

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

КАФЕДРА ФІНАНСІВ ТА ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ



БАДЗІОХ Артем Аркадійович
(студент групи ФБСМ-8)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ
ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
освітньо-професійна програма «Фінанси, банківська справа та страхування»)

Завідувач кафедри фінансів та
цифрової економіки

д.е.н. проф. Н.Г. Виговська.

(науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)


(підпис)

Науковий керівник

д.е.н. проф. Полчанов А.Ю.

(науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)


(підпис)

Рецензент

к.е.н. доц. Городуський М.П.

(науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)


(підпис)

АНОТАЦІЯ

Бадзюх А.А. Фінансова політика управління дебіторською заборгованістю підприємства. На правах рукопису.

Магістерська робота представлена на здобуття освітнього ступеня «магістр» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 072 «Фінанси банківська справа та страхування». – Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2023.

Дослідження присвячено науковому обґрунтуванню теоретичних та організаційних положень фінансової політики управління дебіторською заборгованістю підприємства та розробці практичних рекомендацій, спрямованих на її удосконалення в сучасних умовах господарювання.

У роботі поглиблено теоретичні підходи до категорії «дебіторська заборгованість підприємства»; оцінено економічний механізм фінансової політики управління дебіторською заборгованістю підприємства; дослідженні актуальні проблеми управління дебіторською заборгованістю на підприємстві; здійснено діагностику стану фінансово-економічної діяльності на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М»; проведений аналіз стану фінансової політики управління дебіторською заборгованістю на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М»; запропоновано напрями удосконалення фінансової політики управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М».

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, фінансова політика.

ABSTRACT

Badzyukh A.A. Financial policy of management of receivables of the enterprise.- The manuscript.

Master's thesis is represented on reception of an educational degree «master» field of knowledge 07 «Management and administration» of specialty 072 «Finance banking and insurance». - Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2023.

The study is devoted to the scientific substantiation of the theoretical and organizational provisions of the financial policy of managing the company's receivables and the development of practical recommendations aimed at its improvement in modern business conditions.

The deepens the theoretical approaches to the category «receivables of the enterprise»; the economic mechanism of the financial policy of management of receivables of the enterprise was evaluated; study of current problems of management of receivables at the enterprise; diagnostics of the state of financial and economic activity at Dnipro-M Store Network LLC was carried out; conducted an analysis of the state of the financial policy of managing receivables at Dnipro-M Store Network LLC; directions for improving the financial policy of receivables management of Dnipro-M Store Network LLC are proposed.

Keywords: accounts receivable, accounts payable, financial policy.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ...	7
1.1. Економічна сутність та роль дебіторської заборгованості для суб'єктів господарювання	7
1.2. Економічний механізм фінансової політики управління дебіторською заборгованістю підприємства.....	14
1.3. Актуальні проблеми управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.....	22
Висновки до розділу 1	28
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ТА НАПРЯМИ ЕФЕКТИВНОГО ЗДІЙСНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТОВ «МЕРЕЖА МАГАЗИНІВ «ДНІПРО-М».....	30
2.1. Діагностика стану фінансово-економічної діяльності ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М».....	30
2.2. Аналіз стану фінансової політики управління дебіторською заборгованістю на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М».....	37
2.3. Напрями удосконалення управління дебіторською заборгованістю на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М».....	47
Висновки до розділу 2.....	57
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ.....	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ.....	66
ДОДАТКИ.....	73

ВСТУП

Актуальність теми. Успіх суб'єктів господарювання, в умовах загостреної конкуренції, все більше і більше залежить не тільки від якості і ціни товарів і послуг, а також від сервісу і надійності. Крім того, успіх в бізнесі в значній мірі залежить від умов оплати. Зростаючий конкурентний тиск серед продавців дозволяє клієнтам диктувати свої умови оплати в більшості випадків.

З точки зору нестабільної економічної ситуації, але й особливо в зв'язку зі збільшенням в останні роки випадків банкрутства в комерційних і приватних секторах, важливо здійснювати послідовну і продуману політику управління дебіторською заборгованістю. Хоча у багатьох компаніях проблема затримки платежів за зобов'язаннями клієнтів відома, їй майже не приділяється увага. Часто виникає ситуація, в якій вимоги, поставлені перед клієнтами, не відслідковуються протягом декількох місяців, а потім заборгованості окремих клієнтів об'єднуються у достатньо велику суму, яка може відчутно вплинути на роботу підприємства. Для фірми, в незалежності від її фінансових досягнень і результатів вирішення проблем, пов'язаних з ліквідністю підприємства, кожна непогашена заборгованість означає також реальні фінансові втрати.

Питання удосконалення фінансової політики управління дебіторською заборгованістю підприємств, розглядають багато науковців, серед яких І. А. Бланк, Юджин Ф. Брігхем, А. Р. Горбунов, В. І. Гребельний, Джей К. Шим, Джоел Г. Сігел, В. В. Ковальов, Н. В. Колчина, Річард Кох, С. А. Половинкін, В. П. Савчук, Роберт Н. Холт, Ченг Ф. Лі, Джозеф І. Фіннерті, В. А. Чернов та ін. Однак розв'язання проблеми вдосконалення політики управління дебіторською та кредиторською заборгованістю як частини загальної політики фінансового менеджменту підприємств залишається актуальним. Таким чином, можемо дійти висновку, що на сьогодні фінансова політика управління дебіторською заборгованістю підприємства займає важливе місце у структурі наукових досліджень у сфері фінансів.

Необхідність теоретичного обґрунтування вказаних проблем та об'єктивна

важливість розробки практичних рекомендацій щодо удосконалення фінансової політики управління дебіторською заборгованістю підприємств обумовили актуальність теми магістерської роботи.

Мета і задачі дослідження. Метою магістерської роботи є дослідження теоретичних основ та обґрунтування практичних рекомендацій щодо удосконалення фінансової політики управління дебіторською заборгованістю на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М».

Відповідно до зазначеної мети у роботі поставлено та вирішено наступні **завдання:**

- дослідити економічну сутність дебіторської заборгованості підприємства;
- визначити фінансової політики управління дебіторською заборгованістю підприємства;
- дослідити актуальні проблеми управління дебіторською заборгованістю на підприємстві;
- здійснити діагностику стану фінансово-економічної діяльності ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М»;
- проаналізувати стан фінансової політики управління дебіторською заборгованістю на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М»;
- запропонувати напрями удосконалення управління дебіторською заборгованістю на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М».

Об'єктом дослідження виступає фінансова політика управління дебіторською заборгованістю на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і методичних інструментів фінансової політики управління дебіторською заборгованістю підприємства та факторів, що її обумовлюють.

Методи дослідження. Теоретичною і методологічною основою проведених у магістерській роботі досліджень стали наукові концепції і теоретичні розробки провідних вітчизняних і зарубіжних вчених в галузі фінансової політики управління дебіторською заборгованістю підприємства. Під час виконання роботи використовувались такі методи, як системно-структурний підхід, що розглядає

фінансову політику управління дебіторською заборгованістю підприємства як частини загальної політики фінансового менеджменту підприємств; логічний, порівняльного та економіко-статистичного аналізу і синтезу, систематизації, групування, експертної оцінки, графічний та інші методи.

Інформаційними джерелами дослідження для написання магістерської роботи виступили матеріали наукових досліджень закордонних і вітчизняних провідних учених і фахівців в галузі фінансової діяльності, законодавчі та нормативні акти, електронні ресурси, а також фінансова звітність ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М».

Наукова новизна одержаних результатів полягає в наступному:

- 1) Удосконалено економічний механізм фінансової політики управління дебіторською заборгованістю підприємств в сучасних умовах господарювання;
- 2) Дістала подальшого розвитку схема (модель) управління дебіторською заборгованістю на підприємстві, що дає можливість більш якісно управляти фінансовим станом підприємства.

Практичне значення одержаних результатів. Практична цінність даного дослідження полягає в обґрунтування управлінських рішень щодо підвищення ефективності фінансової політики управління дебіторською заборгованістю підприємства. Практичні рекомендації можуть бути застосовані в практиці управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств.

Особистий внесок здобувача. Робота є самостійно виконаним науковим дослідженням. Усі відображені в ній висновки та положення наукової новизни, які виносяться на захист, одержані автором особисто.

Апробація результатів роботи. Основні положення та результати дослідження доповідались та одержали позитивну оцінку на 2 науково-практичних конференціях, серед яких: Всеукраїнська науково-практична on-line конференція здобувачів вищої освіти і молодих учених, присвяченої Дню науки (15-19 травня 2023 р., м. Житомир), Міжнародна наукова конференція «Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу» (м. Житомир, 9-10 листопада 2023 р.).

Публікації. Основні положення, висновки і результати наукового дослідження опубліковано у 2 тезах доповідей:

1. Бадзюх А.А., Гарбарчук І.О. Процеси цифровізації фінансів малих підприємств в Україні. Тези Всеукраїнської науково-практичної on-line конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених, присвяченої Дню науки, 15–19 травня 2023 року. Житомир: «Житомирська політехніка», 2023. С. 501.

2. Бадзюх А.А., Гарбарчук І.О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. Тези IV Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу», 09-10 листопада 2023 р. Житомир: «Житомирська політехніка», 2023.

