

Дробишева О.О., к. е. н.,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Гречка А.О., магістрант
Запорізька державна інженерна академія

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЙОГО ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ

Дробишева О.О., Гречка А.О. Шляхи оптимізації дебіторської заборгованості промислового підприємства з метою підвищення рівня його платоспроможності. У статті визначено економічну сутність платоспроможності підприємства та шляхи, які сприяють її підвищенню та підтриманню ефективної господарської діяльності. Визначено, що катастрофічне збільшення дебіторської заборгованості безпосередньо зумовлює виникнення кредиторської заборгованості вітчизняних підприємств і, в більшості випадків, призводить до втрати їх платоспроможності. Запропоновано систему оптимізації дебіторської заборгованості, яка дозволяє своєчасно вживати заходи для покращення фінансового стану та пошуку шляхів удосконалення управління і підвищення платоспроможності.

Ключові слова: платоспроможність, ліквідність, дебіторська заборгованість, інкасація дебіторської заборгованості, оптимальний обсяг дебіторської заборгованості.

Дробишева А.О., Гречка А.А. Пути оптимизации дебиторской задолженности промышленного предприятия с целью повышения уровня его платежеспособности. В статье определена экономическая сущность платежеспособности предприятия и пути, которые способствуют ее повышению и поддержанию эффективной хозяйственной деятельности. Определено, что катастрофическое увеличение дебиторской задолженности непосредственно обуславливает возникновение кредиторской задолженности отечественных предприятий и, в большинстве случаев, приводит к утрате их платежеспособности. Предложена система оптимизации дебиторской задолженности, которая позволяет своевременно принимать меры для улучшения финансового состояния и поиска путей совершенствования управления и повышения платежеспособности.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, дебиторская задолженность, инкассация дебиторской задолженности, оптимальный объем дебиторской задолженности.

Drobysheva O.O., Grechka A.O. Ways to optimize accounts receivable of industrial enterprise in order to increase its solvency level. The article determines the economic essence of financial solvency of an enterprise and ways that contribute to its improvement and maintenance of effective operation. It is established that catastrophic increase in accounts receivable directly predetermines the formation of accounts payable of domestic enterprises and, in most cases, leads to the loss of their financial solvency. A system for optimizing accounts receivable, which allows timely implementing measures to improve financial state and search for ways to improve management and increase solvency, is proposed.

Key words: financial solvency, liquidity, accounts receivable, collection of counts receivable, optimal size of accounts receivable.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки суб'єкти господарювання зазнають значних ризиків, тому стан фінансових ресурсів повинен відповідати умовам ринку і потребам підприємства. На платоспроможність підприємства основний вплив має структура його активів і капіталу, а також організація і стан оборотних активів та джерел їх формування. Підвищення платоспроможності підприємства, тобто його можливість виробляти необхідні платежі і розрахунки в певні терміни, залежать як від припливу грошових коштів дебіторів, покупців і замовників, так і від відтоку коштів для виконання платежів до бюджету, розрахунків з постачальни-

ками і іншими кредиторами підприємства – ключовий фактор його фінансової стабільності.

На сучасному етапі розвитку національної економіки, в умовах політичної кризи та політичної нестабільності, підтримання ліквідності на достатньому рівні та залишатися платоспроможними є однією з найважливіших умов господарської діяльності будь-якого підприємства. Тому сьогодні важливою задачею для вітчизняних підприємств є пошук способів ефективного управління дебіторською заборгованістю, яку уникнути неможливо, але за умови вдосконалення цього процесу можливо зміцнити фінансову спроможність суб'єктів підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі методологічні, методичні й організаційні аспекти аналізу та управління дебіторською заборгованістю досліджували західні науковці, зокрема, Й. Ворст, П. Ревентлоу, Дж. Депалленса, Дж. Джоборда, російські вчені – Н.М. Вахрушина, В.В. Ковальов, М.М. Крейніна, М.С. Абрютіна, А.В. Грачов, Е.І. Уткін, А.Д. Шеремет та вітчизняні вчені-економісти – О.Є. Чорна, Т.В. Момот, О.Л. Польова, Л.М. Блашак, Г.В. Блакита, І. Гнеушева, А.В. Ружицький та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає у докладному аналізі процесу управління дебіторською заборгованістю, а також розробці шляхів її оптимізації для забезпечення ліквідності балансу та платоспроможності підприємства в цілому.

