

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Управління поточною дебіторською заборгованістю підприємства

за матеріалами ТОВ «Співдружність», м. Бахмут

Студента 2 курсу 2 м групи,
спеціальності 051 «Економіка»,
спеціалізації «Фінансовий
менеджмент»
денної форми навчання

Архіпова Ігоря
Сергійовича

Науковий керівник –
д-р екон. наук, проф.

Ситник Ганна
Вікторівна

Гарант освітньої програми
д-р екон. наук, проф.

Ситник Ганна
Вікторівна

Київ 2020

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНОЮ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ.....	6
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНОЮ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТОВ «СПІВДРУЖНІСТЬ».....	15
2.1.Динаміка обсягу дебіторської заборгованості.....	15
2.2.Оцінка структури дебіторської заборгованості.....	22
2.3.Оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства.....	30
РОЗДІЛ 3 ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТОВ «СПІВДРУЖНІСТЬ»... 	36
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	44
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	47
ДОДАТКИ.....	53

ВСТУП

Актуальність теми. Суб'єкти підприємництва в процесі фінансово-господарської діяльності вступають між собою в певні економічні взаємовідносини, в результаті яких відбуваються господарські операції. Наслідками цих операцій є виникнення різних зобов'язань. Значну частину цих зобов'язань складає поточна дебіторська заборгованість.

При здійсненні розрахунків багато організацій стикаються з наявністю дебіторської заборгованості, яка характеризується в першу чергу появою тимчасового розриву в фінансово-товарних відносинах. Іншими словами, в деяких випадках спочатку відбувається перехід прав власності на товар і тільки потім – його сплату. При цьому важливо розуміти, що кошти, включені в дебіторську заборгованість, фактично не беруть участі в виробничому обороті, а лише існують в балансовому вигляді, що, звичайно, не є позитивним моментом для господарюючого суб'єкта.

Надмірний ріст дебіторської заборгованості може призвести до фінансового краху організації, тому важливо організувати ефективний контроль її стану і вчасно вдаватися до її стягнення. Необхідний ефективний контроль обсягу і терміну погашення дебіторської заборгованості, обумовлений тим, що при її зростанні у організації можуть виникнути недоліки в грошових коштах і потреба в їх залученні у кредиторів, що здатне негативно вплинути на фінансові результати організації. Прогнозування потреби в грошових коштах забезпечить якісне функціонування організації і захистить її від можливого банкрутства.

Аналіз досліджень та публікацій. Вивчення особливостей визнання, оцінки ефективності управління поточною дебіторською заборгованістю неодноразово розглядалися у працях відомих вчених, таких як: Г.В. Савицька, К. Хітчинг, Д.Л. Ящур, Н.М. Філатова, В. Костюченко, І. Кравченко, В.В. Зянько, Л.Г. Ловінська, Г. Нашкерською, І.О. Бланк. Водночас, багатоаспектність дослідження зумовлена складністю і

різноманітністю суб'єктів та об'єктів розрахунково платіжних відносин, що вплинуло на суперечливий характер нормативних документів, а також на рівень розробок окремих теоретичних і практичних аспектів методології бухгалтерського обліку та оцінки дебіторської заборгованості.

У процесі здійснення виробничої та комерційної діяльності у підприємств виникає дебіторська заборгованість за розрахунками з покупцями продукції, акціонерами, персоналом, бюджетом. В умовах кризи неплатежів особливо зростає роль ефективного управління дебіторською заборгованістю, своєчасного її повернення та попередження безнадійних боргів. Ефективність ведення обліку поточної дебіторської заборгованості залежить від її визнання та оцінки, саме тому особливу увагу в дослідженні і було приділено даному питанню.

Метою роботи є з'ясування теоретичних основ управління дебіторською заборгованістю та визначення шляхів її вдосконалення на конкретному підприємстві.

Поставлена мета зумовила вирішення таких **завдань**:

- розкрити сутність дебіторської заборгованості та її вплив на фінансову діяльність підприємств;
- дослідити динаміку обсягу дебіторської заборгованості
- зробити аналіз структури дебіторської заборгованості за допомогою фінансових коефіцієнтів
- оцінити ефективність та рентабельність дебіторської заборгованості
- обґрунтувати та надати пропозиції щодо вдосконалення системи управління дебіторської заборгованості ТОВ «Співдружність».

Об'єктом випускної кваліфікаційної роботи є процес управління дебіторською заборгованістю підприємства. **Предметом** - управління поточною дебіторською заборгованістю підприємства.

Емпірична база дослідження – ТОВ «Співдружність» – одна з найбільших дистриб'юторських компаній на сході України. Головний офіс знаходиться в Маріуполі з філіями в містах Краматорськ, Бахмут, Бердянськ

и офісами в Покровську и Северодонецьку. Історія компанії нараховує більше 20 років успішного зростання і розвитку на ринку дистрибуції товарів повсякденного вжитку. Компанія надає комплексні дистриб'юторські послуги своїм клієнтам. Продукція поставляється безпосередньо від заводів-виробників, що в сукупності з налагодженими логістичними процесами і власними складськими площами забезпечує оптимальні торгові умови для клієнтів.

При написанні магістерської роботи були використані наступні **методи дослідження**: порівняння, графічний метод, індукції та дедукції, аналізу та синтезу, діалектичного методу – для оцінки отриманих фактичних значень виробничих та економічних показників у динаміці та у порівнянні з нормативними; спостереження, узагальнення – в процесі розробки кінцевих висновків на основі зробленого аналізу.

Інформаційною базою дослідження є нормативно-законодавчі акти України, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, матеріали фінансової та статистичної звітності підприємства, сучасні пакети прикладного програмного забезпечення.

Практичне значення одержаних результатів полягає в обґрунтуванні практичних рекомендацій щодо вдосконалення управління поточною дебіторською заборгованістю підприємства, які прийняті до уваги керівництвом підприємства.

Апробація результатів випускної кваліфікаційної роботи. Основні наукові положення і практичні результати дослідження опубліковано у збірнику наукових статей студентів КНТЕУ «Економіка та фінанси підприємства», 2020 р. на тему: «Методи оцінки ефективності управління поточною дебіторською заборгованістю».

Структура роботи. Дана робота складається з вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНОЮ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

У сучасних умовах господарювання, за наявності конкуренції як невід'ємного елемента ринкової економіки та складнощів реалізації та збуту продукції підприємства продають її, використовуючи форми послідовної оплати. Таким чином у підприємств з'являється дебіторська заборгованість.

Дебіторська заборгованість – це суми, заборговані покупцями і замовниками підприємству на певну дату.

Дебітори - це юридичні чи фізичні особи, що внаслідок минулих подій мають певну заборгованість перед підприємством. Дебітори підприємства поділяються на зовнішніх, до яких можна включити покупців (замовників) інших дебіторів, внутрішніх дебіторів, які в свою чергу поділяються на підзвітних осіб, осіб до яких у підприємства є претензії щодо відшкодування завданих збитків.

Довгострокова дебіторська заборгованість - сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу.

Поточна дебіторська заборгованість - сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу [1].

В умовах сьогодення українські підприємства стикаються з проблемами ефективного управління поточною дебіторською заборгованістю. Неefективні та хибні рішення керівництва та управлінського персоналу призводять до гальмування нормальної діяльності підприємства, втрати клієнтів, збитків і як наслідок – фінансових труднощів. Слід зазначити, що наявність дебіторської заборгованості пов'язана з пошуком компромісного рішення між ризиком та доходністю. Її оптимальний розмір визначається порівнянням доходів, які підприємство розраховує отримати

при певному рівні інвестованих у дебіторську заборгованість коштів, з витратами, які воно буде нести для цього. Формалізовані процедури та моделі поведінки підприємства з існуючими та потенційними контрагентами щодо реалізації їм активів із відстроченням платежу та стягненням заборгованості за своєю суттю і є управлінням дебіторською заборгованістю підприємства, яка в свою чергу є складовою менеджменту підприємства. Відомо, що дебіторська заборгованість як елемент оборотних активів підприємства має динамічний характер та варіабельність. Її розмір та якість залежить від певної сукупності факторів макро та мікросередовища [2, с. 27].

Важливою методичною проблемою оцінювання стану боргових відносин між підприємствами та ефективності управління дебіторською заборгованістю є визначення її якості. Поточна дебіторська заборгованість як актив має потенційні можливості прямо або опосередковано сприяти припливу коштів до підприємства, що характеризує її економічну вигідність. «Якість» дебіторської заборгованості слід розглядати з урахуванням економічної вигідності даної дебіторської заборгованості певного суб'єкта господарювання. Показником якості дебіторської заборгованості пропонується вважати частку прострочених боргів у загальному її обсязі, що дасть змогу характеризувати стан боргових відносин між підприємствами на різних рівнях [3, с. 365]. Варто зазначити проблеми визначення факторів, які впливають на динаміку обсягів та якість дебіторської заборгованості. Наукове обґрунтування систематизації цих факторів дозволить чітко визначити місце кожного з них в їх загальній системі та окреслити методи, що можуть застосовуватися при управлінні дебіторською заборгованістю підприємств [3, с. 51, 29, 32, 33]. Складність систематизації полягає в різноманітті факторів, що впливають на формування дебіторської заборгованості. У результаті аналізу літературних джерел щодо даного питання виявлено відсутність однозначного визначення факторів впливу на динаміку обсягу та якість дебіторської заборгованості. По-перше, потрібно звернути увагу на те, що деякими дослідниками [4, 15, с. 7] наслідки

динаміки обсягів дебіторської заборгованості (як у межах окремого підприємства, так і на макрорівні) окреслені недостатньо чітко. У деяких роботах навіть ставиться знак рівняння між зростанням обсягу дебіторської заборгованості та погіршенням її якості [4, с. 177, 25, 28]. Безумовно, на якомусь етапі зростання обсягів дебіторської заборгованості може відбуватися поява у складі заборгованості значної частки безнадійних боргів, а отже, погіршення її якості.

Для забезпечення платоспроможності, ліквідності, прибутковості підприємства шляхом створення ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю передбачається виконання таких етапів управління:

Етап 1 Формування інформаційної бази;

Етап 2 Формування умов надання комерційних кредитів та процедури інкасації дебіторської заборгованості;

Етап 3 Визначення допустимого обсягу портфеля дебіторської заборгованості на основі прогнозованого обсягу реалізації;

Етап 4 Монітор

инг складових портфеля дебіторської заборгованості та її структурування за термінами погашення;

Етап 5 Розробка змін умов кредитування різних дебіторів з метою збільшення обсягів продажу;

Етап 6 Оцінка можливостей рефінансування портфеля дебіторської заборгованості.

1. На першому етапі слід визначити обсяг необхідної для аналізу інформації. Що стосується інформаційних ресурсів, то, необхідно щоб всі задіяні в процесі управління дебіторською заборгованістю співробітники могли вчасно отримати інформацію, що їх цікавить. Цілком підійдуть «1С: Підприємство», Excel. Забезпечення на підприємстві щоденного оперативного аналізу своєчасності оплати рахунків сприятиме одержанню повної і достовірної інформації для аналізу дебіторської заборгованості. Крім

того, доцільно аналізувати і структуру дебіторської заборгованості в розрізі поточної і простроченої. Це допомагає чітко організувати роботу підприємства щодо повернення дебіторської заборгованості.

2. Реалізація другого етапу дозволить розробити індивідуальні умови надання комерційних кредитів різним покупцям. Для цього потрібно провести аналіз платоспроможності та ліквідності потенційних покупців шляхом здійснення розрахунку загальноприйнятих показників: коефіцієнта загальної ліквідності, коефіцієнта абсолютної ліквідності, коефіцієнта швидкої ліквідності. Умови кредитування є досить важливим чинником, який впливає на обсяги продажу. Вони полягають у встановленні для окремих покупців: 1) строків оплати; 2) знижок за своєчасність оплати; 3) строків дії знижок. Неможливо встановити однакові для всіх підприємств терміни оплати покупцями відвантаженої продукції, знижки та терміни дії знижок. Їх підприємство повинно встановлювати самостійно залежно від своїх потреб та специфіки функціонування. До чинників, які впливають на вибір умов кредитування підприємством покупців, доцільно віднести такі: термін придатності продукції, платоспроможність покупців, бажані обсяги продажу, попит на продукцію, сезонність товару, особливості цінової політики, величина закупівельної партії, розширення ринків збуту.

3. Третій етап управління дебіторською заборгованістю передбачає визначення допустимого обсягу портфеля дебіторської заборгованості на основі прогнозованого обсягу реалізації.

4. Реалізація четвертого етапу управління дебіторською заборгованістю забезпечить: 1) контроль за поточним обсягом дебіторської заборгованості підприємства; 2) відслідковування обсягів дебіторської заборгованості всіх покупців за термінами погашення; 3) виявлення дебіторів із найбільшим обсягом простроченої дебіторської заборгованості; 4) розробку невідкладних заходів в управлінні дебіторською заборгованістю. Для цього підприємству, передусім, необхідно щомісяця розраховувати поточний обсяг дебіторської заборгованості.

5. П'ятий етап управління дебіторською заборгованістю дозволяє обґрунтувати доцільність змін у кредитній політиці. Для збільшення обсягів продажу або прискорення інкасації дебіторської заборгованості підприємство прагне змінювати умови кредитування. Для цього подовжуються строки кредитування, надаються знижки покупцям, які платять вчасно і не мають безнадійної заборгованості, здійснюється перехід від роботи за передоплатою до продажу в кредит.