Структура магістерської роботи. Магістерська робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 72 сторінках друкованого тексту. Робота містить 18 таблиць та 5 рисунків. Список використаних літературних джерел налічує 72 найменування. Робота містить 6 додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність та роль дебіторської заборгованості для суб'єктів господарювання

Дебіторська заборгованість на підприємстві будь-якої форми власності має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій за борговими правами. В сучасних умовах розрахунки з дебіторами відіграють одну з важливих ролей у діяльності та виробничому процесі підприємства, сприяючи своєчасності та прискоренню розрахунків з партнерами протягом встановленого терміну, поліпшенню фінансового стану тощо. Збільшення або зменшення розмірів дебіторської заборгованості чинить значний вплив на фінансовий стан підприємства. Зростання дебіторської заборгованості негативно відображається на оборотності активів, може спричинювати втрату ліквідності, гальмування інвестиційної діяльності, і, врешті-решт, збитковість підприємства. Зменшення дебіторської заборгованості не за рахунок її погашення, а через зменшення відвантаження продукції, свідчить про зниження ділової активності підприємства. Оскільки ці питання актуальні для значної частини підприємств країни, охоплюють велику кількість секторів економіки, виникає необхідність об'єктивного розгляду категорії «дебіторська заборгованість» за допомогою визначення економічної сутності та дослідження її класифікації.

Значний внесок у розвиток теоретичних та практичних аспектів управління дебіторською заборгованістю зробили такі вітчизняні вчені, як М.Т. Білуха, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, Й.Я. Даньків, В.І. Єфименко, Л.М. Кіндрацька, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, Ю.А. Кузьмінський, В.Г. Лінник, Є.В. Мних, І.М. Парасій-Вергуненко, О.А. Петрик, В.В. Сопко, В.Г. Швець, а також зарубіжні вчені: І. Бернар, К. Друрі, Ж.-К. Коллі, Д. Стоун, К. Хітчинг.

Наявні наукові праці є значним та важливим внеском у вдосконаленні

системи управління дебіторською заборгованістю. Проте є аспекти, які слід вивчити, зокрема економічну сутність дебіторської заборгованості, її класифікацію для потреб управління та низку проблемних питань, що виникають в означеному спрямуванні.

Передумовою дослідження питань з управління дебіторською заборгованістю є визначення цього поняття та її економічного змісту. Дебіторська заборгованість за умови існування ймовірності отримання підприємством майбутніх економічних вигід та можливості достовірного визначення її суми належить до активів підприємства, тобто формує його майно. Вчені не дійшли єдиної думки щодо сутності дебіторської заборгованості, що потребує вивчення її поняття (див. табл.1.1).

Таблиця 1.1

Підходи деяких вітчизняних та іноземних вчених щодо визначення терміну
«дебіторська заборгованість»

№ з/п	Автор	Визначення
1	2	3
1	І. Бланк	Сума заборгованості на користь підприємства за наданий ним комерційний кредит, споживчий кредит, а також за попередню оплату продукції, що купується [4]
2	О. Грицай О., Н. Станасюк	Заборгованість інших підприємств та осіб нашому підприємству [13]
3	О.М. Кияшко	Сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату, що виникла в результаті минулих подій, яку кредитор має право вимагати відшкодувати [29]
4	Л. Лігоненко	Включені до майна підприємства його майнові вимоги до інших осіб, що є його боржниками в правовідносинах, які виникають за різних обставин [35]
5	М(С)БО 39	Це похідні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку [42]
6	Н.В. Новицька	Сума заборгованості юридичних або фізичних осіб, які в результаті минулих подій заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи [50]
7	НП(С)БО 10	Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (окрім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю [47]
8	НП(С)БО 13	Один із видів фінансових активів і визначається як контракт, що дає право отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства [48]

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
9	Н. Рунчева	Це сума боргів, які винні підприємству юридичні або фізичні особи та які виникли у результаті господарських взаємовідносин із ними [56]
10	К. Сурніна	Майно (матеріальні ресурси), що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з кругообігу оборотних засобів [60]
11	О. Федорченко	Сума боргів юридичних і фізичних осіб підприємству в готівковій та безготівковій формах, яка виникає внаслідок господарських операцій, що відбулися в результаті минулих подій та підлягають погашенню у майбутньому [66]
12	Л. Черненко	Права (вимоги), що належать продавцю (постачальнику) як кредиту, на повернення боргів платниками та фінансовий ресурс, що тимчасово вилучений із кругообігу і підлягає поверненню у майбутньому [69]

Таким чином, дебіторська заборгованість – сума боргів юридичних і фізичних осіб підприємству. Дебіторська заборгованість є наслідком господарських операцій, що мали місце в минулому, але підлягають погашенню в майбутньому оскільки по суті незавершеною залишається така угода.

Виникнення дебіторської заборгованості є нормальною ознакою процесу господарської діяльності підприємства, і кожен господарюючий суб'єкт зацікавлений в оптимізації її обсягу. Скорочення дебіторської заборгованості є резервом зниження потреби підприємства в обігових коштах та прискорення швидкості їх обігу. Також необхідно зазначити, що наявність дебіторської заборгованості в балансі і віднесення її до найбільш ліквідних активів не гарантує надходження грошових коштів з боку дебітора. Залежно від розміру дебіторської заборгованості, найімовірніших термінів її погашення, а також від того, якою є ймовірність непогашення заборгованості, можна зробити висновок про стан обігових активів підприємства та тенденції його розвитку. Неможливо говорити про ефективну структуру активів підприємства, якщо питома вага дебіторської заборгованості складає 40–50% від суми обігових активів.

З метою кращого розуміння економічної сутності дебіторської заборгованості визначимо її місце в господарських відносинах підприємства (рис. 1.1).

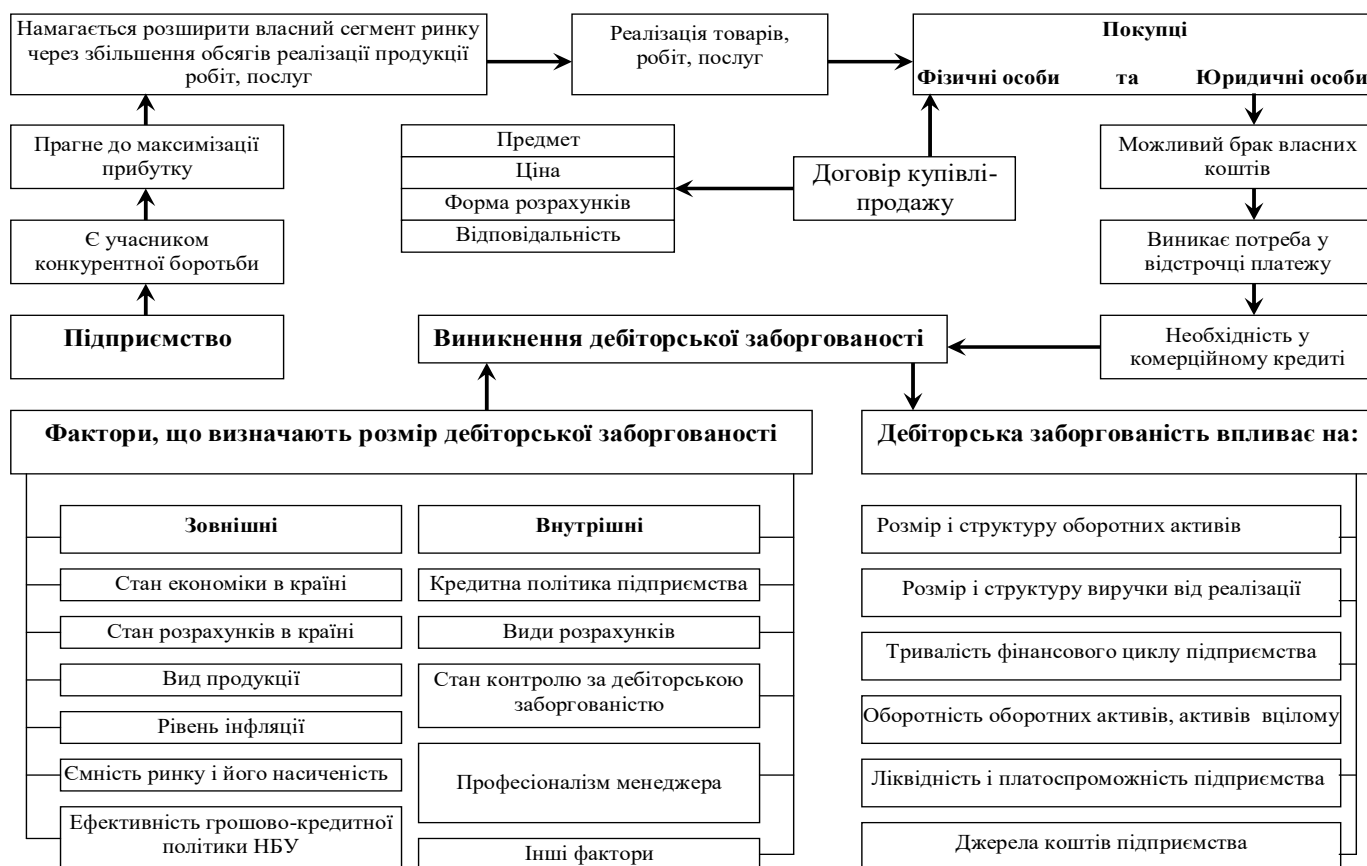


Рис 1.1. Місце дебіторської заборгованості в господарських відносинах підприємства

В загальному перелік випадків за яких виникає дебіторська заборгованість наступний:

- комерційне кредитування постачальником покупця, тобто при відстрочці платежу;
- невчасна оплата, розтрата, розкрадання;
- поставка недоброякісної або некомплектної продукції;
- інші випадки.

Величина дебіторської заборгованості визначається багатьма факторами. Їх можна поділити на зовнішні та внутрішні.

Зовнішніми факторами є:

- стан економіки в країні – спад виробництва збільшує розміри дебіторської заборгованості;
- стан розрахунків в країні – криза неплатежів призводить до зростання

дебіторської заборгованості;

- ефективність грошово-кредитної політики НБУ – обмеження емісії викликає нестачу готівки і ускладнює розрахунки;
- рівень інфляції – при високій інфляції дебітори не поспішають позбавитись боргів: чим пізніше строк сплати боргу, тим менше його сума;
- вид продукції – якщо це сезонна продукція, дебіторська заборгованість зростає;
- ємність ринку і ступінь його насиченості – якщо ринок малий і насичений даним видом продукції, виникають труднощі з реалізацією.

