоспроможності покупці умовно можуть бути поділені на 4 групи. В основі виділення груп покупців лежить період оборотності дебіторської заборгованості, який характеризує строк її погашення:

1 група включає покупців, дебіторська заборгованість для яких відсутня;

2 група включає покупців, період оборотності дебіторської заборгованості для яких вище середнього по підприємству;

3 група включає покупців, період оборотності дебіторської заборгованості для яких складає від 0 до рівня нижче середнього по підприємству;

4 група включає покупців, період оборотності дебіторської заборгованості для яких складає 0; це так звані безнадійні боржники.

Розробку заходів стосовно погашення дебіторської заборгованості передбачає формування відповідної процедури інкасації сумнівної (безнадійної) дебіторської заборгованості. Іншими словами, розробка заходів взаємодії з покупцями у випадку порушення умов оплати за поставлені товари (роботи, послуги), системи покарання контрагентів, які допустили прострочення платежів тощо. У складі цієї процедури передбачаються, зазвичай: строки і форми попереднього і наступного нагадувань покупцям про дату платежів; можливості й умови пролонгування боргу за наданим кредитом; умови порушення справи про банкрутство неплатоспроможних боржників [15].

За своєю суттю кредитний ризик передбачає ймовірність виникнення фінансового збитку в одного суб'єкта господарювання унаслідок того, що інший суб'єкт господарювання (його контрагент) з певних причин не зможе виконати свої зобов'язання. Фактично у вартісному вимірі кредитний збиток оцінюється як різниця між грошовими сумами, передбаченими договором, і грошовими коштами, що реально будуть отримані. Під такі очікувані фінансові збитки суб'єкт господарювання формує резерв.

У процесі вибору способу оцінки очікуваних кредитних збитків суб'єкт господарювання повинен враховувати:

- об'єктивну й вірогідну суму збитку (визначається через оцінку певного діапазону можливих результатів);
- вартість грошей у часі;
- обґрунтовану та достовірну інформацію про минулі події, поточні умови та прогнози щодо кредитних умов у майбутньому [Кредитний ризик:]

За сучасних умов суб'єкти господарювання при формуванні системи управління кредитними ризиками переймають досвід кредитних установ. Основними інструментами зниження кредитних ризиків, пов'язаних із несвоєчасними платежами дебіторів є: присвоєння кредитних лімітів, факторинг, лізинг, банківські гарантії та акредитиви, страхування кредитних ризиків.

До стандартних методів, що використовуються суб'єктами господарювання, належать системи знижок під час реалізації продукції. Суть цієї системи полягає в тому, що чим раніше покупець оплачує товар, тим нижча його вартість. Використання системи знижок дозволяє певною мірою зменшити загрозу несвоєчасної оплати товарного кредиту для підприємства. Цей метод не дозволяє повністю усунути кредитний ризик. Однак він вимагає порівняно низьких витрат та стимулює покупців до роботи з передоплатою. Крім системи знижок суб'єкти господарювання часто використовують факторинг. Його переваги - це швидкість проведення операцій та повне звільнення від негативного впливу кредитного ризику. Однак цей метод є досить дорогим – витрати можуть становити до 30% від суми заборгованості.

Новим фінансовим інструментом управління кредитними ризиками є кредитні деривативи. У світі найбільшою популярністю користуються такі інструменти, як credit default swaps (CDSs), total return swaps (TRSs), credit spread options. Але для українських підприємств цей інструмент поки що знаходиться в дуже обмеженому доступі через нерозвиненість фінансового ринку, банківської системи та законодавчої бази [2].

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Фінансово-економічна характеристика ТОВ «Сумифітофармація»

Компанія ТОВ «Сумифітофармація» вирощує, займається збором, переробляє та виробляє і постачає лікарську рослинну сировину, спеції та натуральні інгредієнти для чаю.

Головний офіс і виробнича база ТОВ «Сумифітофармація» зареєстровані в м. Суми Сумської області у 2001 році. Більше 20 років компанія завоювала ринки лікарської рослинної сировини, спецій і натуральних інгредієнтів для чаю як в середині України, так із її межами – в європейських, азійських країнах і числитися серед лідируючих представників даного ринку. Для завоювання ринків компанія пройшла тернистий шлях і досягли успіхів завдяки тому, що зробили акцент саме на вирощуванні і зборі дикорослої лікарської рослинної сировини і спецій. При вирощуванні лікарської рослинної сировини компанія керується практикою по вирощуванню трав, яку застосовували ще з часів існування Радянського Союзу, а також практикою, яку застосовують за кордоном (Good anufacturing Practice). При зборі лікарських трав керуються рекомендаціями, запозиченими з технічної документації і Державної Фармакопеї, випуск XI, а також рекомендаціями Wild Crafting Practice, запозиченими за кордоном [20].

Компанія має дуже широкий асортимент продукції, яка налічує більш ніж з 400 найменувань лікарської сировини і спецій. Близько 70 % асортименту продукції компанія отримує в Україні, а решту імпортує з інших країн: СНД, Балканського півострова, країн Африки, Азії і Південної Америки [СУМИФІТОФАРМАЦІЯ, ТОВ.]. В компанії створено повний виробничий цикл переробки та одержання продукції, створена власна система контролю якості, яка дозволяє випускати якісну продукцію, яка відповідає всім стандартам і вимогам. Товарообіг компанії складає щорік близько 5 тисяч тон лікарської сировини,

спецій і інгредієнтів для чаю [20]. Розрахунок фінансових результатів діяльності підприємства наведений в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 - Фінансові результати діяльності ТОВ «Сумифітофармація» за період 2020-2022 рр., тис. грн.

Стаття	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення 2022 / 2020рр (+/-)	Відхилення 2022 / 2020рр %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	22 547	24 290	26 709	4162	18,46
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	14 930	16 086	17 567	2637	17,66
Валовий прибуток	7 617	8 204	9 142	1525	20,02
Інші операційні доходи	1 836	2 463	2 517	681	37,09
Адміністративні витрати	846	1 030	1 242	396	46,81
Витрати на збут	5 095	5 770	6 115	1020	20,02
Інші операційні витрати	1 753	1 961	2 141	388	22,13
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	1 759	1 906	2 161	402	22,85
Інші фінансові доходи	18	5	27	9	50
Фінансові витрати	239	101	68	-171	-71,55
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	1 538	1 810	2 120	582	37,84
Витрати (дохід) з податку на прибуток	257	282	310	53	20,62
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	1 281	1 528	1 810	529	41,3

Джерело: побудовано за даними ф.2 фінансової звітності підприємства

Дані табл. 2.1, що в 2022 році у порівнянні з 2020 роком дохід від реалізації продукції досліджуваного підприємства зріс на 4162 тис. грн. або на 18,46%, що є позитивним в роботі підприємства і свідчить про його потенційні можливості росту і розвитку. Зростання чистого доходу підприємства від реалізації його виробленої продукції відбулося за рахунок зростання обсягів виробництва і ціни реалізації. Збільшення ціни реалізації відбулося внаслідок росту собівартості продукції на 2637 тис. грн. або на 17,66%. На це вплинуло збільшення грошово-матеріальних витрат. В результаті того, що темпи росту чистого доходу від реалізації

перевищують темпи росту собівартості, відбулись зміни валового прибутку показав. У 2022 році у порівнянні із 2020 роком валовий прибуток підприємства зріс на 1525 тис. грн. або на 20%.

Внаслідок росту інших операційних доходів на 37,09%, росту адміністративних витрат на 46,81%, росту збутових витрат на 20%, росту інших операційних витрат на 22,13% прибуток від операційної діяльності підприємства зріс на 22,85%. Внаслідок росту фінансових доходів на 50% та зменшення фінансових витрат за період 2020-2022 років прибуток до оподаткування збільшився на кінець 2022 року на 37,84% або на 582 тис. грн. і становить 2120 тис. грн.

Для ТОВ «Сумифітофармація» застосовується загальна система оподаткування. Відповідно підприємство сплачує визначені Податковим Кодексом України загальнодержавні та місцеві податки і збору до бюджету, в тому числі і податок на прибуток. Після вирахування податку на прибуток у підприємства залишається чистий прибуток. Величина чистого прибутку підприємства за 2020-2022 роки зріс на 41,9% або на 529 тис. грн. і становив у 2022 році 1810 тис. грн.

Виробничу діяльність підприємства забезпечують активи підприємства. Для порівняння складу та динаміки активів підприємства проаналізуємо дані табл. 2.2.

За даними табл. 2.2 можна зробити висновок про зростання загальної вартості активів ТОВ «Сумифітофармація» на суму 5114 тис. грн. або на 24,72%. У складі активів підприємства відбувається одночасно зростання оборотних і необоротних активів. Зростання необоротних активів відбулось на 66 тис. грн. або на 1,32%. Незначне збільшення вартості необоротних активів пов'язано із зменшенням вартості основних засобів на суму 43 тис. грн. або на 0,91%, нематеріальних активів на суму 4 тис. грн. або на 50% та зростанням незавершених капітальних інвестицій на суму 113 тис. грн. або на 43,3%. Крім основних засобів, незавершених капітальних інвестицій у складі необоротних активів ТОВ «Сумифітофармація» налічуються нематеріальні активи, сума яких зменшилась на 50% і складає у 2022 році 4 тис. грн. Зростання оборотних активів

відбулось на суму 5048 тис. грн. або на 32,21%. У складі оборотних активів відбулось збільшення всіх складових оборотних активів підприємства: запаси – на 50,73%, дебіторська заборгованість – на 8,2% та інших оборотних активів – на 100%.

Таблиця 2.2 – Динаміка активів ТОВ «Сумифітофармація» за період 2020-2022 рр., тис. грн.

Показники	Рік			Абсолютні відхилення, +,-		Відносні відхилення, %		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Нематеріальні активи	8	4	4	-4	0	-50	0	-50
Незавершені капітальні інвестиції	261	308	374	47	66	18,01	21,43	43,3
Основні засоби:	4 750	5 401	4 707	651	-694	13,71	-12,85	-0,91
Необоротні активи, разом	5 019	5 713	5 085	694	-628	13,83	-10,99	1,32
Запаси	8 549	11 298	12 886	2 749	1 588	32,16	14,06	50,73
Дебіторська заборгованість	5898	5798	6379	-100	481	-1,70	10,2	8,16
Гроші та їх еквіваленти	1 175	826	1 357	-349	531	-29,7	64,29	15,49
Витрати майбутніх періодів	1	3	1	2	-2	200	-66,67	0
Інші оборотні активи	48	136	96	88	-40	183,33	-29,41	100
Оборотні активи, разом	15 671	18 061	20 719	2 390	2 658	15,25	14,72	32,21
Активи, всього	20 690	23 774	25 804	3 084	2 030	14,91	8,54	24,72

Джерело: побудовано за даними ф.1 фінансової звітності підприємства

На фінансові результати діяльності підприємства має вплив ефективність використання основних засобів. Тому є доцільним з'ясувати питання про ефективність використання основних засобів (табл. 2.3).

Дані табл. 2.3 показують несуттєве зростання середньорічної вартості основних засобів підприємства, що свідчить про незначне оновлення виробничої бази підприємства на суму 318 тис. грн. або на 67,1%. У структурі необоротних активів вони мають найбільшу питому вагу – 92,6% станом на кінець 2022 року. Показник ефективності використання основних засобів фондovіддача збільшився на 0,52 пункти і його величина в 2022 році становить 5,28. Це означає, що одна гривня основних засобів дає підприємству 5,28 грн. чистого доходу. Зменшення фондомісткості на 0,02 пункти також свідчить про покращення використання основних засобів на підприємстві.

Таблиця 2.3 – Показники ефективності використання основних засобів ТОВ «Сумифітофармація» за період 2020-2022 рр.