6. Заключний етап передбачає оцінку можливостей рефінансування дебіторської заборгованості. Підприємство для трансформування дебіторської заборгованості в грошові кошти може застосовувати такі форми рефінансування: факторинг, облік векселів, виданих покупцями продукції; форфейтинг [5, с. 227].

Пропонуємо до розгляду та аналізу базовий механізм управління дебіторською заборгованістю розроблений В.С. Белозерцевим (рис. 1.1).

Результативне управління дебіторською заборгованістю дозволить охарактеризувати фінансове становище у сучасних реаліях і приймати важливі стратегічні рішення зі стабілізації стану на ринку та зниження витрат. Основна мета управління дебіторською заборгованістю – максимізація прибутку підприємства шляхом управління процесами формування та інкасації дебіторської заборгованості. Досягти цієї мети можна за допомогою правильної організації методики аналізу і впровадження ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю підприємства, що дозволить приймати ефективні управлінські рішення щодо повернення боргів, спрогнозувати надходження коштів. Запропонований механізм містить складові, одночасна дія яких дозволить оптимізувати розмір дебіторської заборгованості, мінімізувати втрати через неповернення боргів та отримати стабільний прибуток в результаті досягнення цілей підприємства [6, 10, 12].

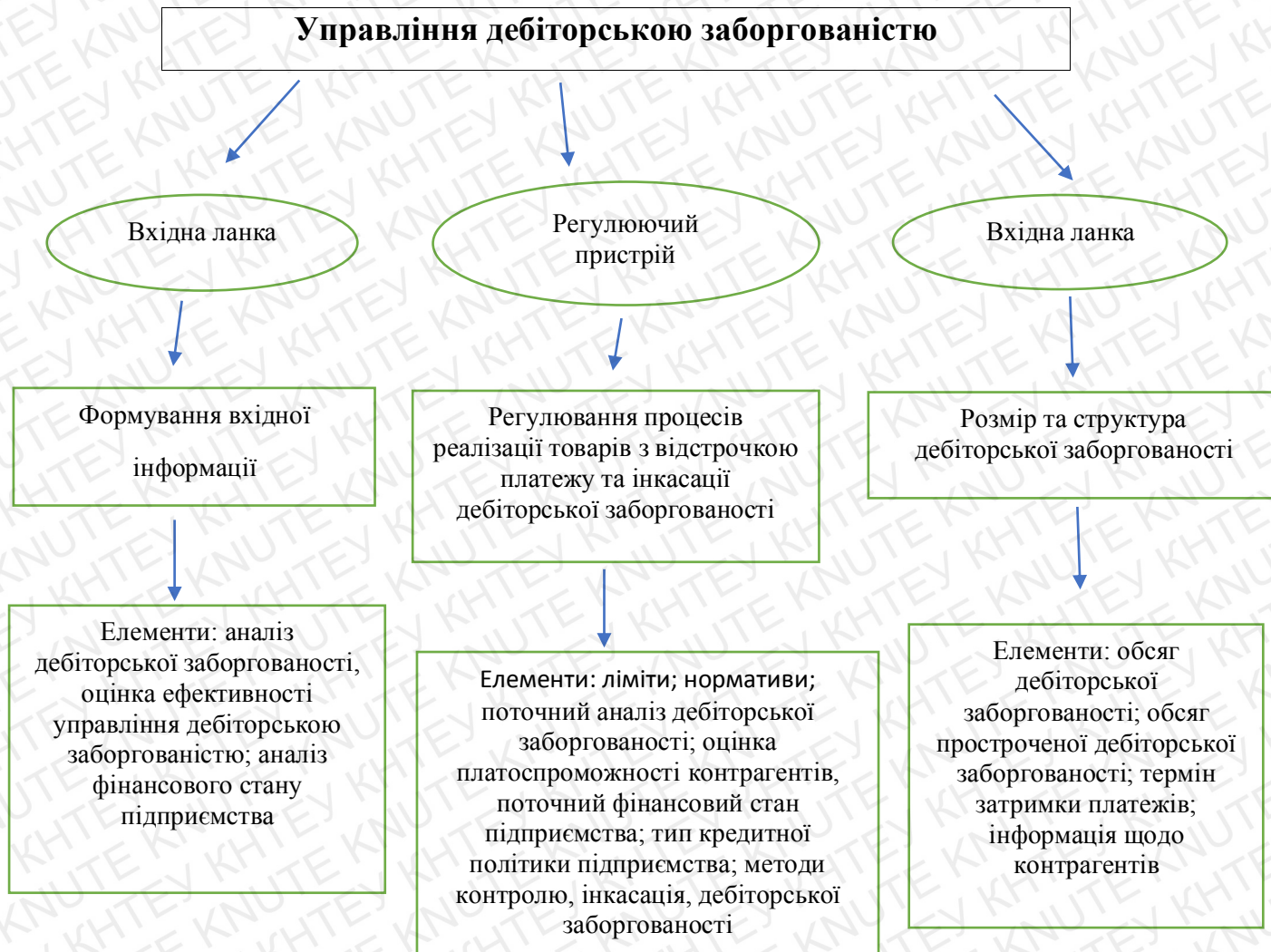


Рис1.1 - Управління дебіторською заборгованістю підприємства

Ефективність управління дебіторською заборгованістю доцільно виразити через відношення результату, під яким розуміємо чистий прибуток підприємства або його приріст, отриманий за рахунок надання відстрочки платежу, до витрат або загального обсягу ресурсів [17].

Наявність поточної дебіторської заборгованості певною мірою є резервом фінансових ресурсів (звичайно, за умови, що вона не класифікується як безнадійна), що забезпечує ліквідність підприємства, а отже, зменшує ризик втрати платоспроможності [22].

В сучасних дослідженнях відсутня єдина позиція до оцінювання ефективності управління дебіторською заборгованістю, а тим більше загальноприйнятна система показників.

Згідно з Савицькою Г.В. оцінити вплив дебіторської заборгованості дозволяють такі показники, як оборотність обігових коштів, виручка, чистий прибуток, розмір кредиторської заборгованості підприємства [7]. На нашу думку ми не можемо використовувати розмір кредиторської заборгованості як результат від формування дебіторської заборгованості підприємстві. Так, дебіторська й кредиторська заборгованість тісно пов'язані між собою, проте самі по собі не можуть розглядатися як результати. На основі співставлення їх обсягів можна зробити частковий висновок стосовно типу кредитної політики, яка реалізується підприємством та її вплив на потенційну платоспроможність підприємства.

Система показників оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю, що пропонується авторами складається: по-перше, із показників швидкості та тривалості обороту загальної суми та окремих видів дебіторської та кредиторської заборгованостей. Ці показники, з одного боку, характеризують швидкість руху дебіторської заборгованості (Обзі) – визначають скільки разів за період заборгованість формується та повертається підприємству (дебіторська), або залучається та повертається підприємством (кредиторська), з іншого боку, визначають їх середній розмір у днях за період або середню тривалість проміжку часу від їх виникнення до погашення (Тзі) – відображають середню кількість днів, необхідних для повернення дебіторської заборгованості і середню кількість днів, необхідних для здійснення платежів кредиторам. У процесі систематизації показників оборотності дебіторської заборгованості ми звертаємо особливу увагу на сукупний їх розмір, а також на товарну та комерційну складові, оскільки саме вони обслуговують основну діяльність підприємств і їх значення на підприємствах оптової торгівлі найвищі [23, 28, 29].

Товарна складова заборгованостей пов'язана із відносинами купівлі-продажу продукції, товарів, робіт, послуг товарного характеру. Вона виникає в процесі комерційної операційної діяльності. Комерційна дебіторська заборгованість – це заборгованість за комерційними операціями, яка включає

в себе товарну дебіторську заборгованість, векселі отримані та видані аванси. Для розрахунку швидкості обороту дебіторської заборгованості її середньорічний розмір зіставляється із чистим доходом за період або за один день [8]. За відсутності готівкових продажів і закупок сума чистого доходу й собівартості продажу відображає повною мірою розмір обороту відповідних заборгованостей, що є характерним для підприємств оптової торгівлі. Середні показники оборотності складаються як сукупний результат усіх договірних умов розрахунків з покупцями та постачальниками, а також виплат за фондом оплати праці та взаємовідносинами з бюджетом. У зв'язку із цим вони можуть бути використані для оцінки впливу на фінансовий стан підприємства умов розрахунків з покупцями й постачальниками [9, 30].

По-друге, важливою характеристикою ефективності управління заборгованостями є тривалість фінансового та операційного циклів, які відстежують погодженість їх оборотів. Їх загальна тривалість і структура пов'язані зі специфікою роботи підприємства, зокрема, із технологічними особливостями і сформованими традиціями в роботі з постачальниками та споживачами. При цьому фінансовий цикл визначається на основі операційного циклу, а його тривалість показує, на який термін слід вкладати кошти у власний оборотний (робочий) капітал. Прискорення оборотності запасів і дебіторської заборгованості сприяють скороченню потреби в ньому [12, 18].

По-третє, при оцінці ефективності управління дебіторською заборгованістю з точки зору погодженості їх руху, на наш погляд, важливу роль відіграє коефіцієнт (ktz), що дозволяє порівняти тривалість періодів їх оборотності. Його динаміка дозволяє встановити тенденції у взаєморозрахунках. Якщо період оборотності дебіторської заборгованості помітно перевищує аналогічний показник кредиторської заборгованості, можуть виникнути складнощі у здійсненні поточних платежів, тобто маємо співвідношення: $ktz = T_{дз}/T_{кз} > 1$. Якщо навпаки, оборотність кредиторської заборгованості значно повільніше дебіторської, тобто $ktz = T_{дз}/T_{кз} < 1$, то це

в підприємствах, де невисока частка матеріальних запасів, може стати причиною втрати фінансової стійкості в найближчій перспективі. На нашу думку, для підприємств оптової торгівлі цей коефіцієнт повинен максимально наближатися до 1,0, тобто: $ktz = Tдз/Tкз \rightarrow 1$. Якщо співвідношення сум дебіторської й кредиторської заборгованостей підприємства характеризують в оптовій торгівлі значною мірою рівень ліквідності та перспективи фінансової стійкості, то співвідношення швидкості їх обороту визначає можливість здійснення платежів, тобто рівень поточної платоспроможності. Управляючи цими співвідношеннями, можна впливати на ці важливі параметри фінансового стану підприємства.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю підприємства неможливе без всебічного й об'єктивного аналізу інформації про зміни, що впливають на розмір дебіторської заборгованості, з метою оцінювання можливих коливань фінансових результатів і збереження необхідного рівня платоспроможності.

Зважаючи на таку залежність, менеджмент підприємства повинен підтримувати оптимальну величину дебіторської заборгованості у структурі оборотного капіталу, яка б збалансувала прибутковість підприємства і ризик втрати платоспроможності [19, 28, 23].

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ПОТОЧНОЮ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТОВ «СПІВДРУЖНІСТЬ»

2.1. Динаміка обсягу дебіторської заборгованості

Аналіз динаміки обсягу дебіторської заборгованості слід почати з аналізу усієї поточної дебіторської заборгованості та чистого доходу від реалізації продукції. Ми можемо побачити з (табл. 2.1), що на підприємстві спостерігається зріст обох показників, а саме поточної дебіторської заборгованості на 18,43% та чистого доходу від реалізації продукції на 56%. Як правило збільшення дебіторської заборгованості свідчить про отримання нових контрактів та нових контрагентів, а також веде за собою зростання чистого доходу від реалізації продукції.

Таблиця 2.1

Динаміка поточної дебіторської заборгованості та чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Співдружність» за 2017-2019 роки

Показники	Роки, тис.грн			Абсолютний приріст 2019 р. до 2017 р., тис.грн	Темп зростання, 2019 р. До 2017 р. %
	2017	2018	2019		
Поточна дебіторська заборгованість	22230,5	23838,5	26327	4096,5	118,43
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	214574	285407	336128	121554	156,65

Підприємство має позитивну тенденцію на рахунок цих показників, тому що в порівнянні темпів зростання, чистий дохід від реалізації продукції отримав зростання у 56,65%, а поточна дебіторська заборгованість у 18,43%, що говорить про те, що підприємство намагається мінімізувати зростання

дебіторської заборгованості за рахунок повної передоплати та завдяки цьому мінімізує свої ризики, щодо прострочення дебіторської заборгованості. Відобразимо динаміку поточної дебіторської заборгованості та чистого доходу від реалізації продукції за допомогою графіку (рис. 2.1).



Рис 2.1 Динаміка поточної дебіторської заборгованості та чистого доходу від реалізації продукції ТОВ “Співдружність” за 2017-2019 роки

Поточна дебіторська заборгованість займає велику вагу в оборотних активах, тому слід порівняти два цих показника за період 2017-2019 роки (табл. 2.2). Як вже говорили раніше, ми бачимо зростання показника поточна дебіторська заборгованість у 18,43%, якщо говорити безпосередньо о тенденції оборотних активів, вона залишається майже без змін та отримує зростання у 6%. Ці зміни на підприємстві є не дуже позитивними, тому як зростання поточної дебіторської заборгованості більш ніж зростання усіх оборотних активів, що може бути ризиком для підприємства, тому що кошти знаходяться у контрагентів, які вони ще не віддали підприємству. Підприємство повинно намагатися скорочувати показник зростання дебіторської заборгованості та нарощувати показники гроші та їх еквіваленти.

