



Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України
Харківський регіональний інститут державного
управління НАДУ при Президентіві України

Навчальна дисципліна “Фінансовий менеджмент”

Тема 7

УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ



Викладач: доцент, д.держ.упр., професор кафедри управління
персоналом та економіки праці

СТАТІВКА Наталія Валеріївна

План лекції

1. Активи як об'єкт фінансового менеджменту.
2. Управління необоротними активами.
3. Політика управління оборотними активами.
4. Управління товарно-матеріальними запасами.
5. Управління дебіторською заборгованістю.
6. Управління грошовими активами.



1

Активи як об'єкт фінансового менеджменту

Все майно, яким володіє підприємство і яке відображене в його балансі, називається **активами підприємства**.

Активи є економічними ресурсами підприємства у формі сукупних майнових цінностей, що використовуються у господарській діяльності з метою одержання прибутку.

Необоротні активи - це активи підприємства, термін експлуатації або погашення яких перевищує один рік. Складові елементи необоротних активів включають:

- нематеріальні активи;
- незавершене будівництво;
- основні засоби;
- довгострокові фінансові інвестиції;
- довгострокову дебіторську заборгованість;
- відстрочені податкові активи;
- інші необоротні активи.

Оборотні активи - грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи дванадцяти місяців з дати Балансу.

КЛАСИФІКАЦІЯ АКТИВІВ

за формами функціонування

- матеріальні активи;
- нематеріальні активи;
- фінансові активи.

за характером участі в господарському процесі швидкості обороту

- оборотні активи;
- необоротні активи.

за характером обслуговування видів діяльності

- операційні активи;
- інвестиційні активи.

за характером фінансових джерел формування

- валові активи;
- чисті активи.

за ступенем ліквідності

- активи в абсолютно ліквідній формі;
- високоліквідні активи;
- середньоліквідні активи;
- малоліквідні активи;
- неліквідні активи.

за характером володіння

- власні активи;
- арендовані активи;

Операційний цикл - проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг.

Складові елементи оборотних активів включають:

- запаси (виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція);
- товари;
- векселі одержані;
- дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- дебіторська заборгованість за розрахунками (з бюджетом, за виданими авансами, з нарахованих доходів, із внутрішніх розрахунків);
- інша поточна дебіторська заборгованість;
- поточні фінансові інвестиції;
- грошові кошти та їх еквіваленти;
- інші оборотні активи.

Процес формування активів підприємства пов'язаний з трьома основними етапами його розвитку на різних *стадіях життєвого циклу*:

1. Створення нового підприємства.
2. Розширення, реконструкція та модернізація діючого підприємства.
3. Формування нових структурних одиниць діючого підприємства, дочірніх підприємств, філій.

Характеризуючи активи як об'єкт управління, слід враховувати особливості формування і використання їх складових елементів, а також їх переваг і недоліків у процесі функціонування. Зокрема, необоротні активи використовуються тривалий час, свою вартість на продукт, що виробляється, переносять частками у розмірі суми нарахованої амортизації. Тобто, необоротні активи є найменш мобільною частиною майна підприємства. Оборотні активи споживаються протягом одного операційного циклу, тобто є досить мобільними. Тому їх відтворенню фінансові менеджери повинні приділяти першочергову увагу



2

УПРАВЛІННЯ
НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ

Управління необоротними активами полягає у фінансовому забезпеченні своєчасного їх оновлення і високій ефективності використання.

Основні завдання управління необоротними активами :

1 Аналіз відтворення і використання необоротних активів підприємства в попередньому періоді:

- 1) Дослідження динаміки обсягу необоротних активів, зокрема, темпів їх росту у порівнянні з темпами росту обсягів виробництва і реалізації продукції, обсягів оборотних активів.
- 2) Вивчення складу операційних необоротних активів підприємства і динаміки їх структури.
- 3) Оцінка стану необоротних активів.
- 4) Розрахунок періоду обороту операційних необоротних активів.
- 5) Вивчення інтенсивності оновлення операційних необоротних активів у періоді, що аналізується.
- 6) Оцінка рівня ефективності використання операційних необоротних активів у періоді, що вивчається.

2 Оптимізація загального обсягу і складу операційних необоротних активів підприємства з урахуванням виявлених у процесі аналізу можливих резервів підвищення продуктивного використання операційних необоротних активів у плановому періоді.

3 Забезпечення своєчасного оновлення операційних необоротних активів підприємства на основі визначення необхідного рівня інтенсивності оновлення окремих груп операційних необоротних активів, розрахунку загальної суми активів, що підлягають оновленню, вибору форм і встановлення вартості оновлення різних груп активів.

4 Забезпечення ефективного використання необоротних активів підприємства, що спрямоване на підвищення коефіцієнтів рентабельності й виробничої віддачі необоротних активів.

5 Оптимізація структури джерел фінансування операційних необоротних активів: 1) власний капітал; 2) власний і позичковий капітал.

Враховуються такі *фактори*:

- сума і рівень власного капіталу підприємства;
- вартість довгострокового фінансового кредиту у порівнянні з рентабельністю залучених нових необоротних активів;
- співвідношення власного і позичкового капіталу, що визначає рівень фінансової стійкості підприємства;
- доступність довгострокового фінансового кредиту для підприємства.

Важливим джерелом фінансування необоротних активів є їх оренда (лізинг). При цьому необхідно враховувати переваги і недоліки оренди.

3

ПОЛІТИКА
УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ

Політика управління оборотними активами полягає у формуванні необхідного обсягу і складу оборотних активів і оптимізації структури джерел їх фінансування.

Послідовність розробки і реалізації політики управління оборотними активами така:

- аналіз оборотних активів підприємства у попередньому періоді;
- моделювання величини оборотних активів і факторів, що її визначають;
- розрахунок планової потреби в оборотних активах;
- вибір стратегії їх фінансування;
- визначення політики комплексного оперативного управління оборотними активами і поточними зобов'язаннями;
- пошук напрямків прискорення оборотності оборотних активів.