Показники	2020	2021	2022	Відхилення (+,-) 2022 року від: 2020 року
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	22 547	24 290	26 709	4162
Прибуток (збиток), тис. грн.	1 281	1 528	1 810	529
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн..	4736	5075,5	5054	318
Середньорічна чисельність працівників, осіб	51	52	50	-1
Фондовіддача	4,76	4,78	5,28	0,52
Фондомісткість	0,21	0,21	0,19	-0,02
Фондоозброєність	92,86	97,60	101,08	8,22
Рентабельність (збитковість) основних засобів, %	27,05	30,10	35,81	8,76

Джерело: побудовано на основі ф.1, ф.2 фінансової звітності підприємства

Фондоозброєність зросла 8,22 пункти, що пов'язано із зменшенням кількості працівників на одну особу і збільшення середньорічної вартості основних засобів. Про покращення ефективності використання основних засобів говорить зростання показника рентабельності основних засобів. У 2020 році його величина становила 27,05%, у 2021 році – 30,1%, у 2022 році – 35,81%.

Нормальну роботу підприємства забезпечує оптимальна структура активів підприємства. Аналіз структури активів ТОВ «Сумифітофармація» проведемо на основі даних табл. 2.4.

У структурі активів підприємства за період, що досліджується, 2020-2022 роки найбільшу питому вагу мають оборотні активи із тенденцією росту. У 2020 році її величина складала 75,74%, що на 4,32 % менше у порівнянні із величиною питомої ваги оборотних активів у 2021 році. У 2022 році ця величина склала 80,29%, що на 4,55% більше у порівнянні із 2021 роком та на 4.32% у порівнянні із 2020 роком. Відповідно, питома вага необоротних активів має тенденцію до зменшення і в 2022 році вона становила 18,24%, що на 4,72 пункти менше у порівнянні із 2020 роком.

Таблиця 2.4 – Динаміка структури активів ТОВ «Сумифітофармація» за період 2020-2022 рр., тис. грн.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Нематеріальні активи	0,04	0,02	0,02	-0,02	0	-0,02
Незавершені капітальні інвестиції	1,26	1,3	1,45	0,04	0,15	0,19
Основні засоби:	22,96	22,72	18,24	-0,24	-4,48	-4,72
Необоротні активи, всього	24,26	24,03	19,71	-0,23	-4,32	-4,55
Запаси	41,32	47,52	49,94	6,2	2,42	8,62
Дебіторська заборгованість	28,51	24,39	24,72	-4,12	2,42	-3,78
Гроші та їх еквіваленти	5,68	3,47	5,26	-2,21	1,79	-0,42
Витрати майбутніх періодів	0	0,01	0	0,01	-0,01	0
Інші оборотні активи	0,23	0,57	0,37	0,34	-0,2	0,14
Оборотні активи, всього	75,74	75,97	80,29	0,23	4,32	4,55
Активи, всього	100	100	100	0	0	0

Джерело: побудовано за даними ф.1 фінансової звітності підприємства

Найбільшу частку у структурі оборотних активів складають найменш ліквідні оборотна активи – запаси. Їх частка мала тенденцію росту і склала у 2022 році 49,92%. Частка дебіторської заборгованості зменшилась на кінець 2022 року у порівнянні із базовим роком дослідження 2020 на 3,78% і складає 24,72%. Частка високоліквідних активів – грошові кошти – зменшилась у 2022 році у порівнянні із 2020 роком на 0,42%.

Крім активів для підприємства дуже важливим є наявність джерел фінансування (покриття активів) діяльності підприємства. Тому доцільним є проаналізувати склад і структуру пасивів ТОВ «Сумифітофармація» (табл. 2.5 і табл. 2.6).

За даними табл. 2.5 можна зробити висновок про зростання загальної вартості зобов'язань ТОВ «Сумифітофармація» на суму 4886 тис. грн. або на 24,72%. Джерела фінансування ТОВ «Сумифітофармація» включають власний капітал і запозичений капітал, який, у свою чергу, включає довгострокові банківські кредити і поточні короткострокові зобов'язання.

Таблиця 2.5 – Динаміка пасивів ТОВ «Сумифітофармація» за період 2020-2022 рр., тис. грн.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +, –		Відносний приріст (відхилення), %		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Зареєстрований (пайовий) капітал	12	12	12	0	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	11 712	13 240	15 050	1 528	1 810	13,05	13,67	28,5
Власний капітал, всього	11 724	13 252	15 062	1 528	1 810	13,03	13,66	28,47
Довгострокові кредити банків	2 476	3 631	2 806	1 155	-825	46,65	-22,72	13,33
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	2 476	3 631	2 806	1 155	-825	46,65	-22,72	13,33
Поточна кредиторська заборгованість	3457	3327	4227	-130	900	-3,76	27,05	22,27
Поточні забезпечення	129	192	176	63	-16	48,84	-8,33	36,43
Інші поточні зобов'язання	2 904	3 372	3 533	468	161	16,12	4,77	21,66
Поточні зобов'язання і забезпечення	6 490	6 891	7 936	401	1 045	6,18	15,16	22,28
Зобов'язання, всього	20 690	23 774	25 804	3 084	2 030	14,91	8,54	24,72

Джерело: побудовано за даними ф.1 фінансової звітності підприємства

Всі складові пасивів підприємства мають тенденцію росту за період 2020-2022 роки. Власний капітал зріс на суму 3338 тис. грн. або на 28.47%. Банківські довгострокові кредити зросли на суму 330 тис. грн. або на 13,33%. Поточні зобов'язання зросли на суму 1446 тис. грн. або на 22,28%. У складі власного капіталу головну частку складає нерозподілений прибуток, який зріс на 28,5%.

У структурі пасивів підприємства за період, що досліджується, 2020-2022 роки найбільшу питому вагу має власний капітал із тенденцією росту. У 2020 році її величина складала 56,67%, що на 0,93% менше у порівнянні із величиною питомої ваги власного капіталу у 2021 році. У 2022 році ця величина склала 58,37%, що на 1,63% більше у порівнянні із 2021 роком та на 1.7% у порівнянні із 2020 роком. Відповідно, питома вага зобов'язань має тенденцію до зменшення і в 2022 році частка довгострокових зобов'язань склала 10,87%, що на 1,1 пункти менше у порівнянні із 2020 роком, а частка короткострокових зобов'язань зменшилась на 0.33% і склала 16,38%.

Таблиця 2.6 – Структура пасивів ТОВ «Сумифітофармація» за період 2020-2022 рр., %

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,–		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Зареєстрований (пайовий) капітал	0,06	0,05	0,05	-0,01	0	-0,01
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	56,61	55,69	58,32	-0,92	2,63	1,71
Власний капітал, всього	56,67	55,74	58,37	-0,93	2,63	1,7
Довгострокові кредити банків	11,97	15,27	10,87	3,3	-4,4	-1,1
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	11,97	15,27	10,87	3,3	-4,4	-1,1
Поточна кредиторська заборгованість	16,71	13,99	16,38	-2,72	2,39	-0,33
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1,66	1,59	1,7	-0,07	0,11	0,04
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	0,25	0,24	0,23	-0,01	-0,01	-0,02
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	1,14	1,09	1,06	-0,05	-0,03	-0,08
Поточні забезпечення	0,62	0,81	0,68	0,19	-0,13	0,06
Інші поточні зобов'язання	14,04	14,18	13,69	0,14	-0,49	-0,35
Поточні зобов'язання і забезпечення	31,37	28,99	30,75	-2,38	1,76	-0,62
Баланс	100	100	100	0	0	0

Джерело: побудовано за даними ф.1 фінансової звітності підприємства

Найбільшу частку у структурі власного капіталу має нерозподілений прибуток з тенденцією росту. Величина власного капіталу ТОВ «Сумифітофармація» склала у 2022 році 58,32%. У 2020 році цей показник складав 56,67%. У структурі поточних короткострокових зобов'язань найбільшу частку має поточна кредиторська заборгованість, частка інших поточних зобов'язань складає 13,69% станом на 2022 рік. Зменшення частки запозичених ресурсів у структурі джерел фінансування має позитивний стан на фінансовий стан підприємства у бік його зміцнення та сприяє мінімізації кредитних ризиків підприємства, аналіз яких проведений у наступному підрозділі даного дослідження.

2.2 Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості як фактору кредитних ризиків ТОВ «Сумифітофармація»

В умовах конкурентної ринкової економіки підприємства не можуть тривалий час існувати з великою сумою дебіторської заборгованості, оскільки відсутність своєчасно погашених платежів може поставити під загрозу нормальне функціонування підприємства. Тому управління і постійний контроль за рівнем дебіторської заборгованості є однією з основних задач менеджменту ТОВ «Сумифітофармація». Не слід забувати і про кредиторську заборгованість, управління якою зводиться до підтримки фінансової стійкості підприємства за несуттєвого зменшення величини дефіциту його оборотних активів.

Ефективне управління заборгованістю передбачає, насамперед, забезпечення безперервної діяльності ТОВ «Сумифітофармація» та зменшення його витрат для максимізації позитивного фінансового результату, яким є прибуток. Прийняття ефективних рішень з управління цих видів заборгованостей ТОВ «Сумифітофармація» є можливим на підставі даних аналізу. Зокрема, аналіз дебіторської заборгованості ТОВ «Сумифітофармація» дає можливість зробити оцінку очікуваної суми доходів після застосування штрафних санкцій для недобросовісних дебіторів, у яких є сумнівні та прострочені платежі. Аналіз дебіторської заборгованості ТОВ «Сумифітофармація» наведений в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 - Динаміка дебіторської заборгованості ТОВ «Сумифітофармація» за 2020 - 2022 роки, тис. грн.

Показники	Рік			Абсолютні відхилення, +,-		Відносні відхилення, %		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Дебіторська заборгованість	5898	5798	6379	-100	481	-1,70	10,2	8,16
в т.ч. дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	4 086	4 199	4 634	113	435	2,77	10,36	13,41
дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	263	216	122	-47	-94	-17,87	-43,52	-53,61
Інша поточна дебіторська заборгованість	1 549	1 383	1 623	-166	240	-10,72	17,35	4,78

Джерело: побудовано за даними ф.1 фінансової звітності підприємства

Дебіторська заборгованість ТОВ «Сумифітофармація» зросла у 2022 році відносно 2020 року на 8,16%. Вона включає: дебіторську заборгованість за продукцію, роботи, послуги, величина якої у 2022 році збільшилась на 548 тис. грн. або на 13,41%. відносно 2020 року; дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом, величина якої відносно до минулого року мала тенденцію зменшення: у 2021 році – на 94%, у 2022 році – на 17,87%; у 2022 році відносно 2020 року – на 53,61%.

В табл. 2.8 представлена структура дебіторської заборгованості

Таблиця 2.8 – Структура дебіторської заборгованості ТОВ «Сумифітофармація» за 2020 – 2022 роки, %

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +, –		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Дебіторська заборгованість	100	100	100	0	0	0
в т.ч. дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	69,28	72,42	72,64	3,14	0,22	3,36
дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	4,46	3,72	2,63	-0,74	-1,09	-1,83
Інша поточна дебіторська заборгованість	26,26	23,86	27,36	-2,4	3,5	1,1

Джерело: побудовано за даними ф.1 фінансової звітності підприємства

В результаті зроблених розрахунків та їх аналізу можна зробити висновок, що у структурі дебіторської заборгованості ТОВ «Сумифітофармація» переважає дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги. У 2020 році її величина складала 69,28%, у 2021 році вона зросла до 72,42% і в наступному 2021 році вона зросла відносно 2020 року на 3,36%. Частка дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом є найменшою і має тенденцію зниження на 1,83%. У 2022 році її величина складала 2,63%. Щодо іншої поточної дебіторської заборгованості, то її частка у 2020 році зменшилась на 2,4%, у наступних роках, відповідно, має тенденцію росту на 3,5% та 1.1%. У 2022 році її частка склала 27,36%.