Таблиця 2.2

Динаміка поточної дебіторської заборгованості та оборотних активів ТОВ “Співдружність” за 2017-2019 роки

Показники	Роки, тис.грн			Абсолютний приріст 2019 р. до 2017 р., тис.грн	Темп зростання, 2019 р. До 2017 р.%
	2017	2018	2019		
Поточна дебіторська заборгованість	22230,5	23838,5	26327	4096,5	118,43
Оборотні активи	75812,5	76135	80334	4521,5	105,96

Відобразимо динаміку поточної дебіторської заборгованості та оборотних активів за допомогою графіку(рис. 2.2).



Рис 2.2 Динаміка поточної дебіторської заборгованості та оборотних активів ТОВ “Співдружність” за 2017-2019 роки

Надалі логічно буде проаналізувати яку саме вагу (рівень) займає наш основний показник аналізу – поточна дебіторська заборгованість до оборотних активів (табл. 2.3). Раніше ми зазначили, що підприємство має зростання показника ПДЗ більше ніж зростання ОА, тому слід проаналізувати це більш точніше. Поточна дебіторська заборгованість у відсотках на кінець 2019 року займає майже 1/3 оборотних активів та складає 32,77%, цей показник отримав зростання у 11% та говорить про те що,

підприємство не ефективно налаштовує свою роботу з дебіторами тому весь цикл та показник період обороту дебіторської заборгованості буде зростати, що є не дуже позитивним для нашого підприємства.

Таблиця 2.3

**Динаміка рівня поточної дебіторської заборгованості ТОВ
“Співдружність” за 2017-2019 роки**

Показники	Роки, тис.грн			Абсолютний приріст 2019 р. о 2017 р., тис.грн	Темп зростання, 2019 р. До 2017 р. %
	2017	2018	2019		
Поточна дебіторська заборгованість, тис.грн	22230,5	23838,5	26327	4096,5	118,43
Оборотні активи, тис.грн	75812,5	76135	80334	4521,5	105,96
Рівень ПДЗ до Оборотних активів, %	29,32	31,31	32,77	3,45	111,76

Відобразимо динаміку рівня поточної дебіторської заборгованості до оборотних активів(рис. 2.3).

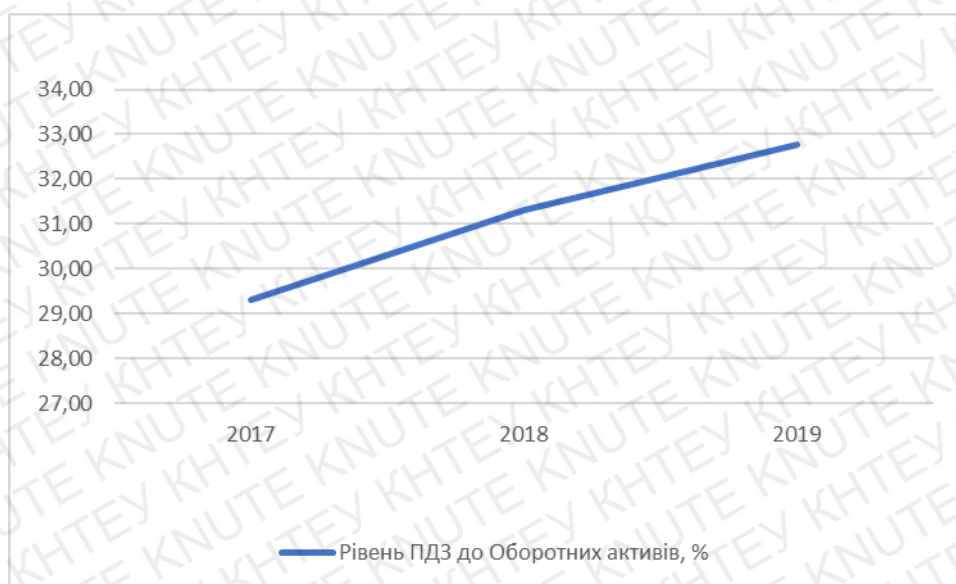


Рис 2.3 Динаміка рівня поточної дебіторської заборгованості до оборотних активів ТОВ “Співдружність” за 2017-2019 роки

У фінансовому аналізі має значення порівняння показників дебіторської та кредиторської заборгованості, тобто вилученого із обороту грошового капіталу та залученого капіталу в якості джерела фінансування поточних платежів, тому буде доцільно проаналізувати ці два показника (табл. 2.4).

Протягом періоду ми бачимо, що кредиторська заборгованість має невелике зменшення у 1,5%, що говорить про те що підприємство намагається зменшувати цей показник, але за рахунок зростання поточної дебіторської заборгованості це зменшення є незначним. Збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути наслідком неплатоспроможності покупців, тому підприємству слід намагатись або зменшувати період сплати дебіторської заборгованості або працювати більше за повною передплатою.

Таблиця 2.4

Динаміка поточної дебіторської заборгованості та поточної кредиторської заборгованості ТОВ “Співдружність” за 2017-2019 роки

Показники	Роки, тис.грн			Абсолютний приріст 2019 р. до 2017 р., тис.грн	Темп зростання, 2019 р. до 2017 р.%
	2017	2018	2019		
Поточна дебіторська заборгованість	22230,5	23838,5	26327	4096,5	118,43
Поточна кредиторська заборгованість	51200	49057,5	50495	-705	98,62

Відобразимо динаміку рівня поточної дебіторської заборгованості та поточної кредиторської заборгованості (рис. 2.4).

Особливу увагу в процесі аналізу дебіторської заборгованості за 2017-2019 роки приділяємо статтям «дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги» (табл 2.5), яка має абсолютний приріст у 3482,5 тис та зростання у відсотках на 20,76%, що говорить про те що підприємство збільшує кількість дебіторів або працює з неплатоспроможними покупцями.

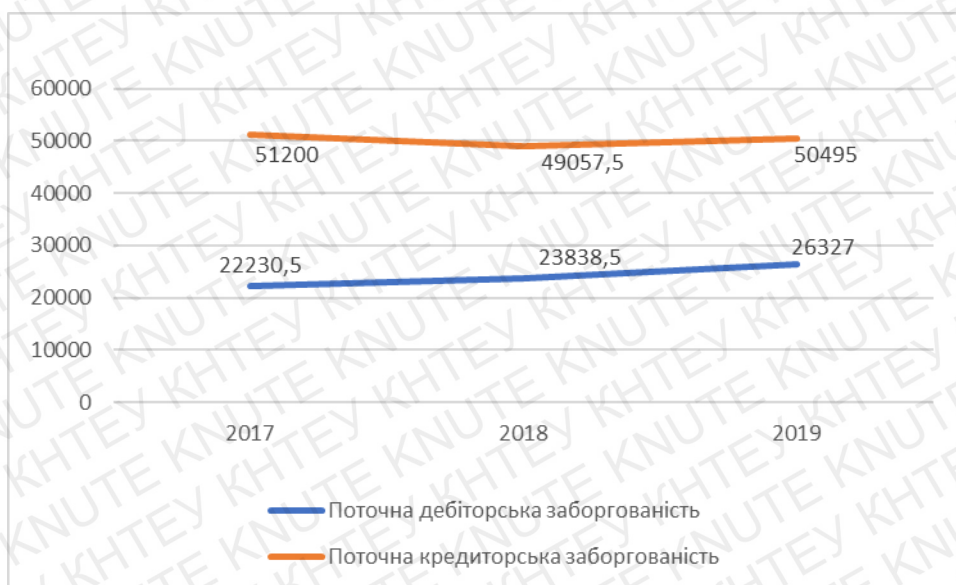


Рис 2.4 Динаміка поточної дебіторської заборгованості та поточної кредиторської заборгованості ТОВ “Співдружність” за 2017-2019 роки

Показник дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами має тенденцію зростання, і збільшується з 2017 по 2019 рік на 382 тис. грн., складаючи всього 2426,5 тис. грн. Це свідчить про збільшення суми авансів, наданих іншим підприємствам у рахунок наступних платежів.

Таблиця 2.5

**Динаміка складу поточної дебіторської заборгованості
ТОВ “Співдружність” за 2017-2019 роки**

Показники	Роки, тис.грн			Абсолютний приріст 2019 р. до 2017 р, тис.грн	Темп зростання, 2019 р. до 2017 р. %
	2017	2018	2019		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги:	16779	18095	20261,5	3482,5	120,76
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	2044,5	2408,5	2426,5	382	118,68
з бюджетом	642,5	396	590,5	-52	91,91
у тому числі з податку на прибуток	238	8,5	0	-238	0,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	2526,5	2930,5	3048,5	522	120,66
Усього дебіторська заборгованість	22230,5	23838,5	26327	4096,5	118,43

Відобразимо динаміку складу поточної дебіторської заборгованості (рис. 2.5).

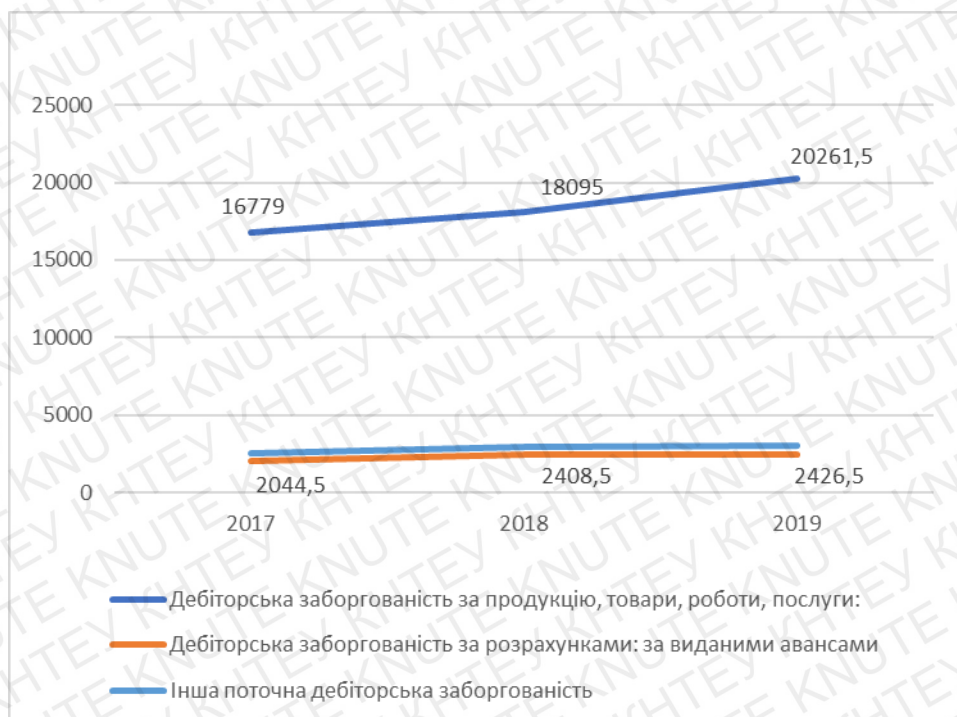


Рис 2.5 Динаміка складу поточної дебіторської заборгованості ТОВ “Співдружність” за 2017-2019 роки

Актуальним питанням є аналіз вікового складу поточної дебіторської заборгованості розглянемо її у (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Віковий склад поточної дебіторської заборгованості ТОВ “Співдружність” за 2017-2019 роки, тис. грн

Рік	Показники	У тому числі за строками погашення			Всього ПДЗ
		до 7 днів	від 7 до 14 днів	понад 14 днів	
2017	Поточна дебіторська заборгованість	3602,50	10807,50	2369,00	16779
2018	Поточна дебіторська заборгованість	3960,25	11880,75	2254,00	18095
2019	Поточна дебіторська заборгованість	4421,38	13264,13	2576,00	20261,5

В цілому на підприємстві зберігається прямопорційне зростання. Прострочена поточна дебіторська заборгованість на 2019 рік складає 2576, на відміну від 2017 року цей показник мав значення 2369, в цілому це

обумовлюється взагалі зростанням усієї поточної дебіторської заборгованості тому на підприємстві прямопропорційно зростає й прострочена дебіторська заборгованість.

2.2.Оцінка структури дебіторської заборгованості

Особливу увагу в процесі аналізу дебіторської заборгованості доцільно звернути на статтю «Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги», яка має найбільшу питому вагу в загальній сумі дебіторської заборгованості. Питома вага дебіторської заборгованості показує, яка частина оборотних засобів підприємства зосереджена в розрахунках (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Аналіз структури поточної дебіторської заборгованості ТОВ “Співдружність” за 2017-2019 роки

Показники	Питома вага у загальному обсязі, % по роках			Абсолютний приріст, п.п.	
	2017	2018	2019	2018 рік до 2017 року	2019 рік до 2018 року
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги:	75,48	75,91	76,96	0,43	1,05
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	9,20	10,10	9,22	0,91	-0,89
з бюджетом	2,89	1,66	2,24	-1,23	0,58
у тому числі з податку на прибуток	1,07	0,04	0,00	-1,03	-0,04
Інша поточна дебіторська заборгованість	11,37	12,29	11,58	0,93	-0,71
Усього дебіторська заборгованість	100,00	100,00	100,00		

Відобразимо динаміку структури поточної дебіторської заборгованості (рис. 2.7).

