

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**Управління дебіторською заборгованістю
підприємства**

за матеріалами ТОВ «МАС-КОМ», м. Київ

Студента 2 курсу 1 м групи,
спеціальності 051 «Економіка»,
спеціалізації «Економіка та
безпека бізнесу»
денної форми навчання

Петраківського Даниїла
Олеговича

Науковий керівник –
канд. екон. наук, проф.

Гуляєва Наталія
Миколаївна

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

Блакита Ганна
Владиславівна

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	6
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТОВ «МАС-КОМ».....	26
2.1 Аналіз обсягу та складу дебіторської заборгованості та факторів що вплинули на них.....	26
2.2 Аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства.....	32
РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТОВ «МАС-КОМ».....	36
3.1 Вдосконалення інформаційної моделі управління дебіторською заборгованістю підприємства.....	36
3.2 Розробка кредитної політики підприємства на плановий період.....	46
ВИСНОВКИ	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	58
ДОДАТКИ	65

ВСТУП

У сучасній комерційній та фінансовій практиці реалізація продукції в кредит (з відстрочкою платні за неї) отримала широке розповсюдження як у нашій країні, так і в інших державах з розвинутою ринковою економікою. Формування кредитної політики підприємства базується на основних принципах і критеріях ефективності управління його дебіторською заборгованістю.

Характерною особливістю управління дебіторською заборгованістю суб'єкта господарювання на сучасному етапі, особливо в Україні, є суттєве збільшення її обсягів і погіршення її якості, внаслідок чого поглибилась криза потенційно платоспроможних економічних агентів. Ця проблема гальмує розвиток діяльності суб'єкта господарювання та великою мірою обумовлює підвищення ймовірності виникнення критичного фінансового стану і є надзвичайно актуальною в економічних дослідженнях сучасних моделей управління діяльністю підприємств.

Виникнення дебіторської заборгованості обумовлено прагненням підприємства збільшити обсяги реалізації продукції через її відвантаження, як правило, з відстрочкою платежу. Таким чином, від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу кошти підприємства - постачальника заморожені у вигляді дебіторської заборгованості, що обмежує його власну платоспроможність і збільшує потребу в оборотному капіталі. Отже, важливим завданням фінансового менеджменту є управління дебіторською заборгованістю за критеріями оптимізації загального її розміру та інкасації боргу.

Означена проблема є органічною будь-якому підприємству поза залежністю від профілю і спеціалізації діяльності і може розглядатись навіть у фокусі антикризового управління.

Це обумовлює актуальність дослідження за темою, що була обрана для написання випускної кваліфікаційної роботи.

Вагомий внесок у дослідженні теоретичних основ та методологічного підходу за проблематикою управління дебіторською заборгованістю мали роботи таких вітчизняних та зарубіжних економістів: Бланк І.О., Боді З., Ван Бреда, М.Ф., Гончарук Я.А., Грей С.Дж., Гуляєва Н.М., Дорош В.І., Камінський С.І., Коллі Ж.-К. Кужельний М.В., Лисенко Н.М., Лінник М.Г., Лаврушин О.І., Мертон Р., Петрик О.М., Ситник Г.В., Стоун Д., Хендриксен, Е. С., Хітчінг К. та інших.

Сформовані наукові узагальнення є базою розробки прикладних моделей і механізмів, що мають відбивати особливості для конкретного об'єкта господарювання.

Метою даної випускної кваліфікаційної роботи є розробка пропозицій щодо вдосконалення системи управління дебіторської заборгованості підприємства на основі розкриття теоретичних засад і аналізу стану його здійснення на діючому підприємстві.

Щоб досягти мети дипломної роботи необхідно виконати наступні завдання:

- розкрити теоретичні засади управління дебіторською заборгованістю підприємства;
- проаналізувати обсяг та склад дебіторської заборгованості на досліджуваному підприємстві і оцінити фактори, що вплинули на їх значення;
- оцінити ефективність управління дебіторською заборгованістю підприємства;
- розробити заходи та інструменти щодо вдосконалення інформаційної моделі управління дебіторською заборгованістю підприємства;
- обґрунтувати кредитну політику підприємства на плановий період.

Об'єктом дослідження у випускній кваліфікаційній роботі є процес управління дебіторською заборгованістю на підприємстві ТОВ «МАС-КОМ».

Предметом дослідження є методичні засади механізму управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.

Практичне значення даної випускної кваліфікаційної роботи полягає у впровадженні запропонованих заходів щодо підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємстві оптової торгівлі ТОВ «МАС-КОМ».

В процесі написання випускної кваліфікаційної роботи використовувались наступні методи: узагальнення та монографічні (для визначення теоретичних засад управління дебіторською заборгованістю), аналітичні та порівняння (для аналізу обсягу та складу дебіторської заборгованості ТОВ «МАС-КОМ»), індукції і дедукції (для визначення факторів, що впливають на обсяг та склад дебіторської заборгованості у ТОВ «МАС-КОМ»), діалектичні (для визначення ефективності управління дебіторською заборгованістю на досліджуваному підприємстві) та узагальнення (для розробки заходів та інструментів вдосконалення інформаційної моделі управління дебіторською заборгованістю у ТОВ «МАС-КОМ» та обґрунтування їх з економічної точки зору).

Під час написання даної роботи методологічною основою слугували чинні законодавчі і нормативні акти України, наукові роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, Інтернет - ресурси.

Інформаційною базою дослідження є дані Державної служби статистики України, інші публічні статистичні та аналітичні видання, фінансова і статистична звітність діючого підприємства та його управлінська звітність.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Всі комерційні взаємовідносини, які виникають між підприємствами, організаціями та населенням і які формуються в ринкових умовах, носять фінансовий характер. Ці відносини базуються на використанні грошей та залежать від їх функцій. Одночасно підприємство може бути як продавцем, так і покупцем, що відбивається у його бухгалтерському обліку.

Наукове визначення поняття «дебіторська заборгованість» має у відповідній літературі декілька тлумачень. Наприклад, деякими авторами виділені окремі категорії:

- борг;
- зобов'язання.

Боргом називають певну суму, яка була взята в позику на визначений термін та на визначені умови [42]. Але поняття боргу є трохи вузьким, ніж поняття зобов'язання.

У сфері бухгалтерського обліку зобов'язанням називають цивільно-правові відносини, закріплені договором, згідно якого одна сторона повинна здійснити на користь іншої сторони певні дії або навпаки утримуватись від певних дій; або ж це сума коштів, що повинна бути сплачена у відповідний термін; або це зобов'язання підприємств, пов'язані з передачею активів чи надання послуг іншому суб'єкту господарювання. Зобов'язання існує за умови, якщо йому відповідає нормативно-правовий документ.

Щодо поняття «дебіторська заборгованість», мають місце такі підходи (таблиця 1.1):

Таблиця 1.1

Визначення поняття «дебіторська заборгованість» вченими-економістами

Автор/джерело	Визначення
Смовженко Т.С., Вознюк Г.Л., Загородній А.Г. [25]	Дебіторська заборгованість - це сума фінансових зобов'язань або грошового боргу, що підлягає погашенню.
Економічний словник [6]	Дебіторська заборгованість - це сума невиконаного зобов'язання або несплаченого боргу.
Голов С.Ф. [18]	Дебіторська заборгованість представляє собою комплекс певних сум заборгованостей дебітора підприємству на певну дату.
Стоун Д., Хітчинг К. [61]	Дебіторською заборгованістю називається сума всіх боргів, що винні фізичні та юридичні особи підприємству, та які виникли у результаті певних господарських відносин між ними.
Райзберг Е.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева Є.Б. [57]	Дебіторська заборгованість походить від англійського слова «Accounts Receivable (A/R)» і визначається як сума всіх боргів громадян, підприємств, організацій перед іншими суб'єктами господарювання.
Лищенко О.Г. [38]	Дебіторська заборгованість - це фінансові активи, що являються контрактним правом отримувати грошові кошти чи цінні папери від іншого суб'єкта господарювання.
Крайник О.П., Клепікова З.В. [34]	Дебіторською заборгованістю називають відстрочку платежу або відкритий кредит (угода), які передбачають виконання послуг замовником або реалізацію продукції з відстроченим терміном їх оплати.
Белозерцев В. [7]	Дебіторською заборгованістю називають грошові вираження результатів вимушених або запланованих господарсько-економічних операцій кредитного характеру з контрагентами, могла бути у минулому та борг за неї може бути точно визначений, узгоджений з контрагентом та сплачений підприємству у майбутньому, а в теперішній момент відображений у балансі підприємства як актив.
Кірейцев Г.Г. [32]	Дебіторська заборгованість представляє собою складову оборотного капіталу та є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів чи послуг.

Продовження табл. 1.1

Стоун Д. та Хітчинг К. [61]	Дебіторська заборгованість - «рахунки до отримання», а дебіторами називаються особи, які повинні повернути кошти за отримані товари чи послуги, але ще не оплачені
Бланк І.О. [9]	Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості на користь підприємства, що представлена фінансовими зобов'язаннями юридичних та фізичних осіб по розрахунках за роботи, послуги і видані аванси.
Ситник Г.В. [60]	Дебіторська заборгованість – та частина господарських засобів, що вибула зі складу підприємства і перебуває у фактичному розпорядженні інших підприємств, виконуючи там рль капіталу
Гуляєва Н.М. [23]	Дебіторська заборгованість – це включені у складі активів підприємства майнові вимоги до інших осіб, які є боржниками у відносинах що виникають з різних обставин
Камінський С.І. [34]	Дебіторська заборгованість – це грошові суми клієнтів за товари чи послуги та які є частиною активів даного підприємства

Отже, як видно з аналізу, вчені-економісти розглядають дебіторську заборгованість з різних боків.

В табл. 1.2 визначені основні переваги та недоліки основних визначень поняття «дебіторська заборгованість».

Таблиця 1.2

Переваги та недоліки основних визначень поняття «дебіторська заборгованість»

Автори/джерело	Ключові ознаки поняття «дебіторська заборгованість»	Переваги/недоліки визначення
Б. Юрловський	Заборгованість дебіторів на певну дату	Дане визначення є неповним, оскільки не розкриває економічної сутності поняття.
А.Ф. Вещунова, А.Ю. Редько [2]	Грошові кошти до оплати.	Дебітори можуть заборгувати підприємству не тільки кошти, а й інші активи.

Продовження табл. 1.2

І.О. Бланк, Л.В.Черненко, Л.Ш. Лозовський, С.В. Мочерний, С.Л. Береза, Д.В.Глінкіна, В.С. Зрадник [9, 46, 3]	Борги	Вважаємо підхід коректним, оскільки «дебітор» походить від слова «дебет» (борг)
І. Бернар, Ж9К Коллі, А.Б. Борисов, [6]	Грошова сума, що взята на певний строк на певних умовах і підлягає поверненню.	Заборгованістю не можна називати тільки грошову суму, адже вона може бути і в грошових еквівалентах.
Г.Г. Кірейцев, О.А. Боровик, Л.О. Лігоненко, Н.М. Новикова [11, 32, 39]	Вимоги до оплати	Вважаємо дане визначення доцільним, оскільки дебіторська заборгованість як боргова вимога розглядається з точки зору терміну їхнього виконання. При цьому вона може виражатися як в натуральному, так і грошовому еквіваленті.
М.В. Кужельний, В.Г. Лінник [36]	Права на повернення боргу.	Дане визначення характеризує можливі дії лише однієї сторони – кредитора. При цьому дебітори крім прав мають і певні обов'язки. Тому дане визначення є неповним.
К.С. Сурніна, Є.О Іванов, М.Д. Білик [8,27,62]	Майно, що неоплачене контрагентами або готівка, що вилучена з кругообігу ОЗ.	Якщо розглядати дане визначення з точки зору структури балансу, то готівка є частиною майна. Тому виділяти її окремо є недоцільним.
Р.М. Іванчук, О.А. Іванчук, О.І. Агєєва, Л.В. Черненко [1, 28]	Вилученні гроші, які винні контрагенти.	До складу дебіторської заборгованості належать не тільки гроші.

В нормативних документах, зокрема в П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», наводиться наступне тлумачення: «...сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.» [52]

Узагальнюючи наведені підходи щодо визначення дебіторської заборгованості пропонується прийняти наступне тлумачення: це показник фінансового стану підприємства, який виражений в сумі заборгованості на

користь підприємства-кредитора на певний строк за наданий комерційний або споживчий кредит покупцям, а також надання авансу постачальникам, до яких у підприємства виникають майнові права вимоги оплати боргу. Важливо, що такі взаємовідносини повинні мати документальні підтвердження.

Класифікація дебіторської заборгованості також наведена на рисунку

1.1.

В обліку дебіторської заборгованості її розподіляють на поточну та довгострокову, а також поділяють за такими ознаками як: об'єкт дебіторської заборгованості, за забезпеченістю, за формою розрахунку, за характером господарських операцій, за цільовою групою боржників та територіальним розміщенням дебіторів.

В економічній теорії управління дебіторською заборгованістю – це певні заходи, що спрямовані підприємством на запобігання виникнення фінансових проблем, які є результатом наявності сумнівних боргів, через зменшення частки клієнтів, які ухиляються від сплати по своїх зобов'язаннях.

Ознакою недостатньої якості управління дебіторською заборгованістю є ситуативне збільшення рівня продажів підприємства, нерегульованість оплати і відсутність інструментів запобігання відстроченістю платежів. В такому випадку постачальник автоматично стає кредитором, вимушеним мати справу з великими і часто прихованими ризиками. Отже наслідком є низька якість фінансового управління в цілому, що може загрожувати перспективі забезпечення прибутковості діяльності підприємства.