Внутрішні фактори:

- кредитна політика підприємства – неправильне встановлення строків і умов надання кредитів, а також критеріїв а також критеріїв кредитоздатності і платоспроможності клієнтів, не надання знижок при достроковій оплаті ними рахунків, невраховані ризики можуть призвести до різкого зростання дебіторської заборгованості;
- види розрахунків – використання розрахунків, які гарантують платіж;, скорочує розміри дебіторської заборгованості;
- стан контролю за дебіторською заборгованістю;
- професіоналізм менеджера, який займається управлінням дебіторською заборгованістю підприємства.

Дебіторська заборгованість впливає на ряд важливих параметрів підприємства, що визначають його економічний стан і подальший розвиток:

- розмір і структуру оборотних активів;
- розмір і структуру виручки від реалізації продукції;
- тривалість фінансового циклу підприємства;
- оборотність оборотних активів і активів у цілому;
- ліквідність і платоспроможність підприємства;
- джерела коштів підприємства.

Несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості призводить до платіжної кризи: зростання заборгованості по комерційному кредиту обумовлює

збільшення попиту на короткострокові позики, скорочення їх пропозиції і зростання їх вартості. Для сплати боргів організації повинні перетворювати високоліквідні активи в грошові кошти, у протилежному випадку їм загрожує банкрутство.

Також слід відмітити, що серед науковців відсутній єдиний підхід до класифікації дебіторської заборгованості за різними ознаками, а це унеможливорює застосування системного підходу до визнання, оцінки суми і структури цієї заборгованості. Уточнений підхід до класифікації дебіторської заборгованості за різними ознаками узагальнено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Класифікація дебіторської заборгованості

№ з/п	Ознака класифікації	Види дебіторської заборгованості
1	За термінами погашення	Довгострокова заборгованість, Поточна заборгованість
2	За відношенням до обліку та відображенням у звітності	Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом Дебіторська заборгованість за виданими авансами Дебіторська заборгованість за розрахунками з покупцями і замовниками Векселі одержані Дебіторська заборгованість за внутрішніми розрахунками Інша дебіторська заборгованість
3	За своєчасністю та ступенем вірогідності погашення	Строкова (нормальна) Прострочена – сумнівна і безнадійна
4	За формою виникнення	Забезпечена Незабезпечена
5	За причинами виникнення	Виправдана, строк погашення якої не настав Невиправдана – прострочена, а також пов'язана з помилками під час оформлення документів і з порушенням умов договорів
6	За характером виникнення	Дебіторська заборгованість, що виникла в результаті операційної діяльності Дебіторська заборгованість, що виникла в результаті іншої діяльності
7	За економічним змістом	Товарна дебіторська заборгованість Нетоварна дебіторська заборгованість

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності врегульовано НП(С)БО 10 [47].

Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність

отримання підприємством майбутніх економічних вигід та може бути достовірно визначена її сума.

Це означає, що якщо підприємство надасть своєму контрагенту товари (роботи, послуги) без отримання компенсації (безоплатно), дебіторська заборгованість не визнається, адже надходження економічних вигід не очікується. Отже, НП(С)БО 10 [47] визначає методи оцінки дебіторської заборгованості на етапах зарахування її на баланс підприємства під час відображення у фінансовій звітності на дату балансу і під час списання з балансу як безнадійної.

Відповідно до П(С)БО 10, дебіторська заборгованість за продукцію, роботи, товари, послуги зараховується на баланс (визнається в обліку) одночасно з визнанням доходу [47]. Таким чином, для визнання поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги виконуються такі критерії визнання доходу:

- покупцеві передано ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);
- підприємство не здійснює в подальшому управління та контроль над реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- суму доходу (виручку) можна достовірно визначити;
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід підприємства, а витрати, пов'язані із цією операцією, можна достовірно визначити.

Одночасно з визнанням дебіторської заборгованості відбувається її класифікація за певними критеріями: строком погашення та зв'язком із нормальним операційним циклом; об'єктами, щодо яких виникла дебіторська заборгованість; своєчасністю погашення.

За строком погашення дебіторська заборгованість може бути довгостроковою і поточною. При цьому враховуються два критерії: строк погашення та зв'язок із нормальним операційним циклом.

Згідно з п. 4 НП(С)БО 10 [47], довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного

циклу та буде погашена після 12 місяців із дати балансу.

Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом 12 місяців із дати балансу [47].

Критерієм класифікації заборгованості на поточну і довгострокову є операційний цикл. Дебіторська заборгованість також класифікується за об'єктами, щодо яких вона виникла, внаслідок цього виділяють такі види дебіторської заборгованості:

- заборгованість орендаря за фінансовою орендою, яка відображається в балансі орендодавця;
- заборгованість, забезпечена векселями;
- надані позики;
- дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги;
- дебіторська заборгованість за розрахунками (з бюджетом, за виданими авансами, з нарахованих доходів, із внутрішніх розрахунків);
- інша дебіторська заборгованість.

Отже, у процесі дослідження уточнено сутність дебіторської заборгованості, з'ясовано її місце у господарських відносинах підприємства, а також узагальнено підходи до класифікації дебіторської заборгованості за різними ознаками, що сприятиме вирішенню проблеми узагальнення інформації щодо розрахунків із дебіторами залежно від цільових потреб користувачів і ефективним управлінням дебіторською заборгованістю.

1.2. Економічний механізм фінансової політики управління дебіторською заборгованістю підприємства

Фінансова політика управління дебіторською заборгованістю є одним з найважливіших елементів управлінської діяльності на підприємстві. Передусім це пов'язане із тим, що в умовах діяльності на висококонкурентних ринках такий важливий етап фінансово-господарської діяльності підприємства, як обіг коштів,

не повинен залежати від дій або планів контрагентів. Питання повернення грошових коштів від боржників завжди стояло гостро, але наразі особливо актуальним питанням стало те, що суми грошових коштів, які погашаються боржниками через певний час вже не мають тієї початкової цінності (вартості).

Основними задачами, які вирішуються за допомогою комерційної політики підприємства, є створення оптимальних умов роботи з клієнтами і захоплення якомога більшої частки ринку.

Більша частина дебіторської заборгованості формується як борги покупців підприємству. На розмір дебіторської заборгованості впливають різні фактори такі, як ринкова кон'юнктура, існуюча система взаєморозрахунків із клієнтами, платіжна дисципліна клієнтів, якість і послідовність роботи з цією заборгованістю тощо, які мають бути враховані при формуванні облікової та кредитної політики підприємства. Тільки правильно організована аналітична робота з дебіторською заборгованістю може допомогти систематизувати відносини з дебіторами.

Серед основних завдань фінансової політики управління дебіторською заборгованістю можна виділити наступні (див. рис.1.2).

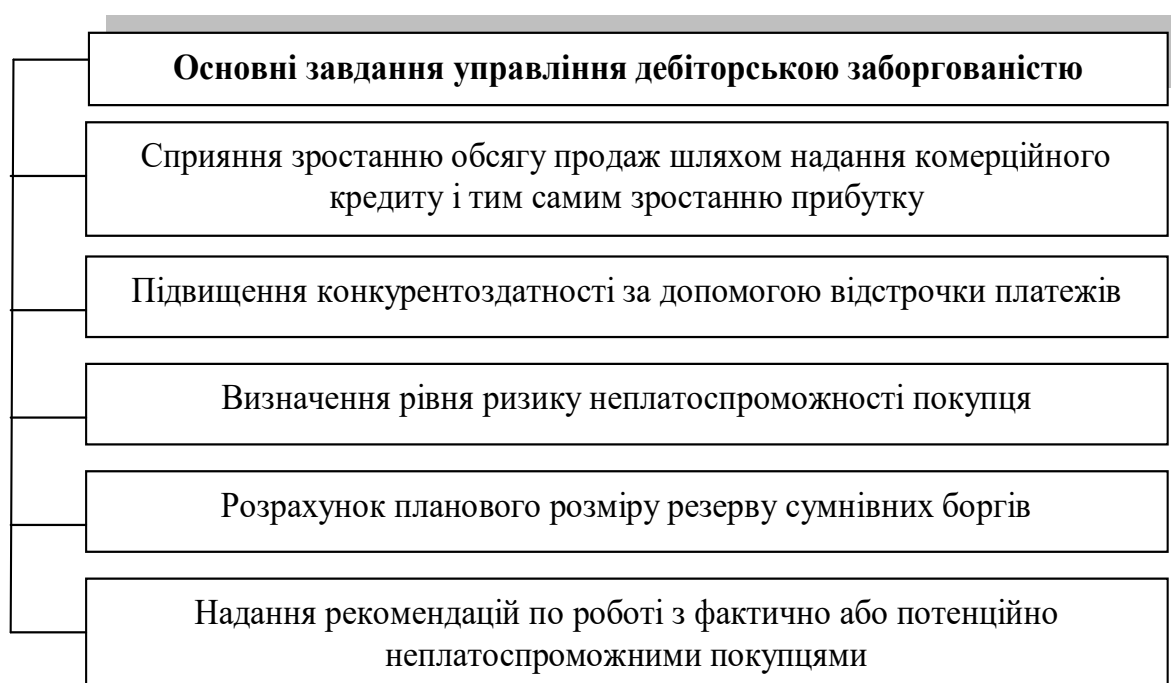


Рис. 1.2. Завдання фінансової політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві

Головною задачею фінансової політики управління дебіторської заборгованості є установа з покупцями таких договірних відносин, які забезпечують повне та своєчасне надходження коштів для здійснення платежів кредиторам. Крім того, можна виділити цілу низку задач, а саме:

- обмеження допустимого рівня дебіторської заборгованості на підприємстві;
- вибір умов продажу, які забезпечуватимуть гарантоване надходження грошових коштів;
- визначення знижок або націнок для різних груп покупців з точки зору дотримання ними платіжної дисципліни;
- прискорення вимагання боргу;
- зменшення бюджетних боргів;
- оцінка майбутніх витрат, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, тобто невикористаної користі від невикористання коштів, заморожених у дебіторській заборгованості [3, с. 32].