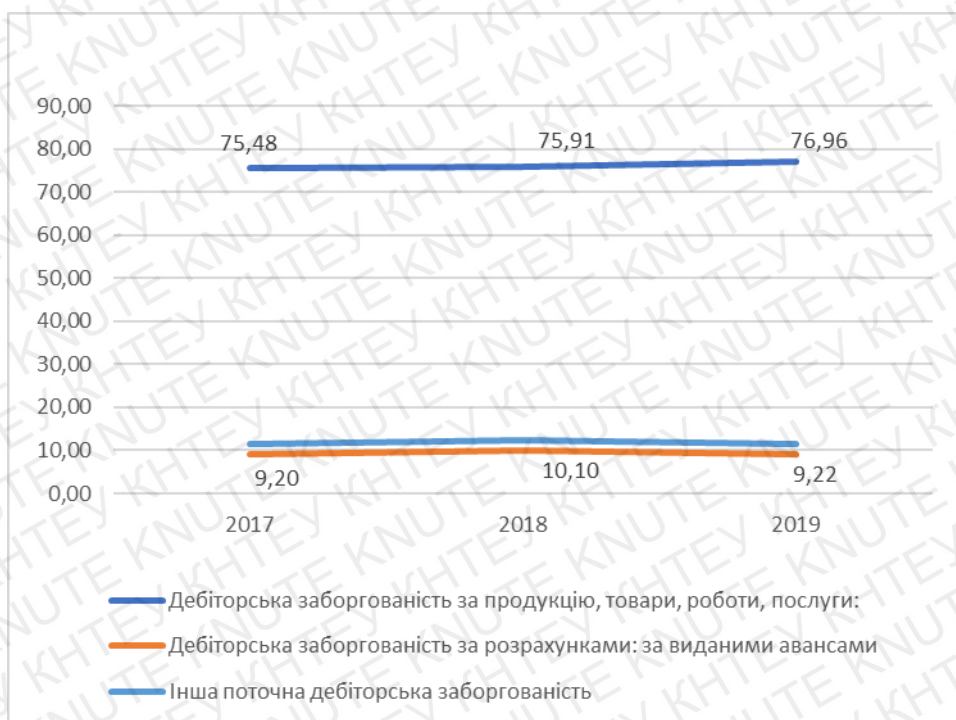


Рис 2.7 Структура поточної дебіторської заборгованості ТОВ “Співдружність” за 2017-2019 роки

Аналіз структури дебіторської заборгованості ТОВ “Співдружність” у 2017 і 2019 роках показав, що значних змін не відбулося. У структурі дебіторської заборгованості переважає питома вага дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги і відповідно становить 75,48% і 76,96 %. А інша поточна дебіторська заборгованість становить за 2017 рік – 11,37 %, за 2019 рік – 11,58 %. Більш серйозні зміни у структурі дебіторської заборгованості ТОВ “Співдружність” відбувалися у 2019 році. Так питома вага дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги становила 76,96%, а питома вага іншої поточної дебіторської заборгованості – 11,58 %, зміни в структурі можуть бути пов’язані з розширенням діяльності підприємства, тобто отримання нових контрактів, а слід за цим нових дебіторів. В цілому підприємство має більш менш стабільну ситуацію, показники 2019 року та 2017 мають не велику різницю, що говорить про те, що підприємство має налагоджений зв’язок між своїми дебіторами та клієнтами.

Найнебезпечнішою для підприємства вважається прострочена

дебіторська заборгованість, оскільки вона відрізняється від інших видів значними сумами боргу та відсутністю можливості спрогнозувати строки її повернення, тому слід проаналізувати вагу простроченої дебіторської заборгованості (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Частка простроченої дебіторської заборгованості ТОВ
“Співдружність” за 2017-2019 роки**

Показники	Роки			Абсолютний приріст 2019 р. до 2017 р.	Темп зростання, 2019 р. до 2017 р. %
	2017	2018	2019		
Поточна дебіторська заборгованість, тис.грн	22230,5	23838,5	26327	4096,5	118,43
Прострочена ДЗ, тис.грн	2369	2254	2576	207	108,74
Частка простроченої ДЗ, %	10,66	9,46	9,78	-0,87	91,82

Відобразимо динаміку простроченої дебіторської заборгованості (рис. 2.7).

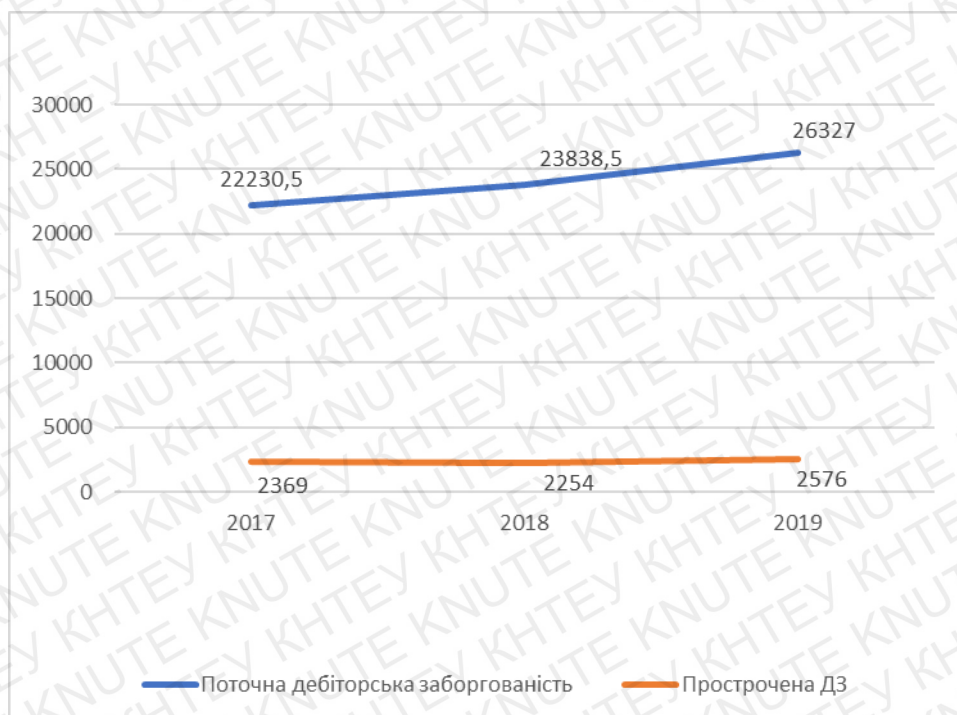


Рис 2.7 Частка простроченої дебіторської заборгованості ТОВ “Співдружність” за 2017-2019 роки, тис.грн

Протягом аналізу показника прострочена дебіторська заборгованість було виявлено, що за 2017-2019 роки цей показник збільшився на 8,74% прямопропорційно до показника поточна дебіторська заборгованість. В цілому на підприємстві частка простроченої дебіторської заборгованості не перевищувала 11%, що говорить про те що ситуація щодо простроченої дебіторської заборгованості стабільна та покупці всеж таки повертають гроші підприємству, але не в зазначений строк платежу. Підприємству слід надалі продовжувати зменшувати цей показник, тому що зараз є позитивна тенденція та зменшення у 8,18% за аналізований період.

Досить актуальним питанням щодо аналізу поточної дебіторської заборгованості є її вікова структура (табл 2.9). Відповідно до облікової політики підприємства нормальною вважають дебіторську заборгованість із строком погашення до 14 днів, а із строком погашення більше від 14 днів — простроченою. Як ми можемо побачити прострочена дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги не перевищує 20%. В цілому на підприємстві основні дебітори працюють на постоплаті від 7 до 14 днів, що являється оптимальним як для підприємства так і для дебітора. Підприємство повинно намагатися як швидше отримати оплати від покупців та планувати строки оплати на платоспроможності покупця, щоб взагалі не втратити їх.

Таблиця 2.9

Вікова структура поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги ТОВ “Співдружність” за 2017-2019 роки

Рік	Показники	У тому числі за строками погашення, %			Всього ПДЗ, тис.грн
		до 7 днів	від 7 до 14 днів	понад 14 днів	
2017	Поточна дебіторська заборгованість	21,47	64,41	14,12	16779
2018	Поточна дебіторська заборгованість	21,89	65,66	12,46	18095
2019	Поточна дебіторська заборгованість	21,82	65,46	12,71	20261,5

Актуальним є питання про зіставлення дебіторської і кредиторської заборгованості. У світовій практиці таке порівняння поширене і є одним з

етапів аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості.

У процесі аналізу доцільно зіставити суми дебіторської та кредиторської заборгованості. У результаті може бути виявлено:

- збільшення або зменшення дебіторської заборгованості;
- збільшення або зменшення кредиторської заборгованості.
- позитивно оцінюється покриття дебіторської заборгованості кредиторською. Результати такого аналізу можуть свідчити про те, що:
- збільшення або зменшення дебіторської та кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства;
- зменшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може статися через погіршення стосунків з клієнтами, тобто через зменшення кількості покущів продукції;
- збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути результатом неплатоспроможності покущів.

Деяке перевищення кредиторської заборгованості проти дебіторської позитивно впливатиме на фінансовий стан підприємства. Водночас підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості. На думку аналітиків, якщо кредиторська заборгованість перевищує дебіторську, то підприємство раціонально використовує засоби, тобто тимчасово залучає в оборот засобів більше, ніж відволікає з обороту. Бухгалтери вважають, що кредиторську заборгованість підприємствозобов'язанепогашатинезалежновідстанудебіторської

Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості рекомендується доповнювати порівняльним аналізом (табл. 2.10).

Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості на ТОВ “Співдружність” за 2019 рік показав, що загальне перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською становить 26275 тис. грн.- це свідчить про раціональне використання коштів, оскільки підприємство залучає в оборот більше коштів, ніж відволікає з обороту, але таку ситуацію

можна оцінити тільки негативно, оскільки підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості.

Таблиця 2.10

Порівняльний аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ«Співдружність» за 2019 рік, тис.грн

Показники	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість	Перевищення заборгованості		Перевищення заборгованості у відсотках кредиторської над дебіторською
			дебіторської	кредиторської	
Заборгованість за товари, роботи, послуги:	20261,5	24116,5	-	3855	-29,20
Заборгованість за кредити банку		25475	-	25475	50,45
Заборгованість за розрахунками:	2426,5		2426,5	-	-9,22
з бюджетом	590,5	100	490,5	-	-2,04
у тому числі з податку на прибуток		81,5		81,5	0,16
зі страхування		106,5	-	106,5	0,21
з оплати праці		327,5	-	327,5	0,65
Інші поточна заборгованість	3048,5	288	2760,5	-	-11,01
Разом	26327	50495	-	26275	

Для структурного аналізу логічно було б порівняти заборгованість за товари, роботи, послуги у відсотковому стані дебіторська заборгованість переважає на 29.20 відсотків, також дебіторська заборгованість має перевищення й у іншій поточній заборгованості на 11.01. В цілому підприємство має позитивну тенденцію щодо зменшення кредиторської заборгованості та має ефективну управління дебіторською заборгованістю.

Результатом такого аналізу є з'ясування зменшення чи збільшення дебіторської заборгованості; зменшення чи збільшення кредиторської заборгованості. Зменшення дебіторської заборгованості проти кредиторської

може бути через погіршення стосунків з клієнтами, а саме – через зменшення кількості покупців продукції. Збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути наслідком неплатоспроможності покупців. У процесі господарської діяльності частіше кредиторська заборгованість перевищує дебіторську. Отже, аналізуючи стан дебіторської та кредиторської заборгованості, необхідно вивчити причини виникнення кожного виду заборгованості, враховуючи особливості діяльності підприємства та різні ситуації на підприємстві.

Розрахуємо коефіцієнти співвідношення поточної дебіторської заборгованості та поточної кредиторської заборгованості за 2017-2019 роки (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Розрахунок коефіцієнтів співвідношення поточної дебіторської заборгованості та поточної кредиторської заборгованості ТОВ «Співдружність» за 2019 рік

Показники	Роки			Абсолютний приріст 2019 р. до 2017 р	Темп зростання, 2019 р. до 2017 р. %
	2017	2018	2019		
Коефіцієнт співвідношення ПДЗ та ПКЗ	0,43	0,49	0,52	0,09	120,08
Коефіцієнт співвідношення ДЗ ТА КЗ за товари, роботи, послуги	1,07	0,99	0,84	-0,23	78,44
Коефіцієнт співвідношення інших поточних зобов'язань	0,65	1,22	10,59	9,93	1625,36

Дебіторська заборгованість – це елемент оборотних коштів, її зменшення знижує коефіцієнт покриття. Тому необхідно вирішувати не тільки задачу зниження дебіторської заборгованості, але також її збалансованості з кредиторською. При аналізі співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованостями необхідний аналіз умов комерційного кредиту, що надається фірмі постачальниками сировини і матеріалів. Одним із засобів визначення оптимального співвідношення дебіторської та поточної кредиторської заборгованостей є розрахунок

коефіцієнта, що дозволяє визначити скільки припадає дебіторської заборгованості на 1 гривню кредиторської, причому оптимальне значення даного коефіцієнта варіюється від 0,9 до 1,0, тобто кредиторська заборгованість повинна лише на 10 % перевищувати дебіторську.

Відобразимо динаміку коефіцієнту співвідношення поточної дебіторської заборгованості та поточної кредиторської заборгованості (рис. 2.9).