Аналіз оборотних активів. На цьому етапі вивчається динаміка обсягу оборотних активів, а саме: темпи зміни середньої їх суми у порівнянні з темпами зміни обсягу реалізації продукції і середньої суми усіх активів; динаміка питомої ваги оборотних активів у загальній сумі активів підприємства.

Аналізується динаміка складу оборотних активів у розрізі основних їх видів. Вивчаються темпи зміни кожного з цих видів оборотних активів у порівнянні з темпами зміни обсягів виробництва і реалізації продукції. Оцінюється рівень ліквідності оборотних активів.

Вивчається оборотність оборотних активів, тривалість операційного, виробничого і фінансового циклів підприємства.

Тривалість обороту оборотних активів розраховується за такою формулою:

$$O = \frac{C \times T}{P},$$

де O – термін обороту оборотних активів (днів);

T – тривалість періоду, за який обчислюється оборотність (днів);

C – середня вартість оборотних активів;

P – обсяг реалізованої продукції.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів (K_o) розраховується за такою формулою:

$$K_o = \frac{P}{C},$$

Тривалість операційного циклу підприємства (в днях) розраховується за таким алгоритмом:

- Термін обороту середнього залишку грошових активів
- + Термін обороту товарно-матеріальних запасів
- + Термін обороту запасів готової продукції
- + Термін інкасації дебіторської заборгованості

= Тривалість операційного циклу

Тривалість виробничого циклу підприємства (період обороту матеріальних елементів оборотних активів) розраховується за таким алгоритмом:

- Термін обороту середнього залишку запасів сировини, матеріалів і напівфабрикатів
- + Термін обороту середнього залишку обсягу незавершеного виробництва
- + Термін обороту середнього залишку запасів готової продукції

= Тривалість виробничого циклу

Тривалість фінансового циклу характеризує тривалість обігу власних обігових коштів підприємства без урахування можливостей використання кредиторської заборгованості як джерела коштів підприємства для фінансування його поточних потреб.

Тривалість фінансового циклу обчислюється за таким алгоритмом:

$$\begin{aligned} & \text{Тривалість операційного циклу} \\ & + \text{Термін інкасації дебіторської заборгованості} \\ & - \text{Термін погашення кредиторської заборгованості} \\ \hline & = \text{Тривалість фінансового циклу} \end{aligned}$$

Моделювання величини оборотних активів і факторів, що її

визначають. Для забезпечення ритмічного виробництва і реалізації продукції підприємство повинно мати у достатній кількості запаси сировини, матеріалів, сплачувати транспортні та інші послуги, нести витрати, пов'язані зі зберіганням запасів, надавати відстрочки платежу покупцям тощо. При цьому постійно виникає потреба у ліквідних грошових коштах, тобто у власних оборотних засобах, що постійно перебувають в обороті підприємства. Їх мінімальна величина повинна бути **не менше 10%** загальної суми оборотних активів.

Величину *власного оборотного капіталу* розраховують на основі бухгалтерського балансу двома способами:

$$\begin{array}{l} \text{ВОК} \\ \text{ВОК} \end{array} \begin{array}{l} / \\ \backslash \end{array} \begin{array}{l} \text{ВК+ДЗ-НА} \\ \text{ОА-ПЗ} \end{array}$$

де *ВОК* – власний оборотний капітал;

ВК – власний капітал;

ДЗ – довгострокові зобов'язання;

НА – необоротні активи;

ОА – оборотні активи;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Важливим показником, що характеризує достатність чи брак грошових коштів для фінансування оборотних активів, є **поточні фінансові потреби**, який розраховується у трьох формах:

- 1) в абсолютній сумі;
- 2) у відсотках до обороту (виручки від реалізації продукції);
- 3) у відносній величині.

Абсолютна сума поточних фінансових потреб обчислюється за такою формулою:

$$ПФП = ОА - ГЗ - КЗ,$$

де **ПФП** – поточні фінансові потреби;

ОА – оборотні активи;

ГЗ – грошові засоби;

КЗ – кредиторська заборгованість.

Відносна величина **ПФП** дорівнює:

$$ПФП_{\%} = \frac{ПФП}{ВР_{\text{д}}},$$

де **ПФП_%** – відносна величина **ПФП**;

ВР_д – середньоденна виручка від реалізації продукції.

Вибір стратегії фінансування оборотних активів.

У теорії фінансового менеджменту виділяють *три стратегії* фінансування оборотних активів виходячи зі ставлення фінансового менеджера до вибору джерел покриття змінної їх частини (наприклад, оборотні активи, потреба в яких підвладна сезонним коливанням) (рис. 1).