Дебіторська заборгованість підприємства являє собою один з елементів ліквідних активів, тобто достатньо легко перетворюється у готівкові кошти. Отже, цю заборгованість можна віднести до складу оборотного капіталу підприємства. Але на практиці перевести борг у грошові кошти не завжди можливо. Через те, що превентивні заходи практично завжди діють більш ефективно і коштують значно дешевше, то необхідно цілеспрямовано управляти дебіторською заборгованістю, тому що важливо не тільки у найкоротші терміни повернути кошти, але й не допустити подальшого збільшення дебіторської заборгованості. Чим менший розмір дебіторської заборгованості, чим швидше вона буде погашена, тим менша потреба підприємства в оборотному капіталі і вища рентабельність власного капіталу.

На практиці часто складається ситуація, коли клієнт хоче швидше одержати товар, а розрахуватися якомога пізніше. При аналізі (управлінні) дебіторської заборгованості, яка виникає внаслідок такої ситуації, основний акцент необхідно робити не на її ліквідації, а на гармонізації комерційних та фінансових інтересів підприємства. Іноді в процесі управління дебіторською заборгованістю необхідно

поступатися короткостроковими економічними вигодами для досягнення довготермінових маркетингових цілей, передусім для збереження та розширення клієнтської бази, формування лояльних до підприємства та його торгових марок груп клієнтів тощо.

Висока частка дебіторської заборгованості в активах підприємства, особливості її руху впливають на фінансовий стан, рівень платоспроможності й фінансової стійкості суб'єктів господарювання, що визначає необхідність та значимість управління нею. Ефективне управління дебіторською заборгованістю спрямоване на оптимізацію загального розміру та забезпечення своєчасної її оплати.

В економічній літературі існують різні підходи до трактування поняття «управління дебіторською заборгованістю». Так, А. Ходус розглядає процес управління з позиції узгодженості руху дебіторської та кредиторської заборгованостей, яка відображається у сформованій сумі вільних коштів та рівні платоспроможності за періодами, що аналізуються [68]. При цьому підкреслюється значимість відповідності матеріальних і фінансових потоків як необхідної умови оптимізації дебіторської та кредиторської заборгованостей.

С. Ковтун, Н. Ткачук та С. Савлук, орієнтуючись також на швидкості обороту заборгованостей, роблять акцент і на необхідності зіставлення доходу, що одержується від збільшення обсягів продажу при наданні товарних кредитів і збільшенні кредиторської заборгованості, з витратами на їх формування, використання, повернення й прямими втратами від списання, сплати штрафів і неустойок [30].

Правомірно відмітити вартісний підхід І. Бланка до управління дебіторською заборгованістю. Ціна дебіторської заборгованості розглядається з позицій альтернативного використання капіталу [4]. Мінімізація сукупної ціни визначає цільову спрямованість рішень.

Розглянувши різні підходи до управління дебіторською заборгованістю доцільно зазначити, що вони не суперечать, а доповнюють один одного. Основними критеріальними оцінками в процесі прийняття рішень є: ліквідність і

платоспроможність; фінансова стійкість; оборотність і рентабельність; вартість відволікання й залучення фінансових ресурсів; рівень ризиків. Дані цільові настанови відповідають двоєдиній базовій цілі бізнесу у вигляді збільшення прибутку й здатності генерувати достатні для ведення підприємницької діяльності кошти.

Узагальнюючи вищезазначене, систему управління дебіторською заборгованістю правомірно визначити як складову частину загального управління оборотними активами й маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості та забезпеченні своєчасної її оплати.

На основі систематизації поглядів вітчизняних вчених можна визначити наступні основні складові формування системи управління дебіторською заборгованістю:

- 1) створення комісії з управління дебіторською заборгованістю;
- 2) проведення постійного моніторингу дебіторської та кредиторської заборгованостей;
- 3) аналіз дебіторської заборгованості підприємства у попередньому періоді;
- 4) розробка плану управління дебіторською заборгованістю;
- 5) визначення допустимої величини портфеля дебіторської заборгованості на основі прогнозованого обсягу реалізації;
- 6) формування принципів кредитної політики та умов кредитування на основі диференціації покупців продукції за рівнем кредитоспроможності;
- 7) вибір форм розрахунку за товарним кредитом;
- 8) забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості;
- 9) побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною оплатою дебіторської заборгованості.

Є три головні етапи формування системи управління дебіторською заборгованістю суб'єкта господарювання:

- 1) На першому етапі передбачається проведення комплексного аналізу

дебіторської заборгованості. Основними параметрами, що характеризують стан дебіторської заборгованості, є її середньорічний розмір, середній термін погашення та частка в структурі доходу від операційної діяльності. Слід проаналізувати кількісний та якісний склад заборгованостей, коефіцієнти оборотності, співвідношення заборгованостей по сумах та строках оплати, їх вплив на фінансові результати підприємства.

2) На другому етапі визначається тип кредитної політики, який характеризує принципові підходи до її здійснення з позиції співвідношення рівнів прибутковості і ризику кредитної діяльності підприємства.

На підставі аналізу динаміки дебіторської заборгованості підприємства і складеного прогнозу її стану керівники приймають рішення щодо стратегії кредитної політики підприємства, основні складові якої наведені на рис. 1.3.

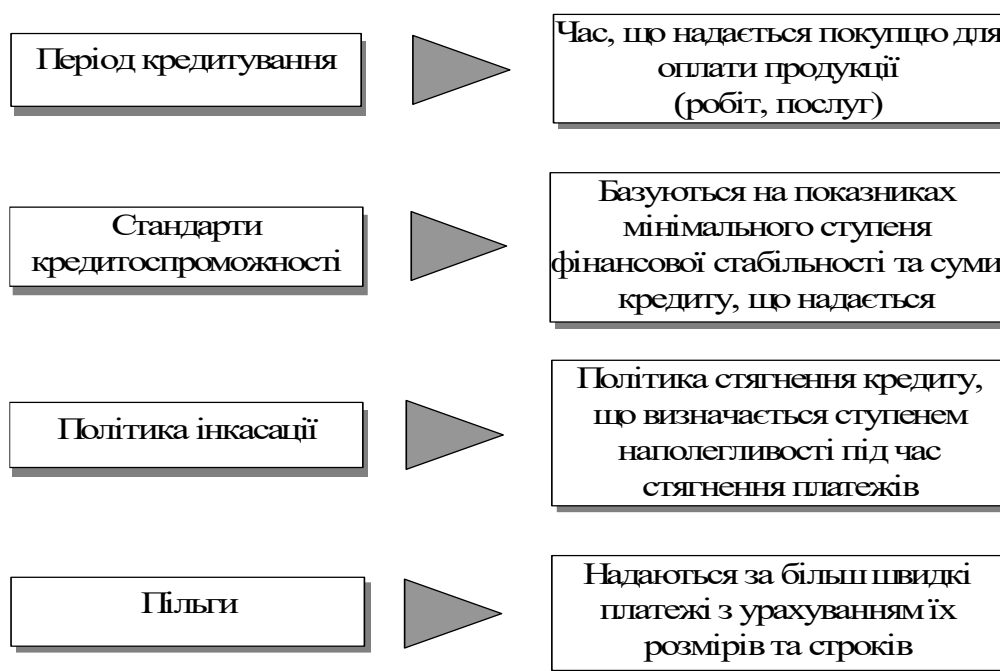


Рис. 1.3. Складові кредитної політики підприємства до контрагентів

Розрізняють три типи кредитної політики підприємства по відношенню до покупців продукції: консервативний (мінімізація кредитного ризику), помірний (орієнтується на середній рівень кредитного ризику під час продажу продукції з відстроченням платежу) і агресивний (збільшення додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації продукції в кредит, не зважаючи на високий

рівень кредитного ризику). Згідно з обраним типом кредитної політики формуються відповідні параметри: рівень кредитного ліміту як гранична межа рівня дебіторської заборгованості; ліміт строку інкасації дебіторської заборгованості; шкала нормативної рентабельності для формування договірної ціни за товари та послуги; шкала знижок для розрахунків із замовниками на умовах попередньої оплати та у випадку скорочення строку інкасації дебіторської заборгованості. Ліміти обмежують обсяги та строки кредитування, тобто опосередковано характеризують рівень ризику втрати підприємством ліквідності, який відповідає обраному типу кредитної політики. Шкали визначають рівень прибутковості, що досягається в процесі реалізації політики.

Даний етап передбачає також формування стандартів оцінки покупців і диференціація умов надання кредиту. Цей процес базується на вивченні кредитоспроможності покупців. Формування системи стандартів оцінки покупців включає наступні елементи: визначення системи характеристик, що оцінюють кредитоздатність окремих груп покупців, формування експертизи інформаційної бази проведення оцінки кредитоздатності покупців, вибір методів оцінки окремих характеристик кредитоздатності покупців, групування покупців за рівнем кредитоздатності, диференціація кредитних умов відповідно до рівня кредитоздатності. Найбільш гнучким інструментом впливу на швидкість повернення коштів в оборот підприємства є надання знижок за швидку оплату продукції. Негайне погашення дебіторської заборгованості скоротить суму заборгованості дебіторів.