Ефективність управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Сумифітофармація» визначається такими показниками, як коефіцієнт її оборотності та період одного обороту (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Показники ефективності управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Сумифітофармація» за 2020-2022 роки

Показники	2020	2021	2022	Відхилення, +,-	
				2021/ 2020	2022/ 2021
Середньорічна дебіторська заборгованість	5766,5	5848	6088,5	81,5	240,5
у т.ч. за товари, послуги, роботи,	8844	4142,5	4416,5	-4701,5	274
за розрахунками з бюджетом	164	239,5	169	75,5	-70,5
інша поточна дебіторська заборгованість	1758,5	1466	1503	-292,5	37
Чистий дохід від реалізації	22 547	24 290	26 709	1743	2419
Однорічний чистий дохід від реалізації	62	66,5	73	4,5	6,5
Оборотність дебіторської заборгованості, дні	93	88	83	-5	-5
у т.ч. за товари, послуги, роботи	24	6	60	-18	54
за розрахунками з бюджетом	3	4	2	1	-2
іншої поточної дебіторської заборгованості	28	22	21	-6	-1
Число оборотів дебіторської заборгованості,	3,9	4,2	4,4	0,3	0,2
у т.ч. за товари, послуги, роботи	2,5	0,6	6	-1,9	5,4
за розрахунками з бюджетом	137	101	158	-36	57
іншої поточної дебіторської заборгованості	13	17	20	4	3

Джерело: побудовано за даними ф.1, ф.2 фінансової звітності підприємства

Аналіз результатів розрахунків дозволяє зробити висновок про погіршення ефективності управління дебіторською заборгованістю. По-перше, кожного року періоду дослідження спостерігається зростання дебіторської заборгованості. У 2021 році обсяг дебіторської заборгованості підприємства зростає на 81,5 тис. грн. або на 1,4%, станом на кінець 2022 року у порівнянні із 2021 роком – на 240,5 тис. грн. або на 4,1%. Якщо порівняти величину даного показника 2022 року із аналогічним показником 2021 року, то зростання відбулось на 322 тис. грн. або на 5,6%. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зростає кожного року, відповідно, на 0,3 та 0,2 пункти і в цілому за період дослідження – на 0,5 пункти. Відповідно, у 2021 році оборотність дебіторської заборгованості зменшилась на 5 днів, у 2022 році – на 5 днів і в цілому за період дослідження – на 10 днів.

Зростання дебіторської заборгованості свідчить про уповільнення погашення дебіторами своїх зобов'язань перед ТОВ «Сумифітофармація».

У складі дебіторської заборгованості найбільше уповільнення погашення боргів спостерігається з боку покупців продукції компанія. Коефіцієнт дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги зріс на 3,5 пункти у 2022 році порівняно із 2020 роком. Зростання тривалості обороту дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги відбулось на 36 днів у 2022 році порівняно із 2020 роком. Отже ТОВ «Сумифітофармація» здійснює неефективну політику управління дебіторською заборгованістю.

Разом з аналізом дебіторської заборгованості слід проаналізувати кредиторську заборгованість, яка найчастіше, є джерелом її погашення та з'ясувати співвідношення між величинами дебіторської і кредиторської заборгованості досліджуваного підприємства. Результати аналізу складу і динаміки кредиторської заборгованості за 2020 – 2022 роки наведені в табл. 2.10.

Таблиця 2.10 - Динаміка кредиторської заборгованості ТОВ «Сумифітофармація» за 2020 - 2022 роки, тис. грн.

Показники	Рік			Абсолютні відхилення, +,-		Відносні відхилення, %		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Усього поточних зобов'язань	6 490	6 891	7 936	401	1 045	6,18	15,16	22,28
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2828	2635	3456	-193	821	-6,82	31,16	22,21
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	343	377	438	34	61	9,91	16,18	27,7
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	51	56	60	5	4	9,8	7,14	17,65
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	235	259	273	24	14	10,21	5,41	16,17
Поточні забезпечення	129	192	176	63	-16	48,84	-8,33	36,43
Інші поточні зобов'язання	2 904	3 372	3 533	468	161	16,12	4,77	21,66

Джерело: побудовано за даними ф.1 фінансової звітності підприємства

Аналіз показників, наведених в табл. 2.10, показує, що загальна сума поточних зобов'язань ТОВ «Сумифітофармація» за період 2020-2022 роки змінювалась неоднозначно. У 2021 році у порівнянні із 2020 роком поточні зобов'язання зменшились на 100 тис. грн. або на 1,7%, у наступному 2022 році порівняно із 2021 роком сума поточних зобов'язань зросла на 481 тис. грн. або на 10,2%. У 2022 році порівняно із 2020 роком поточні зобов'язання зросли на 8,16%. Таке зростання у 2022 році порівняно із 2020 роком зумовлено зростанням поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи послуги на 22,21%, поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом – на 27,7%, за розрахунками з оплатою праці – на 16,17%, а за розрахунками зі страхування – на 17,65%. Також спостерігається зростання суми поточного забезпечення на 36,43% та інших поточних зобов'язань – на 21,66%.

Проаналізуємо структуру кредиторської заборгованості ТОВ «Сумифітофармація», яка наведена в табл. 2.11.

Таблиця 2.11 – Структура кредиторської заборгованості ТОВ «Сумифітофармація» за 2020 – 2022 роки, %

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,–		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Усього зобов'язань	100	100	100	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	43,57	38,24	43,55	-5,33	5,31	-0,02
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	5,28	3,72	5,52	-1,56	1,8	0,24
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	0,79	0,81	0,76	0,02	-0,05	-0,03
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	3,62	3,76	3,44	0,14	-0,32	-0,18
Поточні забезпечення	1,99	2,79	2,22	0,8	-0,57	0,23
Інші поточні зобов'язання	44,75	50,68	44,52	5,93	-6,16	-0,23

Джерело: побудовано за даними ф.1 фінансової звітності підприємства

В результаті розрахунків та їх аналізу можна зробити такі висновки.

За період 2020-2022 роки у структурі кредиторської заборгованості ТОВ «Сумифітофармація» переважають інші поточні зобов'язання. У 2020 році їх величина складала 44,75%, у 2021 році вона зросла до 50,68% і в наступному 2022 році вона зменшилась відносно 2020 року на 0,23%. Частка кредиторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги майже не змінилась і складає на кінець 2022 року 43,55%. Частка кредиторської заборгованості за розрахунками зі страхування є найменшою і складає у 2022 році 0,76%. Зменшилась також частка кредиторської заборгованості за розрахунками з оплати праці. У 2022 році її величина складала 3,44%. Щодо частки поточного забезпечення, то її частка у 2022 році зросла на 0,23%.

Про ефективність управління кредиторською заборгованістю на підприємстві свідчать коефіцієнт оборотності та період одного обороту, розраховані значення яких наведені в табл. 2.12.

Аналіз результатів розрахунків дозволяє зробити висновок про погіршення ефективності управління кредиторською заборгованістю. По-перше, кожного року періоду дослідження спостерігається зростання середньорічних поточних зобов'язань. У 2021 році обсяг поточних зобов'язань підприємства зростає на 1185,5 тис. грн., станом на кінець 2022 року у порівнянні із 2021 роком – на 723 тис. грн. Якщо порівняти величину даного показника 2022 року із аналогічним показником 2021 року, то зростання відбулось на 1908,5 тис. грн.

Коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань зменшується кожного року , відповідно, на 0,47 та 0,03 пункти і в цілому за період дослідження – на 0,5 пункти. Відповідно, у 2021 році оборотність поточних зобов'язань зменшилась на 12 днів, у 2022 році – на один день і в цілому за період дослідження – на 13 днів. Зростання оборотності поточних зобов'язань свідчить про зниження здатності підприємства своєчасно погашати короткострокову заборгованість.

У складі кредиторської заборгованості найбільше уповільнення оборотності відбувається за кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги.

Таблиця 2.12 - Показники ефективності управління кредиторською заборгованістю «Сумифітофармація» за 2020 – 2022 роки

Показники	2020	2021	2022	Відхилення, +,-	
				2021/ 2020	2022/ 2021
Середньорічні поточні зобов'язання	5505	6690,5	7413,5	1185,5	723
у т.ч. кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2245,5	2731,5	3045,5	486	314
за розрахунками з бюджетом	293	360	407,5	67	47,5
за розрахунками зі страхування	47	53,5	58	11	4,5
за розрахунками з оплати праці	218	247	266	29	19
Чистий дохід від реалізації	22 547	24 290	26 709	1743	2419
Одноденний чистий дохід від реалізації	62	66,5	73	4,5	6,5
Оборотність поточних зобов'язань, дні	89	101	102	12	1
у т.ч. кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	36	41	42	5	1
за розрахунками з бюджетом	5	5,4	5,6	0,4	0,2
за розрахунками зі страхування	0,8	0,8	0,8	0	0
за розрахунками з оплати праці	3,5	3,7	3,6	0,2	-0,1
Число оборотів поточних зобов'язань, раз	4,10	3,63	3,60	-0,47	-0,03
у т.ч. кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	10,04	8,89	8,77	-1,15	-0,12
за розрахунками з бюджетом	76,95	67,47	65,54	-9,48	-1,93
за розрахунками зі страхування	479,72	454,02	460,5	-25,7	6,48
за розрахунками з оплати праці	218	247	266	29	19

Джерело: побудовано за даними ф.1 фінансової звітності підприємства

Так, коефіцієнт кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги зменшився на 0,12 пунктів у 2022 році порівняно із 2020 роком. Зростання тривалості обороту кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги відбулось на 13 днів у 2022 році порівняно із 2020 роком. Отже ТОВ «Сумифітофармація» здійснює неефективну політику управління кредиторською заборгованістю.

Для розробки кредитної політики підприємства є дуже важливим з'ясувати величини дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства по відношенню один до одного. Традиційно, за правильної кредитної політики кредиторська заборгованість повинна перевищувати дебіторську і дебіторська заборгованість не повинна при цьому зростати.

Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «Сумифітофармація» за 2020 - 2022 роки зроблений в табл. 2.13.

Таблиця 2.13 – Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «Сумифітофармація» за період 2020-2022 рр.

Співвідношення дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості за 2020 – 2022 рр.			Відхилення абсолютні, +/-		
2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
0,909	0,841	0,804	-0,068	-0,037	-0,105

Джерело: побудовано за даними ф.1 фінансової звітності підприємства

Протягом всього періоду дослідження, починаючи з 2020 року і закінчуючи станом на кінець 2022 року кредиторська заборгованість ТОВ «Сумифітофармація» перевищує його дебіторську заборгованість. Найбільше таке перевищення спостерігалось у 2020 році і найменше у 2022 році. Це свідчить про те, що досліджуване підприємство протягом цього періоду залучало грошові кошти в оборот для погашення своїх зобов'язань.

2.3 Оцінка впливу кредитної політики підприємства на його фінансовий стан

Ефективність управління дебіторською, відповідно, кредиторською заборгованістю підприємства визначається його кредитною політикою. Кредиторська заборгованість використовується як внутрішнє джерело фінансування оборотних активів ТОВ «Сумифітофармація», а тому від величин кредиторської заборгованості, які і дебіторської заборгованості та їх оборотності залежить платоспроможність досліджуваного підприємства, його ліквідність, і, внаслідок, в цілому фінансовий стан ТОВ «Сумифітофармація».

Визначити вплив дебіторської і кредиторської заборгованості на фінансовий стан ТОВ «Сумифітофармація» можна за допомогою аналізу забезпечення його запасів тими джерелами фінансування, які є у наявності підприємства, і, безпосередньо його поточними зобов'язаннями (табл. 2.14).

Таблиця 2.14 – Тип фінансового стану ТОВ «Сумифітофармація» за абсолютними показниками за період 2020 - 2022 роки, тис. грн.