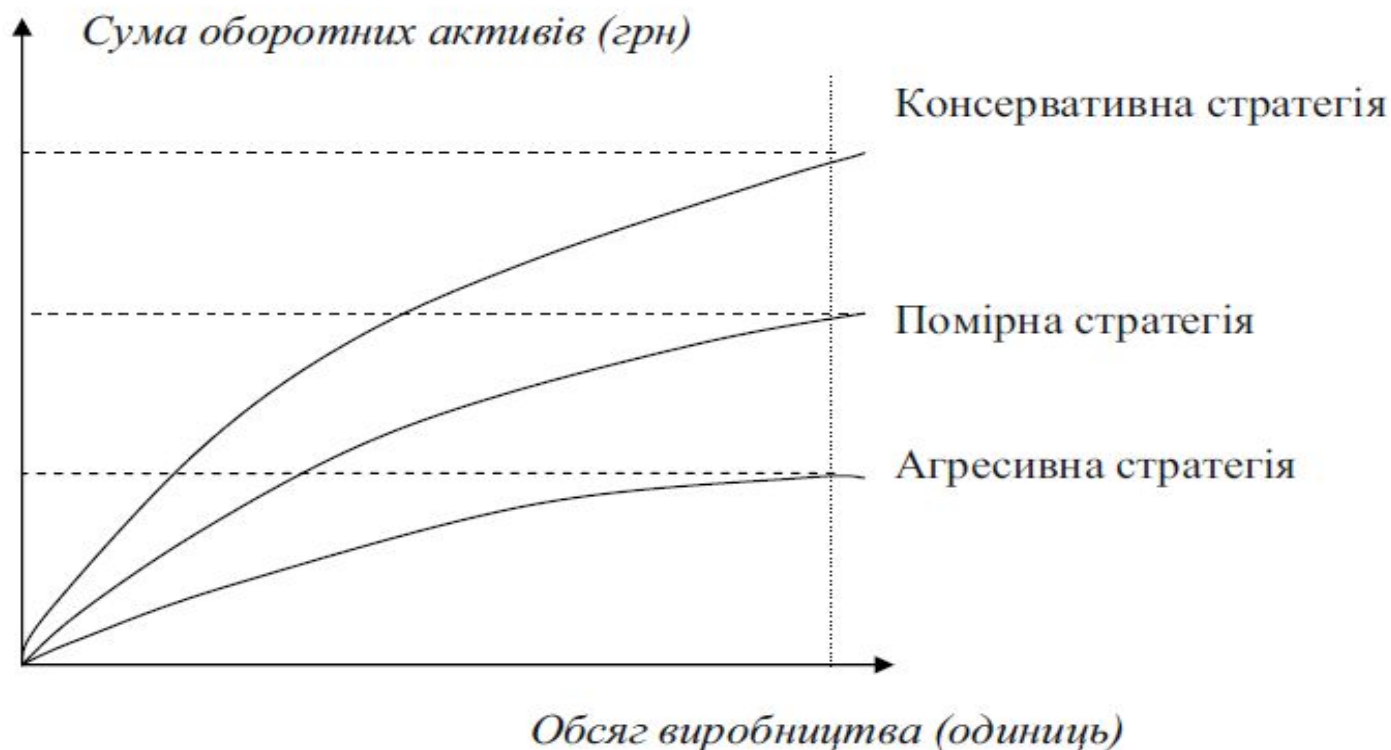


Рис. 1. Рівні оборотних активів для трьох стратегій фінансування оборотного капіталу

Ознакою **агресивної стратегії** управління поточними пасивами є значна питома вага (більше 50%) короткострокових позичок у загальній сумі джерел засобів. За таких умов підвищується сила впливу фінансового левериджу. Зростають постійні витрати за рахунок відсоткових платежів за позичками. Збільшується сила впливу операційного левериджу, що свідчить про зростання підприємницького ризику.

Ознакою **консервативної стратегії** управління поточними пасивами є відсутність або низька питома вага короткострокових позичок у загальній сумі пасивів підприємства.

Для **помірної стратегії** фінансування оборотних активів характерним є середній рівень короткострокових позичок у загальній сумі пасивів підприємства.

Альтернативні стратегії фінансування оборотних активів подано в табл. 1.

Альтернативні стратегії фінансування оборотних активів підприємства

Стратегії фінансування оборотних активів	Моделі фінансування оборотних активів
<p style="text-align: center;">Агресивна Консервативна Помірна</p>	<p style="text-align: center;">ДДФ=НА+ПОА або КП=3ОА ДДФ=НА+ПОА+3ОА або КП=0 ДДФ=НА+ПОА+0,5*3ОА або КП=0,5*3ОА,</p>
<p>де НА – необоротні активи ОА – оборотні активи (ОА=ПОА+3ОА) ПОА – постійна частина оборотних активів; 3ОА – змінна частина оборотних активів; КП – короткострокові пасиви; ДП – довгострокові пасиви; ВК – власний капітал; ДДФ – довгострокові джерела фінансування (ДДФ=ВК+ДП)</p>	

Комплексне оперативне управління оборотними активами і поточними зобов'язаннями.

Зміст даного завдання полягає:

- у виборі оптимального рівня і раціональної структури оборотних активів з урахуванням специфіки діяльності кожного підприємства;
- у визначенні розміру і структури джерел фінансування оборотних активів.

Розрізняють три типи політики комплексного оперативного управління оборотними активами: ***агресивний, консервативний і помірний.***

Ознаки ***агресивної політики*** управління оборотними активами полягають у наступному:

- відсутність обмежень у нарощуванні поточних активів;
- наявність значної суми грошових засобів на рахунку в банку;
- значні запаси сировини і готової продукції;
- велика сума дебіторської заборгованості;
- питома вага поточних активів у загальній сумі усіх активів висока;
- період оборотності оборотних активів тривалий.

Перевагою такої політики фінансування оборотних коштів є зменшення ризику неплатоспроможності, а ***недоліком*** - незабезпечення підвищення економічної рентабельності активів.

Консервативна політика управління поточними активами передбачає:

- обмеження зростання поточних активів;
- достатня визначеність ситуації господарювання: відомі обсяги продажу, термін надходжень коштів і платежів, необхідний обсяг запасів і час їх споживання;
- питома вага поточних активів у загальній сумі усіх активів низька;
- період оборотності оборотних засобів короткий.

Перевагою такої політики фінансування оборотних коштів є забезпечення високого рівня економічної рентабельності активів, а **недоліком** - високий ризик виникнення неплатоспроможності при порушенні синхронності термінів надходжень і виплат грошових коштів підприємства.

Помірна політика управління оборотними активами посідає проміжне становище. Для неї характерним є середній рівень рентабельності та оборотності активів.