3) Третій етап передбачає розробку ряду заходів щодо погашення дебіторської заборгованості, терміни сплати якої прострочені. Передбачається забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, які прискорюють її переведення в грошову форму оборотних активів: факторинг; облік векселів, виданих покупцями продукції; форфейтинг.

Побудова ефективних систем контролю за своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості здійснюється з метою забезпечення надходження

інформації не тільки про те, що відбулося, але й про відхилення, які можуть бути. Це потрібно для того, щоб регулювання могло здійснюватися в превентивному порядку. Найбільше значення набуває здійснення контролю, який дозволяє з'ясувати наскільки ефективно та своєчасно відбувається погашення дебіторської заборгованості, наскільки запропонована відстрочка платежу відповідає вимогам ринку та стану на ньому підприємства [8].

Наслідком впровадження ефективної системи управління дебіторською заборгованістю мають стати: забезпечення безперервної роботи підприємства; зниження обсягів вільних поточних активів, і, як наслідок, зниження витрат на їх фінансування; прискорення обігу оборотних активів; максимізація прибутку підприємства при збереженні ліквідності; підвищення рівня фінансової безпеки підприємства.

Таким чином, ефективне управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах дефіциту оборотних коштів з врахуванням аспектів стратегічного розвитку суб'єкта господарювання та конкретних тактичних цілей є цілісним процесом, що передбачає модифікацію та застосування альтернативних концепцій управління капіталом підприємства в цілому, а також методів оцінки ефективності його функціонування, адекватних умовам трансформації економіки України.

Для побудови економічного та фінансового інструментарію системи управління дебіторською заборгованістю підприємства важливою є розробка ефективних механізмів управління ними, спрямованих, у першу чергу, на оптимізацію обсягів і структури дебіторської заборгованості.

Запровадження на вітчизняних підприємствах ефективної фінансової політики управління дебіторською заборгованістю в умовах посилення відкритості національної економіки є необхідною умовою забезпечення збільшення обсягів реалізації продукції, встановлення довготривалих господарських зв'язків, зниження рівня операційного ризику і як наслідок – підвищення фінансової безпеки.

1.3. Актуальні проблеми управління дебіторською заборгованістю на підприємстві

Управління дебіторською заборгованістю є одним з найважливіших елементів управлінської діяльності на підприємстві. Передусім це пов'язане із тим, що в умовах діяльності на висококонкурентних ринках такий важливий етап фінансово-господарської діяльності підприємства, як обіг коштів, не повинен залежати від дій або планів контрагентів. Питання повернення грошових коштів від боржників завжди стояло гостро, але наразі особливо актуальним питанням стало те, що суми грошових коштів, які погашаються боржниками через певний час вже не мають тієї початкової цінності (вартості).

Основними задачами, які вирішуються за допомогою комерційної політики підприємства, є створення оптимальних умов роботи з клієнтами і захоплення якомога більшої частки ринку.

Більша частина дебіторської заборгованості формується як борги покупців підприємству. На розмір дебіторської заборгованості впливають різні фактори такі, як ринкова кон'юнктура, існуюча система взаєморозрахунків із клієнтами, платіжна дисципліна клієнтів, якість і послідовність роботи з цією заборгованістю тощо, які мають бути враховані при формуванні облікової та кредитної політики підприємства. Тільки правильно організована аналітична робота з дебіторською заборгованістю може допомогти систематизувати відносини з дебіторами.

Дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Також дебіторською заборгованістю вважають права (вимоги), що належать продавцеві (постачальникові) як кредиторів з невиконаних покупцем (одержувачем) грошових зобов'язань щодо оплати фактично поставлених за договором товарів, виконаних робіт або наданих послуг. Загалом вона розподіляється на поточну дебіторську заборгованість, яка має бути погашена упродовж одного року, і довгострокову, тобто зі строком понад 12 місяців. У свою чергу, із довгострокової виділяється заборгованість, за якою минув термін позовної давності.

Серед основних завдань управління дебіторською заборгованістю можна виділити наступні:

- обмеження прийняттого рівня дебіторської заборгованості;
- вибір умов продажів, що забезпечують гарантоване надходження грошових коштів;
- визначення знижок або надбавок для різних груп покупців з погляду дотримання ними платіжної дисципліни;
- зменшення бюджетних боргів.

Головною задачею управління дебіторської заборгованості є установлення з покупцями таких договірних відносин, які забезпечують повне та своєчасне надходження коштів для здійснення платежів кредиторам. Крім того, можна виділити цілу низку задач, а саме:

- обмеження допустимого рівня дебіторської заборгованості на підприємстві;
- вибір умов продажу, які забезпечуватимуть гарантоване надходження грошових коштів;
- визначення знижок або націнок для різних груп покупців з точки зору дотримання ними платіжної дисципліни;
- прискорення вимагання боргу;
- зменшення бюджетних боргів;
- оцінка майбутніх витрат, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, тобто невикористаної користі від невикористання коштів, заморожених у дебіторській заборгованості.

Дебіторська заборгованість підприємства являє собою один з елементів ліквідних активів, тобто достатньо легко перетворюється у готівкові кошти. Отже, цю заборгованість можна віднести до складу оборотного капіталу підприємства. Але на практиці перевести борг у грошові кошти не завжди можливо. Через те, що превентивні заходи практично завжди діють більш ефективно і коштують значно дешевше, то необхідно цілеспрямовано управляти дебіторською заборгованістю, тому що важливо не тільки у найкоротші терміни повернути кошти, але й не

допустити подальшого збільшення дебіторської заборгованості. Чим менший розмір дебіторської заборгованості, чим швидше вона буде погашена, тим менша потреба підприємства в оборотному капіталі і вища рентабельність власного капіталу.

На практиці часто складається ситуація, коли клієнт хоче швидше одержати товар, а розрахуватися якомога пізніше. При аналізі (управлінні) дебіторської заборгованості, яка виникає внаслідок такої ситуації, основний акцент необхідно робити не на її ліквідації, а на гармонізації комерційних та фінансових інтересів підприємства. Іноді в процесі управління дебіторською заборгованістю необхідно поступатися короткостроковими економічними вигодами для досягнення довготермінових маркетингових цілей, передусім для збереження та розширення клієнтської бази, формування лояльних до підприємства та його торгових марок груп клієнтів тощо.

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю, підприємство має здійснити наступні заходи:

1. Здійснити попередню перевірку клієнтів щодо можливості своєчасного погашення ними заборгованості.

2. Сформувати рейтинг кредитоспроможності клієнтів і відмовитися від подальшого співробітництва з клієнтами, які мають низький кредитний рейтинг. При формуванні рейтингу необхідно врахувати такі фактори, що характеризують масштаб співробітництва у минулому, як загальний стаж співробітництва із клієнтом, середньомісячний обсяг продажів або вартість наданих послуг, швидкість обертання дебіторської заборгованості клієнта, суми і терміни простроченої дебіторської заборгованості, оцінку важливості клієнта для організації.

3. Визначити критерії надання кредиту, його граничний розмір, терміни відстрочки повернення боргу, розмір та порядок надання знижок, форму штрафних санкцій.

4. Класифікувати дебіторську заборгованість за різними ознаками (за боржниками, термінам, підставах виникнення дебіторської заборгованості) з метою

визначення для підприємства групи VIP – клієнтів, які забезпечують підприємству найбільший прибуток і втрачати яких небажано; визначення групи неплатників, у яких необхідно вимагати термінового погашення боргу; визначення видів продукції чи наданих послуг, за які найбільш можливо буде виникати заборгованість.

5. Розробити план заходів по роботі з кожним клієнтом з визначенням термінів, відповідальних, оцінки затрат, а також одержаного ефекту.

6. Організувати ведення реєстру дебіторської заборгованості та виокремити прострочену дебіторську заборгованість.

7. Провести реальну оцінку вартості і швидкості обороту дебіторської заборгованості.

8. Встановити зв'язок системи мотивації персоналу з розміром дебіторської заборгованості, а також розробити та затвердити положення про мотивацію по досягнутим результатам.

9. Внести інформацію щодо запланованих сум погашення дебіторської заборгованості до фінансового плану підприємства і здійснити контроль за виконанням.

10. За можливістю, запроваджувати інші сучасні методи управління дебіторською заборгованістю, такі як факторинг, страхування фінансових ризиків, використання оплати векселями.

11. Запроваджувати політику надання знижок за швидку оплату продукції. Негайне погашення дебіторської заборгованості скоротить суму заборгованості дебіторів.

Отже, головною задачею управління дебіторською заборгованістю є встановлення таких договірних відносин, які забезпечують повне і своєчасне надходження коштів, а застосування наведених методів має знижувати ступінь ризикованості неповернення коштів від боржників.

Крім основних, існують альтернативні методи стягнення боргу, а саме стратегія взаємозаліку, стратегія продажу боргових зобов'язань, стратегія банкрутства боржника тощо. На жаль у вітчизняній практиці, на відміну від

міжнародної, ці методи управління дебіторською заборгованістю розповсюджені недостатньо. Жорстка конкуренція на ринку вимагає встановлювати низькі ціни за рахунок підтримання прибутків на мінімальному рівні. Така ситуація не дає можливості кредиторам у випадку виникнення заборгованості виплачувати банкам комісійну винагороду, і відповідно застосовувати при роботі із дебіторами такі методи управління дебіторською заборгованістю, як факторинг або оформлення боргу векселем. В умовах коли для успішної діяльності підприємства необхідні фінансові ресурси і захист від ризиків, факторинг являє собою сучасну і гнучку послугу, яка допомагає підприємству знайти потрібне рішення з допомогою фінансуванні оборотними коштами під заборгованість дебітора. Факторинг являє собою найбільш оптимальне рішення для підприємств які одночасно із збільшенням обсягів реалізації швидко збільшується кількість дебіторів і витрат, пов'язаних з контролем над ними.