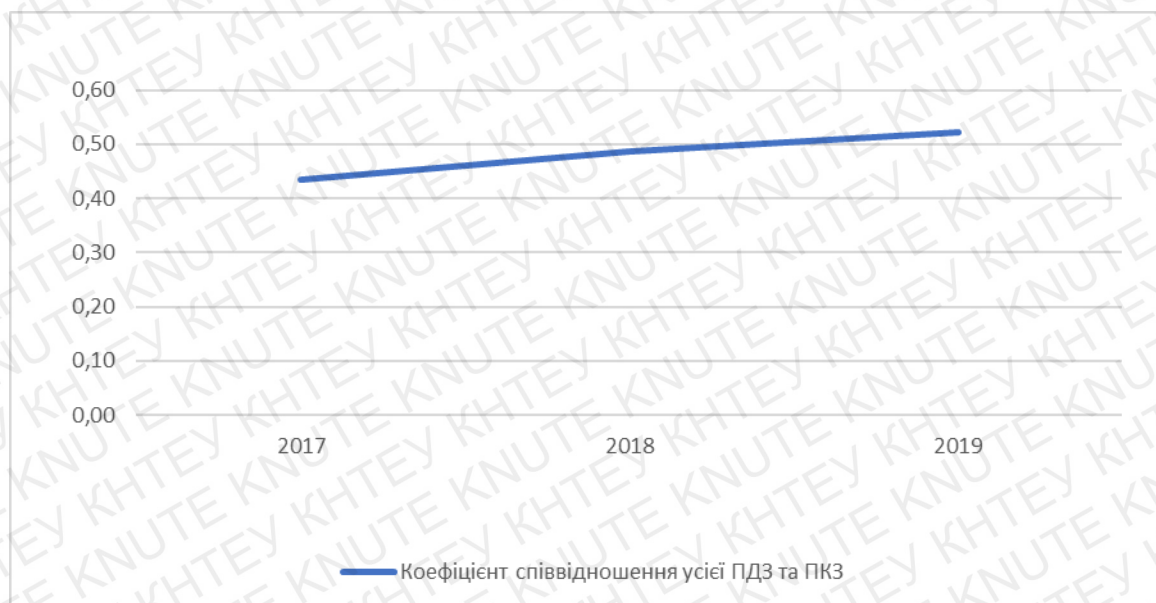


Рис 2.9 Динаміка коефіцієнту співвідношення поточної дебіторської заборгованості та поточної кредиторської заборгованості ТОВ «Співдружність»

2017 рік: коефіцієнт співвідношення поточної дебіторської та кредиторської заборгованості становив 0,43, тобто кредиторська заборгованість перевищує дебіторську на 0,57;

2018 рік: коефіцієнт співвідношення поточної дебіторської та кредиторської заборгованості становив 0,49, тобто кредиторська заборгованість перевищує дебіторську на 0,51;

2019 рік: коефіцієнт співвідношення поточної дебіторської та кредиторської заборгованості становив 0,52, тобто кредиторська заборгованість перевищує дебіторську на 0,48;

Отже, таке співвідношення є нерациональним, оскільки кредиторська

заборгованість не повинна перевищувати дебіторську заборгованість більше ніж на 10%. Тому, підприємству необхідно постійно здійснювати аналіз співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості і докладати всіх зусиль для зниження даного показника. Зменшення заборгованостей за рахунок скорочення періоду їх погашення, а не за рахунок зменшення обсягів реалізації позитивно характеризує управління дебіторською заборгованістю.

Якщо говорити за інші коефіцієнти, то коефіцієнт співвідношення ДЗ та КЗ з товари, роботи, послуги мають більш позитивну тенденцію, тому що показники дуже близькі до нормативних значень 1,07 у 2017 року, 0,99 у 2018 та 0,84 у 2019 роках, тому це свідчить про раціональне використання засобів.

Стосовно коефіцієнта співвідношення інших поточних зобов'язань у 2019 року коефіцієнт становить 10,59, що говорить про велике перевищення поточних зобов'язань дебіторської заборгованості над поточними дебіторськими зобов'язаннями кредиторської заборгованості.

2.3. Оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства

Для якісної оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства доцільно проаналізувати та розрахувати коефіцієнти оборотності.

Показник оборотності дебіторської заборгованості – показник ділової активності, який вказує на ефективність управління заборгованістю клієнтів і інших дебіторів. Значення коефіцієнта демонструє кількість оборотів дебіторської заборгованості, тобто скільки разів дебітори погасили свої зобов'язання перед компанією. Показник розраховується як співвідношення виручки (чистого доходу) до середньої за період суми дебіторської заборгованості [10].

Тому доцільно розрахувати коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Розрахунок коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «Співдружність» за 2017-2019 роки

Показники	Роки			Абсолютний приріст 2019 р. до 2017 р	Темп зростання, 2019 р. до 2017 р. %
	2017	2018	2019		
Поточна дебіторська заборгованість, тис.грн	22230,50	23838,50	26327,00	4096,50	118,43
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	214574,00	285407,00	336128,00	121554,00	156,65
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	9,65	11,97	12,77	3,12	132,27

Відобразимо динаміку коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості (рис. 2.10).

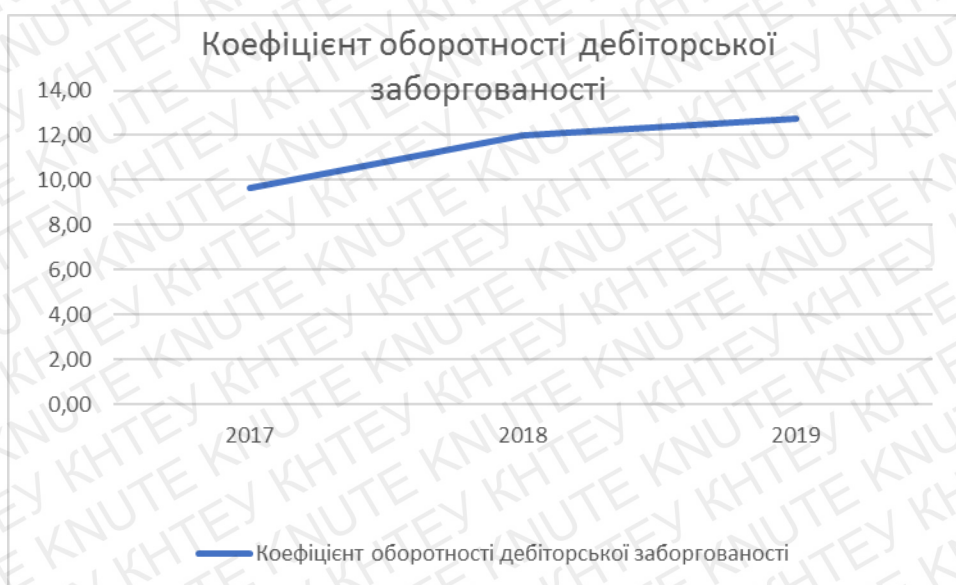


Рис 2.10 Динаміка коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «Співдружність» за 2017-2019 роки

Протягом аналізованого періоду за 2017-2019 роки підприємство має позитивну тенденцію, а саме коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості має зростання у 32,77%, що складає 12,77 на 2019 рік. Це

говорить про високу ліквідність дебіторської заборговності та про те, що підприємство намагається збільшувати передоплату від покупців та зменшувати сумнівні борги дебіторів. Поточна політика підприємства стосовно цього показника доцільна та повинна продовжуватися в такому темпі для підвищення оборотності цього показника.

Надалі слід проаналізувати період оборотності дебіторської заборгованості на підприємстві (табл. 2.13).

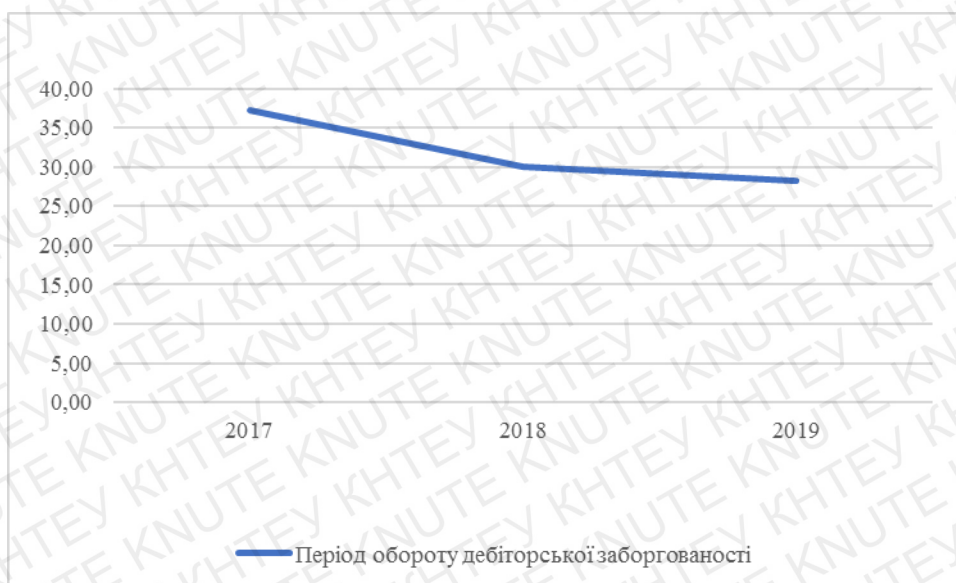
Таблиця 2.13

**Розрахунок періоду обороту дебіторської заборгованості ТОВ
«Співдружність» за 2017-2019 роки**

Показники	Роки			Абсолютний приріст 2019 р. до 2017 р.	Темп зростання, 2019 р. До 2017 р. %
	2017	2018	2019		
Поточна дебіторська заборгованість, тис.грн	22230,50	23838,50	26327,00	4096,50	118,43
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	214574,00	285407,00	336128,00	121554,00	156,65
Період обороту дебіторської заборгованості	37,30	30,07	28,20	-9,10	75,60

Період погашення дебіторської заборгованості (англомовний аналог – Days 'SalesinReceivables, Accounts ReceivableTurnoverinDays) – індикатор ефективності відносин з клієнтами, який показує, як довго останні погашають свої рахунки. Коефіцієнт дає уявлення про платіжну дисципліну покупців. Він розраховується як співвідношення добутку кількості днів у році на середньорічну дебіторську заборгованість до суми продажів. Використовуючи цей показник, аналітик може визначити ефективність управління дебіторською заборгованістю. Наприклад, якщо в компанії встановлений максимальний термін товарного кредитування покупців в розмірі 15 днів, то період погашення дебіторської заборгованості не повинен бути вищим цього значення [11].

Відобразимо динаміку періоду обороту дебіторської заборгованості (рис. 2.11).



*Рис 2.11 Динаміка періоду обороту дебіторської заборгованості
ТОВ «Співдружність», днів*

Протягом проаналізованого періоду ми бачимо, що підприємство має зменшення показника «період обороту дебіторської заборгованості», що говорить про позитивну тенденцію на підприємстві, але це значення все одно повинно бути меншим на підприємстві, тому що середній показник оплати дебіторської заборгованості на підприємстві складає до 14 днів, що говорить про невчасну сплату дебіторів та про нераціональне використання коштів на підприємстві. Підприємство повинно завжди намагатися підвищити показник «чистий дохід від реалізації продукції» для досягнення максимізації добробуту власників підприємства.

Надалі буде логічним розрахувати суму вивільнених коштів за рахунок зміни періоду оборотності дебіторської заборгованості (табл. 2.14).

Протягом аналізованого періода ми бачимо, що сума вивільнених коштів зменшується та складає 1747,95 у 2019 році, а саме цей показник у попередньому році складає 5730,51. Ці зміни ми отримали за рахунок зменшення періоду обороту дебіторської заборгованості та у 2018 році в порівнянні з 2017 роком ми отримали більшу різницю у періодах обороту ніж

у 2019 року в порівнянні з 2018, тому показники мають різницю більше ніж у 3 рази.

Таблиця 2.14

Розрахунок суми вивільнених коштів за рахунок зміни періоду обороту дебіторської заборгованості ТОВ «Співдружність» за 2017-2019 роки

Показники	Роки		
	2017	2018	2019
Поточна дебіторська заборгованість, тис.грн	22230,50	23838,50	26327,00
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	214574,00	285407,00	336128,00
Період обороту дебіторської заборгованості, днів	37,30	30,07	28,20
Сума вивільнених коштів за рахунок зміни періоду ДЗ, тис.грн	-	-5730,51	-1747,95

Взагалі вивільнення коштів є дуже позитивним впливом в цілому на усе підприємство, також великий вплив на суму вивільнених коштів має чистий дохід від реалізації продукції. Підприємство повинно намагатись отримати як найбільше коштів, за рахунок зменшення періоду обороту дебіторської заборгованості, задля подальшого реінвестування цих коштів та отримання додаткового доходу, а надалі чистого прибутку.

Дуже важливим коефіцієнтом аналізу дебіторської заборгованості є її рентабельність (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Розрахунок рентабельності дебіторської заборгованості ТОВ «Співдружність» за 2017-2019 роки

Показники	Роки			Абсолютний приріст 2019 р. о 2017 р	Темп зростання, 2019 р. до 2017 р.%
	2017	2018	2019		
Поточна дебіторська заборгованість, тис.грн	22230,50	23838,50	26327,00	4096,50	118,43
Чистий прибуток, тис.грн	1522,00	1169,00	1900,00	378,00	124,84
Рентабельність дебіторської заборгованості, %	6,85	4,9	7,22	0,0037	105,4112

Рентабельність дебіторської заборгованості розраховується як співвідношення чистого прибутку до середньої поточної дебіторської заборгованості за рік. Відобразимо динаміку рентабельності дебіторської заборгованості (рис. 2.12).