Показники	2020	2021	2022
1. Власний капітал	11 724	13 252	15 062
2. Необоротні активи	5 019	5 713	5 085
3. Наявність власних оборотних коштів (ряд. 1 – ряд. 2)	6705	7539	9977
4. Довгострокові кредити і позикові кошти (довгострокові зобов'язання)	2 476	3 631	2806
5. Наявність власних і довгострокових позикових джерел коштів для формування запасів і витрат (ряд. 3 + ряд. 4)	9181	11170	12783
6. Короткострокові кредити і позикові кошти (поточні зобов'язання)	6 490	6 891	7 936
7. Загальна величина основних джерел коштів для формування запасів (ряд. 5 + ряд. 6)	15671	18061	20719
8. Загальна величина запасів	8 549	11 298	12 886
9. Надлишок (+), нестача (–) власних оборотних коштів (ряд. 3 – ряд. 8)	-1844	-3759	-2909
10. Надлишок (+), нестача (–) власних оборотних коштів і довгострокових позикових коштів для формування запасів (ряд. 5 – ряд. 8)	632	-128	-103
11. Надлишок (+), нестача (–) загальної величини основних джерел коштів для формування запасів (ряд. 7 – ряд. 8)	7122	6763	7833
Тип фінансової стійкості	Нормальний фінансовий стан	Нестійкий (передкризовий) фінансовий стан	Нестійкий (передкризовий) фінансовий стан

Джерело: розраховано на основі ф.1 фінансової звітності ТОВ «Сумифітофармація»

Аналіз розрахованих абсолютних показників ТОВ «Сумифітофармація» за період 2020-2022 років, на підставі яких можна зробити висновок про фінансовий стан досліджуваного підприємства, свідчить про погіршення фінансового стану досліджуваного підприємства. У 2020 році фінансовий стан ТОВ «Сумифітофармація» можна було охарактеризувати як нормальний. Такий тип фінансового стану підприємства гарантує його платоспроможність. Іншими

словами, ТОВ «Сумифітофармація» для покриття своїх запасів використовує всі джерела фінансового забезпечення підприємства: як власні, так і залучені довгострокові і короткострокові. У 2021 і 2022 роках фінансовий стан ТОВ «Сумифітофармація» характеризується як нестійкий (передкризовий). Передкризовий фінансовий стан досліджуваного підприємства, насамперед, пов'язаний із його недостатньою платоспроможністю. Іншими словами, у підприємства недостатньо власних коштів для покриття його зобов'язань, а тому ТОВ «Сумифітофармація» змушене звертатись до зовнішніх джерел фінансування та їх залучення у свій оборот.

Визначення факторів впливу на неплатоспроможність ТОВ «Сумифітофармація» безпосередньо пов'язано із оцінкою ліквідності його бухгалтерського балансу. Ліквідність балансу характеризує ступінь покриття боргу підприємства його активами, термін трансформації яких у готівкові кошти буде відповідати терміну погашення боргу. Ліквідність дає підприємству фінансову стабільність та гнучкість в управлінні діловими операціями.

Відповідно, низька ліквідність здатна створювати фінансові проблеми. Якщо у підприємства не вистачає коштів, або активи не можна швидко продати, перетворити на готівку, виникає ризик заборгованостей, прострочок виплат, нездатність покрити витрати або вкласти інвестиції у масштабування бізнесу.

Це означає, що підтримка збалансованої ліквідності – ключова місія для бізнесу. Підприємства прагнуть збільшення ліквідності, поліпшуючи роботу, управління кредитами і оптимізацію активів і зобов'язань. Це допомагає забезпечити фінансову стійкість та здатність успішно існувати на ринку протягом тривалого часу.

Проведемо аналіз ліквідності балансу ТОВ «Сумифітофармація» в декілька етапів. Спочатку активи підприємства згрупуємо в окремі групи, які відрізняються за ступенем ліквідності: від найбільш ліквідної до найменш ліквідної. До найбільш ліквідних відносимо грошові кошти; до швидколіквідних – дебіторську заборгованість і забезпечення; до повільноліквідних – запаси і до важколіквідних – необоротні активи (табл. 2.15).

Таблиця 2.15 – Групи активів ТОВ «Сумифітофармація» за рівнем ліквідності, за період 2020-2022 рр., тис. грн.

Групи активів	Рік			Відхилення 2022 р. до базового 2020 р.	
	2020	2021	2022	абсолютне, тис. грн.	відносне, %
1. Активи з максимальною ліквідністю (А1)	1 175	826	1357	182	15,5
2. Активи, що мають швидку реалізації (А2)	5898	5798	6379	481	8,2
3. Активи, що мають повільну реалізації (А3)	8 549	11 298	12 886	4337	50,7
4. Активи, що мають важку реалізацію (А4)	5019	5713	5 085	66	1,3

Джерело: розраховано на основі ф.1 фінансової звітності ТОВ «Сумифітофармація»

З табл. 2.15 можна зробити висновки про переважно повільну ліквідність балансу підприємства. Оскільки найбільшу абсолютну величину і найбільшу частку у структурі балансу підприємства мають активи із повільною ліквідністю. У 2022 році сума запасів складала 12886 тис. грн., що на 4337 тис. грн. (або) менше порівняно із 2020 роком. Відповідно, частка запасів у 2022 році склала 50,1%, що на 8,7% більше, ніж у 2020 році (41,4%).

Після групування активів за ступенем ліквідності згрупуємо, відповідно, пасиви бухгалтерського балансу підприємства залежно від терміну оплати: від найбільш термінових пасивів, до яких відносить короткострокова кредиторська заборгованість до постійних пасивів, до яких відноситься власний капітал (табл. 2.16).

З табл. 2.16 можна зробити висновки про переважну наявність у балансі підприємства постійних пасивів, представлених власним капіталом. У 2020 році їх величина складала 6490 тис. грн., що на 1446 грн. менше, ніж у 2022 році, в якому величина постійних пасивів склала 2806 тис. грн. У структурі частка цієї групи пасивів також була переважною протягом 2020-2022 років і мала тенденцію росту. У 2022 році вона склала 59%.

Таблиця 2.16 – Групи пасивів ТОВ «ТОВ «Сумифітофармація»» за термінами погашення за період 2020 – 20122 рр., тис. грн.

Стаття пасиву	Рік			Відхилення	
	2020	2021	2022	абсолютне,	відносне,
Найбільш термінові пасиви (П1)	6 490	6891	7 936	1446	22,3
Короткострокові пасиви (П2)	0	0	0	-	-
Довгострокові пасиви (П3)	2 476	3 631	2 806	330	13,3
Постійні пасиви (П4)	11 724	13 252	15 062	3338	28,5

Джерело: розраховано на основі ф.1 фінансової звітності ТОВ «Сумифітофармація»

Зробити висновок про ліквідність балансу ТОВ «Сумифітофармація» за період 2020-2022 роки можна на основі порівнянні визначених груп активів і пасивів (табл. 2.17).

Таблиця 2.17 – Порівняння згрупованих статей активів за ступенем ліквідності та пасивів за термін погашення боргу ТОВ «Сумифітофармація» за період 2020-2022 рр.

2020 рік			2021 рік			2022 рік		
(A1) 1 175	<	6 490 (П1)	(A1) 826	<	6891(П1)	(A1)1357	<	7 936 (П1)
(A2) 5898	>	0 (П2)	(A2) 5798	>	0 (П2)	(A2) 6379	>	0 (П2)
(A3) 8 549	>	2 476 (П3)	(A3) 11 298	>	3 631 (П3)	(A3) 12 886	>	2 806 (П3)
(A4) 5019	<	11 724 (П4)	(A4) 5713	<	13 252 (П4)	(A4) 5 085	<	15 062 (П4)

Джерело: власні розрахунки

Аналіз табл. 2.17 свідчить про неліквідність балансу ТОВ «Сумифітофармація», оскільки не виконується умови ліквідністю. Це означає, що у підприємства недостатньо ліквідних власних коштів для покриття боргових зобов'язань. Внаслідок, погіршується фінансовий стан підприємства. Якщо ми говоримо про ліквідність підприємства, то воно вважається ліквідним, якщо є здатним виконати свої термінові фінансові зобов'язання. Ця здатність визначається шляхом розрахунку таких коефіцієнтів ліквідності, як: коефіцієнт поточної ліквідності (поточні активи / поточні зобов'язання); коефіцієнт швидкої ліквідності = (оборотні активи – запаси – передплачені витрати) / поточні

зобов'язання; коефіцієнт операційного грошового потоку або абсолютної ліквідності (операційний грошовий потік / поточні зобов'язання).

Висока ліквідність забезпечує можливість продажу активів підприємства у будь-який час. Висока ліквідність знижує ймовірність різких стрибків волатильності, зменшуючи цим торгові та інвестиційні ризики і, навпаки. Про низьку ліквідність ТОВ «Сумифітофармація» свідчать відносні показники ліквідності за період 2020-2022 роки, розраховані значення яких представлені в табл. 2.18.

Таблиця 2.18 – Динаміка показників ліквідності ТОВ «Сумифітофармація» за період 2020-2022 рр.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2020	2021	2022	2021 / 2020	2022 / 2021	2022 / 2020
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	2,41	2,62	2,61	0,21	-0,01	0,2
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,1	0,98	0,99	-0,12	0,01	-0,11
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,18	0,12	0,17	-0,06	0,05	-0,01

Джерело: розраховано на основі ф.1 фінансової звітності підприємства

Аналіз табл. 2.18. свідчить про недостатність коефіцієнтів швидкої та абсолютної ліквідності, значення яких не знаходяться в межах нормативних і підприємство не має можливості в поточний момент погасити всі свої короткострокові борги власними коштами. У 2020 - 2022 роках у ТОВ «Сумифітофармація» не було достатньо грошових коштів для покриття своїх короткострокових зобов'язань, про що свідчить показник швидкої ліквідності, значення якого, за виключенням 2020 року, було менше мінімального значення нормативу. Величина коефіцієнта загальної ліквідності або коефіцієнта покриття свідчить в цілому про задовільну структуру балансу та загальну платоспроможність у 2022 році, тобто на кожну гривню короткострокових зобов'язань у цьому році припадає 2,61 грн. активів підприємства.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Визначення напрямків мінімізації кредитного ризику підприємства

Необхідною умовою підтримки необхідного рівня ліквідності та платоспроможності підприємства є ефективне управління дебіторською заборгованістю – складової поточних активів підприємства. Дебіторська заборгованість є важливою частиною фінансової політики на підприємстві та необхідною для забезпечення ефективної поточної діяльності підприємства. Тому контроль та управління дебіторською заборгованістю має велике значення для підприємств, оскільки є важливим напрямком мінімізації його кредитного ризику внаслідок надання кредиту покупцям.

Для виявлення основних напрямків зменшення кредитного ризику необхідно, насамперед, з'ясувати проблеми їх виникнення. Серед проблем ТОВ «Сумифітофармація», які виникають на підприємстві через недостатню увагу до організації процесу управління дебіторською заборгованістю, можна назвати такі:

- невчасно обробляється та аналізується інформація про стан розрахунків з дебіторами;
- відсутні, або не використовуються регламентуючі документи щодо роботи з простроченою дебіторською заборгованістю;
- не проводиться оцінка ефективності дій співробітників під час роботи із простроченою дебіторською заборгованістю;
- не проводиться оцінка платоспроможності покупців та ефективності комерційного кредитування;
- не досить детально продумані та прописані умови договорів з покупцями;
- не проводиться оцінка витрат, пов'язаних з обслуговуванням дебіторську заборгованість.

Розглянемо кожну проблему докладніше.

Проблема невчасної обробки та аналізу інформації про стан розрахунків з дебіторами може виникнути внаслідок низької кваліфікації працівників або їх надто високої завантаженості. Також важливе значення має наявність сучасної комп'ютерної техніки та спеціального програмного забезпечення. Для найкращого результату аналізу на підприємстві має бути настроєно програмну систему моніторингу дебіторської заборгованості, що дозволяє здійснювати збір, агрегацію, фільтрацію в автоматичному режимі та пропонує можливі варіанти подальших дій щодо результатів аналізу даних, це дозволить підприємству заощадити час на обробку даних, виключити суб'єктивний фактор, мінімізувати ймовірність «механічних» помилок. Це підвищить ефективність управління дебіторською заборгованістю та позитивно позначиться на фінансових потоках підприємства.