Виклад основних результатів. Для повноцінного функціонування підприємства в сьогоденних умовах, кожне підприємство має дбати про хороші показники платоспроможності.

При розробці політики раціонального управління платоспроможністю підприємства розробляється комплекс заходів, спрямованих на забезпечення прискорення оборотності окремих видів поточних активів.

Аналіз фахової літератури свідчить про наявність різних тлумачень сутності поняття «платоспроможність підприємства». Крім того, протиріччя в методичних підходах до розрахунку показників, що формують рівень та загальну оцінку платоспроможності підприємства, свідчить про ототожнення даного поняття з ліквідністю підприємства одними авторами та з фінансовою стійкістю – іншими науковцями.

Платоспроможність підприємства визначається як здатність покриття всіх зобов'язань підприємства (короткострокових та довгострокових) усіма активами [6, с. 187].

Ліквідність підприємства – це спроможність своєчасно перетворювати активи на гроші з метою виконання необхідних платежів, становить одну із необхідних умов забезпечення платоспроможності. При цьому окремі вчені стверджують, що «платоспроможність ширше поняття, ніж ліквідність» [11, с. 184], а інші стверджують, що «ліквідність більш містке поняття» [12, с. 368].

Отже, платоспроможність характеризує здатність підприємств своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями.

Існують такі резерви відновлення та підвищення платоспроможності підприємств:

- 1) Продаж зайвого устаткування, матеріалів і залишків готової продукції;
- 2) Запровадження прогресивної технології і автоматизації виробництва;
- 3) Забезпечення фінансової участі персоналу в санації підприємства;
- 4) Вирішення проблеми енергоспоживання;
- 5) Використання нових ефективних технологій;

6) Збільшення валового прибутку за рахунок зменшення витрат [2, с. 20].

Щодо політики управління платоспроможністю на підприємстві, вона має включати наступні заходи:

- 1) орієнтація на більше число дебіторів для мінімізації ризику несплати одним або декількома великими дебіторами;
- 2) встановлення ліміту на максимальну суму кредиту, а також термінів, на які кредити будуть надані;
- 3) внесення в договір пункту про санкції за порушення умов співпраці;
- 4) слідкування за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості;
- 5) надання знижок дебіторам за умови дострокового погашення позики;
- 6) страхування ризиків;
- 7) оцінка ділової репутації і платоспроможності дебіторів;
- 8) створення резерву сумнівних боргів;
- 9) створити спеціальний підрозділ для регулювання дебіторської заборгованості, або скористатись послугами аутсорсингових компаній.

До основних напрямів удосконалення управління платоспроможністю слід віднести покращення управління дебіторської заборгованістю, запасами та грошовими потоками підприємства.

Система управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загального управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації розміру цієї заборгованості та забезпеченні її своєчасної оплати [3, с. 34].

Неконтрольоване збільшення дебіторської заборгованості, тобто вилучення засобів з обороту, призводить до зниження платоспроможності підприємства, зниження його конкурентної переваги на ринку і загалом справляє негативний вплив на фінансову стійкість підприємства. Крім того, нестача фінансових ресурсів може покриватися за рахунок кредитних ресурсів, які також є нині дуже дорогими. Фінансові служби підприємства мають постійно стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій спроможності підприємства і потребує залучення додаткових коштів, а перевищення кредиторської заборгованості може призвести до неплатоспроможності підприємства.

Надмірна величина дебіторської заборгованості в активах підприємства є однією з найбільш гострих проблем сучасності, адже в кризових умовах економіки України дотримуватись фінансової дисципліни досить важко, а іноді й зовсім неможливо. Це часто призводить до втрати підприємствами платоспроможності та ліквідності через гостру нестачу грошових коштів, які «завантажені» у складі дебіторської заборгованості [2, с. 19].

Таким чином, зниження дебіторської заборгованості призведе до збільшення платоспроможності підприємства, його конкурентної переваги на ринку і загалом покращить фінансову стійкість підприємства.

Так, в непростих умовах економічної кризи кількість проблемних контрагентів ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат», які несвоєчасно погашають заборгованість, постійно зростає. У той же час своєчасне обслуговування позичальником його боргу дуже важливо для успішного розвитку та стабільної діяльності підприємства-кредитора.