Рис 2.12 Динаміка рентабельності дебіторської заборгованості
ТОВ «Співдружність», %

Протягом проаналізованого періоду ми бачимо, що на підприємстві відбувається нестабільна ситуація за 2017-2019 роки. Показник рентабельності у 2018 року зменшується відповідно 2017 року та становить 4,9%, але у 2019 року отримує найкращий результат та складає 7,2%. Безпосередньо дебіторська заборгованість має вплив на прибуток підприємства, тому що займає велику вагу оборотних коштів підприємства. Підприємство повинно намагатись отримувати вчасно оплати від покупців та намагатись зменшувати кількість простроченої дебіторської заборгованості задля ефективного використання грошових коштів.

РОЗДІЛ 3

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТОВ «СПІВДРУЖНІСТЬ»

Вдосконалення системи управління дебіторською заборгованістю слід почати з розрахунків планових показників, а саме з розрахунку планового чистого доходу від реалізації продукції. За основу розрахунків були взяті два методи: метод експоненційного згладжування та розрахунок планового чистого доходу від реалізації продукції через середній темп росту (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Розрахунок планового чистого доходу від реалізації ТОВ «Співдружність» на 2020 рік

Показники	Плановий 2020 рік на основі середнього темпу зростання	Плановий 2020 рік на основі методу експоненційного згладжування	Середнє значення
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	420696,1	280195,5	350445,6

Отже, плановий показник чистого доходу від реалізації продукції на основі середнього темпу зростання склав 420 696,1 тис. грн, якщо говорити про метод експоненційного згладжування ми отримали значення 280 195,5 ці дані ми отримали за розрахунками нижче.

Алгоритм розрахунку планової чистої виручки на основі середнього темпу зростання за формулою:

$$\text{ЧВР пл} = \text{ЧВР зв.} \times \text{ТРчвр сер.}$$

$$\text{ТР чвр сер.} = \sqrt[n-1]{\text{ЧВРзв} / \text{ЧВРбаз}}$$

Де ЧВР пл – плановий чистий дохід від реалізації продукції;

ТРчвр сер – середній темп росту чистого доходу від реалізації продукції;
 ЧВРзв – Чистий дохід від реалізації продукції за звітний період;
 ЧВРбаз – Чистий дохід від реалізації продукції за базисний період;
 n – кількість періодів.

Алгоритм розрахунку планової чистої виручки на основі методу експоненціального згладжування за формулою:

$$E_i = \alpha \times y_i + (1 - \alpha) \times E_{i-1} \quad (3.1)$$

де α – коефіцієнт згладжування, який знаходиться у межах від 0 до 1;

y_i – фактичне значення показника, що прогнозується;

E_{i-1} – експоненціальне середнє значення за попередній період

На основі отриманих даних розрахуємо плановий чистий прибуток, для цього розробимо план доходів та витрат на 2020 рік (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

План доходів та витрат ТОВ «Співдружність» на 2020 рік

Показники	Значення, тис.грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	350445,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	316567,8
Валовий: прибуток	33877,7
Інші операційні доходи	4468,0
Адміністративні витрати	5308,3
Витрати на збут	24631,5
Інші операційні витрати	70,0
Фінансовий результат від операційної діяльності (ЕВІТ)	8335,9
Фінансові витрати	4989,0
Інші витрати	0,0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	3346,9
Витрати (дохід) з податку на прибуток	602,4
Чистий фінансовий результат: прибуток	2744,5

Для більш точного аналізу ми взяли середнє значення чистого доходу від реалізації продукції. Підприємство продовжує отримати позитивну тенденцію так як у майбутньому 2020 році чистий прибуток складе 2744,5, що на 44% більше ніж у поточному 2019 році, для підвищення чистого прибутку підприємству слід звернути увагу не тільки на політику щодо підвищення продажу товарів, а також слід розробити стратегію щодо мінімізації витрат, тому як витрати на збут склали 24631,5, що займає велику вагу від валового прибутку.

Основні складові витрати на збут – це оплата праці агентам, працівникам складу, затрати на маркетинг та транспортні витрати.

По-перше, підприємство повинно у складі головного логісту розробити більш економічні маршрути щодо агентів та працівників складу, завдяки чому протягом року ми отримаємо значне зменшення витрат на збут.

По-друге підприємство повинно мінімізувати маркетингові витрати за свій рахунок, як вже відомо, що багато виробників надають підприємству рекламний бюджет та вище керівництво повинно намагатися отримувати, а також домовлятися з усіма постачальниками товарів, щодо надання бюджету на рекламу, обгрунтовуючи це тим, що додатково вкладені витрати на збут допоможуть отримати підприємству більш продажів, тому з цього постачальники отримують ще більше заказів від нашого товариства на їх товари.

План доходів і витрат розроблено на основі діючої кредитної політики, яка характеризується наступними основними параметрами: період відстрочки платежу 29 днів; для покупців, що купують товар з відстрочкою платежу він продається на 1% дорожче, ніж для тих, хто сплачує за фактом поставки, тобто ціновий дисконт за дострокову оплату становить 0,99%. Втрати від його надання враховані, як у чистій виручці від реалізації звітнього періоду, так і в плановому обсязі за умов діючої кредитної політики. Для підвищення ліквідності дебіторської заборгованості пропонуємо посилити умови кредитної політики для стимулювання більш швидкої оплати: збільшити

надбавку до ціни товару, що оплачується в кредит до 1,3% (тобто, цінова знижка за дострокову оплату становитиме 1,28%). За оцінками 10% покупців скористаються ціновим дисконтом і оплатять товари в момент відвантаження. Поряд з цим посилюються заходи щодо контролю та адміністрування дебіторської заборгованості. З огляду на те, що на підприємстві відсутній чіткий регламент адміністрування дебіторської заборгованості, спостерігаються факти порушення термінів інкасації, що призводить до уповільнення оборотності дебіторської заборгованості, перевищення середнього періоду її обороту над середньозваженим встановленим в контрактах нормативом.

Вважаємо за доцільне запропонувати простий механізм адміністрування, який не потребує додаткових витрат (рис. 3.1).

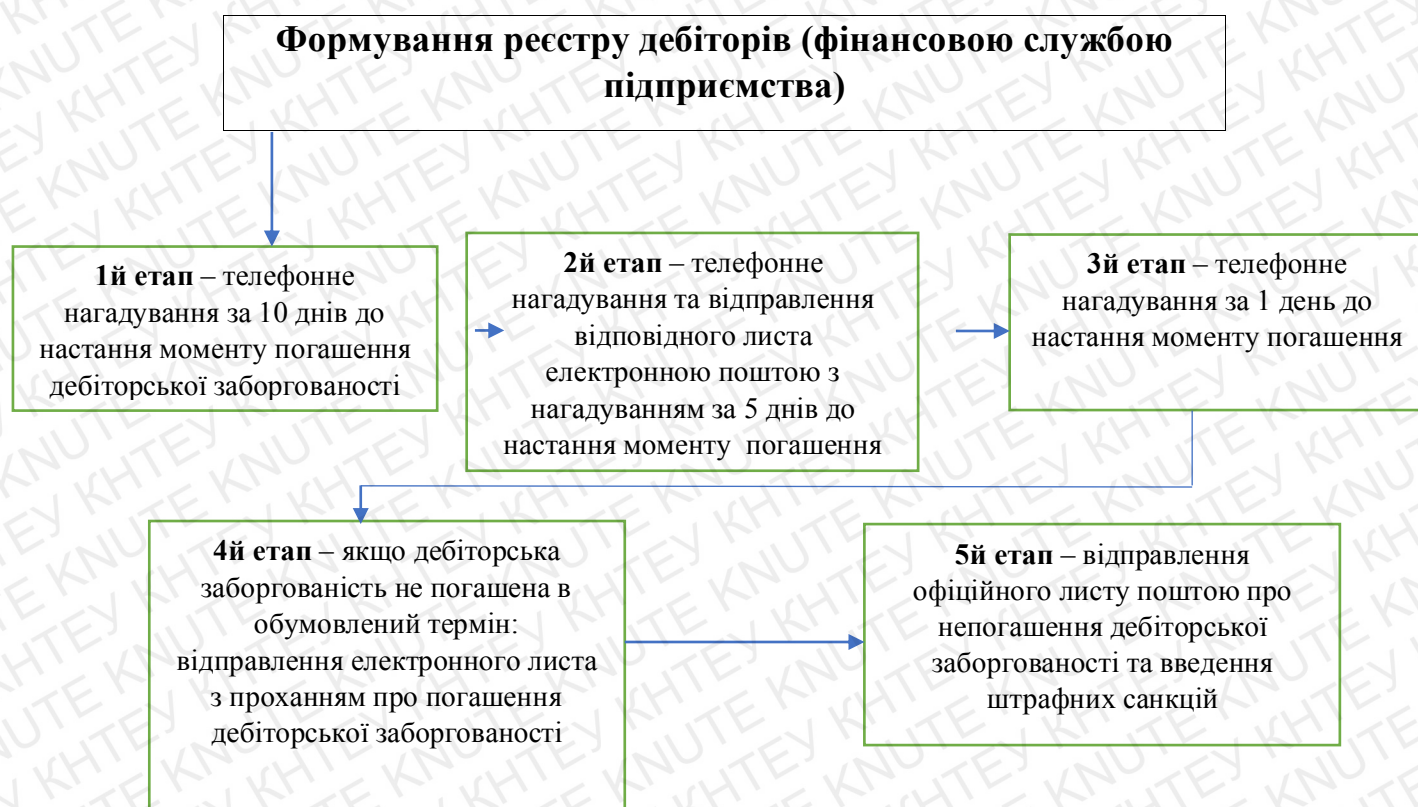


Рис. 3.1. Процес адміністрування та контролю дебіторської заборгованості на ТОВ «Співдружність»

Джерело: запропоновано автором

Він передбачає розроблення реєстру дебіторів (відповідальна фінансова служба), та періодичне нагадування дебіторам про необхідність погашення боргів у термін (відповідальний комерційний відділ). Якщо заборгованість не погашається в термін та після нагадування у триденний строк, подається позов до суду (юридична служба) (фінансова служба) та здійснюються відповідні дописи в реєстр щодо рівня надійності дебіторів.

Відповідальність за роботу системи адміністрування та контролю дебіторської заборгованості покладається на комерційний відділ, який займається укладанням угод з продажу товарів і, по суті, здійснюють відбір потенційних дебіторів та підтримують комерційні відносини з ними.

Очікуємо, що зазначений комплекс заходів з посилення контролю дебіторської заборгованості та зміни кредитних умов призведе до зменшення числа порушень термінів погашення та скорочення середнього періоду погашення ПДЗ до 22 днів. Оцінимо доцільність змін кредитної політики на підприємстві (табл. 3.3).

Таким чином, зміни в кредитній політиці та запровадження чіткого регламенту адміністрування та контролю дебіторів дозволить отримати додатковий прибуток до оподаткування у розмірі 511,65 тис.грн. Тобто, такі зміни можна вважати доцільними та ефективними.

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-кредиторами платоспроможності та ліквідності через гостру нестачу ліквідних коштів, які «завантажені» у складі дебіторської заборгованості.

Таким чином, в умовах ринкової економічної діяльності менеджменту підприємства доцільно впроваджувати такі економічні заходи, як реструктуризація або рефінансування дебіторської заборгованості, що дозволить прискорити процес її погашення. Рефінансування дебіторської заборгованості – це переведення її в інші, ліквідні форми оборотних активів:

гроші, короткострокові фінансові вкладення тощо. Можна розглянути доцільність рефінансування частини дебіторської заборгованості, а саме тих дебіторів, які не користуватимуться ціновим дисконтом та найчастіше плршують терміни погашення, встановлені контрактами.

Таблиця 3.3

Оцінка доцільності змін кредитної політики «підприємства» у 2020 році

Показники	При діючій кредитній політиці	При зміні кредитної політики
Чиста виручка від реалізації планова, тис.грн	350445,6 (з врахуванням діючого цінового дисконту)	350445,6 (без врахування зміни цінового дисконту)
Цінова знижка за дострокову оплату, %	0,99	1,28
Період обороту поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги, днів	29	22
Плановий обсяг поточної дебіторської заборгованості, тис.грн	$350445,6 * 29 / 360 = 28230,34$	$350445,6 * 22 / 360 = 21416,12$
Обсяг вивільнення коштів внаслідок скорочення періоду обороту дебіторської заборгованості, тис.грн	-	$28230,34 - 21416,12 = 6814,22$
Альтернативна норма дохідності, % (середньоринкова депозитна ставка банків у гривні)	9	9
Додатковий дохід від вивільнення коштів з дебіторської заборгованості, тис.грн	-	$6814,22 * 9\% = 613,28$
Приріст цінової знижки за дострокову оплату, %	-	$1,28 - 0,99 = 0,29$
Додаткові втрати від надання знижки, тис.грн	-	$350445,6 * 10\% * 0,29\% = 101,63$
Ефект від зміни кредитної політики, тис.грн	-	$613,28 - 101,63 = 511,65$

Рефінансування базується на принципах:

- загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті;

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

- витрати на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні втрати у випадку затримки платежів [13,17,23].