Проблема відсутності регламентуючих документів часто пов'язана із невеликою чисельністю працівників в штаті та відсутністю чіткого розподілу кола обов'язків, одним з яких є робота з простроченою дебіторською заборгованістю, але керівництво підприємства не приділяє цьому належної уваги, тому на практиці документи не застосовуються. Відсутність або не використання регламентуючих документів призводить до зайвих витрат часу та фінансових ресурсів при роботі з дебіторською заборгованістю, конфліктів між працівниками підприємства, не дозволяє ефективно контролювати заборгованість, знижувати її та мінімізувати ймовірність її появи.

Проблема відсутності оцінки платоспроможності покупців та ефективності комерційного кредитування, насамперед пов'язана з тим, що вітчизняні підприємства часто не мають можливості об'єктивно оцінити платоспроможність та ділову репутацію потенційних дебіторів з декількох причин:

- клієнти не хочуть розкривати фінансову інформацію, тобто не надають свою бухгалтерську звітність та інші необхідні документи;
- у штаті співробітників підприємства немає фахівців, здатних грамотно провести фінансовий аналіз та оцінити рівень кредитоспроможності клієнта;

- обмеженість у часі;
- в умовах жорсткої конкуренції час на прийняття рішень скорочується, оскільки на момент схвалення відстрочки платежу клієнт може передумати укласти угоду та/або знайти іншого постачальника, який прийняв рішення про надання йому комерційного кредиту швидше.

Грамотно укладений договір з покупцем також є важливою ланкою в управлінні дебіторською заборгованістю. Недостатньо детальне опрацювання та відображення умов угоди та алгоритмів дій у різних ситуаціях у договорах з покупцями підвищує ймовірність виникнення простроченої дебіторської заборгованості.

Отже, важливим завданням є встановлення з покупцями таких договірних відносин, які забезпечують повне та своєчасне надходження коштів від них. Тому чим детальніше у договорі будуть відображені дії сторін, їх послідовність, строки виконання, умови вчинення, порядок документарного оформлення, тим точніше будуть виконані обов'язки сторін та дотримані їх інтереси.

Розглянувши перелік основних проблем управління дебіторською заборгованістю на підприємствах, можна зробити висновок, що рішення більшості з них дозволяють запобігти виникненню простроченої заборгованості (кредитного ризику) та оптимізувати поточну дебіторську заборгованість (мінімізувати кредитний ризик).

Отже, вирішення цих проблем є особливо важливим для ТОВ «Сумифітофармація». В результаті проведеного аналізу та вивчення політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві були виявлені такі проблеми:

- відсутні документи, що регламентують розподіл відповідальності працівниками підприємства при роботі з дебіторською заборгованістю та процедуру її стягнення;
- відсутність проведення оцінки кредитоспроможності покупців та ефективності комерційного кредитування, а відтак відсутність розробленої кредитної політики та диференціації умов надання кредиту;

- політика управління дебіторською заборгованістю є неефективною, оскільки за даними підприємства 57,82 % дебіторською заборгованістю покупців припадає на прострочену.

Для того, щоб мінімізувати ризики виникнення дебіторської заборгованості (кредитні ризики) слід приділяти велику увагу її управлінню, яке включає:

- контроль за освітою та станом дебіторської заборгованості;
- визначення кредитної політики щодо різних груп покупців;
- перевірка контрагентів, аналіз та ранжування клієнтів на підставі їх кредитної історії, оцінка платоспроможності;
- контроль за розрахунками дебіторів за відстроченими та простроченими заборгованостями;
- прогноз надходження оплати від дебіторів.

Внаслідок проведеного аналізу дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «Сумифітофармація» видно, що зростання дебіторської заборгованості є однією з головних проблем, що негативно позначається на фінансовому стані підприємства. Управління дебіторською заборгованістю та її своєчасний та регулярний контроль допоможуть уникнути цієї ситуації.

Метою управління дебіторською заборгованістю є встановлення з покупцями таких договірних відносин та дисципліни взаєморозрахунків, які забезпечуватимуть своєчасне та достатнє надходження коштів.

Для удосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Сумифітофармація» пропонуються:

- розподіл відповідальності між працівниками підприємства і розробка регламенту контролю за дебіторською заборгованістю;
- розробка регламенту процедури стягнення дебіторської заборгованості;
- розробка систему кредитних умов, включаючи систему знижок за умови часткової попередньої оплати, метою якої є скорочення величини простроченої заборгованості і виникнення її в майбутньому.

Розподіл відповідальності між працівниками підприємства і розробка регламенту контролю за дебіторською заборгованістю, що включає процедури її стягнення, пропонується таким чином.

На договірний відділ лягає функція ретельного опрацювання договорів, де слід передбачати всі значущі умови, і навіть провести аналіз кредитоспроможності і благонадійності контрагентів, зокрема наявності виконавчих проваджень, прострочених кредитів тощо. Технічний відділ бере на себе відповідальність за контроль виконання робіт. Якщо контрагент порушує строки оплати, і прострочення платежу становить до 30 днів, то керівник цього відділу має ухвалити рішення про зупинення виконання робіт до моменту отримання заборгованості. Фінансово-економічний відділ займається функцією повідомлення контрагента про суми та строки погашення боргу, далі нагадуванням про утворену заборгованість, і нарахуванням фінансових санкцій. І завершальним етапом управління дебіторською заборгованістю займається юридичний відділ, який відправляє письмову претензію підприємству- дебітору і готує позов до суду, у разі бездіяльності з боку контрагента. Запропонований регламент управління дебіторською заборгованістю представлений в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 - Регламент управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Сумифітофармація»

Етапи управління дебіторською заборгованістю	Процедура	Відповідальний підрозділ (особа)
1	2	3
Критичний строк оплати не підійшов	Укладання договору	Договірний відділ
	Контроль відвантаження (виконання робіт)	Технічний відділ
	Повідомлення контрагента про суму та терміни погашення боргу	Фінансово-економічний відділ
	Дзвінок контрагенту за 3 дні до терміну оплати, контрольний дзвінок на день настання оплати	
Прострочення платежу до 30 днів	Дзвінки контрагенту кожні 3 дні для виявлення причин несплати та уточнення термінів, коли надійде оплата та у якому обсязі	Фінансово-економічний відділ
	Призупинення виконання робіт	Керівник технічного відділу
	Надсилання повідомлення з вимогою погасити заборгованість, а також наміром нарахувати штраф за порушення договірних умов	Фінансово-економічний відділ

Продовження табл. 3.1

1	2	3
Прострочення платежу від 30 до 90 днів	Нарахування фінансовий санкцій	Фінансово-економічний відділ
	Дзвінки контрагенту-боржнику щодня	
	Переговори з відповідальними особами	Керівник технічного відділу
Прострочення платежу від 90 до 120 днів	Зустріч із керівництвом компанії-боржника для вжиття всіх можливих заходів щодо досудового стягнення	Керівник технічного відділу
	Направлення письмової претензії на адресу контрагента із повідомленням про вручення	Юридичний відділ
Прострочення платежу більше 120 днів	Подання позову до суду	Юридичний відділ

Джерело: власні пропозиції

Винятком для застосування регламенту, представленого в табл. 3.1, можуть бути певні документи, які закріплюють термін погашення дебіторської заборгованості.

Кожен відповідальний підрозділ чи особа в залежності від етапу управління дебіторською заборгованістю мають надати звіт про виконану роботу. Перший етап передбачає щотижневі звіти про проведені процедури контролю за дебіторською заборгованістю, оскільки це найважливіші етапи, які допомагають скоротити ймовірність прострочення платежу на понад 30 днів. На етапі прострочення 30-90 днів у процесі переговорів із відповідальними особами можливе оформлення гарантійного листа за згодою двох сторін, в якому зазначаються строки, протягом яких компанія-боржник гарантує оплату боргу. Якщо дебітор не виконує умови гарантійного листа, то готується інформація про наявність майна підприємства для подання позову до арбітражного суду. По другому, третьому та четвертому етапу звітність формується щодня, де відстежується старіння дебіторської заборгованості.

Також щодня готується звіт, який включає інформацію про реалізовані заходи із стягнення дебіторської заборгованості згідно регламенту і суму, яку вдалось стягнути. Цей звіт допоможе відстежити на якому етапі і які заходи мали найбільший ефективний результат. У подальшому доцільно у регламент вносити

коригування з врахуванням економічної ефективності вжитих заходів виправлення для оптимізації управління дебіторською заборгованістю.

Як показує практика з огляду на специфіку діяльності підприємства, рахунки із затримкою оплати до 1 місяця зазвичай мають приблизно 40% ймовірність оплати при внутрішньому стягненні, в той час, як рахунки з затримкою оплати від 1 до 2 місяців мають ймовірність оплати близько 30% при внутрішньому стягненні. Заборгованість з терміном від 2 до 4 місяців переходить у процедуру стягнення у судовому порядку. Ймовірний прогноз використання розробленого регламенту представлений в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 - Прогнозована величина дебіторської заборгованості ТОВ «Сумифітофармація» з урахуванням використання регламенту

Терміни виникнення, дні	Дебіторська заборгованість, тис. грн.	Ймовірність виникнення, %	Прогнозована сума стягнення, тис. грн.	Прогнозована дебіторська заборгованість, тис. грн.
0-30	2085	40	834	1251
31-60	1590	30	477	1113
61-120	959	0	0	959
Разом	4634	-	1311	3323

Джерело: власні розрахунки за даними підприємства

Таким чином, розглядаючи найбільш позитивний сценарій, складається наступний прогноз: використовуючи внутрішню процедуру стягнення, закріплену в розробленому регламенті, максимально можливий додатковий прибуток буде складати складе 1311 тис. грн., А прогнозована величина дебіторської заборгованості буде ставити 3323 тис. грн., що на 28,23% менше порівняно із аналогічним показником 2022 року.

На сьогоднішній день широкого поширення набула політика знижок, за якою ріст ціни, що пропорційно збільшується разом з строками платежу, замінює розрахунок цінової знижки з ціни. Знижка може бути надана, у разі, якщо виконання платежу за виставленим рахунком відбувається в рамках пільгового періоду, який значно менший за період стягнення дебіторської заборгованості.

Щоб зберегти основні умови кредитування та при цьому скоротити величину дебіторської заборгованості слід розглянути позитивні сторони від запровадження першого заходу:

- надання знижки за внесення авансу призведе до збільшення обсягу продажів, з'являться нові покупці, яких приваблює зниження ціни;
- скорочення часу обігу дебіторської заборгованості та рівня простроченої заборгованості, тому що частина клієнтів сплатить рахунки раніше встановленого строку.

Розглянемо надання знижок для компаній-дебіторів на підставі ранжирування їх за категоріями «А», «В» та «С». Наприклад, для дебіторів із категорії «А», у яких сума заборгованості вище 300 тис. грн, можна надавати знижку у розмірі 5% за умови передоплати 50%, знижку 4% за умови часткової передоплати (30%). Для дебіторів категорії «В», у яких сума заборгованості становить від 100 тис. грн. до 300 тис. грн. за умови 50% передоплати - знижку 4%, за умови передоплати 30% - знижку 3%. А для категорії «С», заборгованість яких становить до 110 тис. грн., за умови передоплати 50% - знижка 3%, за умови передоплати 30% - знижка 2%.

Представимо розрахунок економічної вигоди за наведеними категоріями у табл. 3.3, 3.4 і 3.5.

Таблиця 3.3 – Розрахунок ефективності застосування знижок на умовах часткової передоплати для дебіторів категорії «А», тис. грн.

Дебітори	Дебіторська заборгованість без врахування знижки	Дебіторська заборгованість з врахуванням знижки	Зміна	Додатковий прибуток
Надання знижки 5% за умови передоплати 50%				
Контрагент 1	661,78	330,89	-330,89	297,80
Контрагент 2	584,43	292,215	-292,215	262,99
Контрагент 3	489,30	244,65	-244,65	220,19
Разом	1735,51	867,755	-867,755	780,98
Надання знижки 4% за умови передоплати 30%				
Контрагент 1	661,78	463,25	-198,53	172,06
Контрагент 2	584,43	409,1	-175,33	151,95
Контрагент 3	489,30	342,51	-146,79	127,22
Разом	1735,51	1214,86	-520,65	451,23

Джерело: власні розрахунки за даними підприємства

Категорію «А» складають найбільші та значні дебітори, їх заборгованість складає 37,5% від усієї дебіторської заборгованості основних контрагентів компанії, тому для цієї групи боржників були запропоновані найвигідніші знижки. При внесенні передоплати 50% даної категорії було надано знижку 5%, що в результаті принесе 780,98 тис. грн. додаткового прибутку для ТОВ «Сумифітофармація». Якщо дебітори цієї групи вносять передоплату 30%, то додатковий прибуток складе 451,23 тис. грн.