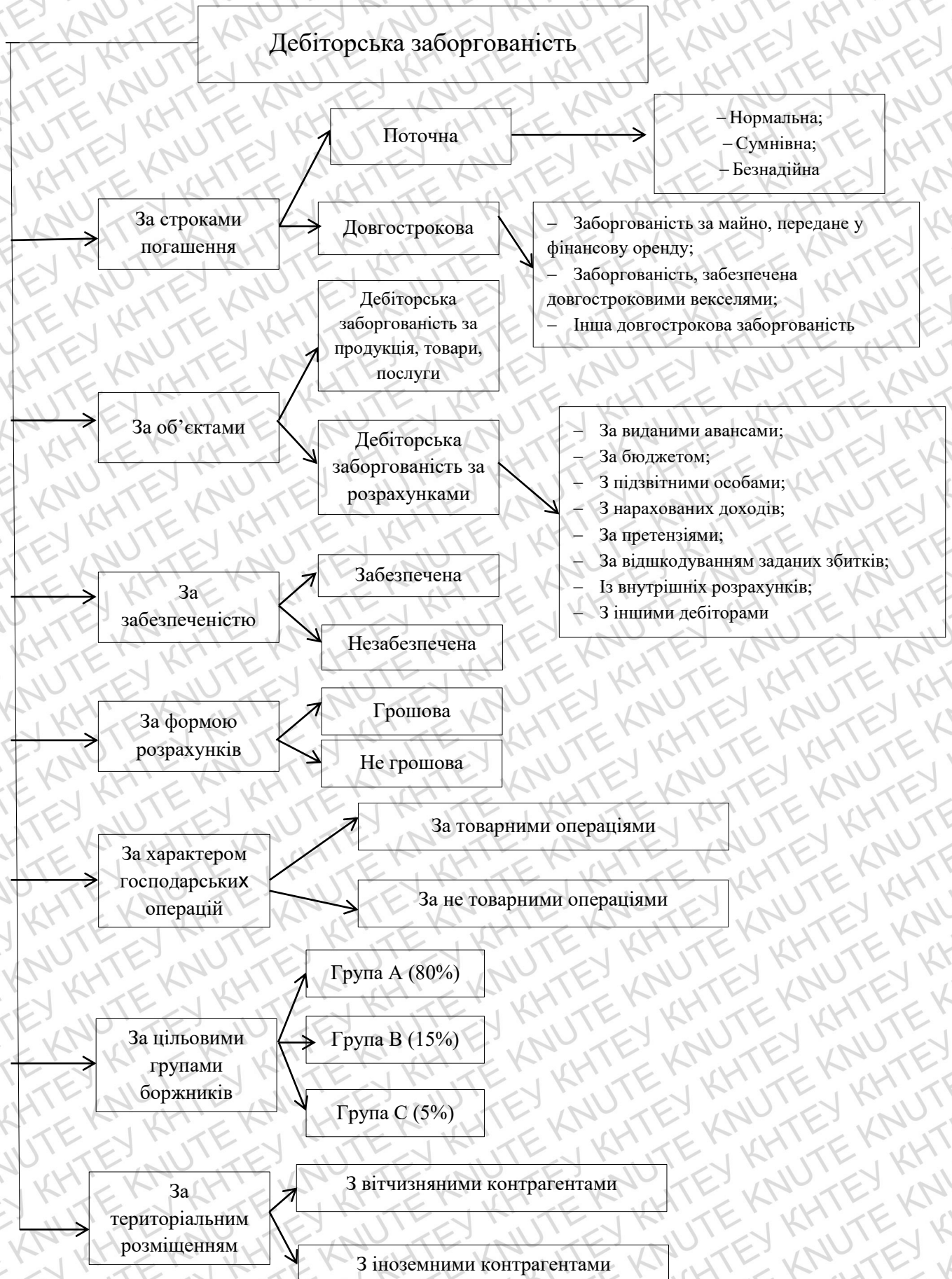


Рис. 1.1 Класифікація дебіторської заборгованості [24]

Управління дебіторською заборгованістю потребує достовірної інформації, що характеризує параметри діяльності підприємства, його комерційні зв'язки, маркетингові перспективи тощо:

- фінансова і статистична звітність підприємства;
- об'єми продаж;
- комерційна інформація;
- інформація відносно банківських операцій;
- торгові реєстри;
- прес-релізи і т.д.

Тож, управління дебіторською заборгованістю базується на використанні великої кількості фінансових показників. Зазначений аналіз рекомендовано проводити не тільки як по усій сумі дебіторської заборгованості, так і по її окремих статтях утворення. Управління дебіторською заборгованістю необхідно в першу чергу для того, щоб уникнути її непропорційного зростання при збільшенні обсягів продажу.

М.М. Чорнобривець у своїх роботах виділяє наступні завдання управління дебіторською заборгованістю:

- проведення систематизації та аналізу інформації про клієнтів та інших боржників підприємства;
- здійснення моніторингу складу та розміру дебіторської заборгованості;
- управління швидкістю обороту дебіторської заборгованості для зниження потреби в ньому через раціональне використання;
- розробка методів для рефінансування дебіторської заборгованості;
- виявлення ступеню ризиків несплати клієнтами рахунків тощо.

В свою чергу О.Є. Федорченко звертає увагу на такі функції дебіторської заборгованості:

- встановлення обмежень певного рівня дебіторської заборгованості;
- надання переваги тим умовам продажів, які забезпечують надходження грошових коштів;
- надання знижок та інших привілеїв клієнтам, що дотримуються термінів оплати поставленої продукції;
- зниження рівня бюджетних боргів тощо.

Дебіторську заборгованість можна оцінювати по – різному (рис. 1.2).

Проблема тут в тому, до якої міри дроблення можна дійти, тому варто порівнювати корисність одержуваної інформації і витрати на те, щоб точно визначити, наскільки кожен елемент дебіторської заборгованості цінний.

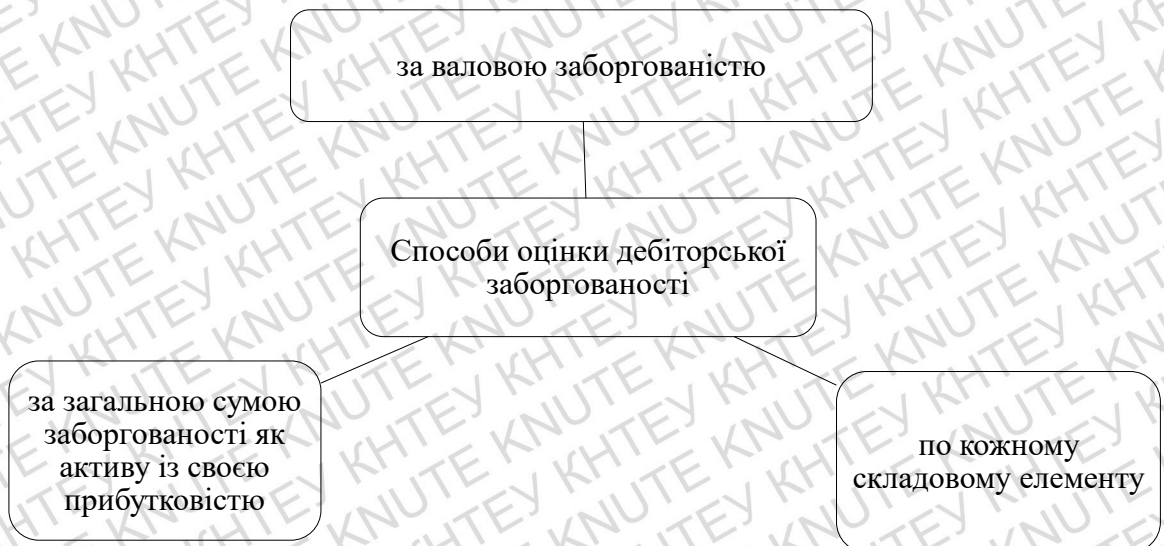


Рис. 1.2 Способи оцінки дебіторської заборгованості [17]

Для ефективного управління оборотним капіталом необхідно розробити поетапні теоретичні моделі управління, згідно якої визначався б план дій персоналу у разі виникнення проблеми з поверненням коштів. В процесі виконання кожного етапу такої моделі необхідно враховувати людський

фактор, тому що він, у більшості випадків, має більш значний вплив, ніж економічні показники.

Такі моделі були розроблені багатьма вченими, такими як: Новікова Н.М. [391], Кунін Е.Л. [40], Єропутова О.О. [41], Лівощко Т.В. [42], Бланк [9], Дж.К. Ван Хорн [14], Семенов Г.А., Бугайта А.В. Після вивчення робіт даних авторів було зроблено висновок, що визначення дебіторської заборгованості подається досить частково та узагальнено. В наукових працях, як правило, надаються визначення дебіторської заборгованості, подається її класифікація та порядок списання у процесі бухгалтерського обліку та оподаткування, наводяться приклади управління дебіторською заборгованістю. Але в цих працях відсутнє описання дій, які передують відвантаженню продукції до покупця, і які можуть попередити виникнення дебіторської заборгованості. В більшості, запропоновані моделі закінчуються поверненням коштів і не наводиться аналіз причин повернення та попередження неповернення у майбутньому на основі прикладів інших підприємств.

І.О. Бланк пропонує найбільш чітко структуровану модель управління дебіторською заборгованістю. В моделі виділено вісім етапів:

1. Проведення аналізу дебіторської заборгованості за попередній період.
2. Вибір кредитної політики підприємства у роботі з певним покупцем.
3. Визначення можливого об'єму оборотного капіталу, який може бути інвестований в дебіторську заборгованість із споживчого кредиту.
4. Створення системи умов кредитування.
5. Визначення стандартів, за якими буде проводитись оцінка покупців та диференціації умов кредитування.
6. Формування процедури інкасації дебіторської заборгованості.

7. Створення системи сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.

8. Формування процедури контролю за рухом та інкасацією дебіторської заборгованості [9, с.196].

Таку ж думку висловлюють і Бугай А.В., Семенов Г.А., Єропутова О.О. [41, с.70]. Але така модель не є досконалою, тому що не враховує необхідність постійного контролю за станом дебіторської заборгованості. Потрібно проводити постійний моніторинг розрахунків з дебіторами на будь-якому етапі: від формування до інкасації дебіторської заборгованості.

Схожу модель наводять і інші науковці, такі як Безугла В.О. та Чирва М.М. [43]. Але такий підхід є дуже узагальненим і чітко не визначає, які саме підходи і інструменти в управлінні дебіторською заборгованістю необхідно використовувати.

Інший вчений, Євдокимов П.О. виділяє вузький та широкий підходи до управління дебіторською заборгованістю. Згідно вузького підходу, управлінням дебіторською заборгованістю називається сукупність дій направлених на регулювання виникнення, руху та погашення дебіторської заборгованості згідно чинних нормативів підприємства та цільових показників. Згідно широкого підходу, до управління дебіторською заборгованістю входять наступні стадії:

- проведення фінансового-економічного аналізу організації та стану дебіторської заборгованості зокрема;
- створення політики управління дебіторською заборгованістю;
- проведення аналізу платоспроможності покупців та прийняття рішення про рівень можливої дебіторської заборгованості;
- ведення обліку дебіторської заборгованості та контролю за своєчасним її погашенням;
- формування процедур щодо стягнення або ж реструктурування простроченої дебіторської заборгованості;

- створення резервів при виникненні сумнівних боргів та списання безнадійної заборгованості;
- проведення аналізу управління дебіторською заборгованістю та, при необхідності, коригування кредитної політики [24, с. 9].

З боку обліково-аналітичної роботи, запропонована Євдокимовим модель є достатньо повною та включає всі етапи управління дебіторською заборгованістю. Але в цій моделі не має етапу роботи з клієнтами, а також ця модель не є послідовною.

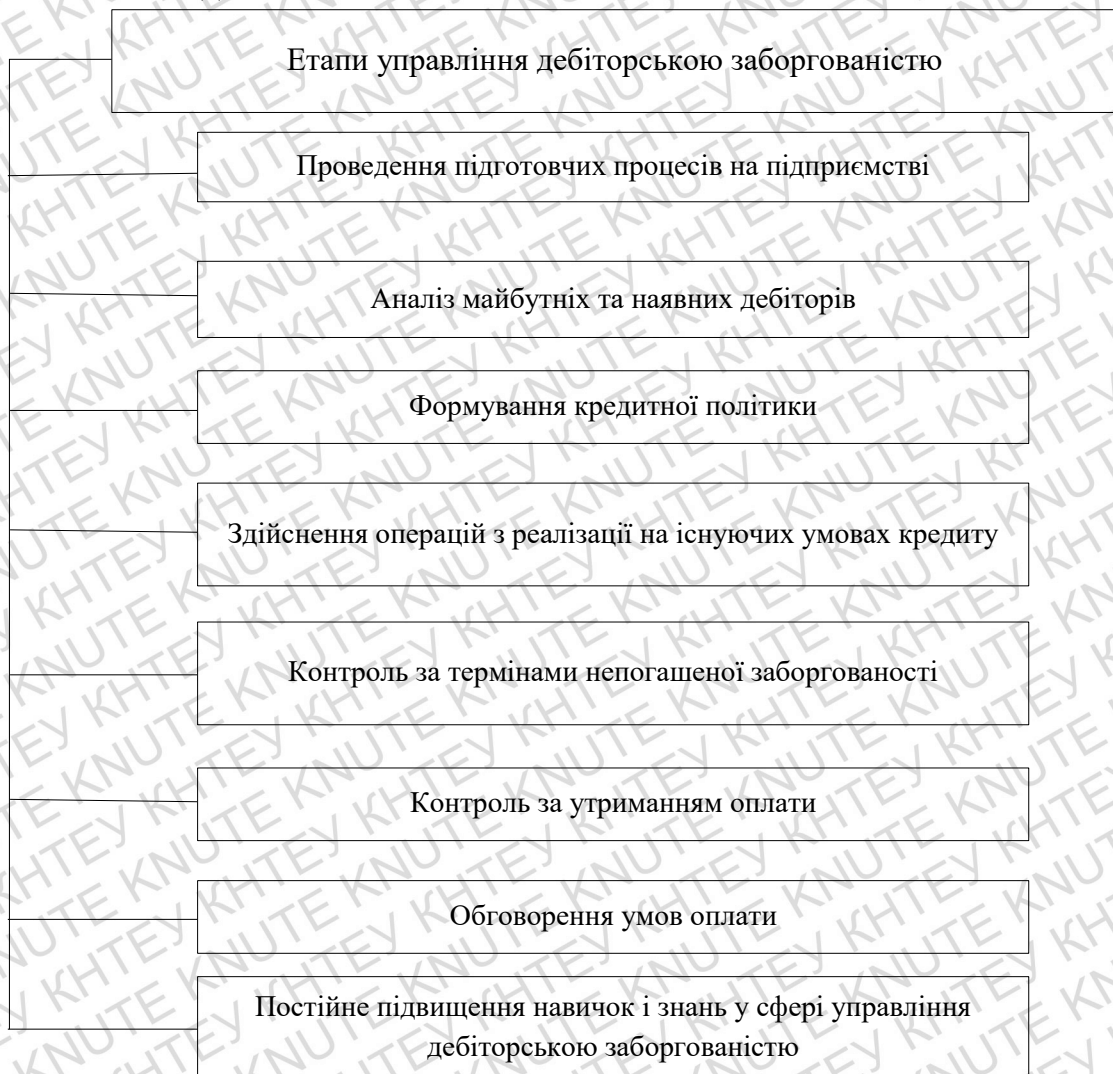


Рис. 1.2 Структурно-логічна схема процесу управління дебіторською заборгованістю

Для того, щоб якнайповніше відобразити всі етапи управління дебіторською заборгованістю, мною розроблена наступна схема, що включає в собі етапи, починаючи із проведення переговорів із майбутнім дебітором, закінчуючи отриманням заборгованості та аналізу можливих проблем, що виникли при утворенні простроченої дебіторської заборгованості (рис.1.2).