Політика комплексного оперативного управління оборотними активами і поточними зобов'язаннями базується на поєднанні стратегії формування і стратегії джерел фінансування таких активів (табл.).

Таблиця

Можливе поєднання стратегії формування і стратегії фінансування оборотних активів

<i>Стратегії управління фінансуванням оборотних активів</i>			
<i>Стратегії управління формуванням оборотних активів</i>	Агресивна	Помірна	Консервативна
Агресивна	+	+	-
Помірна	+	+	+
Консервативна	-	+	+

Примітка:

доцільне поєднання стратегії (+);
недоцільне поєднання стратегії (-).

Напрями прискорення оборотності оборотних активів.

Вирішення завдання підвищення оборотності оборотних коштів полягає у скороченні періоду обороту кожного з найбільш вагомих складових елементів поточних активів, зокрема, запасів матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції, дебіторської заборгованості.

Основними напрямками підвищення оборотності оборотних коштів можуть бути:

- зменшення витрат на замовлення і зберігання товарно-матеріальних запасів на основі їх формування з використанням оптимальної партії замовлення;
- встановлення прогресивних норм витрат сировини, матеріалів, пального;
- заміна дорогих видів матеріалів і пального на дешевші без зниження якості продукції;
- систематична перевірка стану складських запасів;
- застосування ABC-методу контролю товарно-матеріальних запасів і дебіторської заборгованості;
- зменшення суми оборотних коштів, що відволікаються у незавершене виробництво;
- удосконалення виробничого менеджменту і менеджменту персоналу;
- удосконалення кредитної політики підприємства і грошових розрахунків;
- застосування сучасних методів рефінансування дебіторської заборгованості.

4

УПРАВЛІННЯ
ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ

Управління запасами полягає в оптимізації розміру і структури запасів товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ), мінімізації витрат з їх обслуговування і забезпечення ефективного контролю за їх рухом.

Мета управління ТМЦ - забезпечення безперебійного процесу виробництва та реалізації продукції з дотриманням оптимального їх запасу.

Завдання управління запасами включає:

- аналіз ефективності їх формування і використання;
- обчислення оптимального розміру замовлення основних груп поточних запасів;
- розробка систем управління запасами;
- ефективний контроль за рухом запасів на підприємстві.

Аналіз ефективності формування і використання запасів. Вивчаються показники загальної суми запасів матеріальних цінностей, зокрема темпи її динаміки, питома вага в обсязі оборотних активів. Досліджується структура запасів у розрізі їх видів і основних груп, виявляються сезонні коливання їх розмірів. Аналізуються показники оборотності запасів. Виявляються основні фактори, що спричинили вплив на формування цих показників.

Коефіцієнт оборотності запасів (K_3) :

$$K_3 = \text{Виручка від реалізації} / \text{Середня вартість запасів}$$

Тривалість одного обороту запасів (T_3) :

$$T_3 = \text{Кількість днів у періоді} / \text{Коефіцієнт оборотності запасів}$$

Аналізується обсяг і структура поточних витрат щодо розміщення, зберігання і обслуговування запасів. Такі витрати поділяються на три групи:

- пов'язані зі зберіганням запасів (поточні витрати);
- витрати на розміщення і приймання замовлень на запаси;
- витрати, що виникають у разі недостатнього рівня обсягів запасів.

1

Поточні витрати

Ця група витрат включає:

- витрати на функціонування складу – заробітна плата з відрахуваннями, витрати на освітлення, опалення, навантажувально-розвантажувальні роботи, утримання приміщень, обладнання і механізмів;
- амортизацію, оренду приміщень;
- амортизацію обладнання і механізмів складу;
- втрати від псування, крадіжок;
- вартість перевезення між складами.

Залежно від підприємства, поточні витрати коливаються в межах від 3 до 20% вартості товарних запасів. Вони є прямо пропорційними середньому показникові обсягів запасів підприємства.

2 *витрати, пов'язані з замовленням*, є фіксованими незалежно від середніх розмірів запасів. Ця група витрат включає:

- заробітну плату з відрахуваннями на соціальне страхування працівників служб товаропостачання, відповідальних за вивчення ринку, проведення переговорів, оформлення документів, контроль за дотриманням термінів постачання ресурсів, кількості та якості товарів, що поставляються;
- заробітну плату з відрахуваннями на соціальне страхування працівників бухгалтерії, відповідальних за реєстрацію і оплату рахунків;
- додаткові витрати на роботу цих служб (оплата оренди приміщень, опалення, освітлення, обладнання кабінетів, поштові витрати тощо);
- витрати на відрядження службовців.

Залежно від підприємства, розмір цих витрат може сягати 1-2% загальної суми замовлень.

3 *витрати, пов'язані з дефіцитом запасів* визначаються специфікою конкретного підприємства. Вони складаються з таких елементів:

- додаткових витрат на вимушене термінове придбання чи самостійне виготовлення матеріалів;
- витрат на зупинку і повторний запуск виробничого процесу;
- втраченого прибутку від реалізації продукції, яку не вдалося виготовити і продати внаслідок відсутності відповідних матеріалів;
- втрата репутації підприємства тощо.

Оптимальний розмір замовлення запасів (EOQ) - це така кількість замовлень запасів, коли витрати (1-а і 2-а групи) на них будуть мінімальними.