Управління дебіторською заборгованістю – важлива ділянка роботи фінансових і бухгалтерських служб підприємства. Організація оптимального режиму руху дебіторської заборгованості прямо впливає на мету діяльності підприємства в ринкових умовах – отримання доходів і прибутку.

Як відомо, для ефективного управління дебіторською заборгованістю на підприємстві необхідно формувати банк даних про дебіторів і їх платежі.

На підприємствах інформацію про заборгованість клієнтів можна отримати тільки на підставі первинних облікових документів (договори, виставлені рахунки). Незважаючи на те, що в останні роки на підприємстві ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат» була формально впроваджена система управління дебіторською заборгованістю, облік по ній до теперішнього часу ведеться досить поверхнево. Так, зведені дані за поточними боргами, надані бухгалтерією, дозволяють визначити тільки сумарний залишок дебіторської заборгованості покупця на певну дату. При цьому використовується в обліку форма зведеної таблиці, яка не дає ніякої інформації про те, яка частина дебіторської заборгованості прострочена і коли слід підприємству очікувати надходження платежів.

На промислових підприємствах діють такі умови розрахунків з покупцями, при яких частина суми, зазначеної в договорі, справляється у вигляді передоплати (наприклад, протягом 10 днів з моменту підписання договору); на решту суми підприємства надають покупцям відстрочку платежу від 15 до 30 днів (після відвантаження або отримання продукції покупцем). Як показує практика, ці умови платежів не дотримуються, про що свідчить зростання залишку дебіторської заборгованості від року до року і значна питома вага простроченої заборгованості. Так, на підприємстві ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат», в середньому, заборгованість до 1 місяця складає майже 30%, від 2-х місяців до півроку – майже 40% загальної суми заборгованості.

На підприємстві ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат» можна визначити такі актуальні проблеми щодо управління дебіторською заборгованістю, а саме:

1) відсутній необхідний контроль за станом розрахунків з покупцями, особливо за простроченими заборгованостями;

2) не дотримуються певні умови кредитування дебіторів;

3) не проводиться оцінка кредитоспроможності покупців і оцінка ефективності надання їм товарного кредиту;

4) відсутні дані про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості та уповільненням її оборотності;

5) функції збору коштів, аналізу дебіторської заборгованості та прийняття рішень про надання товарного кредиту розподілені між різними підрозділами, при цьому на підприємствах не існує регламентів взаємодії;

б) немає відповідальних за кожен етап [12, с. 371].

Основними завданнями підприємства в області управління дебіторською заборгованістю є оптимізація загального розміру цієї заборгованості та забезпечення своєчасної її інкасації.

Для вирішення вказаних завдань пропонуються конкретні заходи щодо вдосконалення системи обліку та контролю дебіторської заборгованості, які полягають у наступному.

Необхідно визначити критичний термін оплати за договорами, тобто такий термін, не пізніше якого повинні бути здійснені платежі за наданими товарним кредитами. У свою чергу, щоб мати можливість контролювати критичний термін оплати, потрібно враховувати тривалість відстрочки платежу, а також дату виникнення дебіторської заборгованості.

Моментом виникнення дебіторської заборгованості вважається дата переходу права власності на продукцію від продавця до покупця, встановлена в договорі (це може бути дата підписання договору, відвантаження товару зі складу продавця, дата надходження продукції до покупця) [13, с. 31]. Тому для спрощення розрахунку критичного терміну оплати рекомендується виділити типові для підприємства умови надання відстрочки платежу. Дані щодо сум дебіторської заборгованості з зазначенням тривалості відстрочки, а також критичного терміну оплати доцільно зводити в таблицю, наприклад, в кінці кварталу, півріччя, року.

Таким чином, реалізується можливість обліку періоду відстрочки платежу і часу перебування товарів у шляху. Менеджери, відповідальні за надходження дебіторської заборгованості, можуть контролювати своєчасність платежів і при необхідності реагувати на виникнення прострочених зобов'язань з боку дебіторів.