Дана модель враховує всі питання, що можуть виникнути в процесі управління дебіторською заборгованістю на підприємстві. Кожен етап враховує людський фактор, так як саме від компетентності працівників залежить своєчасне відображення, контроль і погашення дебіторської заборгованості.

Під час першого етапу, керівництву підприємства необхідно зрозуміти, що реалізація продукції при умові післяплати є необхідною складовою діяльності підприємства. Такі умови диктує ринок та конкуренти, якщо не підлаштуватися під них, то продукція та умови купівлі не будуть цікавими для клієнтів. Надання клієнтів кредитних умов є хорошим стимулом для них, щоб повернутися знову і робити повторні замовлення.

Але, перш ніж надавати кредит тому чи іншому клієнту, необхідно проаналізувати його діяльність та платоспроможність. Ці процеси виконуються на наступному етапі. Під час аналізу є сенс поділити дебіторів на тих, які вчасно повертають кошти, та на тих, які регулярно прострочують платежі або ж не повертають їх. Для першої групи дебіторів можна створити програму лояльності (подяки, знижки чи особливі умови товарного кредиту). Більшу частину уваги слід приділити другій групі дебіторів. Під час аналізу доцільності роботи з такими клієнтами може виявитися, що підприємству з ними економічно не вигідно співпрацювати. Особливо, якщо є альтернативні клієнти, які більш надійні і повертають вчасно кошти.

На наступному етапі необхідно сформулювати відповідну кредитну політику підприємства. Цей етап є дуже важливим і під час його виконання необхідно враховувати низку факторів. До таких факторів можуть належати

кредитні політики інших підприємств-конкурентів, їх потрібно враховувати і при можливості запропонувати схожі або ж кращі умови для клієнтів. Таку кредитну політику слід викласти у письмовій формі, яка повинна додаватися до договорів з реалізації продукції і підтверджуватися клієнтом.

Наступним етапом є реалізація продукції на вже сформованих кредитних умовах. Перед реалізацією підписується договір з умовами, які влаштовують обидві сторони.

Досить важливим є наступний етап - контроль за строками погашення дебіторської заборгованості. Для цього етапу доцільно використовувати спеціальне програмне забезпечення. Так як дуже важливо відмічати будь-які неправильні фінансові дії дебітора. На цьому етапі дуже важливо підтримувати регулярний зв'язок із клієнтом.

Під час виконання контролю за отриманням дебіторської заборгованості варто як слід ще раз перевірити всі наявні документи, договори та кредитні умови, підписані та узгоджені із клієнтом та повторно надіслати рахунки або ж нагадати про платіж за телефоном.

За необхідності можна переглянути умови погашення дебіторської заборгованості, які б влаштовували обидві сторони. Варто не допустити негативних емоцій під час спілкування із боржником, підтримувати високий рівень професіоналізму. Також, під час вивчення фінансового стану дебітора, можна прийняти рішення про реструктуризацію боргу для зменшення фінансового навантаження на дебітора та збільшення гарантій щодо надходження коштів.

Останнім досить важливим етапом є постійне поповнення знань та удосконалення навичок в управлінні дебіторською заборгованістю. Для виконання даного етапу необхідно регулярно вивчати спеціалізовану літературу та інші інформаційні джерела. Також доцільно проводити для персоналу, що займається дебіторською заборгованістю, спеціалізовані тренінги та курси з психології, поведінкового аналізу та ведення переговорів,

конфліктології. Більш того, постійний аналіз минулих подій може попередити у майбутньому подібних подій та скоротити витрати.

З нашої точки зору, управління дебіторською заборгованістю реалізується у виборі відповідної кредитної політики, яка повинна забезпечувати встановлення таких взаємовідносин із контрагентами підприємства по комерційних угодах, які гарантують повну та своєчасну оплату поставленої продукції або наданих послуг. Під кредитною політикою слід розуміти документальну оформлену схему організації та контролю підприємством надання кредиту у вигляді відстрочки платежу клієнтам за поставлену продукцію чи надані послуги.

У правовому регулюванні відносин, які складаються у процесі співпраці підприємства з його клієнтами, основна роль відводиться Цивільному кодексу України, в якому є спеціальний розділ, присвячений загальному положенню надання послуг і закріплені положення щодо укладання договорів такого типу. Сторонами згідно договору про надання послуг стають виконавець і замовник. Виконавець повинен за завданням замовника надати певну послугу, що споживається у процесі вчинення певних дій а замовнику необхідно сплатити виконавцеві цю послугу.

Питання щодо регулювання відносин між покупцем і замовником регулюються також Законом України «Про захист прав споживачів». Цей Закон регулює відносини між споживачами товару, робіт чи послуг і виробниками, виконавцями, продавцями з різними формами власності, встановлює права споживачів та визначає механізми забезпечення державного захисту їх прав.

Здійснення всіх видів операцій купівлі-продажу базується на Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Цей Закон визначає основні правові принципи регулювання, організації та ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності в Україні. В цьому Законі також визначається таке поняття як «зобов'язання». Відповідно до

нього підприємство самостійно може обирати облікову політику, в ній може відобразити основи ведення обліку відповідних об'єктів[56].

В таблиці 1.3 узагальнено перелік нормативних документів, які регулюють облік і аналіз дебіторської заборгованості.

Таблиця 1.3

Нормативні документи регулювання та аналізу дебіторської заборгованості

Рівень регламентації	Назва нормативного документу	Ким і коли видано	Зміст документу (що визначає)
Перший рівень	Податковий кодекс України	Верховною Радою України в новій редакції 02. 12. 2010 року	відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки
	Цивільний кодекс України	Верховною Радою України в новій редакції 16.01 2003 р	загальні положення надання послуг та укладання господарських договорів
	ЗУ «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»	Верховною Радою України від 16.07.1999 р.	правові принципи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності в Україні
	ЗУ «Про захист прав споживачів»	Затверджений Верховною Радою УРСР 12.06. 1991 р.	відносини між споживачами товару чи послуг і виробниками, виконавцями, продавцями з різними формами власності, встановлює права споживачів, визначає механізми забезпечення державного захисту їх прав.

Продовження таблиці 1.3

	Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»	Верховною Радою України 14. 05. 1992 р.	Передбачається, що можливе укладання мирної угоди або домовленості між боржником та кредитором стосовно відстрочки термінів або розстрочки, а також списання боргів боржника, яке оформляється угодою сторін.
Другий рівень	П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»	Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. №237	формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та розкриття її у фінансової звітності.
Третій рівень	Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій	Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. №893/4186	позначення і порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення методом подвійного запису інформації про наявність та рух активів, капіталу зобов'язань і фактів фінансово-господарської діяльності підприємств.
Четвертий рівень	Наказ про облікову політику підприємства	Видається керівництвом підприємства	обліковій політиці вказується, який з альтернативних варіантів запропонованих П(С)БО має бути застосовано на практиці.

Ефективність процесу управління дебіторською заборгованістю варто розглядати як ситуацію, за якої її розмір, склад і співвідношення забезпечують оптимізацію розмірів витрат, прибутку й вільних коштів з урахуванням пріоритетів та базових цілей розвитку підприємства. Якщо ліквідність балансу підприємства визначається складом активів і їх співвідношенням з пасивами, то ліквідність заборгованості визначається, головним чином, швидкістю й строками її оборотності. Ці показники оцінки відносять до групи показників, що характеризують ефективність використання і управління цими об'єктами[12].

Систему показників щодо оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю наведено у таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Розрахунок показників оборотності дебіторської заборгованості

Формула	Позначення
1. Швидкість обороту, обороти	
$Обдз = ЧД / ДЗс$	Обдз – оборотність середньої за період дебіторської заборгованості – ДЗс; ЧД – чистий дохід підприємства за відповідний період
$Обдзк = ЧД / ДЗкс$	Обдзк – оборотність середньої за період комерційної дебіторської заборгованості – ДЗкс
$Обдзт = ЧД / ДЗтс$	Обдзт – оборотність середньої за період товарної дебіторської заборгованості – ДЗтс
2. Тривалість одного обороту, дні	
$Тдз = ДЗс. 360 / ЧД$	Тдз – середня тривалість одного обороту дебіторської заборгованості за рік
$Тдк = ДЗкс. 360 / ЧД$	Тдк – середня тривалість одного обороту комерційної дебіторської заборгованості за рік
$Тдт = ДЗтс. 360 / ЧД$	Тдт – середня тривалість одного обороту товарної дебіторської заборгованості за рік
$Ткз = КЗс. 360 / СВ$	Ткз – середня тривалість одного обороту кредиторської заборгованості за рік – КЗс; СВ – собівартість продажу підприємства за відповідний період
3. Тривалість операційного й фінансового циклу, дні	
$Тоц = Ттз + Тдз$	Тоц – тривалість операційного циклу; Ттз – середня тривалість обороту запасів
$Тфц = Ттз + Тдз - Ткз$	Тфц – тривалість фінансового циклу
4. Співвідношення тривалості оборотів дебіторської та кредиторської заборгованостей, од.	
$ktz = Тдз/Ткз;$	$ktk = Тдк/Ткзк; ktzt = Тдзт/Ткзт$

Система показників щодо оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю складається, по-перше, із показників швидкості та тривалості обороту загальної суми та окремих видів дебіторської заборгованостей. Ці показники, з одного боку, характеризують швидкість руху дебіторської заборгованості, тобто визначають скільки разів за період дебіторська заборгованість формується та повертається підприємству, з іншого боку, визначають середню кількість днів, необхідних для повернення дебіторської заборгованості[22].

У процесі систематизації показників оборотності дебіторської заборгованості потрібно звернути особливу увагу на сукупний розмір дебіторської заборгованості, а також на товарну та комерційну складові, оскільки саме вони обслуговують основну діяльність підприємств і їх значення на підприємствах найвищі. Товарна складова заборгованостей пов'язана з 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 розмір зіставляється з чистим доходом за період або за один день, а для кредиторської заборгованості використовуються, відповідно, показники собівартості[16].

Систему показників для оцінки стану та якості дебіторської заборгованості наведено у таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Система показників для аналізу стану та якості дебіторської заборгованості підприємства

Показники	Одиниця виміру	Формула розрахунку	Умовні позначення	Економічний зміст
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кодз)	кількість оборотів, швидкість обороту, (рази)	Кодз = ЧДр/Дз	ЧДр – чистий дохід від реалізації продукції; Дз – дебіторська заборгованість (середня за аналізований період).	Наведений показник визначає ефективність кредитного контролю. Він показує, скільки разів впродовж періоду, що аналізується, обсяги надходжень від реалізації можуть вмістити в собі середній залишок дебіторів. Показує розширення, або зниження комерційного кредиту підприємства.
Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості (Тпдз)	кількість днів	Тпдз = Т/ Кодз	Т – звітний період у днях (360,90,30); Кодз – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.	Таким чином розраховується, скільки в середньому днів потрібно підприємству для отримання оплати за виконанні роботи. Чим триваліший період погашення, тим вищий ризик неповернення дебіторської заборгованості.
Питома вага дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів (ПВдз)	у відсотках	(ПВдз) = Дз/ОА *100%	Дз – дебіторська заборгованість (середня за аналізований період); ОА – оборотні активи (середні за аналізований період).	Показує питому вагу діяльності дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів. Чим вищий цей показник, тим менш мобільна структура майна підприємства.
Питома вага сумнівної заборгованості в складі дебіторської заборгованості (ПВсдз)	у відсотках	(ПВсдз) = Сз/Дз *100%	Сз – сумнівна заборгованість; Дз – дебіторська заборгованість (середня за аналізований період).	характеризує «якість» дебіторської заборгованості підприємства. Тенденція його зростання свідчить про зниження ліквідності.

Продовження таблиці 1.5

Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (Кдкз)	коефіцієнт	$\text{Кдкз} = \frac{\text{Дз}}{\text{Кз}}$	Дз – дебіторська заборгованість; Кз – кредиторська заборгованість (середня за аналізований період).	Характеризує здатність розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторської заборгованості
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Кокз)	кількість оборотів, швидкість обороту, (рази)	$\text{Кокз} = \frac{\text{ЧДр}}{\text{Кз}}$	ЧДр – чистий дохід від реалізації продукції; Кз – кредиторська заборгованість (середня за аналізований період).	Показує кількість оборотів кредиторської заборгованості за аналізований період, або у скільки разів виручка перевищує середню кредиторську заборгованість підприємства. Тенденція зростання - позитивні зміни.
Тривалість обороту кредиторської заборгованості (Тпкз)	кількість днів	$\text{Тпкз} = \frac{\text{Т}}{\text{Кокз}}$	Т – звітний період у днях (360, 90, 30); Кокз – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.	розраховується середній період в днях використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства. Напрямок позитивних змін цього коефіцієнта спостерігається при його зменшенні.