Розрахунок поточних витрат (1-а група). Ці витрати можна обчислити, помноживши середню за період величину запасів ($Q/2$) на вартість зберігання одиниці запасу протягом періоду (C_v). За умови, що витрати запасів за одиницю часу постійні, тобто рівень запасів змінюється лінійно, середній рівень запасів дорівнює половині розміру замовлення (Q):

$$\text{Поточні витрати} = C_v \cdot \frac{Q}{2}$$

Розрахунок фіксованих витрат, пов'язаних із замовленням (2-а група). Позначимо витрати на розміщення одного замовлення через C_o . Нехай D – потреба в запасах на період (рік, квартал), Q – розмір одного замовлення. Тоді кількість замовлень за період можна розрахувати, поділивши потребу D на розмір одного замовлення Q . Витрати на замовлення за період дорівнюють витратам на одне замовлення, помножене на кількість замовлень. Формула розрахунку така:

$$\text{Витрати на виконання замовлень} = C_o \cdot \frac{D}{Q}$$

Загальна величина витрат за період (TC) складе:

$$TC = \text{Поточні витрати} + \text{Витрати на виконання замовлень}$$

$$TC = C_v \cdot \frac{Q}{2} + C_o \cdot \frac{D}{Q}$$

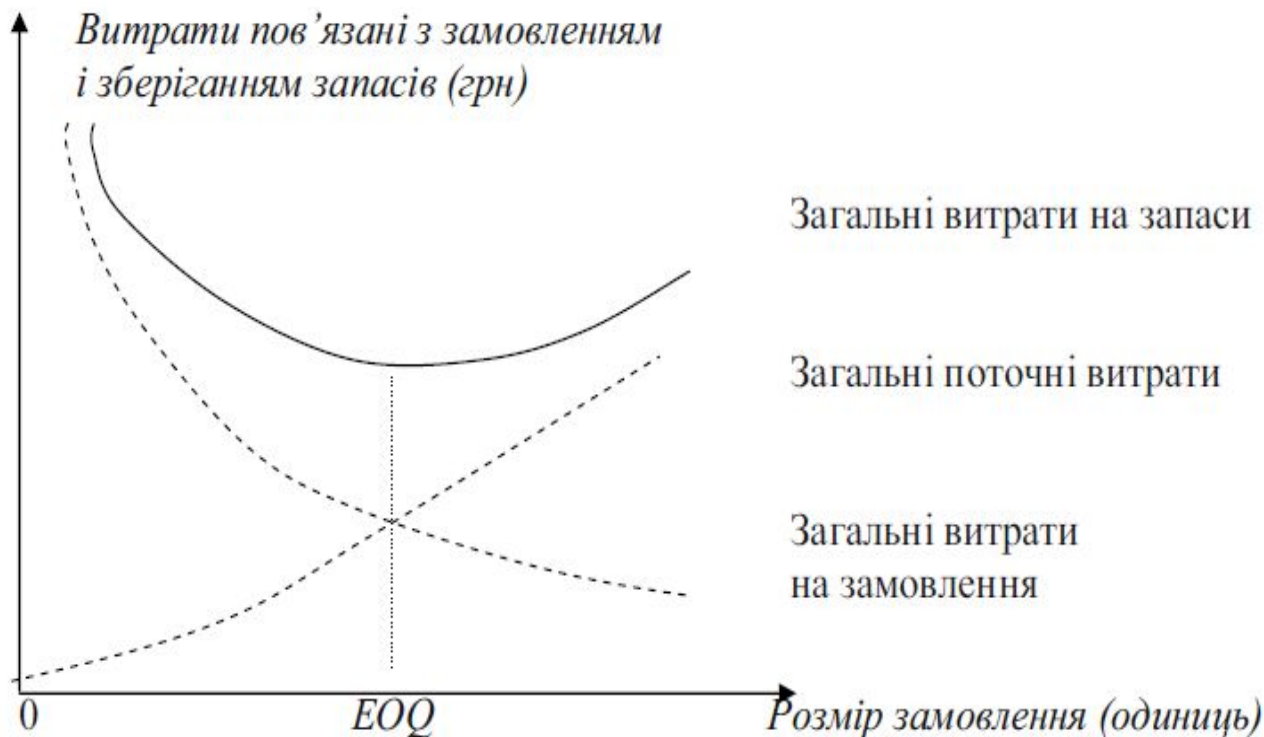
Для визначення *оптимального розміру замовлення (EOQ)* (модель *Уілсона*) необхідно знайти таке його значення Q , за якого загальні витрати будуть мінімальні. Для цього розраховують похідну функції загальних витрат по Q , прирівнюючи її до нуля:

$$\frac{d(TC)}{d(Q)} = 0; \text{ звідки } Q^2 = \frac{2C_0 \cdot D}{C_v};$$

Обмеження моделі EOQ:

- прогнозування продажу має бути досить точним;
- продаж слід розподілити рівномірно протягом року;
- замовлення мають надходити в чітко визначений час.

$$Q = \sqrt{\frac{2C_0 \cdot D}{C_v}}$$





Задача 1.

На фірмі використовується 380 одиниць матеріалу в місяць, вартість кожного замовлення дорівнює 240 грн., вартість зберігання кожної одиниці матеріалу – 14 грн.

Необхідно визначити:

- 1) Чому дорівнює оптимальний розмір замовлення?
- 2) Скільки замовлень слід зробити?
- 3) Як часто необхідно робити кожне замовлення?

При розв'язанні слід використовувати формулу моделі Уілсона.

Системи управління запасами.

Метод червоної лінії. Це спосіб управління запасами, за якого на внутрішніх стінках контейнерів, де зберігаються товари, червона лінія вказує на те, що настав час робити нове замовлення.

Метод двох контейнерів. Це спосіб управління запасами, за якого наступне замовлення робиться після того, як один з контейнерів спустошується.

Ці методи застосовуються для дрібних товарно-матеріальних цінностей.

Комп'ютеризовані системи. Застосовуються у великих компаніях, що особливо спеціалізуються на роздрібній торгівлі, де зберігаються тисячі найменувань продукції.

Система „саме вчасно“. Це система управління запасами, за якої виробник координує виробничий процес з постачальниками таким чином, аби сировина і матеріали прибули саме тоді, коли вони необхідні для виробництва.