Таблиця 3.4 - Розрахунок ефективності застосування знижок на умовах часткової передоплати для дебіторів категорії «В», тис. грн.

Дебітори	Дебіторська заборгованість без врахування знижки	Дебіторська заборгованість з врахуванням знижки	Зміна	Додатковий прибуток
Надання знижки 4% за умови передоплати 50%				
Контрагент 4	217,29	330,89	-330,89	322,20
Контрагент 5	171,12	292,215	-292,215	285,37
Разом	388,41	867,755	-867,755	607,57
Надання знижки 3% за умови передоплати 30%				
Контрагент 4	217,29	152,1	-65,19	58,67
Контрагент 5	171,12	119,78	-51,34	46,21
Разом	388,41	271,88	-116,53	104,88

Джерело: власні розрахунки за даними підприємства

Для категорії «В» було запропоновано знижки 4% та 3% при передоплаті 50% та 30% відповідно. Сумарний прибуток з урахуванням 4% знижки склав 607,57 тис. грн. Пропозиція з 3% знижкою принесе 104,88 тис. грн. додаткового прибутку.

Таблиця 3.5 - Розрахунок ефективності застосування знижок на умовах часткової передоплати для дебіторів категорії «С», грн.

Дебітори	Дебіторська заборгованість без врахування знижки	Дебіторська заборгованість з врахуванням знижки	Зміна	Додатковий прибуток
Надання знижки 3% за умови передоплати 50%				
Контрагент 6	75,90	37,95	-37,95	35,67
Контрагент 7	104,28	52,14	-52,14	49,27
Разом	180,18	867,755	-90,09	84,94
Надання знижки 2% за умови передоплати 30%				
Контрагент 6	75,90	53,13	-22,77	21,25
Контрагент 7	104,28	73,0	-31,28	29,19
Разом	180,18	126,13	54,05	50,44

Джерело: власні розрахунки за даними підприємства

Категорія «С» є менш значимою, тому що величина їх дебіторської заборгованості не має сильного впливу на загальну величину, проте для цієї групи дебіторів також були запропоновані варіанти знижок за умови внесення часткової передоплати 50% та 30% для більш ефективної реалізації аналізованих кредитних умов. При наданні знижок 2% та 3% сума додаткового прибутку може змінюватись від 21,25 тис. грн. до 29,19 тис. грн.

Таким чином, можна дійти висновку, що використання диференційованих знижок за умови внесення попередньої оплати допоможе скоротити величину дебіторської заборгованості, пов'язаної з покупцями підприємства. При цьому ефект можна отримати при використанні знижок на умовах 50% передоплати. При виборі такого варіанта всіма дебіторами, підприємство отримає максимально можливий додатковий прибуток у розмірі 1473,49 тис. грн. Мінімальний прибуток складе 606,55 тис. грн.

3.2 Удосконалення управління дебіторською заборгованістю як фактору ризику неплатежів підприємства

Одним із ключових факторів виникнення ризику неплатежів є дебіторська заборгованість. Це пов'язано із тим, що дебіторська заборгованість може впливати на рентабельність діяльності підприємства. Вона є складовою оборотних активів підприємства, яку можна охарактеризувати як юридично закріплену майбутню економічну вигоду за умови існування впевненості в тому, що рахунки дебіторів будуть оплачені. В іншому випадку, дебіторська заборгованість вважається витратами. Із ростом дебіторської заборгованості збільшується рівень потреби підприємства у фінансуванні оборотних активів.

Дебіторська заборгованість - це відволікання коштів з обороту підприємства внаслідок невиконання дебітором своїх зобов'язань, що може спричинити зниження рівня фінансової стійкості підприємства. Цей факт обумовлений тим, що значна частка оборотних активів може бути втрачена через недобросовісність

контрагентів підприємства. Зростання дебіторської заборгованості на балансі підприємства призводить до додаткових витрат, а саме:

- збільшення роботи з дебіторами, а саме підтримка зв'язку з ними, ведення переговорів, направлення запитів, відрядження співробітників тощо;
- збільшення тривалості обігу дебіторської заборгованості;
- збільшення фінансових втрат підприємства від безнадійної дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість свідчить про наявність ділової активності на підприємстві, попиту на виготовлену продукцію або послуги, що надаються з боку споживачів. Саме тому важливу роль відіграє ефективне управління дебіторською заборгованістю, оскільки у разі відсутності управління або його неефективності підприємство може зіткнутися з появою неконтрольованої дебіторської заборгованості, довгострокове відволікання фінансових ресурсів підприємства та збільшення ризику виникнення безнадійних боргів (неплатежів).

З метою недопущення кризи неплатежів від дебіторів, вважається, що невід'ємною складовою системи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві має бути ефективне управління його кредитною політикою. Управління кредитною політикою підприємства, на думку Собчишина В.М., Драчука С.О. та інших, передбачає як стратегічне, так і оперативне управління з питань забезпечення за певних умов оптимальних значень величини, термінів оплати, інвестицій в дебіторську заборгованість та її частки у вигляді сумнівної заборгованості. За критерій оптимальності величини параметрів дебіторської заборгованості є очікуваний рівень рентабельності, величина якого залежить від розмірів кредитування покупців та обсягу реалізації [19].

Наявність дебіторської заборгованості змушує підприємство вишукувати додаткові джерела фінансових ресурсів для того, щоб забезпечити безперервний виробничий процес. Фінансові ресурси із таких джерел можна називають «інвестиціями у дебіторську заборгованість» [19]. Порядок визначення величини інвестицій у дебіторську заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги)

ТОВ «Сумифітофармація» за періоди дослідження 2020-2022 роки наведений в табл. 3.6.

Таблиця 3.6 - Вихідні дані і розраховані показники для аналізу інвестицій у дебіторську заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги) у ТОВ «Сумифітофармація» за 2020 - 2022 роки

Показник	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	2020	2021	2022	Абсолютні, тис. грн.	Відносні, %
Середньорічна дебіторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги), тис. грн	3844	4142,5	4416,5	572,5	14,9
Собівартість виробництва продукції, тис. грн	14 930	16 086	17 567	2637	17,66
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	22 547	24 290	26 709	4162	18,46
Коефіцієнт відношення собівартості виробництва продукції до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	0,662	0,662	0,658	-0,004	-0,604
Середній період повернення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, днів	63	63	61	-2	-3,17
Середній рівень інвестицій у дебіторську заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги), тис. грн $(p.1 \times p.4 \times p.5 / 365)$	439,2	473,3	485,7	46,5	10,59

Джерело: розраховано на основі ф.1, ф.2 фінансової звітності підприємства і [19].

Аналіз розрахованих показників в табл. 3.6 показав, що за період 2020-2022 роки в ТОВ «Сумифітофармація» відбулося зростання середньорічної дебіторської заборгованості на суму 572,5 тис. грн. або на 14,9%. Одночасно відбулося зменшення коефіцієнта відношення собівартості до чистого доходу від продажу виробленої на підприємстві продукції на 0,004 пункти і зменшення тривалості погашення дебіторської заборгованості за продукцію на 2 дні. Все ці спричинило збільшення середнього рівня інвестицій у дебіторську заборгованість за продукцію на 46,5 тис. грн. або на 10,59%.

В ТОВ «Сумифітофармація» у 2022 році порівняно із 2020 роком разом із скороченням строку погашення дебіторської заборгованості на вироблену продукцію підприємством спостерігається зростання чистого доходу

підприємства від реалізації його продукції на 4162 тис. грн. або на 18,46%. Таким чином, не зважаючи на посилення кредитної політики підприємства його контрагенти продовжують працювати із ТОВ «Сумифітофармація» і скоротили терміни оплати дебіторської заборгованості. Про це свідчить зростання чистого доходу від реалізації продукції у 2022 році порівняно із 2020 роком на 4162 тис. грн. або на 18, 46% і зменшення тривалості на 2 дні оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «Сумифітофармація», який становить 61 день.

Отже, в процесі управління дебіторською заборгованістю підприємства треба приділяти увагу аналізу обсягів інвестування, які вкладаються у дебіторську заборгованість. Ці обсяги залежать від внутрішніх факторів управління діяльністю підприємства в цілому, які наведені в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Фактори та їх вплив на обсяги інвестування в дебіторську заборгованість ТОВ «Сумифітофармація»

Зміна обсягу інвестицій у дебіторську заборгованість залежно від зміни факторів	Зміна факторів			
	величина дебіторської заборгованості	Коефіцієнт співвідношення собівартості й ціни одиниці продукції	Період кредитування покупців	Період прострочення платежу покупців
Збільшення	↑	-	-	-
	-	↑	-	-
	-	-	↑	↑
	-	-	↑	-
	-	-	-	↑
Зменшення	↓	-	-	-
	-	↓	-	-
	-	-	↓	↓
	-	-	↓	-
	-	-	-	↓

Джерело: побудовано на основі [19]

Пропонуються такі способи максимізувати доходність дебіторської заборгованості і звести до мінімуму можливі втрати:

1). Виставлення рахунків. Рахунки покупцям повинні відправлятися протягом 24 годин з часу їх складання. Для прискорення стягнення платежів можна направляти рахунки-фактури покупцям, коли їх замовлення ще обробляються на складі. Можна також виставляти рахунок з інтервалами, якщо

робота виконується протягом певного періоду, якщо нараховувати гонорар авансом, в даному випадку перевага надається здійсненню платежів по закінченню роботи.

2) Захист страхуванням. Можна використовувати страхування кредитів. Цей захід використовується проти непередбачених втрат безнадійного боргу. У процесі прийняття такого рішення необхідно здійснити оцінку очікуваних середніх втрат безнадійного боргу, фінансову здатність підприємства протистояти цим втратам і вартість страхування.

3) Факторинг. Є можливість перепродати права на стягнення дебіторської заборгованості, якщо наслідком такого заходу є чиста економія. Однак угода факторингу передбачає розкриття конфіденційної інформації.

Названі способи оцінки і методи управління дебіторською заборгованістю повинні сприяти зниженню кредитного ризику, тобто ризику неоплати очікуваної грошової суми від боржників. Також заходи по роботі з дебіторами можуть включати: телефонні переговори; відвідування контрагентів; оформлення договорів цесії; розробку схем погашення заборгованості векселями з їх наступною реалізацією та інші заходи.

Практичний досвід показує, що перелічені заходи із повернення дебіторської заборгованості є найбільш дієвими для підвищення ефективності за рахунок внутрішніх резервів підприємства і можуть швидко дати гарний результат. Повернення заборгованості у короткі строки - реальна можливість поповнення дефіцитних оборотних коштів. З точки зору ефективного управління підприємством важливим є не тільки повернути кошти у короткі строки, але і не допускати наступного збільшення заборгованості, сума якої би перевищувала встановлений ліміт. Відповідно перед керівництвом підприємства постає завдання планування і управління дебіторською заборгованістю.

3.3 Розробка ефективної кредитної політики як механізму управління кредитними ризиками

Управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Сумифітофармація» передбачає обов'язкове формування кредитної політики. Наскільки правильною є розроблена кредитна політика можна побачити тільки на практиці в процесі її реалізації. Для цього є обов'язковим здійснювати кількісну оцінку ефективності реалізації кредитної політики підприємства та її коригування внаслідок виявлених недоліків. Це пов'язано з тим, що від умов кредитування покупців залежить виручка від реалізації продукції підприємства. Так, сувора кредитна політика може призвести до зменшення величини виручки, але наслідком дуже м'якої (ліберальної) кредитної політики може бути зростання термінів погашення платіжних боргів, що негативно впливає на фінансовий стан підприємства, зокрема на його платоспроможність, а також може призвести до додаткових витрат, пов'язаних із поверненням боргів [7]. Етапи формування кредитної політики підприємства наведені на рис. 3.1.