Так, аналіз розрахунків на основі цих коефіцієнтів покаже стан дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання за досліджуваний період, а також дасть можливість визначити основні завдання політики управління дебіторською заборгованістю.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТОВ «МАС-КОМ»

2.1 Аналіз обсягу та складу дебіторської заборгованості та факторів що вплинули на них

Дебіторська заборгованість має значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан підприємства. Тому на підприємстві при аналізі оборотності оборотних коштів значне місце приділяється аналізу дебіторської заборгованості. Джерело аналізу — баланс підприємства, для внутрішнього аналізу застосовуються відомості аналітичного обліку (журнал-ордер або відомість обліку розрахунків з покупцями і замовниками). Слід наголосити, що детально аналізується дебіторська заборгованість з метою прийняття поточних управлінських рішень, спрямованих на її скорочення, і для застосування своєчасних заходів по стягненню сумнівної дебіторської заборгованості.

В таблиці 2.1 проведений аналіз складу та структури дебіторської заборгованості ТОВ «МАС-КОМ» у 2020 році.

Згідно таблиці 2.1 видно, що в кінці 2020 року дебіторська заборгованість на підприємстві ТОВ «МАС-КОМ» зросла на 3 361,3 тис. грн бо на 17,6%. У порівнянні 2019 та 2018 року видно, що дебіторська заборгованість також зростає з 14 623 тис грн до 19 061 тис грн відповідно. У відносному значення це зростання на 30,3%.

Дебіторська заборгованість та товари, роботи, послуги, первісна вартість за досліджуваний період також активно зростає. У 2019 році порівняно з 2018 роком зростання відбувається на 34,8% або 4 231 тис грн. У 2020 році у поірвнянні з 2019 роком зростання відбулося на 1,1% що у вартісному виразі становило 186,3 тис грн.

Таблиця 2.1

**Динаміка складу і структури дебіторської заборгованості ТОВ
«МАС-КОМ», 2018 – 2020 рр. (тис.грн.)**

Показники	2018 р.	Питома вага, %	2019 р.	Питома вага, %	2020 р.	Питома вага, %	2019 р. до 2018 р.		2020 р. до 2019 р.	
							Абсолютне зростання, +/-	Темп зростання %	Абсолютне зростання, +/-	Темп зростання %
Середньорічна дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, первісна вартість	12 160,9	83,2	16 392,1	86,0	16 578,4	73,9	4 231,2	34,8	186,3	1,1
Чиста реалізаційна вартість	12 160,9	83,2	16 392,1	86,0	16 578,4	73,9	4 231,2	34,8	186,3	1,1
Резерв сумнівних боргів										
Середньорічна дебіторська заборгованість за рахунками:	162,4	1,1	21,9	0,1	747,0	3,3	-140,5	-86,5	725,1	3 311,0
за бюджетом;	162,4	1,1	21,9	0,1	747,0	3,3	-140,5	-86,5	725,1	3 311,0
за виданими авансами;										
з нарахованих доходів;										
із внутрішніх розрахунків;										
Середньорічна інша поточна дебіторська заборгованість	2 299,9	15,7	2 647,1	13,9	5 097,0	22,7	347,2	15,1	2 449,9	92,6
Разом	14 623,2	100,0	19 061,1	100,0	22 422,3	100,0	4 437,9	30,3	3 361,3	17,6

Разом з тим, сума дебіторської заборгованості за розрахунками за бюджетом за 2018 рік становила 162,4 тис. грн., а порівнюючи її з 2019 роком відбувається як бачимо її скорочення до 21,9 тис. Грн. Натомість у 2020 році відбулося суттєве зростання цього показника до значення у 747 тис грн, що становить 3,3% від структури усїєї дебіторської заборгованості.

Інші поточна дебіторська заборгованість також зростає з року в рік. У 2018 році її значення становило 2299 тис грн або 15,7% у 2019 році 2647 тис

грн або 13,9% а у 2020 році 5097 тис грн чи 22,7% питомої ваги. Зростання за 2020 рік у порівнянні з 2019 роком становило 92,6% або 2449,9 тис грн.

Найбільшу увагу в аналізі слід приділити статті «Дебіторська заборгованість за статті, товари та послуги», яка має найбільшу питому вагу в загальному об'ємі заборгованості. Цю статтю відображають в балансі за чистою реалізаційною вартістю, тобто не включаються безнадійні та сумнівні борги. Стан дебіторської заборгованості та її динаміка на ТОВ «МАС-КОМ» за 2018-2020 рр. показаний в таблиці 2.2

Таблиця 2.2

Аналіз показників стану та ефективності управління дебіторською заборгованістю та їх динаміка на ТОВ «МАС-КОМ» за 2018-2020 рр.

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення			
				2019 /2018 (+/-)	2019 /2018 (%)	2020 /2019 (+/-)	2020 /2019 (%)
Коефіцієнт обороту з утворення	0,15	0,55	0,12	0,4	266,7	-0,4	-78,2
Коефіцієнт обороту з погашення	0,02	0,09	0,14	0,1	350,0	0,1	55,6
Коефіцієнт приросту	0,13	0,46	-0,02	0,3	253,8	-0,5	-104,3
Період погашення дебіторської заборгованості	27	28	33	0,6	2,3	5,3	19,1
Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів	0,23	0,26	0,28	0,0	13,6	0,0	5,4
Відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації	0,08	0,08	0,09	0,0	2,3	0,0	19,1
Частка сумнівної дебіторської заборгованості							
Середня тривалість одного обороту дебіторської заборгованості за рік	13,29	12,99	10,91	-0,3	-2,3	-2,1	-16,0

Отже, як бачимо з таблиці 2.2 коефіцієнт приросту дебіторської заборгованості значно перевищує коефіцієнт погашення, що негативно впливає на інші показники діяльності підприємства. Частково показник вирівнюється у 2020 році. Період погашення дебіторської заборгованості також має тенденцію до збільшення (у 2020 році збільшився на 19,1%). Щодо частки сумнівної заборгованості, вона також має тенденцію до зростання, але залишається незначною.

Щоб врахувати участь дебіторської заборгованості у формуванні прибутку підприємства, використовують факторний аналіз. Цей аналіз направлений на те, щоб зробити кількісну оцінку впливу різних чинників на виникнення і формування дебіторської заборгованості. Виконаємо такий аналіз впливу дебіторської заборгованості на чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт чи послуг) і прибуток.

У своїх розрахунках використаємо так званий метод «питомої ваги в чистому доході». Він передбачає визначення питомої ваги боргів клієнтів підприємства у сумі чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на умовах подальшої оплати за період спостереження.

Вихідні дані для факторного аналізу наведені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

**Вихідні дані для факторного аналізу дебіторської заборгованості
ТОВ «МАС-КОМ» за 2018 – 2020 рр.**

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення, +/-		Темп приросту, %	
				2019 р./ 2018 р.	2020 р. / 2019 р.	2019 р./ 2018 р.	2020 р. / 2019 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг), тис.грн. (ЧД)	194 303,00	247 549,40	244 581,80	53 246,4	-2 967,6	127,4	98,8

Продовження таблиці 2.3

Оборотність дебіторської заборгованості, кількість оборотів (Одз)	13,29	12,99	10,91	-0,3	-2,3	-2,1	-16,0
Середній розмір дебіторської заборгованості, тис.грн. (Сдз)	14 623,15	19 061,05	22 422,30	4 437,9	3 361,3	130,3	117,6

Отже, для проведення факторного аналізу (табл. 2.4) застосовуємо метод ланцюгових підстановок, при цьому $Одз = ЧД / СРдз$ – кратна модель

Таблиця 2.4

**Факторний аналіз дебіторської заборгованості ТОВ «МАС-КОМ»
за 2018 – 2020 рр.**

Підстановка	Факторні показники	Результативний показник	Зміна результативного показника	Вплив фактора
Чистий дохід, тис. грн (ЧД)	Середній розмір дебіторської заборгованості, тис.грн. (Сдз)	Оборотність дебіторської заборгованості, кількість оборотів (Одз)	Зміна оборотності дебіторської заборгованості, тис. грн. ($\Delta Одз$)	
247 549,40	19 061,05	12,99		-
244 581,80	19 061,05	12,83	-0,16	Скорочення ЧД
244 581,80	22 422,30	10,91	-1,92	Зростання Сдз

$$Одз_0 = 247\,549,40 / 19\,061,05 = 12,99 \text{ (оборотів)}$$

$$Одз_{01} = 244\,581,80 / 19\,061,05 = 12,83 \text{ (оборотів)}$$

$$Одз_1 = 244\,581,80 / 22\,422,30 = 10,91 \text{ (оборотів)}$$

$$\Delta Одз_1 = 12,83 - 12,99 = -0,16$$

$$\Delta Одз_2 = 10,91 - 12,83 = -1,92$$

$$\Delta Одз = Одз_1 - Одз_0 = -2,08$$

Аналіз оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «МАС-КОМ» свідчить про те, що його приріст у звітному періоді порівняно з попереднім скоротився на 2,08 об. На цю зміну вплинули зміни двох таких чинників:

- Скорочення чистого доходу на 3 000 тис. грн. порівняно з попереднім роком, зумовило скорочення оборотності дебіторської заборгованості на 0,16 оборотів.
- Збільшення середнього розміру дебіторської заборгованості на 2400 тис. грн., зумовило зменшення оборотності дебіторської заборгованості на 1,92 оборотів.

Отже, за даними аналізу дебіторської заборгованості на ТОВ «МАС-КОМ» можна зробити висновки про не досить успішне управління нею. Потрібно більше уваги приділяти аналізу дебіторській заборгованості і шукати шляхи її зменшення. Для прикладу, такими шляхами можуть бути:

- проведення попередньої перевірки фінансового стану клієнтів на їх платоспроможність;
- сформувати кредитні рейтинги (що будуть базуватися на кредитній історії) клієнтів і не працювати з тими клієнтами, які мають низькі рейтинги;
- визначення критеріїв та розмірів кредитних лімітів, термінів повернення, можливі знижки;
- розробка плану заходів для кожного покупця щодо термінів повернення, відповідальних осіб та можливих втрат;
- оцінювання реальної вартості та швидкості обороту дебіторської заборгованості;
- внесення до фінансового плану підприємства плану щодо повернення дебіторської заборгованості та проведення контролю над його виконанням.

Запропоновані заходи можуть зменшити ступінь ризику неповернення заборгованих коштів клієнтами, а також сприятимуть збільшенню прибутковості господарської діяльності підприємства.

2.2 Аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства

Ефективне управління підприємством спирається на систематичну оцінку його фінансового стану, порівняння результатів з показниками конкурентів. Фінансовий стан є відбиттям параметрів економічної діяльності підприємства, рівня його конкурентоспроможності та потенціалу розвитку, а також показує на скільки інтереси підприємства та його партнерів будуть дотримуватися в подальшому.

Дебіторська заборгованість умовно розглядається як заморожене джерело фінансування підприємства у майбутньому, контролюючи як підприємство має оптимізувати свою потребу в оборотному капіталі. Аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю, перш за все, оцінюється через показники швидкості обороту дебіторської заборгованості (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка показників швидкості обороту дебіторської заборгованості ТОВ «МАС-КОМ» у 2018-2020 рр.

Показник швидкості обороту, дн.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Абсолютне відхилення +,-		Відносне відхилення, %	
				2019 р./ 2018 р.	2020 р./ 2019 р.	2019 р./ 2018 р.	2020 р./ 2019 р.
загальної дебіторської заборгованості	27	28	33	1	5	2,31	19,06

Продовження таблиці 2.5

дебіторської заборгованості від комерційних операцій	35	41	58	6	17	17,14	41,46
товарної дебіторської заборгованості	12	15	10	3	-5	25,00	-33,33

За даними табл. 2.5 бачимо, що швидкість обороту величини дебіторської заборгованості за 2020 р. в порівнянні з попереднім періодом погіршується майже за всіма її видами: по загальній величині заборгованості – на 19,06% (100 – 81,95), від комерційних операцій – на 41,46 %, товарній – 33,33 %, що негативно характеризує ефективність управління дебіторською заборгованістю. Та ж сама тенденція – зменшення аналізованих показників спостерігається і за період 2018 – 2019 рр.

І на останнє, проведемо розрахунок системи показників для оцінки якості дебіторської заборгованості на досліджуваному підприємстві. Дані наведено у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

**Розрахунок якості дебіторської заборгованості ТОВ «МАС-КОМ»
за 2020 рік**

Показники	Значення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кодз)	10,91
Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості (Тпдз)	33
Питома вага дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів (ПВдз), %	27,75
Питома вага сумнівної заборгованості в складі дебіторської заборгованості (ПВсдз), %	0
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (Кдкз)	0,44
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Кокз)	7,07
Тривалість обороту кредиторської заборгованості (Тпкз)	50,89

З даних табл. 2.6 можна зробити висновки, що у ТОВ «МАС-КОМ» значення такого показника як коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості за досліджуваний період не перевищило одиницю (як відомо, нормальне значення коефіцієнта співвідношення дебіторських і кредиторських заборгованостей, коли він прямує до одиниці). Це вказує на те, що сума дебіторської заборгованості досліджуваного підприємства не перевищує у 2020 р. кредиторську, тобто товариство у більшій мірі залучало ресурсів від інших юридичних осіб та менше відволікало з обороту власних.

Проте погасити свою дебіторську заборгованість ТОВ «МАС - КОМ» може за 33 дні кожного свого операційного циклу, натомість кредитні зобов'язання підприємство сплачує за 51 днів.