Обов'язкові умови, необхідні для ефективного використання системи „саме вчасно“:

- концентрація виробника і постачальника за географічним принципом;
- надійна якість;
- налагоджена система постачальників;
- налагоджена транспортна система;
- гнучкість виробництва;
- невеликі партії поставок;
- ефективна система приймання матеріалів і навантажувально-розвантажувальних робіт;

Контроль запасів

Мета контролю запасів - своєчасне розміщення замовлення на поповнення запасів і залучення у господарський оборот надлишково сформованих їх видів.

Найбільший практичний інтерес представляє **метод ABC- контролю товарно-матеріальних запасів**. Згідно з цим методом запаси поділяються на три категорії в міру важливості окремих їх видів залежно від питомої ваги у кількості та вартості товарно-матеріальних цінностей.

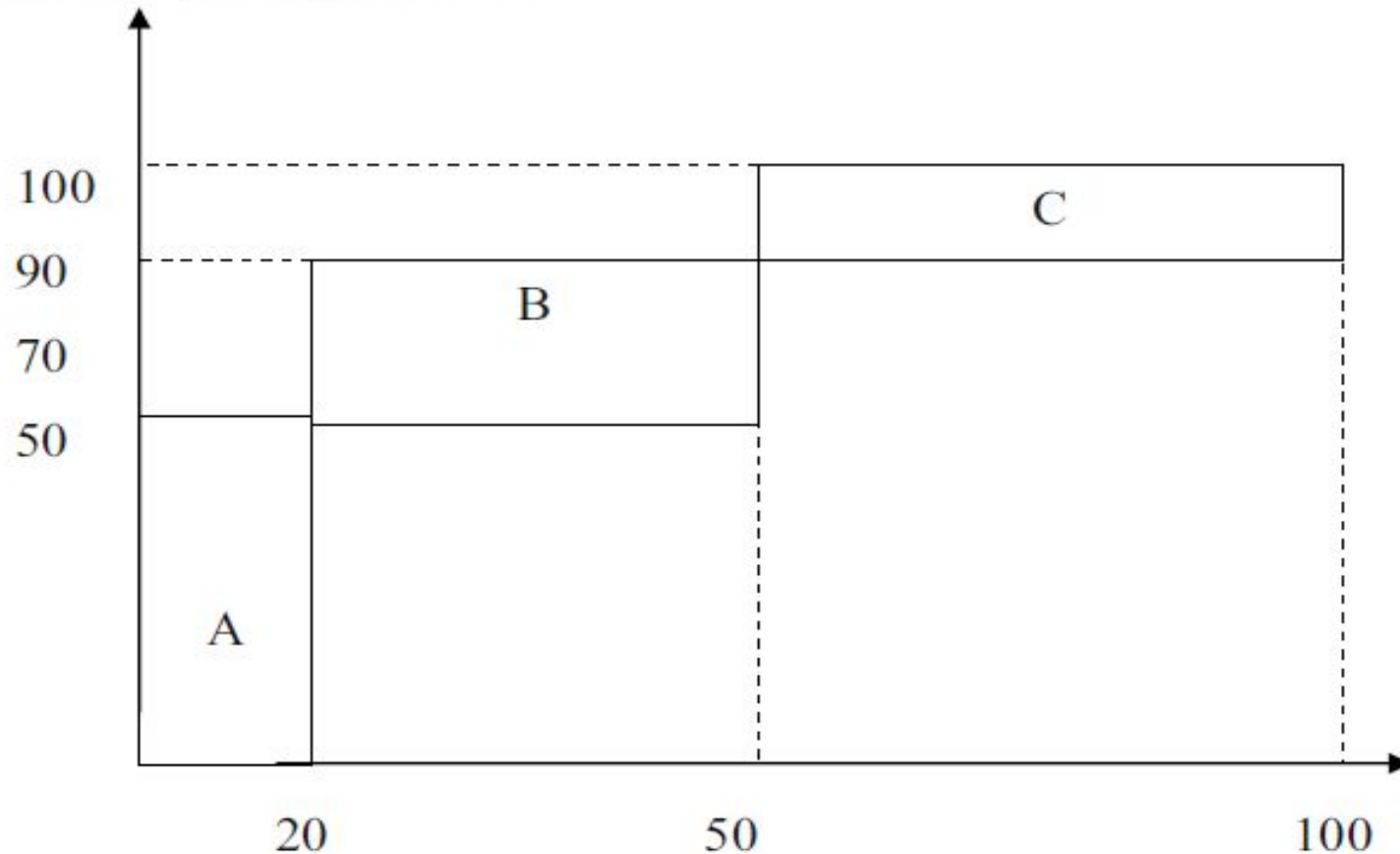
Категорія А включає обмежену кількість найбільш цінних видів ресурсів, які потребують постійного і ретельного обліку та контролю. Для цих ресурсів є обов'язковим розрахунок оптимального розміру замовлення (70% їх вартості припадає на 20% видів матеріалів).

Категорія В складається з тих видів запасів, які меншою мірою важливі для підприємства і які оцінюються та інвентаризуються щомісяця (20% їх вартості припадає на 30% видів матеріалів).

Категорія С включає широкий асортимент малоцінних видів запасів, що закуповуються у великій кількості (10% їх вартості припадає на 50% видів матеріалів).

Графічне зображення ABC-контролю запасів

Співвідношення різних категорій
запасів у їх вартості, %



Співвідношення різних категорій
запасів у їх кількості, %

5

УПРАВЛІННЯ
ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Управління дебіторською заборгованістю полягає в розробці та реалізації ефективної кредитної політики, спрямованої на розширення обсягу реалізації продукції.

Мета управління дебіторською заборгованістю - визначення оптимального її обсягу та забезпечення своєчасної інкасації боргу.