На підприємствах виникають труднощі з розподілом платежів в разі, коли кілька виставлених рахунків погашаються одним платіжним дорученням або, навпаки, коли один рахунок погашається декількома платіжними дорученнями. В цьому випадку не завжди ясно, за що розплатився дебітор і який з рахунків прострочений. Дана проблема пов'язана в основному зі специфікою роботи підприємства, коли додаткові угоди не укладаються і поставляється

продукція одного найменування. У зв'язку з цим, рекомендується використовувати метод «ФІФО», тобто вважати, що покупці спочатку погашають найбільш ранній з виставлених і неоплачених рахунків.

Рекомендується формувати звіт про списання дебіторської заборгованості для контролю надходження платежів і ведення статистики середньої суми простроченого платежу по групах дебіторів і окремо по найбільш великим з них. На підставі представлених даних, підприємство може оцінити зростання витрат, пов'язаний з незапланованим відволіканням коштів з обороту (вартість залучення коштів), а також обґрунтувати розмір пені, які закладаються в договір.

Використовуючи запропоновані рекомендації, підприємство отримує можливість значно підвищити точність планування надходження грошових коштів від дебіторів. Це спрощуватиме процедуру побудови бюджету руху грошових коштів в частини прогнозування грошових надходжень.

Рекомендується вести реєстр інкасації дебіторської заборгованості при складанні прогнозу руху грошових коштів на підприємстві. На підставі реєстру обчислюються відповідні коефіцієнти інкасації (відсоток від загальної суми платежу в певний інтервал часу).

Рекомендується розраховувати коефіцієнти інкасації в розрізі не тільки клієнтів, але і номенклатури продукції, що відвантажується. Це зв'язано з тим що період оборотності у різних товарних позицій різний, відповідно будуть відрізнятися терміни повернення грошових коштів.

Отже, на підставі коефіцієнтів інкасації можна прогнозувати конкретні терміни надходження коштів на підприємство. У свою чергу, на підставі інформації про надходження грошових коштів можна досить точно прогнозувати касові розриви і планувати залучення додаткового фінансування.

Крім перерахованих рекомендацій, підприємству ТОВ «Запорізький титаномагнієвий завод» необхідно вдосконалювати кредитну політику. Щоб досягти максимального економічного ефекту від кредитної політики ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат» необхідно орієнтуватися на певний інтегрований показник ефективності функціонування підприємства як цілісної фінансово-економічної системи. З цією метою можна використовувати детерміновану модель Д. Корсакова, яка розглянута в роботі В. Р. Боярко «Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства» [1, с. 49].

В основу моделі покладена ідея максимізації рентабельності капіталу (r), яка характеризує величину прибутку, що припадає на 1 грошову одиницю капіталу, інвестованого в активи підприємства (формула 1):

$$r = \frac{I + k \cdot D}{C + (1 - k) \cdot D \cdot T \cdot 1/T_0}, \quad (1)$$

де I – валовий прибуток підприємства без обліку дебіторської заборгованості, гр. од.;

k – норма прибутку, яка визначається як відношення валового прибутку до чистого доходу від реалізації;

C – активи підприємства без обліку вкладень у дебіторську заборгованість, гр. од.;

T_0 – середній період обороту активів підприємства, дні;

T – середній період обороту дебіторської заборгованості, тобто середній час відстрочки платежів дебіторів, дні;

D – загальний обсяг продажів дебіторам [1, с. 49].

Збільшення дебіторської заборгованості буде зручним підприємству лише за умови, що нарощування продажів у кредит буде призводити до зростання рентабельності активів.

Математично дотримання цієї умови забезпечується, якщо похідна має позитивне значення. Провівши відповідне диференціювання виразу (формула 2), можна отримати наступну нерівність для знаходження оптимального обсягу дебіторської заборгованості:

$$T < \frac{k \cdot C \cdot T_0}{(1 - k) \cdot I}. \quad (2)$$

Таким чином, граничний період обороту дебіторської заборгованості (права частина нерівності), понад якого збільшення її обсягів стає не вигідним підприємству, залежить від таких факторів:

– по-перше, норма прибутку підприємства: чим вище рентабельність продажів без дебіторської заборгованості, тим більше може бути граничний період обороту дебіторської заборгованості;

– по-друге, прибуток підприємства без обліку дебіторської заборгованості: чим він нижчий, тим граничним є період обороту дебіторської заборгованості;

– по-третє, капітал, вкладений в діяльність підприємства, без урахування інвестицій в дебіторську заборгованість: чим він більше, тим тривалішою є граничний період обороту дебіторської заборгованості;

– по-четверте, середній термін обороту активів підприємства: чим він більше, тим предельнее період обороту дебіторської заборгованості [1, с. 50].