Оскільки тривалість погашення дебіторської заборгованості зростає, таким чином, можна сказати, що керівництво ТОВ «МАС-КОМ» повинно переглянути підходи до управління своєю дебіторською заборгованістю. Як свідчить практика більшості вітчизняних та зарубіжних підприємств, зробити це можливо через забезпечення використання на досліджуваному підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, які прискорюють її переведення в грошову форму оборотних активів. Ними можуть бути факторинг; облік векселів, виданих покупцями продукції; форфейтинг.

Будувати ефективні системи контролю ТОВ «МАС-КОМ» за своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості край необхідно, задля забезпечення надходження інформації не тільки про те, що відбулося, але й про відхилення, які можуть бути в майбутньому періоді. Це також потрібно для того, щоб регулювання могло здійснюватися в превентивному порядку. Найбільше значення для ТОВ «МАС-КОМ», з огляду на вищенаведені розрахунки стану дебіторської заборгованості, набуває здійснення такого

контролю за останньою, який дозволить з'ясувати наскільки ефективно та своєчасно відбувається погашення дебіторської заборгованості, наскільки запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам сучасного ринку та стану на ньому підприємства.

Тож, як наслідок, при впровадженні ефективної системи управління дебіторською заборгованістю для ТОВ «МАС-КОМ» стане можливо забезпечити безперервну роботу підприємства; знизити обсяги вільних поточних активів і витрат на їх фінансування; прискорити обіг оборотних активів; максимізувати прибуток при збереженні ліквідності; підвищити рівень фінансової безпеки.

РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТОВ «МАС-КОМ»

3.1 Вдосконалення інформаційної моделі управління дебіторською заборгованістю підприємства

Виникнення проблеми управління дебіторською заборгованістю характерне не тільки для підприємств в Україні, але й у світі. Для ефективного управління оборотним капіталом необхідно розробити поетапні теоретичні моделі управління, згідно якої визначався б план дій персоналу у разі виникнення проблеми з поверненням заморожених у дебіторській заборгованості коштів. В процесі виконання кожного етапу такої моделі необхідно враховувати людський фактор, тому що він, у більшості випадків, має більш значний вплив на формування економічних показників.

До найбільш розповсюджених сучасних інструментів управління дебіторською заборгованістю можна віднести форфейтинг, цесію, страхування від несвоєчасного надходження коштів, факторинг, проведення обліку купівельних векселів, а також сек'юритизація та інші. Дані інструменти у більшості спрямовані на швидке завершення обороту дебіторської заборгованості та перетворення її на капітал в грошовій формі.

Форфейтинг - це операція з придбання форфейтером зобов'язання покупця перед кредитором (продавцем). Така операція являється специфічною формою кредитування зовнішньоторговельних операцій. Основною її умовою є те, що всі ризики за борговим зобов'язанням переходять до форфейтера без обороту на зобов'язання продавця. Форфейтер бере всі ризики на себе, а самі форфейтингові цінні папери можуть звертатися на вторинному ринку із дробленням, переходом із рук в руки. Найчастіше форфейтинг використовується при зовнішньоторговельних угодах, компенсуючи неможливість отримання державних експортних кредитів або гарантій. Тому

даний метод більше стосується дебіторської заборгованості у зовнішньоекономічних операціях.

Цесія – це поступлення прав на вимоги, при цьому права власності на вимогу підтверджуються певними документами. Щодо дебіторської заборгованості оформляється договір поступлення прав на вимоги на дебіторську заборгованість або угода, за якою кредитор передає приймаючому дану заборгованість, свої права та вимоги до дебітора. Поступаючи своє право сторона називається цедентом, сторона, що набуває це право – цесіонарієм. В результаті відбувається заміна одного кредитора іншим.

Страхування дебіторської заборгованості зводиться до страхування ризику збитків від несвоєчасного надходження грошових коштів від клієнтів компанії, аж до їх банкрутства. Воно доцільне для організацій, які працюють на ринках покупців, олігополій та монополій. Застрахована дебіторська заборгованість в результаті навіть може бути закладена банку. Проблемою ж є досить висока ставка страхових компаній за дану послугу. Але в цілому такий метод є вигідним, так як відбувається перехід на масове страхування дебіторської заборгованості, а не за обраними поставками, а саме для компаній з досить великим оборотом, в нормі прибутку якого існує резерв для оплати такої страховки.

Факторинг - це передача агентських функцій з управління дебіторської заборгованості третій стороні. Факторинг відрізняється від цесії або поступлення права на вимоги. При поступленні права на вимоги повністю передається новій стороні, змінюється суб'єкт, тобто одна зі сторін договору. Поступка відбувається в односторонньому порядку: кредитор продає право вимоги третій стороні, при цьому згода дебітора не потрібна. При факторингу підписується тристороння угода між постачальником, покупцем і факторинговою компанією. Виділяється факторинг з регресом і без регресу, Реверсивний і закупівельний факторинг, факторинг з повним сервісом і

агентський факторинг. Факторинг схожий з сек'юритизацією, тільки при ньому не відбувається випуску цінних паперів.

Облік купівельних векселів. Дебіторська заборгованість може бути оформлена і як вексель. Вексель являється строго формалізованим документом з чітко визначеними реквізитами та багатовіковою історією свого застосування. У ньому чітко зазначаються зобов'язання векселедавця «сплатити обумовлену суму» у визначений термін.

Перевагами векселів є їх висока здатність до оборотності. Під час масових неплатежів в 90-і роки векселі банків мали широке розповсюдження по території країни і забезпечували грошовий обіг в ній. Компанія-продавець, може розплатитися, в свою чергу, вже за своїми власними боргами векселем за допомогою індосаменту, передавального запису. Вона може закласти вексель як забезпечення або врахувати в банку шляхом продажу його банку з дисконтом до терміну його погашення.

Сек'юритизація – це перетворення дебіторської заборгованості у фінансові контракти з подальшим їх перепродажем інвесторам. При цьому відбувається розмивання ризиків неплатежів в середньому по всьому ринку. В цілому ця схема ще не розвинена в Україні і властива у більшості західному ринку. Вона досить складна, в ній беруть участь ще й страховики, збирачі дебіторської заборгованості. Цей інструмент призводить до загального зростання ризиків неплатежів на всьому ринку капіталу, що, наприклад, спостерігалось в моменті іпотечної кризи (сутність сек'юритизації проявилася тут повною мірою).

Так як гроші мають властивість знецінюватися, то при очікуваному погашенні дебіторської заборгованості доцільно дисконтувати очікувані грошові потоки. Залежність від часу тут зрозуміла: чим далі дата отримання, тим менше цей потік коштує зараз (якщо тільки ставки по капіталу не негативні на даному ринку).

Існує декілька альтернативних ставок:

- ставка безризикового розміщення за банківськими депозитами;
- величина інфляції;
- ставка залучення грошових коштів підприємством для заміщення» випав « надходження грошей;
- вартість залучення капіталу WACC (Weighted Average Cost of Capital);
- упущені вигоди і ставка по них;
- ставка дисконтування, яка визначається самостійно підприємством за оригінальною методикою.

У кожного з цих способів є переваги і недоліки. Універсальної ставки немає, так як все залежить від конкретної ситуації, в якій буде застосовуватися обрана ставка дисконтування. Більш того, єдина сума дебіторської заборгованості при розбивці на різні грошові потоки за часом може роздібитися на такі суми, до яких буде адекватніше застосовувати різні способи дисконтування. Тому, якщо необхідно визначитися з вартістю дебіторської заборгованості більш ніж на один рік, то доречно використовувати формулу за складними відсотками.

Для ТОВ «МАС - КОМ» необхідно розробити таку модель інформаційних потоків, яка б містила носії, що б оптимізували аналіз і планування дебіторської заборгованості даного підприємства по центрах управління.

В ході дослідження розроблена модель, яка описує процес управління ТОВ «МАС - КОМ» своєю дебіторською заборгованістю від моменту ведення переговорів і вибору дебітора до одержання коштів та аналізу проблем, які виникали при інкасації та розробленні плану дій на майбутнє (рис.3.1). Вона включає всі основні питання, які можуть виникати в ході утримання дебіторської заборгованості на балансі досліджуваного підприємства.

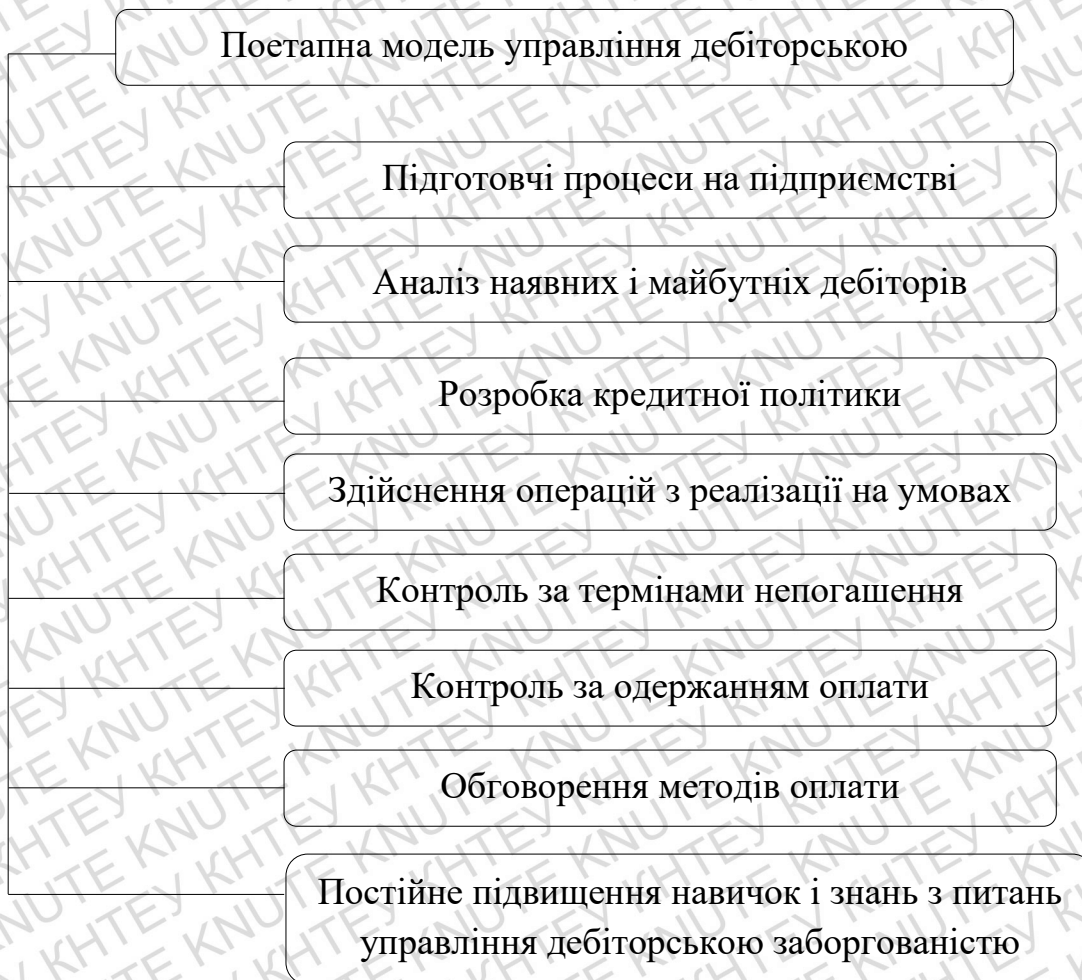


Рис.3.1 Поетапна інформаційна модель управління дебіторською заборгованістю ТОВ «МАС - КОМ»

На першому етапі керівництву ТОВ «МАС - КОМ» треба усвідомити, що надавати товарні кредити і реалізовувати їх на умовах післяоплати - необхідні складові діяльності підприємства. Цьому передумовою стають тенденції на сучасному ринку: коли конкуренти ТОВ «МАС - КОМ» пропонують такі правила реалізації, досліджуване підприємство стає неконкурентоспроможним, якщо не адаптуватись до такої ситуації, адже надаючи своїм клієнтам можливість мати більше контролю над їх грошовими потоками воно стимулює їх повертатися до себе.

Кредитна політика повинна бути індивідуальною для кожного підприємства. Перш ніж надавати товарний кредит, менеджери ТОВ «МАС -

КОМ» мають критично проаналізувати інформацію про всі переваги та недоліки такого методу реалізації. Також слід визначити і яка саме буде оптимальна величина товарного кредиту, яку підприємство може собі дозволити, не зазнавши при цьому фінансових збитків. Як правило, чим більший розмір прибутку, тим більша величина товарного кредиту. Аби забезпечити ефективну кредитну політику, керівники ТОВ «МАС - КОМ» повинні постійно проводити моніторинг своїх дебіторів, адже управління дебіторською заборгованістю передбачає наявність системи, яка допоможе уважно стежити за грошовими потоками.

На другому етапі ТОВ «МАС - КОМ» пропонується проводити аналіз наявних (тих, які сплачують вчасно «борги», і тих, які регулярно прострочують платежі або не погашають своїх зобов'язань узагалі) та потенціальних дебіторів. Щодо останніх, досліджуваному підприємству доцільно розробити програму лояльності: розсилати листи з подякою, грамоти та інші мотиваційні документи до надання знижок чи перегляду умов товарного кредиту. Особливу увагу слід приділити тим, хто не сплачує вчасно, адже ТОВ «МАС - КОМ» економічно доцільнішим варіантом стане «відмовитися від співпраці» з ними.

Щоб залучити нових клієнтів керівництву досліджуваного підприємства необхідно переглянути свою маркетингову політику: збільшити кількість реклами продуктів, використати нові способи оплати, організувати виставки, ярмарки, презентації товарів, інформувати потенціальних клієнтів за допомогою мережі Інтернет тощо.