Основними *завданнями* управління дебіторською заборгованістю є:

- 1) аналіз стану розрахунків з дебіторами;
- 2) визначення стандартів кредитоздатності покупців продукції;
- 3) формування ефективних умов надання кредиту;
- 4) розробка політики і процедури стягнення боргів;
- 5) забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості;
- 6) організація ефективного контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

Завдання аналізу стану розрахунків з дебіторами - виявити розміри і динаміку невиконаної заборгованості, причини її виникнення чи зростання.

НЕВИПРАВДАНА ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ – це заборгованість, яка виникає у зв'язку з невиконанням договірної та розрахункової дисципліни покупцями продукції підприємства, тобто це прострочена заборгованість. На розмір боргів впливають такі фактори:

<i>Зовнішні</i>	<i>Внутрішні</i>
1. Стан розрахунків у країні.	1. Кредитна політика підприємства.
2. Ефективність грошово-кредитної політики НБУ.	2. Професіоналізм фінансових менеджерів.
3. Рівень інфляції.	3. Види розрахунків.
4. Вид продукції.	4. Стан контролю за дебіторською заборгованістю.
5. Кон'юнктура товарного ринку.	

У процесі аналізу стану та руху дебіторської заборгованості використовуються такі показники:

1) коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість:

де $Kв_{\partialз}$ - коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість;

$ДЗ$ - сума дебіторської заборгованості підприємства;

$ОА$ - сума оборотних активів підприємства;

$$Kв_{\partialз} = \frac{ДЗ}{ОА},$$

2) середній період інкасації дебіторської заборгованості підприємства:

де $I_{\partialз}$ - середній період інкасації дебіторської заборгованості підприємства, днів;

$ДЗ$ - середній залишок дебіторської заборгованості підприємства в аналізованому періоді;

$ВР_0$ - сума одноденної виручки від реалізації продукції в аналізованому періоді;

$$I_{\partialз} = \frac{\overline{ДЗ}}{ВР_0},$$

3) кількість оборотів дебіторської заборгованості підприємства:

де $О_{\partialз}$ - кількість оборотів дебіторської заборгованості підприємства в аналізованому періоді;

$ВР$ - виручка від реалізації продукції в аналізованому періоді;

$ДЗ$ - середній залишок дебіторської заборгованості підприємства в аналізованому періоді;

$$O_{\partialз} = \frac{ВР}{\overline{ДЗ}},$$

4) коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості:

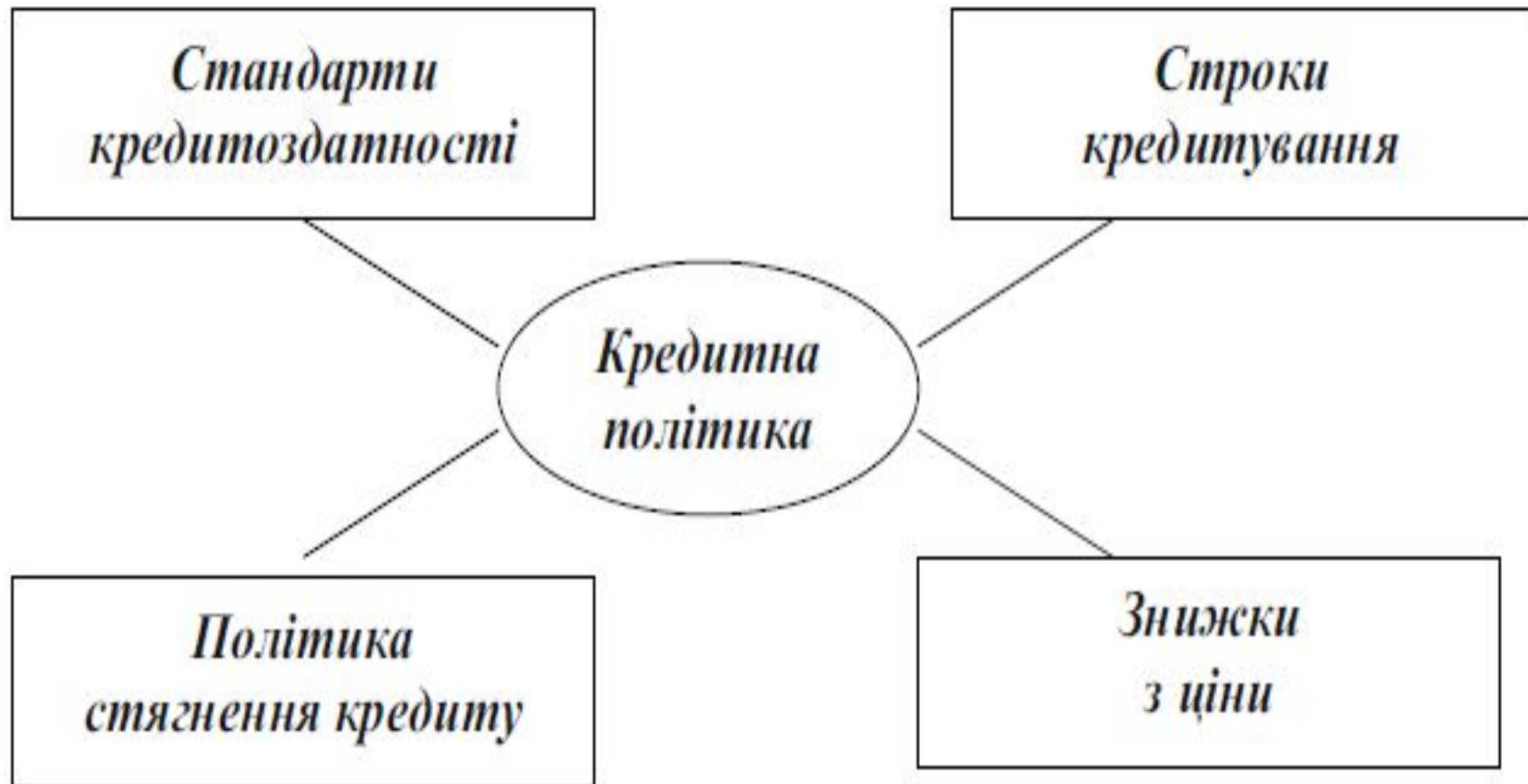
де $Кп_{\partialз}$ - коефіцієнт прострочення дебіторської заборгованості;