Основним з методів який ми розглядаємо в аналізі – це факторинг. Факторинг – це, насамперед, інструмент розвитку підприємства, за допомогою якого можна: збільшити обсяг продажу на умовах відстрочення платежу; збільшити прибутковість підприємства за рахунок збільшення обсягів постачання; збільшити конкурентоспроможність підприємства.

Головна функція факторингу — зняття ризику неплатежів покупця. У літературі відзначається особлива значущість факторингу для невеликих швидкозростаючих компаній. Факторинг сприяє звільненню фондів зі статті «Дебіторська заборгованість» і в такий спосіб створює сприятливі умови для формування оборотного капіталу. Крім того, факторинг поліпшує показники ліквідності фірми [18,15,21].

Виходячи з аналізу умов здійснення операції факторингу, що пропонують банки та визначеної суми дебіторської заборгованості, що може підлягати рефінансуванню (3 450 тис.грн), проведемо оцінку доцільності факторингу на підприємстві (табл. 3.4).

Для покриття дебіторської заборгованості ми обрали найбільш проблемних дебіторів з більш високим періодом погашення в цілому їх сума склала 3450. Було обрано для аналізу 3 банки України, проаналізована комісійна винагорода, відсоток факторингу та розрахован рівень витрат по факторинговій операції.

Після зробленого аналізу ми дійшли висновку, що жодне співпрацювання з аналізованими банками на умовах факторингу для підприємства не є вигідними. Взагалі, якщо комерційний відділ підприємства обирає найвигідніше співпрацювання з банком, а саме з Альфа Банком в

якому рівень витрат найменший, що склав – 21,03%, але це досить багато для нашого підприємства.

Таблиця 3.4

Порівняння відсоткових ставок факторингу між банками та розрахунок показників прибутку ТОВ «Співдружність» на 2020 рік

Банк	Відсоток факторингу	Комісійна винагорода банку, %	Можливий відсоток покриття дебіторської заборгованості банком, %	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги на 2020 рік, тис.грн	сума дебіторської заборгованості покритої банком, тис.грн	Плата за факторинг та комісійну винагороду тис.грн	Рівень витрат по факторинговій операції, % річних
Альфа-Банк	19	1,5	74	3450	2553	2553*19% +3450*1,5 %= 536,82	21,03
Таском-Банк	19	1,9	76	3450	2622	2622*19% +3450*1,9 %=563,73	21,50
Приват-Банк	19	1,6	70	3450	2415	2415*19% +3450*1,6 %=514,05	21,29

Обсяг вивільнених коштів, які банк покриває складає 2553, але якщо порівнювати з показниками рентабельності активів, який складає на нашому підприємстві 7% та з альтернативними варіантами доходів (середньорічний відсоток депозиту у банку, який складає 9%), то витрати перевищують більше ніж у 2 рази, ніж можливі доходи, що обумовлює недоцільність факторингових операцій.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Проведені в випускній кваліфікаційній роботі дослідження дозволили зробити наступні висновки та пропозиції.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю є найважливішою умовою успішного функціонування організації. Аналіз стану дебіторської заборгованості в системі управління підприємством потребує зовнішній і внутрішній аналіз, кількісний і якісний, визначення середньої величини дебіторської заборгованості, її частки у загальній сумі оборотних активів підприємства, оцінки дебіторської заборгованості за строками погашення, виявлення ризиків і загроз щодо неповернення. Правильна організація і методика аналізу поточної дебіторської заборгованості підприємства дозволить приймати ефективні управлінські рішення щодо повернення боргів, дозволить спрогнозувати надходження коштів.

Досліджено система управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Співдружність».

Встановлено, що поточна дебіторська заборгованість у плановому 2020 року отримала показник 28230, що має абсолютний приріст в порівнянні з 2019 роком на 1903. В цілому тенденція на підприємстві зберігається, за рахунок того, що підприємство отримує нових контрагентів та нові контракти щодо співпраці – відповідно зростає дебіторська заборгованість. Підприємство повинно намагатися збільшувати обсяги продажів товару за рахунок співпраці з надійними дебіторами та намагатися диверсифікувати продукцію, а саме додавати та пропонувати нові товари саме цим дебіторам, за рахунок цього буде зростати об'єми продажу та відповідно збільшуватись ліквідність дебіторської заборгованості.

Визначенно, що підприємство повинно більше працювати з дебіторами, які не сплачують вчасно, а саме розробити стратегію щодо отримання коштів, наприклад коли підприємство бере також товари у відстрочку, ця відстрочка повинна бути більше ніж відстрочка, яку підприємство дає своїм

дебіторам, тим самим підприємство буде зменшувати певні ризики несплати коштів за товари та послуги, а також мати певний запас часу для сплати своїм постачальникам товару.

Для повноцінної оцінки якості дебіторської заборгованості слід розрахувати плановий коефіцієнт рентабельності дебіторської заборгованості, який розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної дебіторської заборгованості.

Також було з'ясовано, що на підприємстві досить актуальним є зміни у кредитній політиці, що надає змогу отримувати ще більше прибутку, підприємство повинно намагатися до збільшення рентабельності активів, а також налагодження ділових зв'язків з дебіторами.

На відміну від кредитної політиці факторинг на підприємстві на даний час не є актуальним, тому як затрати та комісійна винагорода банку значно вище, ніж можливий додатковий дохід від вивільнення коштів з дебіторської заборгованості.

На величину дебіторської заборгованості підприємства впливає стан договірної та розрахункової дисципліни, для більш ефективного функціонування було запропоновано формування реєстру дебіторів. Недотримання договірної та розрахункової дисципліни, несвоєчасне висування претензій за борги, які виникають, призводять до значного зростання невиправданої дебіторської заборгованості, створення фінансових труднощів, нестачі ресурсів. Тому доцільно проводити аналіз дебіторської заборгованості за строками утворення, тому що тривалі неплатежі відволікають засоби з господарського обороту. Комерційний відділ, який займається управлінням дебіторською заборгованістю, повинен зосередити увагу на найдавніших боргах і звернути увагу на великі суми заборгованості. Важливим є здійснення заходів щодо прискорення погашення дебіторської заборгованості.

В цілому, проведений аналіз свідчує, що вчасна сплата дебіторами підприємству надає вільні кошти та змогу сплатити кредиторську

заборгованість. Товариство повинно прагнути до незалежного функціонування, тобто зменшення кредиторської заборгованості та зменшення простроченої дебіторської заборгованості, що буде позитивним для підприємства та буде знижувати ризик співпраці між контрагентами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Новашіна Т.С., Карпунін В.І., Волнін В.А.. Управління дебіторською заборгованістю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epi.cc.ua/upravlenie-debitorskoj-zadoljennostyu-34948.html>
2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24–36.
3. Ямненко Г. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / Г. Ямненко // Траектория науки – 2017. – Т. 3, № 2. – С. 51–57.
4. Бланк И. А. Управление денежными потоками / И. А. Бланк. – [изд. 2-е, перераб. и доп.]. – К.: Эльга; НикаЦентр, 2007. – 752 с.
5. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. – 3-тє вид. випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 483 с.
6. Белозерцев В. С. Розробка механізму управління дебіторською заборгованістю підприємства: концептуальний підхід / В. С. Белозерцев, В. О. Гуня // Економіст. – 2014. – № 3. – С. 57–60.
7. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Леопольд А. Бернстайн; пер. с англ. О.В. Скачкова, И.Э. Дымова, А.О. Лукичева и др.; научн. ред. перевода И.И. Елисеева. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 624 с. – (серия по бухгалтерскому учету и аудиту UNCTC; гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов).
8. Крейнина М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 3. – С. 7–20.
9. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovnik-ekonomichnikh-pokaznikiv/299-pokaznik-oborotnosti-debitorskoji-zaborgovanosti>

10. Кобилецький В. Р., Період погашення дебіторської заборгованості (середній період обороту дебіторської заборгованості, період перебування продажів в формі дебіторської заборгованості, оборотність дебіторської заборгованості в днях) / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «FinancialAnalysisonline» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/319-period-pogashennya-debitorskoji-zaborgovanosti>
11. Карпунін В.І., Волнін В.А.. Фінансовий менеджмент, 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epi.cc.ua/upravlenie-debitorskoy-zadoljennostyu-34948.html>
12. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16.07.99 № 996-14. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
13. Горбачова, О. М. Облік і / О. М. Горбачова, Л. В. Лахай // Торгівля і ринок. – 2010. – № 30. – Т.2. – С. 392-399.
14. Бутинець, Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку [Текст] : навчальний посібник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2002. – 591 с. – ISBN 966-8059-107.
15. Бутинець, Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 608 с.
16. Буфатіна, І. Облік дебіторської заборгованості [Текст] / І. Буфатіна // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 52. – С. 41-45.
17. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність [Текст] : навчальний посібник для студентів вузів. / проф. Ф.Ф. Бутинець, доц. Н. М. Малюга. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 480 с. – ISBN 966-7570-14-2.
18. Костюченко, В. Облік дебіторської заборгованості [Текст] / В. Костюченко, Г. Шаповалова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 7. – С. 2-9.
19. Гладких Д. Особливості планування доходів та витрат / Д. Гладких –

- К.: Вісник НБУ, 2008.
20. Шорт, Д. Г. Основи фінансового обліку [Текст] / Д. Г. Шорт, Г. А. Велш ; пер. з англ. – К. : Основи, 1997. – 943 с.
 21. Аревян Г.Г. Основні аспекти формування дебіторської заборгованості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-aspekty-formirovaniya-debitorskoy-i-kreditorskoy-zadolzhennosti>
 22. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24–36.
 23. Партин Т.О. Фінанси підприємств: [навч. посіб.] / Т.О. Партин, А.Г. Загородній; 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2011.
 24. Ямненко Г. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / Г. Ямненко // Траектория науки – 2017. – Т. 3, № 2. – С. 51–57.
 25. Бланк И. А. Управление денежными потоками / И. А. Бланк. – [изд. 2-е, перераб. и доп.]. – К.: Эльга; НикаЦентр, 2007. – 752 с.
 26. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. – 3-тє вид. випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 483 с.
 27. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів// Ф.Ф. Бутинець та ін.; під заг. ред. Ф.Ф. Бутинця. - 8-ме вид., доп. і перероб. -Житомир: ПП "Рута", 2009. – 912 с.
 28. Дубровська, Є. В. Дослідження сутності поняття «дебіторська заборгованість»/ Є. В. Дубровська// Вісник Сумського державного університету. – 2009. – № 2. – С. 202-205.
 29. Школьник, І.О. Фінансовий і операційний цикл підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/87192/finansi/finansoviy_operatsiynyi_tsikl_pidpriyemstva
 30. Губачова О.М., Мельник С.І. Облік у зарубіжних країнах: Підручник. –

- К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
31. Носова Є.А. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства / Є.А. Носова - Економіка. Проблеми економічного становлення, 2012.
 32. Чернелевський Л. М. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансовоінвестиційний, стратегічний : підручник / Л. М. Чернелевський, Н. Г. Слободян, О. В. Михайленко. – К.: Хай-Тек Прес, 2014.
 33. Бутинець Ф.Ф., Горецька Л.Л. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Житомир: ПП "Рута", 2002. – 544 с.
 34. Бондаренко О.С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці господарювання// Інвестиції: практика та досвід. - №18. – 2008. – С.36-39.
 35. Гнеушева І. Вплив застосування методів рефінансування дебіторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства / Гнеушева І. // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – С. 82-85.
 36. Ружицький А.В. Використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості для підвищення рівня економічної безпеки підприємства / Ружицький А.В., Томчишин О.О. // Науковій вісник «Львівської політехніки». – 2011. – №4. – С. 411-415.
 37. Ситник Г.В Підприємства торгівлі: модель оптимізації структури поточних зобов'язань / Г. Ситник, І. Олесенко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2020. - № 3. - С. 79-90.
 38. Жебка В. В. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. для студентів ВНЗ / В. В. Жебка, О. М. Антонова, О. М. Урікова. - 2-ге вид., випр. і допов. - Київ : Логос, 2017. - 308с.
 39. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент : учебник для академического бакалавриата / Г.Б. Поляк [и др.]. — М. : Издательство Юрайт, 2019.