Одним із етапів формування кредитної політики підприємства є оцінка кредитоспроможності контрагента на підставі визначених стандартних критеріїв. Кредитоспроможність контрагента зумовлює систему умов, які визначають його здатність залучати кредит в будь-яких формах і в повному обсязі, а також у визначені терміни виконувати всі пов'язані із ним фінансові зобов'язання.

Створення системи стандартів оцінки покупців включає: визначення системи характеристик, які лежать в основі оцінки кредитоспроможності окремих груп покупців. За комерційним кредитом така оцінка, зазвичай, здійснюється за такими критеріями [28]:

- обсяг всіх операцій з покупцями і регулярність їх здійснення;
- ділова репутація покупця;
- платоспроможність покупця;
- ефективність господарської діяльності контрагента;

- стан ситуації на товарному ринку, на якому здійснює свою діяльність контрагент;
- розрахунок обсягів і складу чистих активів, які можуть покрити кредит у випадку неплатоспроможності покупця і відкриття справи про його банкрутство.

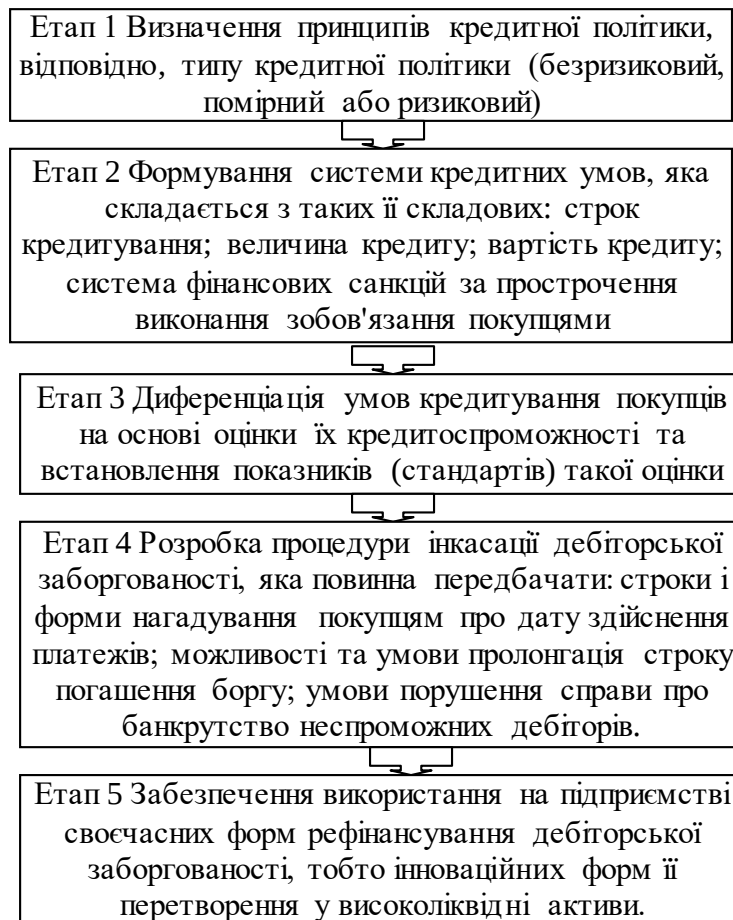


Рисунок 3.1 – Етапи формування ефективної кредитної політики підприємства

Джерело: побудовано на основі [1]

Формування і перевірка інформаційної бази для перевірки кредитоспроможності контрагента має на меті забезпечити точність результатів здійснення такої оцінки. Інформаційна база, яка розробляється для цих цілей, складається із даних, які надаються безпосередньо самими покупцями (їх перелік розробляється в розрізі форм кредиту); даних, які формуються із внутрішніх джерел (якщо угоди з покупцем мають постійний характер); інформації, одержаної із зовнішніх джерел (комерційної банківської установи, яка обслуговує

покупця; інших його партнерів за угодами тощо). Експертиза одержаної інформації здійснюється шляхом логічної її перевірки; в процесі проведення комерційних переговорів з покупцями; шляхом безпосереднього відвідування контрагента (за споживчим кредитом) з метою перевірки стану його майна відповідно обсягам кредитування.

Групування покупців продукції за рівнем кредитоспроможності пропонується робити на основі результатів її оцінки і передбачає такі категорії:

- покупці, яким кредит може бути наданий в максимальному обсязі, тобто на рівні встановленого кредитного ліміту (група «першокласних позичальників»);
- покупці, яким кредит може бути наданий в обмеженому обсязі, який визначається рівнем допустимого ризику неповернення боргу;
- покупці, яким кредит не надається (визначений недопустимий рівень ризику неповернення боргу, який визначається типом обраної кредитної політики).

Диференціація кредитних умов згідно із рівнем кредитоспроможності покупців, наряду із розміром кредитного ліміту, може бути здійснена за такими параметрами як строк надання кредиту; необхідність страхування кредиту за рахунок покупців; форми штрафних санкцій тощо.

Формування процедури інкасації заборгованості передбачає строки і форми попереднього і наступного нагадування покупцям про дату платежів; можливості і умови пролонгації кредитного боргу; умови порушення справи про банкрутство неспроможних дебіторів.

Планування строків і обсягів збільшення і погашення дебіторської заборгованості необхідно проводити комплексно з фінансовим плануванням на підприємстві. У процесі планування продаж підприємству необхідно вказувати, кількість, яка реалізується із виникненням дебіторської заборгованості. Відповідні суми відображаються в плані з руху дебіторської заборгованості.

При формуванні плану надходження грошових коштів, також необхідно зазначати суми, які надходять для погашення заборгованості. При цьому бажано

розбивати на грошові суми і товарно-матеріальні ресурси (у випадку бартеру). Відповідні суми відображаються в плані з руху дебіторської заборгованості.

При формуванні плану продаж може бути визначена допустима величина дебіторської заборгованості і допустимий строк її погашення по кожному великому контрагенту. Це потрібно для того, щоб не допустити неконтрольованого росту заборгованості, забезпечити визначене середнє значення оборотності.

Після складання фінансового плану, слід перевірити, чи вистачає наявних оборотних засобів для функціонування. Якщо їх не вистачає, то необхідно коригувати фінансовий план. Доцільним є складання і аналіз декількох варіантів фінансового плану, які відрізняються за строками і обсягами погашення дебіторської заборгованості.

У процесі фінансового планування важливим є вирішити питання про встановлення загального ліміту дебіторської заборгованості на підприємстві і розподілу цього ліміту між конкретними контрагентами. Порядок вирішення цього питання розглянемо на конкретному прикладі.

Змоделюємо ситуацію, що ТОВ «Сумифітофармація» за 90 днів одержало виручки від реалізації продукції на суму 1800 тис. грн. Дебіторська заборгованість на початок періоду склала 600 тис. грн., на кінець періоду - 790 тис. грн. Запланований на наступний період обсяг продаж - 2 млн грн. (при встановленні ліміту дебіторської заборгованості не більше 550 тис. грн.).

Проаналізувати рівень дебіторської заборгованості допомагають різні показники. Наприклад, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує швидкість одержання підприємством грошових коштів від покупця. Для його визначення розрахуємо середню величину дебіторської заборгованості:

$$ДЗ_{\text{ср}} = (600\,000 + 790\,000) / 2 = 695\,000 \text{ (грн.)}$$

Оборотність середньої величини дебіторської заборгованості:

$$Об_{\text{дз}} = 1\,800\,000 / 695\,000 = 2,59 \text{ (оборотів)}$$

Розрахунок оборотності дебіторської заборгованості в днях, або середній період інкасації ($I_{\text{ср}}$) покаже, чи порушуються строки надходження платежів, а

також ми можемо дізнатися, на який строк в середньому надається відстрочка покупцю.

$$I_{cp} = 90 / 2,59 = 35 \text{ днів}$$

або

$$I_{cp} = 695\,000 / (1\,800\,000 / 90) = 35 \text{ днів.}$$

Планова оборотність дебіторської заборгованості:

$$Об_{дз} = 2\,000\,000 / 550\,000 = 3,64 \text{ (обороти).}$$

Плановий період інкасації:

$$I_{cp} = 90 / 3,64 = 25 \text{ (днів)}$$

Таким чином, досягнення запланованих параметрів в наступному періоді є можливим тільки за умови зменшення відстрочки платежу до 25 днів.

Максимально можлива сума інвестицій в комерційні кредити і дебіторську заборгованість – від 10 до 30%. Відповідно, згідно запланованого на 90 днів обсягу продажів на суму 2 млн. грн. сума із строком кредитування 40 днів, допустимий ліміт дебіторської заборгованості буде складати:

$$ДЛ_{дз} = (2\,000\,000 / 90) \times 40 = 888,9 \text{ (тис. грн)}$$

Загальним показником в управлінні дебіторською заборгованістю підприємства є коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості. Критичним для ТОВ «Сумифітофармація», як показала практика за минулі роки, є 20% простроченої дебіторської заборгованості.

Тенденції зміни стану дебіторської заборгованості підприємства можна проаналізувати з використанням коефіцієнта відволікання оборотних коштів, розрахованого для певного періоду. Зростання цього показника свідчить про збільшення частки дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів підприємства. Це означає, що ліквідність підприємства знижується. Наступає момент вибору між збільшенням обсягів продажів за одночасного росту дебіторської заборгованості і збереженням ліквідності.

ВИСНОВКИ

На підставі результатів проведеного наукового дослідження на базі підприємства ТОВ «Сумифітофармація» можна зробити наступні висновки.

1. Об'єктом наукового дослідження є кредитний ризик, який розглядається в роботі як різновид фінансового ризику, що виникає під час фінансової діяльності суб'єкта господарювання у випадку виникнення несвоєчасної оплати своїх зобов'язань дебіторами. Кредитний ризик пов'язаний із сумнівною дебіторською заборгованістю суб'єкта господарювання. Система управління кредитними ризиками є індивідуальною для кожного суб'єкта господарювання. Вона включає комплекс ефективних превентивних заходів (управлінських рішень) з локалізації реальних та потенційних внутрішніх і зовнішніх загроз для господарської діяльності суб'єкта господарювання.

2. В процесі аналізу активів і пасивів підприємства була встановлена тенденція їх росту. При цьому у структурі активів переважають оборотні активи (80%), 31% у структурі яких складає дебіторська заборгованість. У структурі пасивів досліджуваного підприємства 58% складає власний капітал, 11% - довгостроковий банківський кредит і решту 31% - короткострокові поточні зобов'язання, які включають кредиторську заборгованість. Підприємство має нестійкий фінансовий стан і неліквідний баланс через недостатність ліквідних власних коштів для покриття боргових зобов'язань. Аналіз ліквідності підприємства показав, що їх значення нижче нормативних. Низька ліквідність здатна створювати фінансові проблеми. У підприємства не вистачає коштів, його активи не можна швидко продати, перетворити на готівку, відповідно, виникає ризик заборгованостей, прострочок виплат, нездатність покрити витрати.