Згідно приведеної моделі визначимо граничний термін обороту дебіторської заборгованості для ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат», за даними, поданих у таблиці 1.

Граничний період обороту дебіторської заборгованості ($T_{кр}$) для даного підприємства становить:

$$T_{кр} = \frac{k \times C \times T_0}{(1 - k) \times I} = \frac{0,1347 \times 4480255 \times 13,3}{(1 - 0,1347) \times 603621} = \frac{8026422}{522313} = 15,37$$

Оскільки фактичний період обороту дебіторської заборгованості склав 127 дні і є триваліше розрахованого його граничного рівня (15,37 днів), то нарощення дебіторської заборгованості є не вигідним для даного підприємства з позиції підви-

щення рентабельності. При цьому, якщо плановий одноденний чистий дохід від реалізації становитиме 12275 тис. грн. (4480255 тис. грн. / 365 дн.), борги дебіторів перед підприємством не повинні перевищувати 68861,5 тис. грн. ($15,37 \times 4480255$ тис. грн.).

Таблиця 1
Вихідні дані для оптимізації обсягу дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат» за критерієм зростання рентабельності, тис. грн.

Показник	тис. грн.
Валовий прибуток	603621
Чистий дохід від реалізації	4480255
Норма прибутку, %	13,47
Активи підприємства (середньорічна величина) без обліку дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги), тис. грн.	337470
Тривалість обороту активів підприємства, дн.	13,3
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дн.	127
Середній темп приросту доходу від реалізації, %	61,8

Таким чином, застосована для підприємства модель Д. Корсакова є ефективним засобом обґрунтування управлінських рішень щодо доцільності збільшення або скорочення продажу з відстрочкою платежу. Вона дозволяє оптимізувати обсяги продажу за групами покупців з різними термінами оплати купленої продукції і максимізувати рентабельність активів.

Однак застосування даної оптимізаційної моделі є доцільною лише для тих підприємств, які мають фінансово стійкий стан, є платоспроможними в поточному і перспективному періодах, до яких відноситься і ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат». Для підприємств у кризовому і нестійкому фінансовому станах, для яких, як правило, характерною є збитковість активів, її використання дасть помилкові результати оцінки.

Крім прибутковості, ефективність управління оборотними засобами підприємства і його здатність генерувати позитивні грошові потоки від операційної діяльності визначається показниками ділової активності.

В основу оптимізації обсягів дебіторської заборгованості підприємства може бути закладена ідея оптимального скорочення обігу дебіторської заборгованості. У загальному випадку визначення оптимального терміну обігу дебіторської заборгованості ($T_{ДЗ}^{opt}$) може здійснюватися як в цілому по дебіторською заборгованістю підприємства, так і окремо по кожній її статті за формулою 3:

$$T_{ДЗ}^{opt} = TO_{ДЗ} - TO_{\Delta ГГ} = \frac{360}{ЧД} \cdot ДЗ - \frac{360}{ЧД} \cdot \Delta ГГ. \quad (3)$$

У даній моделі оптимальний обсяг дебіторської заборгованості визначається за формулою 4:

$$ДЗ_{opt} = \frac{T_{opt}^{\Delta ГГ}}{360} \cdot ЧД. \quad (4)$$

При цьому вихідним моментом оптимізації є встановлення необхідного обсягу приросту грошових коштів підприємства, тобто обсягів продажу, які здійснюються без відстрочення терміну платежу [1, с. 49]. Одним із шляхів обґрунтування такого бажаного приросту є орієнтація на забезпечення нормативного рівня показника абсолютної платоспроможності в плановому періоді. Так, у західній практиці грошові кошти та їх еквіваленти в балансі підприємства повинні складати не менше 10% поточних зобов'язань.

Розрахуємо оптимальний обсяг дебіторської заборгованості ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат», по моделі оптимізації строків її звернення за даними таблиці 2.

Таблиця 2
Вихідні дані для оптимізації обсягу дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат» з метою забезпечення платоспроможності, тис. грн.