$ДЗ_n$ - сума дебіторської заборгованості, що не оплачена у передбачений термін;

$ДЗ$ - сума дебіторської заборгованості підприємства.

$$Кп_{\partialз} = \frac{ДЗ_n}{ДЗ},$$

Важливим контрольованим показником, що впливає на обсяг продажу, є *кредитна політика* підприємства, яка складається з чотирьох змінних



СТАНДАРТИ КРЕДИТОЗДАТНОСТІ - це мінімальний рівень кредитоспроможності потенційного покупця на одержання товарів підприємства в кредит.

Для оцінки доцільності зміни стандартів кредитоздатності підприємства необхідно порівняти рентабельність продажу і необхідну дохідність інвестицій у додаткову дебіторську заборгованість. Якщо прибуток від додаткових обсягів продажу значно перевищує показник необхідного прибутку від додаткових інвестицій у дебіторську заборгованість, то підприємству доцільно знизити стандарти кредитоздатності претендентів на отримання кредиту. Оптимальна кредитна політика підприємства полягає у послабленні правил надання кредиту до тих пір, доки граничний прибуток від додаткових обсягів продажу не зрівняється з прибутком від капіталу, інвестованого з необхідною дохідністю в дебіторську заборгованість, для забезпечення цього продажу.

УМОВИ КРЕДИТУВАННЯ - це умови, що включають період кредитування та запропоновані покупцям знижки.

Період кредитування - це загальна тривалість часу, протягом якого покупець повинен сплатити рахунок за товари, що придбані ним у кредит. Наприклад, підприємство реалізує товари за умов „2/10, чисті 30”.

Термін „2/10” означає, що якщо рахунок буде оплачено протягом 10 днів з дня виставлення рахунку-фактури, покупцю буде надана знижка у розмірі 2%.

Термін „чисті 30” вказує на те, що якщо покупець не скористається цією знижкою, повна оплата товару повинна бути виконана ним протягом 30 днів. Таким чином, **період кредитування** складає 30 днів.

За умови, коли прибуток від додаткового продажу перевищує прибуток на основі вимог необхідної прибутковості інвестицій у додаткову дебіторську заборгованість, збільшення терміну кредитування є доцільним, і навпаки.

Знижка за ранні платежі - це зменшення ціни купівлі чи продажу, виражене у відсотках, яка надається у разі оплати рахунка-фактури раніше встановленого терміну. Цей захід стимулює покупців, які купують товари в кредит, оплачувати рахунки якомога швидше.

За умови, коли вигода від прискорення процесу стягнення платежів перекидає витрати, які несе підприємство при збільшенні пропонованої знижки за швидку оплату рахунка, надання знижки є доцільним, і навпаки.

ПОЛІТИКА СТЯГНЕННЯ БОРГІВ - це процедура, якої дотримується підприємство під час стягнення сум за своїми рахунками до отримання (відправлення листів, телефонні дзвінки, особисте відвідування боржника, заходи юридичного характеру тощо).

Основним чинником, що визначає цю політику, є сума, яка витрачається на процедури стягнення дебіторської заборгованості.

Щоб забезпечити максимальний економічний ефект кредитної політики і політики стягнення дебіторської заборгованості, доцільно змінювати їх у комплексі. Таким рішенням визначається найбільш вигідна комбінація стандартів кредитоздатності, періоду кредитування, політики стосовно знижок за ранню оплату і витрат, пов'язаних зі стягненням платежів.

РЕФІНАНСУВАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ - це прискорене її переведення в інші форми оборотних активів.

Основні форми рефінансування дебіторської заборгованості такі:

- факторинг;
- облік векселів, виданих покупцями продукції;
- форфейтинг.

Факторинг - це фінансова операція, за якої підприємство-продавець передає право отримання грошей за платіжними документами за відвантажену продукцію комерційному банку або факторинговій компанії за певну винагороду.

Облік векселів, виданих покупцями продукції, - це така фінансова операція з їх продажу банку або іншій фінансовій установі за певною (дисконтною) ціною, що встановлюється залежно від їх номіналу, терміну погашення і облікової вексельної ставки. Зазначена операція може бути здійснена тільки щодо переказного векселя.

Форфейтинг являє собою фінансову операцію щодо рефінансування дебіторської заборгованості з експортного товарного кредиту шляхом передавання переказного векселя на користь банку зі сплатою йому комісійної винагороди.

КОНТРОЛЬ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ - це процес перевірки виконання і забезпечення реалізації усіх управлінських рішень стосовно руху і своєчасної інкасації дебіторської заборгованості.

Такий контроль організується у межах побудови загальної системи фінансового контролю на підприємстві як самостійний його блок. Одним з видів таких систем є „АВС-контроль дебіторської заборгованості”. Принципи побудови такої системи ідентичні АВС-контролю запасів.

Критерієм ефективності реалізації кредитної політики підприємства є така умова:

$$\Delta ВП \geq \Delta Вндз + \Delta Вб + \Delta Вз,$$

де $\Delta ВП$ - зміна суми валового прибутку підприємства від збільшення продажу продукції в кредит;

$\Delta Вндз$ - зміна витрат на підтримання дебіторської заборгованості;

$\Delta Вб$ - зміна витрат від безнадійних боргів;

$\Delta Вз$ - зміна витрат на надання знижок.



Дякую за увагу !