Ризик заборгованостей означає, що підприємство не може тривалий час існувати з великою сумою дебіторської заборгованості, оскільки відсутність своєчасно погашених платежів може поставити під загрозу його нормальне функціонування. Тому управлінню і постійному контролю за рівнем дебіторської заборгованості повинна приділятися достатня увага з боку менеджменту ТОВ

«Сумифітофармація». Аналіз показав тенденцію росту дебіторської заборгованості на 8%. Найбільшу заборгованість підприємство має за статтею «товари, роботи, послуги» - майже 73%. Необхідно відзначити зменшення величини дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 4,4 тис. грн., що є позитивним. Також спостерігається збільшення коефіцієнту оборотності та зменшення тривалості даного виду заборгованості, яка у 2022 році складає 60 днів, що свідчить про прискорення погашення дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги, відповідно, зменшення кредитного ризику. Аналіз кредиторської заборгованості, навпаки, показав зростання її суми. В її структурі 43,5% складає кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги. Коефіцієнт оборотності зменшується, а тривалість обороту заборгованості зростає. У 2022 році вона склала 102 дні. Аналіз співвідношення величин дебіторської і кредиторської заборгованості показує, що у 2022 році спостерігається перевищення кредиторської заборгованості порівняно із дебіторською. Це означає, що підприємство використовує кошти кредиторів в якості джерела фінансування своїх дебіторів, а інша частина грошей використовується фірмою для фінансування своїх інших операцій. У 2022 році спостерігалась протилежна ситуація. Таке домінування того чи іншого виду заборгованості призводить до дисбалансу у підсумку. Як збільшення, так і зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості може негативно вплинути на фінансовий стан підприємства.

3. Наявність дебіторської заборгованості змушує підприємство вишукувати додаткові джерела фінансових ресурсів для того, щоб забезпечити безперервний виробничий процес. Аналіз дебіторської заборгованості ТОВ «Сумифітофармація» за період 2020-2022 роки свідчить про зростання середньорічної дебіторської заборгованості на суму 572,5 тис. грн. або на 14,9%. Одночасно відбулося зменшення коефіцієнта відношення собівартості до чистого доходу від продажу виробленої на підприємстві продукції на 0,004 пункти і зменшення тривалості погашення дебіторської заборгованості за продукцію на 2

дні. Все ці спричинило збільшення середнього рівня інвестицій у дебіторську заборгованість за продукцію на 46,5 тис. грн. або на 10,59%.

В ТОВ «Сумифітофармація» у 2022 році порівняно із 2020 роком разом із скороченням строку погашення дебіторської заборгованості на вироблену продукцію підприємством спостерігається зростання чистого доходу підприємства від реалізації його продукції на 4162 тис. грн. або на 18,46%. Таким чином, не зважаючи на посилення кредитної політики підприємства його контрагенти продовжують працювати із ТОВ «Сумифітофармація» і скоротили терміни оплати дебіторської заборгованості. Про це свідчить зростання чистого доходу від реалізації продукції у 2022 році порівняно із 2020 роком на 4162 тис. грн. або на 18, 46% і зменшення тривалості на 2 дні оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «Сумифітофармація», який становить 61 день.

4. Ефективність управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства визначається його кредитною політикою. Головний критерій ефективності кредитної політики - зростання прибутковості з основної діяльності підприємства внаслідок збільшення обсягів продажів (результат лібералізації кредитування) або шляхом прискорення оборотності дебіторської заборгованості (результат жорсткої кредитної політики). Загальна ефективність управління дебіторською заборгованістю підприємства значною мірою залежить від ступеня обґрунтованості допустимих обсягів дебіторської заборгованості, її якості і впливу на розширення обсягів діяльності підприємства, її дохідності, що саме і закладається у кредитну політику підприємства.

Для виявлення основних напрямків зменшення кредитного ризику необхідно, насамперед, з'ясувати проблеми їх виникнення. Серед проблем ТОВ «Сумифітофармація», які виникають на підприємстві через недостатню увагу до організації процесу управління дебіторською заборгованістю, можна назвати такі: невчасно обробляється та аналізується інформація про стан розрахунків з дебіторами; відсутні, або не використовуються регламентуючі документи щодо роботи з простроченою дебіторською заборгованістю; не проводиться оцінка ефективності дій співробітників під час роботи із простроченою дебіторською

заборгованістю; не проводиться оцінка платоспроможності покупців та ефективності комерційного кредитування; не досить детально продумані та прописані умови договорів з покупцями; не проводиться оцінка витрат, пов'язаних з обслуговуванням дебіторську заборгованість.

Метою управління дебіторською заборгованістю є встановлення з покупцями таких договірних відносин та дисципліни взаєморозрахунків, які забезпечуватимуть своєчасне та достатнє надходження коштів. Для удосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Сумифітофармація» пропонуються: розподіл відповідальності між працівниками підприємства і розробка регламенту контролю за дебіторською заборгованістю; розробка регламенту процедури стягнення дебіторської заборгованості; розробка системи кредитних умов, включаючи систему знижок за умови часткової попередньої оплати, метою якої є скорочення величини простроченої заборгованості і виникнення її в майбутньому. Розглядаючи найбільш позитивний сценарій, складається наступний прогноз: використовуючи внутрішню процедуру стягнення, закріплену в розробленому регламенті, максимально можливий додатковий прибуток буде складати складе 1311 тис. грн., а прогнозована величина дебіторської заборгованості буде становити 3323 тис. грн., що на 28,23% менше порівняно із аналогічним показником 2022 року. Проведені розрахунки показали, що використання диференційованих знижок за умови внесення попередньої оплати допоможе скоротити величину дебіторської заборгованості, пов'язаної з покупцями підприємства. При цьому ефект можна отримати при використанні знижок на умовах 50% передоплати. При виборі такого варіанта всіма дебіторами, підприємство отримає максимально можливий додатковий прибуток у розмірі 1473,49 тис. грн. Мінімальний прибуток складе 606,55 тис. грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Атаманчук Ю.М. Особливості формування кредитної політики підприємства по відношенню до покупців. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 6. С. 54-59 URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/6_2015/12.pdf (дата звернення 17.10.2023)
2. Васюков Д.О. Аналіз дебіторської заборгованості як головна складова розробки політики мінімізації кредитних ризиків суб'єкта господарювання. *Science and innovation of modern world*. The 12th International scientific and practical conference (August 10-12, 2023) Cognum Publishing House, London, United Kingdom. 2023. Рр. 264-269 URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2023/08/SCIENCE-AND-INNOVATION-OF-MODERN-WORLD-10-12.08.23.pdf> (дата звернення 26.09.2023)
3. Васюков Д.О. Система ризик-менеджменту на підприємстві – запорука зменшення кредитних ризиків: Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (25-28 квітня 2023 р.) С. 451.
4. Жидєєва Л.І., Мельник А.О. Створення резерву сумнівних боргів: проблеми та шляхи їх вирішення. *Ефективна економіка*. 2017. №4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5547> (дата звернення 02.08.2023).
5. Зубкова В.І., Мироненко О.С. Вплив дебіторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства. URL: <http://dspace.nbuiv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/91501/09-Zubkova.pdf?sequence=1> (дата звернення 02.08.2023).
6. Інтегрована система управління ризиками банку : монографія / Н.П. Шульга, В.І. Міщенко, Л.Л. Анісімова та ін. ; за заг. ред. Н.П. Шульги. Київ : Київський нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 440 с. URL: <https://knute.edu.ua/file/MjIxNw==/8055d28d9c19d27fcb6a65c40ee81262.pdf> (дата звернення 02.08.2023).
7. Каховська, О., Спірідонова, К., & Кірнос, О. (2023). Особливості управління дебіторською заборгованістю в умовах кризи неплатежів. *Економічний простір*, (185), 54-58. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/185-10> (дата звернення 12.11.2023)

8. Кредитний ризик: оцінка та інструменти управління в обліку за міжнародними стандартами. URL: <https://devisu.ua/index.php/uk/stattia/kreditniy-rizik-ocinka-ta-instrumenti-upravlinnya-v-obliku-za-mizhnarodnimi-standartami-> (дата звернення 12.08.2023).

9. Кручак Л. В. Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання. *Економічний аналіз*: зб. наук. праць. Тернопіль: Видавн.-поліграф. центр Тернопільського нац. економ. ун. «Економічна думка». 2016. Том 25. № 2. С. 93-98. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/8339/1/13.pdf> (дата звернення 02.08.2023).

10. Лактіонова О.А. Резерв сумнівних боргів. *АктивСофт*: веб-сайт: URL: <https://aktiv.ua/ua/materials/articles/rezerv-somnitelnyh-dolgov> (дата звернення 02.08.2023).

11. Лактіонова О. А. Управління фінансовими ризиками: навчальний посібник. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса. 2020. 256 с. URL: https://r.donnu.edu.ua/bitstream/123456789/1460/1/%D0%9D%D0%B0%D0%B2%D1%87%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%A3%D0%A4%D0%A0%2027_10_2020.pdf (дата звернення 12.09.2023).

12. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : монографія. Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. 400 с.

13. Методичний посібник щодо аспектів управління ризиками, як складової системи внутрішнього контролю у розпорядника бюджетних коштів. Київ. Міністерство фінансів України. 2022. 22 с.

14. Мордань Є.Ю., Соломаха А.О. Системний підхід до управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2019. № 2. С. 70-79. URL: <https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/media/attachments/2019/12/17/9-70-79.pdf> (дата звернення 02.08.2023).

15. Мордань Є.Ю., Шереметинська О.В. Управління дебіторською заборгованістю на підприємствах хлібопекарської промисловості URL:

<https://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/12045/1/23.pdf> (дата звернення 02.08.2023)

16. Ніколаєнко Ю. В. Світовий досвід та сучасні тенденції у галузі управління кредитним ризиком. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4525> (дата звернення 01.08.2023 р.).

17. Польова О.Л., Фурман І.В. Принципи управління дебіторською заборгованістю аграрних підприємств на регіональному рівні. URL: <http://repository.vsau.org/getfile.php/1754.pdf> (дата звернення 02.08.2023)

18. Сметанко О.В. Внутрішній аудит кредитної політики як ефективний інструмент управління підприємством. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010, № 2. Т. 2. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_2_2/pdf/024-028.pdf (дата звернення 02.8.2023).

19. Собчишин В.М., Драчук С.О., Джангіров О. Г., Домбровський А.Ю. Управління дебіторською заборгованістю підприємства з метою уникнення кризи неплатежів. *Ефективна економіка*. 2020. №11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2020/60.pdf (дата звернення 12.09.2023)

20. СУМИФІТОФАРМАЦІЯ, ТОВ. Бізнес Пропозиція. URL: <https://biznes-pro.ua/company/sumifitofarmatsi/> (дата звернення 10.06.2023)

21. Теоретичні основи управління фінансовими ризиками. URL: https://nmetau.edu.ua/file/konspekt_lektsiy_upravlinnya_finansovimi_rizikami.pdf (дата звернення 02.08.2023).

22. Томчук О.Ф., Сидоренко І.М. Методика проведення аналізу дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Фінанси, облік, банки*. 2019. № 1 (24). С. 94-101.

23. Швець О.В. Сутність кредитного ризику і підходи щодо його визначення та оцінювання. URL: [ird.gov.ua/sep/sep20131\(99\)/sep20131\(99\)_407_ShvetsOV.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20131(99)/sep20131(99)_407_ShvetsOV.pdf) (дата звернення 01.08. 2023)

24. Berg, H. L. T. (2016). Working capital management: Evidence from Norway. *International Journal of Managerial Finance*, 12(3), 295-313. <https://doi.org/10.1108/IJMF-01-2016-0012>

25. Cheng, N. S., & Pike, R. (2003). The trade credit decision: Evidence of UK firms. *Managerial and Decision Economics*, 24(6-7), 419-438. <https://doi.org/10.1002/mde.1049>

26. Lazaridis, I., & Tryfonidis, D. (2006). The relationship between working capital management and profitability of listed companies in the Athens Stock Exchange. *Journal of Financial Management and Analysis*, 30(76), 1-12. Retrieved from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=931591

27. Mahato, J., & Jagannathan, U. K. (2016). Impact of working capital management on profitability : Indian telecom sector. *Journal of Management & Commerce*, 2(2), 17-23. Retrieved from http://www.msruas.ac.in/pdf_files/Publications/MCJournals/August2016/Paper3.pdf

28. Najib H.S. Farhan, Mosab I. Tabash and Mohammad Yameen (2020). The relationship between credit policy and firms' profitability: empirical evidence from Indian pharmaceutical sector. *Investment Management and Financial Innovations*, 17(2), 146-156. doi:10.21511/imfi.17(2).2020.12