У зв'язку із інтеграцією України у світову економіку, ростом ВВП, збільшенням іноземних інвестицій в економіку країни, постійно збільшується потреба в адекватних заходах щодо забезпечення від фінансових ризиків у сфері бізнесу. Розвиток такого виду страхування фінансових ризиків стримується недосконалістю законодавчої бази. Але, не зважаючи на це, у найближчому майбутньому експерти прогнозують різке збільшення страхування фінансових ризиків в Україні, що залучить на ринок великі зарубіжні компанії. При цьому страхування фінансових ризиків має розвиватися за умови адаптації західних стандартів до українського ринку.

На відміну від факторингових операцій, вексельні схеми розрахунків більш поширені серед підприємств України. Застосування тих чи інших методів управління дебіторською заборгованістю в основному залежить від поведінки боржника. На практиці можливі такі три варіанти:

1. Порядність та пунктуальність. Боржник планує своєчасно погасити заборгованість, відверто попереджає про затримку платежу, у його наміри входить подальше співробітництво з кредитором.

2. Байдужість. Як правило, така поведінка боржника характеризується

апатією, байдужістю, порушенням термінів сплати, серйозними внутрішньо корпоративними проблемами.

3. Непорядність. Боржник не виконує свої зобов'язання, впевнений у безкарності своєї поведінки, явно не зацікавлений у подальшому партнерстві з кредитором, впевнений у відсутності майбутніх відносин із ним.

Управління дебіторською заборгованістю має базуватися на використанні великої кількості фінансових показників. Причому аналіз дебіторської заборгованості необхідно проводити не тільки по усій сумі дебіторської заборгованості, але і по її окремих статтях. Одержані результати порівнюються з такими ж показниками за попередні періоди, а також, по можливості, з аналогічними показниками в інших організаціях. Кожне підприємство має сформувати комплекс аналітичних показників, керуючись власними інформаційними потребами. Як правило, при аналізі дебіторської заборгованості аналітики українських підприємств розраховують наступні показники:

- загальний її обсяг;
- обсяг простроченої дебіторської заборгованості;
- своєчасність платежів;
- фактичну її оберненість (загальну та у розрізі кожного клієнта);
- динаміку її погашення;
- середній період відстрочки платежів;
- середній період погашення відстрочки;
- динаміку руху оборотних коштів тощо.

Розрахунок даних показників дає можливість контролювати рух оборотних коштів і підтримувати мінімально необхідний рівень наявних грошових коштів. На практиці більшість підприємств постійно контролюють загальний обсяг дебіторської заборгованості. При цьому значно менше уваги приділяється термінам її погашення. Це пов'язано із відсутністю або недосконалістю системи управління дебіторською заборгованістю. Часто керівники підприємств не можуть одержати необхідну інформацію про терміни погашення дебіторської заборгованості, тому що наявні інформаційні системи не можуть забезпечити формування відповідного

звіту. Крім обсягів та термінів дебіторської заборгованості, необхідно контролювати черговість платежів, надходження по кожній групі товарів і по кожному дебітору, виникнення критичного рівня заборгованості по кожному дебітору.

Висновки до розділу 1

Дебіторська заборгованість на підприємстві будь-якої форми власності має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій за борговими правами. В сучасних умовах розрахунки з дебіторами відіграють одну з важливих ролей у діяльності та виробничому процесі підприємства, сприяючи своєчасності та прискоренню розрахунків з партнерами протягом встановленого терміну, поліпшенню фінансового стану тощо. Збільшення або зменшення розмірів дебіторської заборгованості чинить значний вплив на фінансовий стан підприємства. Зростання дебіторської заборгованості негативно відображається на оборотності активів, може спричинювати втрату ліквідності, гальмування інвестиційної діяльності, і, врешті-решт, збитковість підприємства. Зменшення дебіторської заборгованості не за рахунок її погашення, а через зменшення відвантаження продукції, свідчить про зниження ділової активності підприємства.

У процесі дослідження уточнено сутність дебіторської заборгованості, з'ясовано її місце у господарських відносинах підприємства. Зокрема, на нашу думку, дебіторська заборгованість – це сума боргів юридичних і фізичних осіб підприємству, які є наслідком господарських операцій, що мали місце в минулому, але підлягають погашенню в майбутньому.

Було систематизовано підходи до класифікації дебіторської заборгованості за різними ознаками, що сприятиме вирішенню проблеми узагальнення інформації щодо розрахунків із дебіторами залежно від цільових потреб користувачів і ефективним управлінням дебіторською заборгованістю.

Було обґрунтовано, що головною задачею фінансової політики управління

дебіторською заборгованістю є встановлення таких договірних відносин, які забезпечують повне і своєчасне надходження коштів, а застосування наведених методів має знижувати ступінь ризикованості неповернення коштів від боржників.

Визначено, що управління дебіторською заборгованістю має базуватися на використанні великої кількості фінансових показників. Причому аналіз дебіторської заборгованості необхідно проводити не тільки по усій сумі дебіторської заборгованості, але і по її окремих статтях. Одержані результати порівнюються з такими ж показниками за попередні періоди, а також, по можливості, з аналогічними показниками в інших організаціях. Кожне підприємство має сформувати комплекс аналітичних показників, керуючись власними інформаційними потребами.

Розрахунок фінансових показників дає можливість контролювати рух оборотних коштів і підтримувати мінімально необхідний рівень наявних грошових коштів. На практиці більшість підприємств постійно контролюють загальний обсяг дебіторської заборгованості. При цьому значно менше уваги приділяється термінам її погашення. Це пов'язано із відсутністю або недосконалістю системи управління дебіторською заборгованістю. Часто керівники підприємств не можуть одержати необхідну інформацію про терміни погашення дебіторської заборгованості, тому що наявні інформаційні системи не можуть забезпечити формування відповідного звіту. Крім обсягів та термінів дебіторської заборгованості, необхідно контролювати черговість платежів, надходження по кожній групі товарів і по кожному дебітору, виникнення критичного рівня заборгованості по кожному дебітору.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ТА НАПРЯМИ ЕФЕКТИВНОГО ЗДІЙСНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТОВ «МЕРЕЖА МАГАЗИНІВ «ДНІПРО-М»

2.1. Діагностика стану фінансово-економічної діяльності ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М»

Перший фірмовий магазин «Дніпро-М» почав свою роботу в 2017 році. Основна діяльність мережі магазинів – реалізація професійного і напівпрофесійного інструменту від ТМ «Дніпро-М» та ТМ «Foresta» в Центральному та Південно-Східному регіоні України. Компанія працює не тільки з кінцевими споживачами, а й з виробництвами, заводами, цехами.

ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» є самостійною господарською одиницею, що діє на основі, самофінансування, самоокупності і повного господарського розрахунку. Основною метою підприємства є отримання прибутку. Документом, що визначає порядок організації та здійснення поточної фінансово-господарської діяльності ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» є статут організації.

Товариство має багату історію, і за роки роботи зарекомендувала себе, як одна з ведучих регіональних оптових та роздрібних мереж електроніки і супутніх товарів. Роки бездоганної роботи з продажу якісних і надійних товарів принесли ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» широку популярність і заслужену повагу з боку споживачів.

Основними напрямками діяльності є: роздрібний та оптовий продаж всіх видів електроніки і супутніх товарів, сервіс. ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» також активно розвиває напрямок електронна торгівля. При замовленні через офіційний сайт «Дніпро-М» – діє безкоштовна доставка Новою Поштою.

Основною і найбільш профільною продукцією у виробника «Дніпро-М» вважаються зварочні інверторні апарати. Ця продукція показала себе, як одна з найбільш раціональних рішень за співвідношенням потужності та надійності у своєму ціновому сегменті, що сьогодні можна купити на ринку України. Крім

зварочного обладнання брендом «Дніпро-М» випускаються такі продукти, як: електроінструменти, бензопили, електропили, мотокоси (тримери бензинові та електротримери), бетонозмішувачі; зарядні та пускозарядні пристрої, насосне обладнання. Особливу увагу варто приділити ручним електроінструментам від ТМ «Дніпро-М», що формує широкий спектр моделей болгарок, перфораторів, дрелей і мережевих шуруповертів.

Споживачами підприємства виступають майже усі верстви населення, причому, це можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, у тому числі і приватні підприємці.

Головними конкурентами підприємства виступають в першу чергу великі магазини будівельних матеріалів та спеціалізованого інвентарю, в другу чергу – це невеликі спеціалізовані магазини, які є вузько спрямованими на продаж всіх видів електроніки і супутніх товарів.

Керівництво поточною діяльністю ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» здійснює директор. Організаційна структура управління підприємства наведена на рис. 2.1.