Показник	Значення
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,013
Поточні зобов'язання (середньорічна вартість кредит. заборг.), тис. грн.	1300971
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	127
Чистий дохід від реалізації	4480255
Середній темп приросту доходу від реалізації, %	61,8

Приріст грошових коштів підприємства, який необхідний для забезпечення встановленого значення показника абсолютної платоспроможності на рівні 0,2-0,35, буде становити:

$$\Delta ГГ = (0,3 - 0,013) \times 1300971 = 373379 \text{ тис. грн.}$$

Розрахований за формулою (3) оптимальний термін обігу дебіторської заборгованості становить:

$$T_{ДЗ}^{opt} = 127 - \frac{360}{4480255 \cdot 1,618} \cdot 373379 = 109 \text{ дні}$$

За умови зростання доходу від реалізації на 61,8% оптимальний обсяг дебіторської заборгованості, розрахований за формулою (4), становить:

$$ДЗ_{opt} = \frac{109}{360} \times 4480255 \times 1,618 = 2194852 \text{ тис. грн.}$$

Дана модель дозволяє визначити оптимальний обсяг дебіторської заборгованості, необхідний для забезпечення поточної платоспроможності підприємства. Проте її використання не орієнтована на підтримку фінансової стабільності підприємства, його платоспроможності в довгостроковій перспективі,

оскільки в ній не контролюється збалансованість між обсягами та строками обігу активів в цілому і окремих їх складових і джерел їх формування.

Розрахуємо плановий оптимальний обсяг кредиторської заборгованості для підприємства ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат» (таблиця 3).

Таблиця 3

Вихідні дані для оптимізації обсягу кредиторської заборгованості підприємства для забезпечення перспективної платоспроможності ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат», тис. грн.

Показник	Значення
Чистий дохід від реалізації	4480255
Тривалість обороту товарної кредиторської заборгованості, дні	113
Тривалість обороту товарно-матеріальних цінностей, дні	23
Середній темп приросту доходу від реалізації, %	61,8

З урахуванням наведених вище вихідних даних, максимальна допустима середньорічна вартість дебіторської заборгованості для даного підприємства буде становити:

$$ДЗ \leq (113 \cdot 1,618 - 23) \cdot \frac{4480255 \cdot 1,618}{360} = 3218373 \text{ тис. грн.}$$

Отже, запропоновані заходи щодо оптимізації дебіторської і кредиторської заборгованостей з метою забезпечення платоспроможності ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат» мають наступну ефективність:

1. Збільшення рентабельності активів передбачає максимізацію валового прибутку на 1 грн. активів. Ефективність становить 68861,5 тис. грн.

2. Забезпечення поточної платоспроможності передбачає оптимізацію строків повернення дебіторської заборгованості. Ефективність становить 2194852 тис. грн.

3. Забезпечення перспективної платоспроможності спрямована на нарощення власного оборотного капіталу і мінімізацію фінансового циклу. Ефективність становить 3218373 тис. грн.

Критерії ефективності обрані з урахуванням цілей фінансової політики підприємства, яка спрямована на підтримання фінансової стійкості підприємства.

Висновки. Однією з найважливіших умов діяльності підприємств у сучасних умовах є підтримання на відповідному рівні платоспроможність, адже нині діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання значною мірою ускладнюється тривалою кризою неплатежів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості, скороченням виробництва, гострим дефіцитом фінансових ресурсів.

За результатами проведеного дослідження, розроблені для підприємства рекомендації спрямовані на реалізацію основних управлінських функцій (планування, організація, контроль) щодо дебіторської заборгованості.

Для побудови економічного та фінансового інструментарію системи управління дебіторською заборгованістю промислового підприємства важливим є розроблення ефективних механізмів управління, спрямованих насамперед на оптимізацію обсягів і структури дебіторської заборгованості. А також формування ефективних принципів і стандартів кредитної та авансової політики, направлених на підвищення ефективності використання капіталу підприємства, вкладеного у дебіторську заборгованість, побудову ефективної системи управління інкасацією дебіторської заборгованості з оптимальною швидкістю її погашення, мінімальними ризиками та максимальним результатом функціонування промислового підприємства.

На основі узагальнення різних заходів підвищення платоспроможності запропоновано систему оптимізації дебіторської заборгованості, яка дозволяє своєчасно вживати відповідні заходи для покращення фінансового стану та пошуку шляхів удосконалення управління і підвищення платоспроможності.