Важливо перевіряти достовірність та вичерпність інформації. Джерелом її може стати фінансова звітність. Щодо створення резерву сумнівних боргів ТОВ «МАС - КОМ», то відповідна служба підприємства самостійно приймає рішення про метод його створення згідно з тими, які наводяться у П(С)БО 10.

Наступний етап передбачає розробку ефективної кредитної політики. Для цього ТОВ «МАС - КОМ» необхідно вивчити умови кредитування

аналогічних підприємств - конкурентів в галузі і, по можливості, розробити та запропонувати такі умови, які влаштовуватимуть клієнтів. Зазначені умови кредиту доцільно викладати у письмовій формі, зокрема, у договорі кредитування чи іншій угоді, яку додаватимуть до документів, що пов'язані з реалізацією, і обов'язково повідомлятимуть покупців про всі деталі. Для правильного управління дебіторською заборгованістю варто забезпечити поінформованість залучених сторін про всі умови.

Сучасний світ «швидко оновлюється». «оновлюються» і вимоги споживачів. Саме тому ТОВ «МАС - КОМ» доцільно розробляти індивідуальні та вигідніші умови кредитування. З метою залучення нових клієнтів необхідно інформувати громадськість про можливість надання та умови кредиту (наприклад, розмістити інформацію на дошці оголошень або сайті фірми, сторінках у соціальних мережах, у рекламі та інших інформаційних ресурсах), адже останні можуть краще влаштовувати покупців, які на даний час співпрацюють з конкурентом. Також можливо проводити переговори з потенціальними клієнтами та пропонувати умови, які б їх влаштували.

Важливим моментом при оптимізації інформаційної моделі управління дебіторською заборгованістю у ТОВ «МАС - КОМ» залишається поінформованість персоналу. Керівництву даного підприємства слід переконатися, що усі його співробітники, які займаються збутом продукції, на належному рівні поінформовані про можливість одержання клієнтами кредиту та його умови.

Відповідальність покупця за несплату має бути чітко прописана у договорі кредитування ТОВ «МАС - КОМ». Це допоможе уникнути певних непорозумінь. Також слід наголошувати ще й на додатковій відповідальності з наближенням кінцевого терміну сплати. Серйозні наслідки мотивуватимуть платити вчасно. Як варіант, керівництву ТОВ «МАС - КОМ» рекомендовано розглянути можливість використання винагороди за оплату у встановлені

терміни. Це може бути як процентна знижка, так і зміна кредитного договору (в основному - збільшення термінів оплати). Даний аспект необхідно прописати в кредитній політиці та повідомляти про нього своїх клієнтів. Основними моментами, прописаними в договорі кредитування, можна виокремити:

- кінцевий термін сплати: час, протягом якого має бути погашена заборгованість (наприклад, 10, 30, 90 днів), чи кінцева дата оплати поставки (наприклад, 30 березня 2021 р.);
- відповідальність за невиконання зобов'язань: чітко вказується матеріальна відповідальність дебітора за несплату в зазначені терміни (наприклад, процент від вартості поставки);
- ненадання подальших послуг при несплаті попередніх: при регулярних, але віддалених у часі поставках (наприклад, раз на квартал) ТОВ «МАС - КОМ» доцільно прописати як умову кредитування відмову від подальшого надання послуг, якщо попередні повністю або частково (у разі частих у часі поставок) не були оплачені.

Наступний крок – ТОВ «МАС - КОМ» стане здійснювати свої операції з реалізації на умовах кредиту. Перед процесом відвантаження договір кредитування пропонується оформляти для конкретного покупця на умовах, які влаштовують конкретно його. Поставку треба починати тоді, коли всі сторони угоди ознайомлені з усіма умовами та згодні з ними. Надзвичайно важливим елементом контролю розрахунків з дебіторами для ТОВ «МАС - КОМ» стає контроль за термінами непогашення заборгованості (тут має помічатися будь – яка неправильна фінансова поведінка клієнта).

ТОВ «МАС - КОМ» кращим стане групування дебіторів за подібністю умов кредитування й термінами оплати, адже актуальність такої інформації сприяє вчасному надходженню коштів. Як показує практика багатьох підприємств, серйозна помилка менеджерів – не підтримувати взаємовідносини з дебіторами у подальшому. Постійна робота з клієнтом

сприяє діловому співробітництву та налагоджує позитивні відносини «виробник-споживач». Найпростішим способом – розсилати привітання з нагоди різних свят та на дні народження. Цим підприємство нагадає клієнту про себе.

На етапі контролю за одержанням оплати слід ТОВ «МАС - КОМ» перевірити наявність і зміст усіх первинних документів (наявність кінцевих термінів оплати, виписаних та надісланих всіх рахунків), а також повторно надіслати рахунки (поштою, факсом, електронною поштою тощо) на соціальні платформи підприємства або просто нагадати про необхідність оплати рахунка телефоном.

Далі необхідно розглянути альтернативні методи погашення дебіторами ТОВ «МАС - КОМ» заборгованостей, адже «управляти дебіторською заборгованістю» не означає лише «збирати борги». Даний процес включає також допомогу досліджуваного підприємства дебіторам у погашенні їх заборгованості, роблячи цей процес легшим для них. Вивчаючи фінансовий стан дебітора та його платіжні можливості як один з варіантів, доцільно розглянути і такий аспект як реструктуризація боргів. Це зменшить навантаження на дебітора та гарантує ТОВ «МАС - КОМ» надходження коштів.

Щоб ТОВ «МАС - КОМ» могла в повному обсязі гарантувати надходження коштів як погашення заборгованості, йому пропонується розглянути такі методи:

- страхування торгових кредитів;
- факторинг;
- продаж дебіторської заборгованості як фінансового інструменту;
- використання колекторських компаній;
- урахування векселем;
- підготовка судової заяви.

Заборгованість у ТОВ «МАС - КОМ» більше 360 днів з дня відвантаження продукції можна вважати тією, що «майже неможливо повернути». Такі облікові записи необхідно відправляти колекторським агентствам.

Говорячи про самостійне стягнення боргів керівництвом ТОВ «МАС - КОМ», слід звернути увагу на такі основні методи, як «урахувати векселем» і «підготувати судовий позов». На перший погляд, стягнути дебіторську заборгованість через суд – найпростіший спосіб інкасації, проте насправді тут присутні ряд тонкощів, без знання яких повернути свої кошти є для досліджуваного підприємства важкою справою. Початок підготовки позивної заяви включає для ТОВ «МАС - КОМ» підготовку і всіх необхідних для неї документів: договору поставки чи надання послуг, видаткових накладних або актів прийому - передачі, виписку з банківської установи по рахунку, яка підтверджує той факт, що гроші не надійшли на рахунок, листування між сторонами та інші документи.

Найоперативніший спосіб повернути кошти - вексель. Дана маніпуляція має позитивні моменти як для покупця, так і для ТОВ «МАС - КОМ». Для покупця гарантується відстрочення оплати, продавець же отримає додатковий дохід. Крім того, векселі можна продати банкам або іншим фінансовим установам для отримання фінансування.

Останній і найважливіший етап в розробці нової інформаційної моделі управління дебіторською заборгованістю ТОВ «МАС - КОМ» є постійне вдосконалення навичок і знань з даного процесу. Тут керівництво підприємства систематично вивчати ряд інформаційних джерел стосовно дебіторської заборгованості: статі, доповіді, форуми, консультації тощо. Важливий момент - підвищення кваліфікації персоналу через курси і тренінги з психології, поведінкового аналізу та ведення діалогу. Це дозволить працівникам ТОВ «МАС - КОМ» з меншими затратами часу та грошей отримати від переговорів з дебіторами позитивні результати.

Звичайно, наведена модель є досить громіздкою і, на перший погляд, потребуватиме від керівництва ТОВ «МАС - КОМ» значних затрат ресурсів як грошових, так і трудових. Проте дані витрати одноразові, а при цьому забезпечать у майбутньому стабільне надходження коштів від погашення дебіторської заборгованості, знизять ризик неплатоспроможності ТОВ «МАС - КОМ». Крім того, дана модель орієнтована на перспективу діяльності ТОВ «МАС - КОМ». Ефективність її впровадження можна оцінити тільки за підсумками певного звітного періоду та аналізу стану розрахунків з дебіторами. Основним критерієм стане надходження коштів підприємству від дебіторів без порушення нормальних термінів оплати.

3.2 Розробка кредитної політики підприємства на плановий період

Для запобігання необґрунтованому зростанню оборотного капіталу, мінімізації простроченої дебіторської заборгованості та уникнення втрат через безнадійну заборгованість необхідно оптимізувати дебіторську заборгованість за торговими рахунками в ТОВ «МАС-КОМ» при розробці його кредитної політики. Саме у кредитній політиці мають систематизуватися всі елементи управління кредитними напрямками компанії за структурою звітності та фокусами контролю параметрів дебіторської заборгованості.

За організаційною структурою ТОВ «МАС-КОМ» відповідальність за цей процес покладається на фінансового контролера або казначея компанії. Здійснення та моніторинг цього процесу покладається на керівника його фінансового відділу.

Структурно кредитна політика підприємства формується за такими блоками (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Укрупнена структура положень кредитної політики ТОВ «МАС-КОМ»

№ розділу	Назва
1	Мета та обов'язки
1.1	Мета
1.2	Область застосування
1.3	Відповідальність
1.4	Завдання
1.5	Порядок змін
2	Управління кредитами
2.1	Принципи
2.2	Основні дані клієнтів
2.3	Запити на отримання кредиту
2.4	Страховання кредитів
2.5	Кредитний ліміт
2.6	Системне управління кредитами
3	Умови оплати
3.1	Стандартні умови оплати
3.2	Особливі умови оплати
4	Управління дебіторською заборгованістю
4.1	Відповідальність, періодичність та інформація
4.2	Автоматична обробка
4.3	Індивідуальні оповіщення
5	Скарги та інші скорочення платежів
5.1	Запис
5.2	Обов'язки та терміни обробки
5.3	Скарги та знижки
6	Звітність за претензіями
6.1	Звіти
6.2	Сумнівна дебіторська заборгованість
6.3	Контроль дебіторської заборгованості
6.4	Відповідальність
6.5	Бюджет
6.6	Цільова угода
6.7	Оцінка дебіторської заборгованості

Управління кредитами концентрується насамперед на запобіганні втрат дебіторської заборгованості та мінімізації овердрафту. Відповідно до даної

політики управління кредитами ТОВ «МАС-КОМ» повинна організувати процес розподілу та моніторингу кредитних лімітів, обробки випадків перевищення кредитних лімітів та перевірки кредитних лімітів. Все це має бути інтегровано в процес продажів, щоб всі дії та рішення, які пов'язані з управлінням кредитами, могли бути прийняті в найкоротші можливі терміни. Повинна існувати активна і тісна співпраця між відділом продажів, кредитним управлінням і юридичним відділом з правових питань.

Необхідно забезпечити, щоб на одного клієнта (юридичну особу) відкривалася тільки одна дебіторська заборгованість. Філії клієнта повинні бути перераховані в бухгалтерській програмі (1С) як дочірні компанії і відповідно пов'язані з головним офісом. Ефективне регулювання централізованого управління даними відноситься до створення і зміни основних даних клієнтів. Це також повинно бути забезпечено для компанії МАС-КОМ.

Інформаційна підсистема передбачатиме необхідність забезпечення ТОВ «МАС-КОМ» повною, своєчасною та актуальною інформацією щодо стану дебіторської заборгованості. Ефективне управління останньою для досліджуваного підприємства стане можливим у разі постійного моніторингу та аналізу повної та достовірної інформації щодо динаміки обсягів, оптимізації та характеристики дебіторської заборгованості за її видами.

Основним інформаційним джерелом при цьому стануть первинні дані облікових документів ТОВ «МАС-КОМ», Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Так, заборгованість на даному підприємстві буде з'являтися в залежності від появи ризиків у взаєморозрахунках його з іншими контрагентами за результатами проведення певних операцій. До таких ризиків будемо відносити: виробничі, фінансові, операційні, ринкові, непередбаченої конкуренції, бізнес-ризиків, вибору ненадійного контрагента, реалізаційні тощо. Врахування ризиків як особливої складової механізму маневрування у діяльності стане своєрідним способом

захисту інтересів ТОВ «МАС-КОМ» від неплатежів і умовою прийняття оптимальних рішень в розрізі розробки його кредитної політики на 2021 рік.

Проведення роботи по управлінню дебіторською заборгованістю ТОВ «МАС-КОМ» потребує чітко визначеної послідовності дій і тому складатиметься із комплексу заходів, спрямованих на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості. З огляду на табл. 3.1 побудуємо структурну блок – схему процесу оптимізації кредитної політики ТОВ «МАС-КОМ» (рис. 3.2).