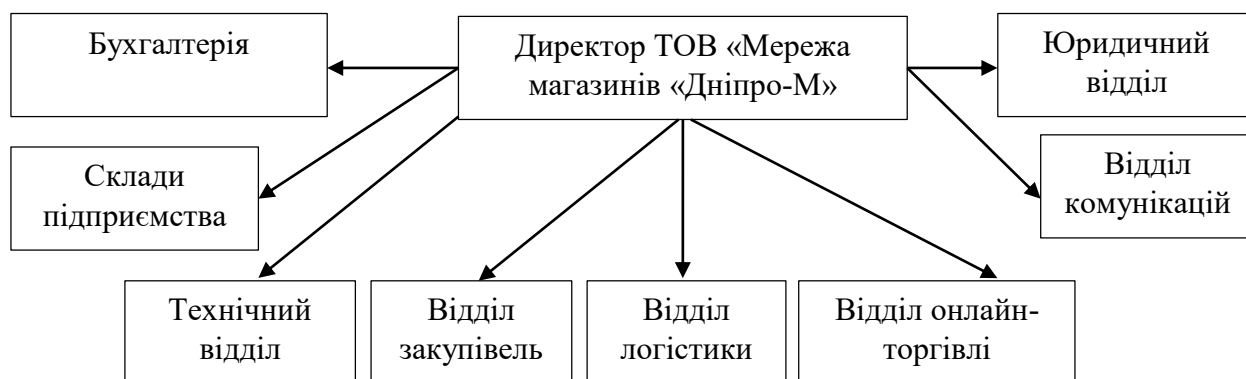


Рис. 2.1. Організаційна структура управління ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М»

В сучасних умовах господарювання, особливого значення набуває оцінка потенційних можливостей підприємства, яка забезпечується в результаті діагностики стану фінансово-економічної діяльності підприємства. Це, в свою чергу, дозволяє визначити стратегічні напрями розвитку підприємства з метою

зміцнення конкурентних переваг та зміцнення його економічної безпеки і, як наслідок, підвищення його прибутковості.

Здійснення діагностики стану фінансово-економічної діяльності ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» розпочнемо з аналізу основних економічних показників господарської діяльності, табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Основні економічні показники господарської діяльності ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» за 2020-2022 рр.

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
		2020	2021	2022	+, –	%
1	Чистий дохід (виручка), тис. грн.	275245	285741	296543	21298	7,7
2	Валовий прибуток, тис. грн.	37448	36872	35876	-1572	-4,2
3	Чистий прибуток, тис. грн.	11769	15242	10271	-1498	-12,7
4	Середньооблікова чисельність працівників, чол.	154	169	132	-22	-14,3
5	Середньорічна вартість:					
	- необоротних активів, тис. грн.	14392	14844	14651	259	1,8
	- оборотних активів, тис. грн.	147374	158664	129825	-17549	-11,9
6	Фондовіддача, тис. грн./тис. грн.	19,1	19,2	20,2	1,1	5,6
7	Фондомісткість, тис. грн./тис. грн.	0,05	0,05	0,04	-0,01	-20,0
8	Фондоозброєність, тис. грн./чол.	93,5	87,8	110,9	17,4	18,6
9	Коефіцієнт оборотності оборотних активів, об. в рік	1,8	1,8	2,8	1,0	55,6
10	Продуктивність праці, тис. грн./чол.	1787,3	1690,8	2246,5	459,2	25,6
11	Рентабельність активів, %	7,3	8,2	7,1	-0,2	-

Згідно розрахунків показників у таблиці 2.1, можемо відмітити, що підприємство, незважаючи на високу конкуренцію, проблеми пов'язанні з пандемією COVID-19 та повномасштабними бойовими діями в Україні працює прибутково і збільшує обсяги продажів. Чистий дохід підприємства зріс на 7,7% (21298 тис. грн.) . При цьому чистий прибуток підприємства зменшився на 12,7 % (1498 тис. грн.) у 2022 році відносно 2020 року. Але в сучасних умовах господарювання отримання чистого прибутку є позитивним для діяльності підприємства. У зв'язку із мобілізацією чоловіків до складу ЗСУ зменшилася середньооблікова чисельність працівників на 22 чол.. Також підприємство

переорієнтувало свою діяльність на збільшення електронних продажів продукції підприємства. Підприємство на сьогоднішній день в мережі Інтернет працює на українській платформі rrom.ua та має окремий Інтернет-магазин.

Щодо показників ефективності ведення господарської діяльності, то тут слід відмітити зростання фондівдачі на 5,6% (1,1 тис.грн.) та зменшення фондомісткості на 20,0%. Важливим показником ефективності господарської діяльності, який, також, має позитивну динаміку є продуктивність праці, яка збільшилася на 25,6% (459,2 тис. грн./чол.). Отже, рівень використання живої праці зріс.

Загалом, підприємство працює у 2022 р. прибутково, проте прослідковується негативна динаміка зміни деяких показників господарської діяльності.

Наступним етапом діагностики стану фінансово-господарської діяльності є аналіз структури та динаміки активів та пасивів підприємства за 2020-2022 роки (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Аналіз структури та динаміки активів і зобов'язань ТОВ «Мережа магазинів
«Дніпро-М» за 2020-2022 рр.

Показники	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення 2022 р. до 2020 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+/-	%	п/с
Активи									
I. Необоротні активи	13022	8,8	16666	8,4	12636	14,0	-386	-2,9	5,2
II. Оборотні активи	135265	91,2	182063	91,6	77587	86,0	-57678	-40,6	-5,2
Разом	148287	100	198729	100	90223	100	-58064	-39,2	X
Пасиви									
I. Власний капітал	26280	17,7	27112	13,6	26964	29,8	684	2,6	12,1
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	11401	7,7	12876	6,5	10652	11,8	-749	-6,5	4,1
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	110606	74,6	158741	79,9	52607	58,4	-57999	-52,4	-16,2
Разом	148287	100	198729	100	90223	100	-58064	-39,2	X

Проаналізувавши структуру та динаміку активів та пасивів підприємства, в першу чергу відмітимо, що суб'єкт господарювання має структуру балансу типову для торговельного підприємства. Необоротні активи протягом 2020-2022 рр. становлять в межах 9,0% та 14% відповідно оборотні актив становлять – 91% та 86,0%. Щодо динаміки активів, то зменшення відбулося як за необоротними активами на 2,9% (386 тис. грн.), так і за оборотними активами – на 40,6% (57678 тис. грн.). Структура пасивів стабільна у 2020-2021 роках, а у 2022 році спостерігається збільшення питомої ваги власного капіталу. При цьому найбільшу частку займають поточні зобов'язання та забезпечення, які коливаються у межах 80-60%. Частка власного капіталу становила приблизно 14-30%. Найменшу питому вагу в балансі займають довгострокові зобов'язання та забезпечення – 6%-12%.

Наступним етапом в діагностиці фінансово-економічного стану підприємства є аналіз показників формування фінансових результатів підприємства (див. табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Динаміка показників формування фінансових результатів ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» за 2020-2022 рр.

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
				+;-	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	275245	285741	296543	21298	7,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	237797	248869	260667	22870	9,6
Валовий прибуток	37448	36872	35876	-1572	-4,2
Інші операційні доходи	2984	2091	1023	-1961	-65,7
Адміністративні витрати	6708	6794	4592	-2116	-31,5
Витрати на збут	6224	7123	4883	-1341	-21,5
Інші операційні витрати	4562	3762	7658	3096	67,9
Фінансові результати від операційної діяльності	22938	21284	19766	-3172	-13,8
Фінансові витрати	2250	1547	4423	2173	96,7
Інші витрати	6402	1222	3360	-3042	-47,5
Фінансовий результат до оподаткування	14286	18515	11983	-2303	-16,1
Витрати з податку на прибуток	2571	3333	1712	-859	-33,4
Чистий прибуток (збиток)	11769	15242	10271	-1498	-12,7

Відповідно розрахунків таблиці 2.3, можемо відмітити, що майже усі показники формування фінансових результатів погіршилися включаючи і чистий фінансовий результат. Збільшення відбулося за чистим доходом – на 7,7% (21298 тис. грн.), собівартістю реалізованої продукції – на 9,6% (22870 тис. грн.), іншим операційним витратам – на 67,9% (3096 тис. грн.) та по інших фінансовим витратам – на 96,7% (2173 тис. грн.). Негативним фактором є зростання собівартості вищими темпами ніж зростання чистого доходу. Позитивним чинником є зменшення адміністративних витрат на 31,5% (2116 тис. грн.), але при цьому збільшилися витрати на збут на 21,5% (1341 тис. грн.).

На наступній стадії діагностики фінансово-економічного стану підприємства вивчається ліквідність та платоспроможність суб'єкта господарювання (див. табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Показники ліквідності ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» за 2020-2022 рр.

Показники	Нормативне значення	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р. (+/-)
		2020	2021	2022	
Коефіцієнт покриття	>1	1,22	1,15	1,47	0,25
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0,5	1,08	1,02	1,31	0,23
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,13	0,12	0,15	0,02
Частка оборотних засобів в активах	за планом	0,91	0,92	0,86	-0,05
Частка виробничих запасів в оборотних активах	>0,5	0,52	0,51	0,36	-0,16

Оцінивши показники ліквідності підприємства відзначимо, що всі показники знаходяться в межах нормативного значення (окрім абсолютної ліквідності), і навіть перевищують граничні показники. Це говорить в першу чергу проте, що підприємство зможе швидко та негайно погасити короткострокові зобов'язання.

Зокрема, на досліджуваному підприємстві коефіцієнт покриття 1,47, що говорить про загальну ліквідність підприємства. Значення коефіцієнту швидкої ліквідності, який на відміну від попереднього враховує якість оборотних активів і є більш суворим показником ліквідності, свідчить про те, що підприємство зможе акумулювавши оборотні активи за мінусом запасів та погасити власні поточні зобов'язання.

Наступним етапом аналізу стану фінансово-економічної діяльності підприємства здійснимо оцінку ділової активності підприємства (див. табл. табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка показників ділової активності
ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» за 2020-2022 рр.