40. Фінанси підприємства: опор. конспект лекцій / авт.: Н. М. Гуляєва, Г. В. Ситник, Л. Л. Стасюк, О. В. Нагорнюк, О. О. Хіленко, В. Г. Андрєєва та ін. — Київ : КНТЕУ, 2017. — 115 с.
41. Фінансовий менеджмент: методика розв'язання практичних завдань : навч. посіб. / І.Г. Ганечко, Г.В. Ситник, В.С. Андрієць та ін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 244 с.
42. Ямненко Г. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / Г. Ямненко // Траектория науки – 2017. – Т. 3, № 2. – С. 51–57.
43. Пеняк Ю. С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємств / Ю. С. Пеняк, І. В. Данильчук // Інфраструктура ринку. – 2018. – № 24. – С. 229–235.
44. Кюрджиєв А.С., Іонін Є.Є. Дебіторська заборгованість підприємства. Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса. 2018. Т. 2, № 10. С. 164–169. URL: <http://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/download/5633/5660>
45. Бондаренко О.С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 18. С. 36–39.
46. Ситник Г. В. Система управління ефективністю операційної діяльності підприємства / Г. В. Ситник, Н. М. Архіпов // Проблеми економіки. - 2018. - № 1. - С. 223-230.
47. Господарський кодекс України. Закон України № 436-IV від 16.01.2003. / Верховна Рада України. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
48. Державна служба статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
49. Податковий кодекс України. Закон України № 2755-VI від 02.12.2010. / Верховна Рада України. [Електронний Ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

50. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" (П(С)БО 10). [Електронний Ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.help/law/z0725-99>

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "СПВДРУЖНІСТЬ"	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія	ДОНЕЦЬКА	за СДРІОУ	2018 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	Приватне підприємство	за КОАТУУ	30097481
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля напоями	за КОПФГ	1410300000
Середня кількість працівників	1 240	за КВЕД	120
Адреса, телефон	вул. Петровського, буд. 66, м. Артемівськ, Донецька обл., Україна, 84500		46.34
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)		6447544	
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			V
за міжнародними стандартами фінансової звітності			

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2017 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код ряска	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	191	395
первісна вартість	1001	486	986
накопичена амортизація	1002	295	591
Незавершені капітальні інвестиції	1005	502	755
Основні засоби	1010	10 095	8 693
первісна вартість	1011	24 455	24 721
знос	1012	14 360	16 028
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Неповністю амортизована амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиторські витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	10 788	9 843
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	51 278	47 857
Виробничі запаси	1101	3 171	2 763
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	48 107	45 094
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	18 270	15 288
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	1 946	2 143
з бюджетом	1135	985	300
у тому числі з податку на прибуток	1136	459	17
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інші поточні дебіторська заборгованість	1155	1 811	3 242
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	4 875	3 593
Готівка	1166	1 677	95
Рахунки в банках	1167	3 197	2 632
Витрати майбутніх періодів	1170	-	37
Частина перестрахування у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	79 165	72 460
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	89 953	82 303
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Власний капітал			
Виреєстрований (пайовий) капітал	1400	150	150
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Черезподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	34 017	35 539
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Знучений капітал	1430	(-)	(-)
інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	34 167	35 689
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Тенейні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
згадана допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовний фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	33 232	29 340
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська зборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	18 693	12 638
розрахунками з бюджетом	1620	85	33
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	208	34
розрахунками з оплати праці	1630	231	147
Поточна кредиторська зборгованість за одержання авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська зборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська зборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська зборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
інші поточні зобов'язання	1690	3 337	4 422
Усього за розділом III	1700	55 786	46 614
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1800	-	-
V. Чиста вартість активів незалежного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	89 953	82 303

Герішник



Меліхов Анатолій Вадимович

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "СПІВДРУЖНІСТЬ" за СДРПОУ
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ		
2018	01	01
30097481		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2017 р.

Форма N2 Код за ДК УД **1801003**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	214 574	267 094
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестраховування</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(188 651)	(230 855)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	25 923	36 239
збиток	2095	(-)	(-)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	2105	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	7 659	1 993
<i>у тому числі:</i>	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(4 224)	(3 897)
Витрати на збут	2150	(19 115)	(23 698)
Інші операційні витрати	2180	(726)	(577)
<i>у тому числі:</i>	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	9 517	10 060
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	2	664
<i>у тому числі:</i>	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	(7 586)	(9 253)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(413)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1 933	1 058
збиток	2295 (-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(411)	(431)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1 522	627
збиток	2355 (-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1 522	627

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	6 356	7 594
Витрати на оплату праці	2505	4 665	3 436
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 314	1 571
Амортизація	2515	1 964	1 750
Інші операційні витрати	2520	9 766	13 821
Разом	2550	24 065	28 172

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Головний бухгалтер



Меліхов Анатолій Вадимович

ДОДАТОК Б

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Застосовні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "СПИВДРУЖІСТЬ" Дата (рік, місяць, число) 2019 01 01
Територія ДОНЕЦЬКА за ЄДРПОУ 30097481
Організаційно-правова форма господарювання Приватне підприємство за КОАТУУ 1410300000
Вид економічної діяльності Оптова торгівля наповям за КОПФІ 120
Середня кількість працівників 201 за КВЕД 46.34
Адреса, телефони вулиця Садова, буд. 66, м. БАХМУТ, ДОНЕЦЬКА обл., Україна, 84500 6447544
Одванця змоду: тис. грн. без десятикового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)
Складено (зробити позначку "✓" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2018 р.

Форма №1 Код за ДСУД 1801001

А К Т И В	Код радянськ	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	393	463
первісна вартість	1001	986	1 109
накопичена амортизація	1002	591	646
Незвершені капітальні інвестиції	1005	753	437
Основи засоби	1010	8 693	7 601
первісна вартість	1011	24 721	23 368
знос	1012	16 028	17 767
Інвестиційна нерухомість	1013	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих стріскових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	9 843	8 501
II. Оборотні активи			
Земля	1100	47 857	49 468
Виробничі запаси	1101	2 763	2 678
Незвершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	45 094	46 790
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Детонти перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	15 288	20 902
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	2 143	2 674
з бюджетом	1135	300	492
у тому числі з податку на прибуток	1136	17	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 242	2 619
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	3 593	3 581
Готівка	1166	95	187
Рахунки в банках	1167	2 632	3 394
Витрати майбутніх періодів	1170	37	74
Частка перестраховика у стріскових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах наліжних витрат	1182	-	-
резервах безароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	72 460	79 810
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	82 303	88 311

Позначка	Код рилка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	150	150
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооплату	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емсійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	35 539	36 708
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Видучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	35 689	36 858
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благотворна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань	-	-	-
резерв збитків або резерв валових вищих	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату довік-пенсії	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	29 340	26 595
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська зборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	12 638	23 951
розрахунками з бюджетом	1620	33	64
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	48
розрахунками зі страхування	1625	34	190
розрахунками з оплати праці	1630	147	289
Поточна кредиторська зборгованість за операційними записами	1635	-	-
Поточна кредиторська зборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська зборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська зборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісії доходу від переїстраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	4 422	364
Усього за розділом III	1700	46 614	51 453
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів незалежного пенсійного фонду	1900	-	-
Баланс	1900	82 303	88 311

Сергійчук
Головний бухгалтер



Меліхов Анатолій Валдимович

Відповідає в порядку, встановленому підприємством, органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "СПІВДРУЖНІСТЬ" (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ	
			2019	01 01
			30097481	

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2018 р.

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
I	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	285 407	214 574
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховання	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(257 874)	(188 651)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	27 533	25 923
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	3 134	7 659
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(3 680)	(4 224)
Витрати на збут	2150	(19 270)	(19 115)
Інші операційні витрати	2180	(407)	(726)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	7 310	9 517
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	269	2
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(6 082)	(7 586)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(4)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1 493	1 933
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(324)	(411)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1 169	1 522
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1 169	1 522

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	7 350	6 356
Витрати на оплату праці	2505	5 791	4 665
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 706	1 314
Амортизація	2515	2 319	1 964
Інші операційні витрати	2520	6 191	9 766
Разом	2550	23 357	24 065

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-



Меліхов Анатолій Вадимович

ДОДАТОК В

Додаток В
до річного звіту про фінансові результати (звіт про фінансові результати)
бухгалтерського обліку в "Закладі культури во фінансовій звітності"

Напрямок діяльності	Товариство з обмеженою відповідальністю "СПВ.ДР.ЖИНІТЬ"		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ	
Територія	ДОНЕЦЬКА		2020	01	01
Організаційно-правова форма господарювання	Приватне підприємство		за ЄДРПОУ	30097434	
Вид економічної діяльності	Служба торгівлі піновою		за КОСАТУУ	1410300030	
Середня кількість працівників	259		за КОСДФГ	129	
Адреса, телефон	вулиця Садова, буд. №1, м. БАХМУТ, ДОНЕЦЬКА обл., Україна, 84500		за КВЕД	46.34	
Єдиний державний ідентифікаційний номер (ЄДРПОУ)	30097434		6447544		
Місце, в якому показуються дані (в гривнях з копійками)	Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма №2)				
Складено (зробити позначку "У" у відповідній колонці):	<input type="checkbox"/> за власними силами (своїми грошима) бухгалтерського обліку <input type="checkbox"/> за інформаційними стандартами фінансової звітності				

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2019 р.

Форма №1 Кош.т. ДС(2) 1801001

А К Т И В	Код рилка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
Е. Немобільні активи			
Нематеріальні активи	1000	463	164
першою партією	1001	1 109	609
амортизація амортизації	1002	646	445
Незавершені капітальні інвестиції	1005	437	426
Основні засоби	1010	7 601	6 684
першою партією	1011	23 368	28 906
знос	1012	17 763	19 222
Інвестиційна нерухомість	1013	-	-
Партисна партія, інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Першою партією, довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
акт обліковується за методом участі в капіталі іншого підприємства	1031	-	-
ціна фінансової своєї частини	1035	-	-
Довгострокові активи (сервіс) заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гроші	1050	-	-
Відстрочені окладами витрати	1060	-	-
Завишок коштів у цільових банківських резервах фондів	1065	-	-
Інші немобільні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	8 501	7 274
П. Оборотні активи			
Завантаження	1100	49 468	50 038
Виробничі запаси	1101	2 678	2 335
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готові продукції	1103	-	-
Товари	1104	46 790	47 703
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Довгострокові переказування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дейтерська заборгованість за придбанням, товари, роботи, послуги	1128	20 902	19 621
Дейтерська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	2 674	2 129
з банків	1135	492	689
з банків за податками та прибутком	1136	-	-
Дейтерська заборгованість за розрахунками з виробничих доходів	1140	-	-
Дейтерська заборгованість за розрахунками з внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інші поточні дейтерські заборгованості	1155	2 619	5 478
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
І поточні та еквіваленти	1166	3 581	4 530
Гроші	1166	187	468
Резерви в банках	1167	3 394	4 062
Витрати майбутніх періодів	1170	74	7 209
Численні резерви (резерви) з чистих резервів	1180	-	323
з доходу чи втраченого	1181	-	-
резерви збитків або резерви покриття витрат	1182	-	-
Резерви надбавки цін	1183	-	-

інших страхових резервів	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	79 810	80 858
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Всього	1500	88 311	88 132

Пасив	Код раєона	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Класний капітал			
Власне провадний (пайовий) капітал	1400	150	150
Внески до не зареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у довіреність	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Переоплачений прибуток (неоплачений збиток)	1420	36 708	38 608
Неоплачений капітал	1425	-	-
Відлучений капітал	1430	-	-
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	36 858	38 758
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Довгострокові фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1530	-	-
Страхові резерви	1534	-	-
У тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1534	-	-
резерв збитків або резерв післяяких виплат	1532	-	-
резерв незаробітаних премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Приватний фонд	1540	-	-
Резерв на випадок дисконтів	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	26 595	24 355
Некласифіковані	1605	-	-
Поточна кредиторська зборгованість за довгостроковими зобов'язаннями:			
товари, роботи, послуги	1615	25 951	24 282
розрахунками з бюджетом	1620	64	126
у тому числі з податку на прибуток	1621	48	115
розрахунками з страхування	1625	190	23
розрахунками з оплати праці	1630	289	366
Поточна кредиторська зборгованість за операційними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська зборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська зборгованість із вивірених розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська зборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені коμισійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	364	212
Усього за розділом III	1695	51 453	49 374
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста зарібна плата, не зареєстрована пенсійна зборгованість	1800	-	-
Всього	1900	88 311	88 132

Керівник

Головний бухгалтер

Юлія Анастасіївна

Юлія Анастасіївна

¹ Відомості готують відповідно до вимог статистичного законодавства України, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "СПІВДРУЖНІСТЬ"
(наповнення)

Дата (рік, місяць, число)
за Рік 2019 р.

КОДИ		
2020	01	01
30097481		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2019 р.

Форма №2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	336 128	285 407
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестраховування</i>	2012	-	-
<i>зінна резерву не зароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зінна частка перестраховика у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(308 757)	(257 874)
<i>Чисті понесені збитки за страховими зобов'язаннями</i>	2070	-	-
Валютний:			
прибуток	2090	27 371	27 533
збиток	2095	(-)	(-)
<i>Дохід (витрати) від зінни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	2105	-	-
<i>Дохід (витрати) від змін інших страхових резервів</i>	2110	-	-
<i>зінна частка страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зінна частка перестраховика в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	4 468	3 134
<i>у тому числі:</i>	2121	-	-
<i>дохід від змін вартості активе, які оцінюються за справедливою вартістю</i>		-	-
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання капіталів, пов'язаних від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(4 919)	(3 680)
Витрати на збут	2150	(20 382)	(19 270)
Інші операційні витрати	2180	(70)	(407)
<i>у тому числі:</i>	2181	-	-
<i>витрати від змін вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>		-	-
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності;			
прибуток	2190	6 468	7 310
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	886	269
<i>у тому числі:</i>	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>		-	-
Фінансові витрати	2250	(4 989)	(6 082)
Витрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(4)
Прибуток (збиток) від операційної діяльності на монетарні статті	2275	-	-

продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	2 365	1 493
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(465)	(324)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1 900	1 169
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
I	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1 900	1 169

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
I	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	8 185	7 350
Витрати на оплату праці	2505	8 579	5 791
Відрахування на соціальні заходи	2510	2 398	1 706
Амортизація	2515	1 754	2 319
Інші операційні витрати	2520	4 455	6 191
Разом	2550	25 371	23 357

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
I	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Зершанин

Головний бухгалтер

Власниця
Едуардіна

Жури Анастасія Едуардіна