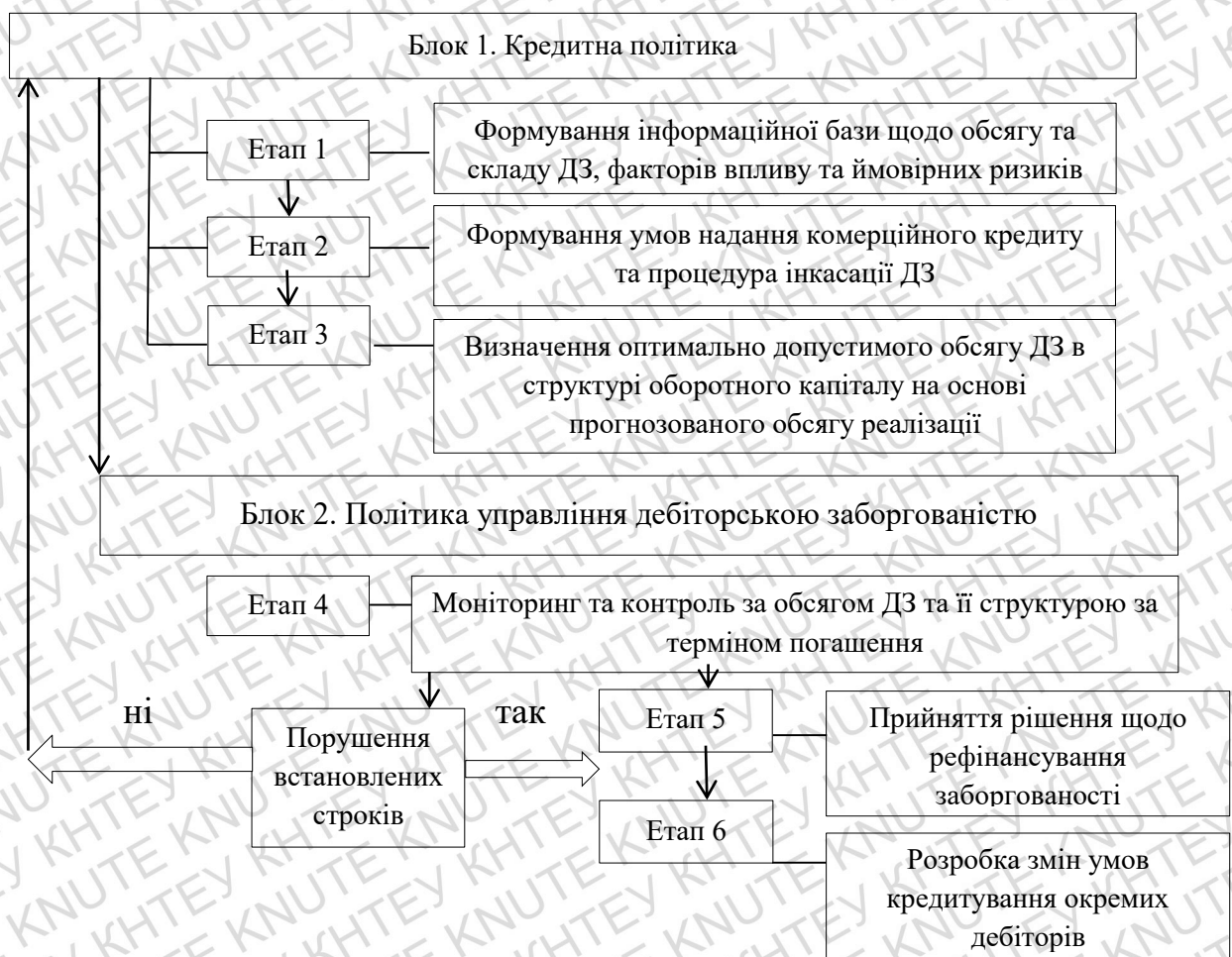


Рис. 3.2 Структурно – логічна схема процесу удосконалення кредитної політики ТОВ «МАС - КОМ» на плановий період

Початковий етап розробки кредитної політики ТОВ «МАС-КОМ» включатиме стандартний набір процедур для того, щоб прийняти рішення, які

з клієнтів повинні отримати кредит і на яких умовах, забезпечити дотримання умов кредиту та визначення умов надання знижки. При цьому необхідно здійснити аналіз обсягу, складу та структури поточного стану дебіторської заборгованості, методика проведення якого наведена у наступному пункті роботи. Також, цей етап передбачатиме зовнішній та внутрішній аналіз, виявлення можливостей, ризиків та загроз, облік ресурсів та встановлення обмежень у часі щодо досягнення поставлених цілей; визначення середнього розміру фінансових активів, які перебувають у формі дебіторської заборгованості, їх питомої ваги в загальній сумі оборотності активів підприємства.

Наступним етапом стане формування умов надання комерційних кредитів та процедури інкасації дебіторської заборгованості ТОВ «МАС-КОМ». Ці умови включають: строк надання кредиту; розмір кредиту, який надається; систему штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями; вартість надання кредиту, тобто систему цінових знижок під час здійснення негайних розрахунків за придбану продукцію. У процесі прийняття рішення щодо надання комерційного кредиту досить важливим є оцінка покупців. Необхідно також визначити систему характеристик, які оцінюють кредитоспроможність окремих груп покупців; формування та експертизу інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців; вибір методів оцінки кредитоспроможності покупців; групування покупців за рівнем кредитоспроможності та диференціацію кредитних умов відповідно до їх рівня кредитоспроможності; визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями та надання дієвих рекомендацій щодо зменшення кількості потенційно неплатоспроможних.

Третім етапом стане визначення допустимого обсягу дебіторської заборгованості в структурі оборотного капіталу ТОВ «МАС-КОМ» на основі прогнозного обсягу реалізації продукції, товарів, робіт, послуг. Розрахунок цієї суми передбачатиме врахування запланованих обсягів реалізації продукції

в кредит; середній період прострочення платежів; коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції, яка реалізується в кредит.

При розробці кредитної політики ТОВ «МАС-КОМ» важливим стане постійний моніторинг та контроль за станом дебіторської заборгованості, особливо за строками повернення суми боргу та за виконанням фінансових планів за місяць і квартал у частині її погашення. Подальша оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю дасть змогу керівництву ТОВ «МАС-КОМ» зробити висновки про ефективність розробленої кредитної політики, виявити її недоліки і врахувати їх у наступному періоді.

Надмірна величина дебіторської заборгованості в активах ТОВ «МАС-КОМ» - нині найбільш гостра проблема, адже в кризових умовах економіки України даному підприємству дотримуватись фінансової дисципліни досить важко, а іноді й зовсім неможливо. Це часто призводить до втрати ТОВ «МАС-КОМ» платоспроможності та ліквідності через гостру нестачу ліквідних коштів, які «завантажені» у складі дебіторської заборгованості.

Таким чином, в умовах ринкової економічної діяльності менеджменту ТОВ «МАС-КОМ» доцільно впроваджувати такі економічні заходи, як реструктуризація або рефінансування дебіторської заборгованості, що дозволить прискорити процес її погашення. Тому, важливим етапом стане оцінка можливостей рефінансування дебіторської заборгованості досліджуваного підприємства.

Останнім етапом при розробці та впровадженні нової кредитної політики ТОВ «МАС-КОМ» на плановий період доцільно вважати перегляд умов кредитування для окремих покупців. На основі обґрунтованих рішень вноситимуться зміни у кредитну політику даного підприємства, яка повинна враховувати та уникати всі слабкі сторони та недоліки вже діючої політики кредитування. Для цього необхідно:

–встановити нові строки кредитування,

- надати знижки покупцям, які платять вчасно і не мають безнадійної заборгованості,
- здійснити перехід від роботи за передоплатою до продажу в кредит,
- розробити таку систему стимулювання своєчасної сплати, аби поступово збільшувався відсоток наданої клієнтам ТОВ «МАС-КОМ» знижки.

Як бачимо, управління дебіторською заборгованістю ТОВ «МАС-КОМ» - це складний процес, успішна реалізація якого буде залежати від якості виконання кожного окремого його етапу.

На підставі розробленої моделі кредитної політики та стану дебіторської заборгованості ТОВ «МАС-КОМ» вважаємо доцільним одним з етапів запровадити прогнозування величини дебіторської заборгованості. Як прогнозний період доречно обрати 2021 р. щодо наявних даних 2019 та 2020рр. Для розрахунку прогнозних значень наведемо вихідні дані у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Вихідні дані для прогнозування дебіторської заборгованості ТОВ «МАС-КОМ» на 2021 р.

Показники	2019 р.	2020 р.
Виручка від реалізації, тис.грн.	247 549,40	244 581,80
Дебіторська заборгованість, тис.грн.	19 061,05	22 422,30
Частка дебіторської заборгованості в обороті (виручці),%	7,70%	9,17%
Тривалість планового періоду, дн.	360	360

Використовуючи дані табл. 3.2, розрахуємо необхідні для прогнозування фактичні показники для ТОВ «МАС - КОМ» (табл. 3.3)

Таблиця 3.3

Розрахункові значенні фактичних показників для прогнозування дебіторської заборгованості ТОВ «МАС-КОМ» на 2021 р.

Показники	2019 р.	2020 р.
Фактичний темп приросту дебіторської заборгованості (ТПДЗф), %	30,35	17,63
Фактичний темп приросту виручки від реалізації (ТПВРф), %	27,40	-1,20
Період погашення дебіторської заборгованості, дн.	28	33

Пропоную використання одного з таких методів прогнозування як метод відсотка від обороту (виручки від реалізації). Розрахунки наведемо у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахункові значення планових показників прогнозування дебіторської заборгованості ТОВ «МАС-КОМ» на 2021 р.

Показники	2021 р.
Прогнозний обсяг виручки від реалізації, тис.грн.	274 763,19
Прогнозне значення частки дебіторської заборгованості в обороті,%	7,44%
Темп приросту виручки від реалізації, очікуваний на плановий період,%	12,34

Тож прогнозне значення дебіторської заборгованості відповідно методу відсотка від обороту у 2021 році складатиме:

$$7,44 * 274\,763,19 = 20456,1 \text{ тис. грн.}$$

Як бачимо, у 2021 році суму дебіторської заборгованості у порівнянні з 2020 роком плановано зменшити на 1966,20 тис.грн. Це обумовить і зменшення її питомої ваги в обороті ТОВ «МАС-КОМ», що має позитивно вплинути на рівень конкурентоспроможності підприємства в цілому.

Отже, запропонована ТОВ «МАС-КОМ» кредитна політика дозволить, на нашу думку, не лише оптимізувати склад, структуру та якість дебіторської

заборгованості, а й підвищить загальну ефективність функціонування досліджуваного підприємства. Вона має діяти як єдиний механізм, в якому цільова, організаційно - структурна, управлінська та інформаційна підсистеми взаємозалежні, і не функціонують окремо одна від одної.

ВИСНОВКИ

Управління дебіторською заборгованістю - нагальна потреба для вітчизняного підприємства, адже воно функціонує в умовах жорсткої конкуренції, обмеженості ресурсів, коротких термінів прийняття рішень щодо надання товарних кредитів, низької платоспроможності контрагентів. Це складний, різноплановий процес, який залежить від тісної співпраці різних підрозділів підприємства та комплексного врахування широкого кола впливових чинників.

Визначено, 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.

За умови зміни у сучасному стані економіки, зростанні конкуренції у бізнесі у сукупності з високою кількістю ненадійних контрагентів і низьким рівнем фінансової дисципліни виникає така проблема для усіх суб'єктів господарювання як зростання дебіторської заборгованостей. Тому сьогодні найбільш актуальним питанням стає розробка ефективної системи управління дебіторською заборгованістю, яка повинна сприяти покращенню фінансового стану підприємства.

Встановлено, що за 2020 рік дебіторська заборгованість підприємства зросла на 14,99 % порівняно з аналогічним періодом. Найбільший її розмір спостерігався за статтями «за товари, роботи і послуги», «інша поточна заборгованість», «за розрахунками з бюджетом».

Виявлено, що коефіцієнт приросту дебіторської заборгованості на ТОВ «МАС-КОМ» за період 2018 – 2020 рр. значно перевищував коефіцієнт погашення. Це негативно впливає на інші показники діяльності підприємства. Період погашення дебіторської заборгованості також має тенденцію до збільшення.

З огляду на це, в роботі були запропоновані заходи, які допомогли б зменшити ТОВ «МАС-КОМ» ступінь ризику неповернення заборгованих коштів клієнтами, а також збільшили б прибутковість його господарської діяльності.

Швидкість руху величини дебіторської заборгованості ТОВ «МАС-КОМ» у 2018 – 2020 рр. зменшилася за всіма показниками швидкості: по загальній величині заборгованості, комерційній, товарній, що негативно характеризує існуючу систему управління дебіторською заборгованістю. Період оборотності дебіторської заборгованості помітно перевищує аналогічний показник кредиторської заборгованості, тому у ТОВ «МАС-КОМ» можуть виникнути складнощі у здійсненні поточних платежів.

Таким чином, аби запровадити ефективну модель з управління дебіторською заборгованістю, потрібно витратити значну суму коштів, яка направлена на підготовку або перепідготовку персоналу, підготовку кредитних договорів, проведення фінансового аналізу платоспроможності клієнтів. Проте в майбутньому така модель дозволить скоротити терміни погашення дебіторської заборгованості ТОВ «МАС-КОМ» та кількість ненадійних його дебіторів, підвищить регулярність надходження коштів та покращить фінансове становище.

Для скорочення оборотного капіталу, мінімізації простроченої дебіторської заборгованості та запобігання втрати безнадійної заборгованості для оптимізації дебіторської заборгованості за торговими рахунками в ТОВ «МАС-КОМ» в роботі було запропоновано створення нової кредитної політики. Даний процес був представлено детально на структурній блок -

схемі. Запропонована кредитна політика для ТОВ «МАС-КОМ» дозволить не лише оптимізувати склад, структуру та якість його дебіторської заборгованості, а підвищить загальну результативність і прибутковість підприємства.

І на останнє, обґрунтовано модель інформаційного забезпечення управління дебіторською заборгованістю і розроблено кредитну ТОВ «МАС-КОМ» на плановий період на основі пропозицій щодо підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю. Так, внаслідок їх впровадження пропонується зменшити питому вагу дебіторської заборгованості, що має позитивно вплинути на рівень конкурентоспроможності підприємства в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агеєва Є. І. Кредитна політика як інструмент управління дебіторською заборгованістю. *Фінансовий менеджмент*. 2014. №6 С.22-23.
2. Береза С. Л. Проблема визначення дебіторської заборгованості в обліку. *Вісник ЖДТУ*. 2013. №4 (26). С.32937.
3. Береза С. Л. Облік і контроль грошових активів та дебіторської заборгованості: теорія і практика : автореф. дис. канд. економ. наук : спец. 08.06.04 Бухгалтерський облік, аналіз та аудит; Житомирський інженерно технологічний ін-т. Житомир. 2012. 308 с.
4. Белуха, Н. Т., Аудит. Київ : Знання. 2018. 796 с.
5. Бернар И. Тлумачний економічний і фінансовий словник.. Москва : Міжнародні відносини. 2018. 768 с.
6. Белозерцев В. Щодо товарного кредиту та дебіторської заборгованості на підприємстві. *Економіст*. 2019. №11. С. 239.
7. Білик, М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України. Міністерство фінансів України*, 12. 2013. №12. С. 24-36.
8. Боді З., Мертон Р. Фінанси : навч. посіб. Москва : Вільямс. 2010. 592 с.
9. Боровик О. А. Прогнозування регіональної структури дебіторської і кредиторської заборгованості за системним підходом. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. №3 (70). С. 133-138.
10. Бутинець Ф.Ф., Чижевська Л.В., Береза С.Л. Бухгалтерський облік: навч. посіб. Житомир : Рута, 2010. 672 с.
11. Бутинець Ф. Ф. Контроль і ревізія : підручник. Житомир : Рута, 2012. 544 с.
12. Верига Ю. А. Бухгалтерський облік: навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2019. 656 с.