Список літератури:

1. Боярко В.Р. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства // *Фінанси*. – 2014. – № 3. – С. 47-54.
2. Вахрушина Н. Как управлять оборотными активами // *Финансовый директор*. – 2015. – № 1. – С. 18-22.
3. Вахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью // *Финансовый директор*. – 2016. – № 5. – № 8. – С. 32-36.
4. Журавльова Ю.Ю. Сутність платоспроможності підприємства / Ю.Ю. Журавльова // *Фінанси України*. – 2010. – № 1. – С. 116-120.
5. Іонін Є. Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять «платоспроможність» і «ліквідність» / Є. Є. Іонін // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 6. – С. 30-43.
6. Кривдюк А.В., Яцишина С.Є. Дослідження економічної категорії платоспроможності підприємства // *Економічний простір*. – № 15. – 2008 – С. 185-190.
7. Куршин А. Рекомендации по управлению дебиторской задолженностью // *Финансовый директор*. – 2016. – № 1. – С. 22-24.
8. Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н.О. Матицина // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2015. – № 12. – С. 38-42.

9. Москалюк Г.О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості: напрямки удосконалення і розвитку // Ефективна економіка. – 2013. – № 4.
10. Пінчук Т.А. Організаційно-методичні проблеми обліку дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / А.Т. Пінчук // Ефективна економіка – 2014. – № 10. – С. 36-41.
11. Смірнова П.В. Оцінка майбутньої ліквідності та платоспроможності підприємства торгівлі / Н.О. Власова, П.В. Смірнова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. / Харк. держ. ун. харчування та торгівлі – Харків, 2011. – Вип. 2. – С. 183-190.
12. Теницька Н.Б. Підвищення платоспроможності підприємства шляхом оптимізації дебіторської заборгованості / Н.Б. Теницька, Ю.С. Гришко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 366-372.
13. Щелгачев А. Внедрение системы управления оборотными активами / А. Щелгачев, А. Красовский, А. Куршин // Финансовый директор. – 2015. – № 6. – № 7. – С. 28-32.

УДК [338.439.4:338.33]:332.1

Журавель Ю.В., аспірант кафедри
економічної політики та економіки праці
*Львівський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президенті України,*
викладач
*Львівський державний коледж харчової і переробної промисловості
Національного університету харчових технологій*

РОЗВИТОК ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ: АНАЛІЗ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Журавель Ю.В. Розвиток харчової промисловості Львівської області: аналіз підприємницької діяльності. У статті досліджено сучасний стан розвитку підприємств харчової промисловості регіону. Визначено структуру та потенціал розвитку підприємств харчової промисловості Львівської області. Розраховано частку підприємств харчової промисловості у загальнопромислових показниках Львівської області за 2010-2016 рр. Виявлено основні проблеми функціонування підприємств на ринку харчової промисловості. Запропоновано напрями розвитку підприємств продукції харчової промисловості.

Ключові слова: продукти харчової промисловості, регіон, регіональний ринок, структура ринку, потенціал ринку.

Журавель Ю.В. Развитие пищевой промышленности Львовской области: анализ предпринимательской деятельности. В статье исследовано современное состояние развития предприятий пищевой промышленности региона. Определены структура и потенциал развития предприятий пищевой промышленности Львовской области. Рассчитана доля предприятий пищевой промышленности в общепромышленных показателях Львовской области за 2010-2016 гг. Выявлены основные проблемы функционирования предприятий на рынке пищевой промышленности. Предложены направления развития предприятий продукции пищевой промышленности.

Ключевые слова: продукты пищевой промышленности, регион, региональный рынок, структура рынка, потенциал рынка.

Zhuravel Yu.V. Food industry development in Lvivska oblast: analysis of entrepreneurship activity. The article examines the modern state of food industry enterprises' development in a region. The structure and capacity of food industry enterprises' development in Lvivska oblast are defined. The share of food industry enterprises in overall industrial indicators of Lvivska oblast is calculated for 2010-2016. Main problems of enterprises' functioning on the food market are examined. Directions of food industry enterprises' development are suggested.

Key words: production of bakery and confectionary, exports, imports, Lvivska oblast, food industry enterprises.

Постановка проблеми. Важливим чинником є максимальне використання територіальних факторів, тобто комплексне освоєння наявного потенціалу кожного регіону. Сучасні проблеми та негативні