13. Верхоглядова Н. І. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика : навч.практ. посіб. Київ : Центр навчальної літератури. 2020. 536 с.
14. Виговська, Н. Г. Господарський контроль в Україні : монографія Житомир : ЖДТУ, 2018. 532 с.
15. Глінкіна Д. В. Регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю *.Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2017. №3(70). С. 80987.
16. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами : практич. посіб. 2014. 880 с.
17. Голов С. Ф. Уніфікація як гальмо розвитку бухгалтерського обліку в Україні *Бухгалтерський облік і аудит*. 2020. №7. С. 37.
18. Гончарук Я. А. Аудит : навч. посіб. Київ : Знання, 2017. 443 с.
19. Грей С. Дж., Фінансовий облік: глобальний підхід. Москва : Волтерс Клувер. 2015. 614 с.
20. Гуляєва Н.М. Інвестування у відтворенні основних фондів торговельного підприємства / автореф.дис..канд.екон.наук: 08.07.05; Київський держ.торг. екон.ун-тю Київ, 2016. 22 с.
21. Дорош Н. І., Аудит: методологія і організація Київ : Знання. 2018. 402 с.
22. Дубровська Є. В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість». *Вісник Сумського державного університету*. Суми: СумДУ, 2019. №2. С. 202-205.
23. Загородній А. Г. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики підручник. Київ : Знання, 2019. 422 с.
24. Загородній А. Г. Фінансовий словник : словник. Київ : Знання, 2017. 1072 с.
25. Зредник В. С. Формування ефективної політики погашення дебіторської заборгованості в контексті розвитку фінансового інструментарію. *Вісник ЖДТУ*. 2016. №3 (37). С. 37941.

26. Івахненко С. Застосування вибіркового методу в аудиті фінансової звітності. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2019. №3. С. 4043.

27. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 05.03.2008 № 353 // Міністерство фінансів України. Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293549&cat_id=293537

28. Камінський Н. П. Механізм управління дебіторською заборгованістю [Електронний ресурс]: Вісник національного університету кораблебудування. Режим доступу: <http://ev.nuos.edu.ua/content/mekhanizmupravlinnya9debitorskoju9zaborgovanistyu>.

29. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : ЦУЛ. 2012. 469 с.

30. Костирко Р. О. Нормативно правове забезпечення контролю та аналізу фінансової стійкості підприємства [Електронний ресурс] / Національна бібліотека України імені Вернадського. URL.: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/epravo/2019_3/32.pdf Національна бібліотека ім. В. І. Вернадського (дата звернення 17.09.2021).

31. Крайник О. П. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ, Львів : ІНТЕЛЕКТ, Дакор. 2011. 260 с.

32. Кривич Л.М. Необхідність оцінки якості дебіторської заборгованості в сучасних умовах господарювання підприємств. *Сталий розвиток аграрної економіки: зб. тез доповідей за матеріалами науково теоретичної конференції для студентів (28 - 29 квітня 2011 р.)*. Подільський державний аграрно технічний університет Інститут бізнесу та фінансів. Кам'янець Подільський, 2011. С. 72-74.

33. Кужельний М. В. Теорія бухгалтерського обліку. Київ : КНЕУ. 2016. 334 с.
34. . Левицька С. О. Науково практичні основи аудиту і контролю: вітчизняна та міжнародна практика формування, перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Національна бібліотека України імені Вернадського. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vnuvgp/ekon/2009_3_/v47ek056.pdf (дата звернення 21.09.2021)
35. Лищенко О. Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Держава і регіони*. Запоріжжя : Гуманіст. 2009. No1. С. 114-117.
36. Новікова Н.М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. No 1. С. 7582.
37. Кунін Е.Л. Модель оцінки ризику непогашення сумнівної дебіторської заборгованості при її управлінні // *Ефективна економіка*. 2014. No 5 [Електронний ресурс]. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2999> (дата звернення 27.09.2021)
38. Лівощко Т.В. Підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства [Електронний ресурс]. URL: www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_090.pdf (дата звернення 22.09.2021).
39. Безугла В.О., Чирва М.М. Фінансовий механізм оптимізації дебіторської за боргованості підприємства. *Наука й економіка*. 2009. No 2 (14). С. 913.
40. Огійчук М. Ф. Аудит: організація і методика : навч. посіб.. Київ : Алерта, 2014. 584 с.
41. Петрик О. А., Фенченко М. Т. Аудит у зарубіжних країнах: Навч.метод. посібник для самост. вивч. дисц. Київ : КНЕУ, 2012. 168 с.

42. Про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку No 2 «Баланс» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.09 No 87. URL: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293672&cat_id=293533 (дата звернення 25.09.2021).

43. Про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку No 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999р. No237. URL: http://www.minfin.govua/control/uk/publish/article?art_id=293720&cat_id=23533 (дата звернення 18.09.2021).

44. Про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку No 19 «Об'єднання підприємств» : Наказ Міністерства фінансів України від від 7. 07. 1999 року No 163. URL: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293896&cat_id=293533 (дата звернення 21.09.2021).

45. Про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку No 13 «Фінансові інструменти» : Наказ Міністерства фінансів України від 30. 10. 2001 року No 559 URL: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293860&cat_id=293533 (дата звернення 17.09.2021).

46. Попазова О. В. Тенденції змін дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємствах України. *Агросвіт*. 2018. No7. С. 40-41.

47. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність : Закон України від 16.07.1999 No 9969 XIV // Верховна Рада України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi9bin/laws/main.cgi? nreg=796914>. (дата звернення 21.09.2021).

48. Райзберг Б. А. Сучасний економічний словник. Москва : ИНФРА М. 2018. 512 с.

49. Редько О. Ю. Аудит в Україні. Морфологія : монографія. Київ : Інформаційно-аналітичне агентство, 2018. 493 с.
50. Савченко В. Я. Аудит : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2015. 322 с. ISBN 9669574942392.
51. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. Посіб. Київ : КНЕУ, 2016. 526 с.
52. Семенов Г.А., Бугай А.В., Єропутова О.О. Економічний механізм формування та використання оборотного капіталу підприємств : моногр. Запоріжжя : КПУ, 2009. 363 с.
53. Ситник Г.В. Вдосконалення підходів до планування дебіторської заборгованості на підприємствах торгівлі. *Агросвіт*. 2013. № 20. С. 27-31.
54. Сурніна К. С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.06.04 Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. Луганськ. 2012. 19 с.
55. Усач Б. Ф. Контроль і ревізія : підручник. Київ : Знання Прес, 2012. 253 с.
56. Хендриксен Э. С., Ван Бред М.Ф. Теорія бухгалтерського обліку. Москва : Фінанси і статистика. 2009. 576 с.
57. Хома С. В. Фінансовий облік : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 510 с. I
58. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2012. 360 с.
59. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : підручник. Київ : Знання, 2008. 535 с.
60. Юрловський Б. Припинення зобов'язання. *Сучасний бухгалтер*. 2014. №48. С. 1
61. Державна служба статистики: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 28.09.2021)

62. Чорнобривець М.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015 №23
63. Федорченко О.Є. Актуальні проблеми управління дебіторською заборгованістю на підприємстві. *Інвестиції: практика і досвід*. № 21/2015 р.

ДОДАТКИ

Додаток А

Звіт про фінансовий стан за 2018 рік

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12 2018 р.

Форма № 1 Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	211,9	-
Основні засоби	1010	1 699,5	3 255,5
первісна вартість	1011	2 714,3	5 040,0
знос	1012	1 014,8	1 784,5
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	242,5	100,3
Усього за розділом I	1095	2 153,9	3 355,8
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	33 361,1	44 180,0
у тому числі готова продукція	1103	33 198,4	44 087,8
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	9 667,7	14 654,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	324,8	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 738,1	861,6
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	5 769,0	8 154,6
Витрати майбутніх періодів	1170	9,6	17,8
Інші оборотні активи	1190	18,0	11,2
Усього за розділом II	1195	52 888,2	67 879,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	55 042,2	71 235,1

Продовження додатка А

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На початок звітного періоду
1	2	3	3
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5,0	5,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	24 011,0	35 603,7
Неоплачений капітал	1425	-	-
Усього за розділом I	1495	24 016,0	35 608,7
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Усього за розділом II	1595	92,2	163,3
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	30 268,0	33 364,6
розрахунками з бюджетом	1620	537,2	1 894,3
за у тому числі з податку на прибуток	1621	530,8	1 211,4
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	128,8	204,2
Усього за розділом III	1695	30 934,0	35 463,1
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	55 042,2	71 235,1

Звіт про фінансові результати за 2018 рік

Форма № 2 Код за ДКУД 1801007

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	194 303,0	144 671,7
Інші операційні доходи	2120	4 042,4	2 637,8
Інші доходи	2240	16,4	22,6
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	198 361,8	147 332,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	156 819,8	114 772,4
Інші операційні витрати	2180	27 429,4	25 159,6
Інші витрати	2270	-	0,5
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	184 249,2	139 932,5
Фінансовий результат до оподаткування	2290	14 112,6	7 399,6
Податок на прибуток	2300	2 520,0	1 352,6
Чистий прибуток (збиток) (2290-2300)	2350	11 592,6	6 047,0

Звіт про фінансовий стан за 2019 рік

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12 2019 р.

Форма № 1 Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	150,0	150,0
накопичена амортизація	1002	150,0	150,0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	3 255,5	4 094,0
первісна вартість	1011	4 890,0	6 795,0
знос	1012	1 634,5	2 701,0
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	100,3	9,6
Усього за розділом I	1095	3 355,8	4 103,6
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	44 180,0	32 545,5
у тому числі готова продукція	1103	44 087,8	32 358,9
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14 654,1	18 130,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	-	43,8
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	861,6	4 432,5
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	8 154,6	14 331,3
Витрати майбутніх періодів	1170	17,8	21,5
Інші оборотні активи	1190	11,2	1,1
Усього за розділом II	1195	67 879,3	69 505,8
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	71 235,1	73 609,4

Продовження додатка Б

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На початок звітного періоду
1	2	3	3
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5,0	5,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	35 603,7	46 775,7
Неоплачений капітал	1425	-	-
Усього за розділом I	1495	35 608,7	46 780,7
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Усього за розділом II	1595	163,3	308,9
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	33 364,6	23 986,2
розрахунками з бюджетом	1620	1 894,3	2 403,0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	1 211,4	1 182,7
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	204,2	130,6
Усього за розділом III	1695	35 463,1	26 519,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	71 235,1	73 609,4

Звіт про фінансові результати за 2019 рік

Форма № 2 Код за ДКУД 1801007

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	247 549,4	194 303,0
Інші операційні доходи	2120	4 485,3	4 042,4
Інші доходи	2240	44,0	16,4
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	252 078,7	198 361,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	203 894,1	156 819,8
Інші операційні витрати	2180	28 469,8	27 429,4
Інші витрати	2270	-	-
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	232 363,9	184 249,2
Фінансовий результат до оподаткування	2290	19 714,8	14 112,6
Податок на прибуток	2300	3 544,6	2 520,0
Чистий прибуток (збиток) (2290-2300)	2350	16 170,2	11 592,6

Звіт про фінансовий стан за 2020 рік

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12 2020 р.

Форма № 1 Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	150,0	150,0
накопичена амортизація	1002	150,0	150,0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	1,4
Основні засоби	1010	4 094,0	4 448,2
первісна вартість	1011	6 795,0	8 511,2
знос	1012	2 701,0	4 063,0
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	9,6	7,2
Усього за розділом I	1095	4 103,6	4 456,8
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	32 545,5	51 777,3
у тому числі готова продукція	1103	32 358,9	51 689,6
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	18 130,1	15 026,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	43,8	1 450,2
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 432,5	5 761,4
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	14 331,3	9 482,5
Витрати майбутніх періодів	1170	21,5	31,0
Інші оборотні активи	1190	1,1	9,0
Усього за розділом II	1195	69 505,8	83 538,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	73 609,4	87 994,8

Продовження додатка В

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На початок звітного періоду
1	2	3	3
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5,0	5,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	46 775,7	60 492,5
Неоплачений капітал	1425	-	-
Усього за розділом I	1495	46 780,7	60 497,5
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Усього за розділом II	1595	308,9	392,7
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	23 986,2	23 051,5
розрахунками з бюджетом	1620	2 403,0	2 107,9
за у тому числі з податку на прибуток	1621	1 182,7	2 096,8
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	130,6	1 945,2
Усього за розділом III	1695	26 519,8	27 104,6
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	73 609,4	87 994,8

Продовження додатка В

Звіт про фінансові результати за 2020 рік

Форма № 2 Код за ДКУД 1801007

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	244 581,8	247 549,4
Інші операційні доходи	2120	1 130,8	4 485,3
Інші доходи	2240	198,0	44,0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	245 910,6	252 078,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	182 341,3	203 894,1
Інші операційні витрати	2180	32 196,0	28 469,8
Інші витрати	2270	-	-
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	214 537,3	232 363,9
Фінансовий результат до оподаткування	2290	31 373,3	19 714,8
Податок на прибуток	2300	5 656,4	3 544,6
Чистий прибуток (збиток) (2290-2300)	2350	25 716,9	16 170,2