Назва показника	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. до 2020 р, +,-
Коефіцієнт оборотності активів, об. в рік	1,70	1,65	3,8	2,1
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, об. в рік	2,45	1,80	5,6	3,15
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, об. в рік	5,53	4,16	5,9	0,37
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	66,0	87,7	61,9	-4,1
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	148,98	202,8	65,2	-83,78
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, об. в рік	3,90	3,05	9,2	5,3
Коефіцієнт оборотності основних засобів, об. в рік	22,6	17,9	24,3	1,7
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, об. в рік	10,47	10,54	11,0	0,53

Показники, які характеризують ділову активність підприємства майже усі мають зростаючу динаміку протягом усього періоду дослідження, що в свою чергу свідчить про покращення ділової активності. Зокрема, коефіцієнт оборотності активів, який відображає кількість оборотів за період активів підприємства, збільшився на 2,1 обороти, що є позитивним для досліджуваного підприємства.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, який показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки, у 2022 р. збільшився на 0,37 оборотів в рік і становить 5,9 оборотів.

Наступним етапом аналізу стану фінансово-економічної діяльності підприємства здійснимо оцінку показників рентабельності підприємства. Можна відмітити, що показники рентабельності більш повніше, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати роботи суб'єкта господарювання, оскільки саме їх величина показує співвідношення прибутку з наявними або використаними ресурсами (див. табл. 2.6).

Аналіз рівня ефективності господарської діяльності ТОВ «Мережа магазинів
«Дніпро-М» за 2020-2022 рр.

Найменування показника	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р. (+/-)
	2020	2021	2022	
Рентабельність господарської діяльності, %	4,6	5,8	3,7	-0,9
Чиста рентабельність виручки від реалізації продукції, %	4,3	5,3	3,5	-0,8
Рентабельність активів, %	7,3	8,2	7,1	-0,2
Рентабельність власного капіталу, %	44,8	56,2	38,1	-6,7
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,16	1,15	1,13	-0,03
Коефіцієнт окупності активів	1,9	1,4	3,3	1,4

Здійснивши аналіз показників рентабельності підприємства, можна відмітити, що ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» працює прибутково і стабільно, а незначні негативні зрушення викликані повномасштабною війною в Україні.

Отже, здійснивши діагностику фінансово-економічного стану ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» можна відмітити його стабільне функціонування у ринковій ніші. Деякі показники ефективності діяльності коливаються, проте усі знаходяться у межах встановленої норми, що є цілком нормальним для нестабільного та динамічного ринкового середовища.

2.2. Аналіз стану фінансової політики управління дебіторською заборгованістю на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М»

Зміст аналізу фінансової політики управління дебіторською заборгованістю полягає в наступному. Дебіторська заборгованість покупців – це фактично безвідсоткова позика клієнтам. Її рівень визначається підприємством за умовами розрахунків зі своїми клієнтами. Якщо ці умови жорсткі, то зменшується обсяг продажу товарів через те, що покупці не мають можливості придбати товар в кредит і, відповідно, зменшується величина дебіторської заборгованості за рахунками клієнтів. З іншого боку, якщо розрахункові умови послаблюються,

з'являється більше замовників, зростає товарообіг, і, як наслідок, зростає сума дебіторської заборгованості.

Аналіз стану фінансової політики управління дебіторської заборгованості розпочнемо з аналізу її структури та динаміки за 2020-2022 роки (див. табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Динаміка та структура дебіторської заборгованості ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» за 2020-2022 рр.

Стаття дебіторської заборгованості	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення 2022 р. до 2020 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+, -	%	пунктів структури
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	32178	64,68	43322	63,01	29125	78,13	-3053	-9,49	13,45
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	3855	7,75	5564	8,09	2194	5,88	-1661	-43,09	-1,87
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	812	1,63	1789	2,60	763	2,05	-49	-6,03	0,42
Інша поточна дебіторська заборгованість	12901	25,93	18084	26,30	5205	13,96	-7696	-59,65	-11,97
Разом:	49746	100,0	68759	100,0	37287	100,0	-12459	-25,05	x

Відповідно до таблиці 2.7 можемо зробити висновок про покращення стану управління дебіторською заборгованістю підприємства. Зокрема її розмір зменшився на 12459 тис.грн., або на 25,05 % у 2022 році в порівнянні з 2020 роком. Щодо структури дебіторської заборгованості – то найбільшу питому вагу в загальній її структурі займає дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги. Так у 2022 році спостерігаємо збільшення питомої ваги цієї статті з 64,68% у 2020 році до 78,13% (+13,45 пунктів структури). Підприємство протягом періоду, що аналізується переглядало умови кредитування покупців, та розширило коло постачальників, що призвело до позитивних змін у її динаміці та структурі.

Найбільш істотно зменшилася інша поточна дебіторська заборгованість, а саме на 7696 тис. грн., або на 59,65% у 2022 році в порівнянні з 2020 роком, що є позитивною тенденцією для досліджуваного підприємства.

Але тенденції до покращення структури та динаміки дебіторської заборгованості не завжди свідчать про ефективне управління її станом. Тому необхідно дослідити розмір нормальної та простроченої дебіторської заборгованості. Необхідно відмітити, що наявність простроченої дебіторської заборгованості на підприємстві створює фінансові складнощі, так як підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для залучення виробничих запасів, виплати заробітної платні тощо. Окрім того, заморожування коштів призведе до уповільнення оборотності капіталу. Тому підприємство повинно бути зацікавлене в скороченні строків погашення платежів. Прискорити платежі можна шляхом удосконалення розрахунків, своєчасного оформлення розрахункових документів, передоплати, застосування вексельної форми розрахунків тощо.

Для узагальнення результатів аналізу стану розрахунків з покупцями і замовниками можна класифікувати дебіторську заборгованість за строками її непогашення (див. табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Аналіз дебіторської заборгованості ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» за строками її виникнення у 2020-2022 рр.

№ з/п	Види дебіторської заборгованості за терміном погашення	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення		
		Сума, грн.	Питома вага, %	Сума, грн.	Питома вага, %	Сума, грн.	Питома вага, %	+ / -	%	п/с
1	до 30 днів	25765	51,79	40167	58,42	21246	56,98	-4519	-17,54	5,19
2	від 30 до 60 днів	20112	40,43	22230	32,33	12045	32,30	-8067	-40,11	-8,13
3	від 61 до 120 днів	1536	3,09	2456	3,57	964	2,59	-572	-37,24	-0,50
4	від 121 до 150 днів	1103	2,22	1864	2,71	1267	3,40	164	14,87	1,18
5	від 151 до 180 днів	845	1,70	1267	1,84	951	2,55	106	12,54	0,85
6	більше 180 днів	385	0,77	775	1,13	814	2,18	429	111,43	1,41
Разом		49746	100,0	68759	100,0	37287	100,0	-12459	-25,05	х

За результатами проведених досліджень загальна сума дебіторської заборгованості на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» зменшилася на 12459 тис. грн., або на 25,05 %. Найбільшу питому вагу як в у 2020, так і в 2022 займає

дебіторська заборгованість з терміном погашення до 30 днів 56,98 та 51,79 % відповідно, при цьому частка загальна сума цієї заборгованості в 2022 році порівняно з 2020 роком зменшилася на 4519 тис. грн. Найменшу питому вагу в 2020 та 2022 роках займає дебіторська заборгованість із строком погашення більше 180 днів, 0,77 % і 2,18 % відповідно. Відбулося зростання цього виду заборгованості, що є негативним чинником в діяльності підприємства. Таке зростання може бути викликане: збільшенням термінів відвантаження продукції, підвищенням цін на продукцію нашого підприємства, погіршенням фінансового стану боржників. Також зросла сума дебіторської заборгованості терміном погашення від 121 до 150 днів, і від 151 дня до 180 днів, що також свідчить про неефективне управління станом дебіторської заборгованості. Таке зростання може бути викликане: неефективною кредитною політикою по відношенню до покупців, збільшенням обсягу продажів та неплатоспроможністю покупців.

Аналіз дебіторської заборгованості обов'язково повинен бути доповнений аналізом кредиторської заборгованості. Розглянемо склад і структуру кредиторської заборгованості на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» за 2020-2022 роки (див. табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Аналіз складу і структури кредиторської заборгованості на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» за 2020-2022 роки

Показники	2020		2021		2022		Відхилення 2022 р. до 2020 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+/-	%	п/с
Короткострокові кредити банків	24653	22,29	47897	30,17	13876	26,38	-10777	-43,71	4,09
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	39651	35,85	66782	42,07	28752	54,65	-10899	-27,49	18,81
Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1982	1,79	1653	1,04	529	1,01	-1453	-73,31	-0,79
Кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1654	1,50	1989	1,25	934	1,78	-720	-43,53	0,28
Кредиторська заборгованість зі страхування	1876	1,70	1792	1,13	745	1,42	-1131	-60,29	-0,28
Кредиторська заборгованість з оплати праці	1245	1,13	1192	0,75	2187	4,16	942	75,66	3,03
Інші поточні зобов'язання	39545	35,75	42436	26,73	5584	10,61	-33961	-85,88	-25,14
Разом	110606	100,0	158741	100,00	52607	100,0	-57999	-52,44	0,00

За аналізований період можна простежити істотне зменшення кредиторської заборгованості протягом на 57999 тис. грн. (або 52,44%). Найбільшу питому вагу в структурі займає кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, що склала у 2022 році 28752 тис. грн. (або 54,65%). Позитивною тенденцією є її зменшення на 10899 тис. грн. (або на 27,49%) у порівнянні з 2020 роком. Зменшення обсягу даної заборгованості за період, що аналізується, свідчить про покращення фінансового стану на підприємстві. Виникнення даного виду кредиторської заборгованості обумовлено наданням права підприємству на деяку відстрочку платежу за поставлені товари (продукцію, послуги). Досить значну частку в структурі займають короткострокові кредити банків (у 2022 році 26,38%). Вже сама наявність даної статті кредиторської заборгованості свідчить про залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування і погіршує фінансовий стан підприємства. Найбільш позитивною тенденцією є зменшення інших поточних зобов'язань підприємства на 33961 тис. грн., або на 85,88% у 2022 році в порівнянні з 2020 роком.

Наступним етапом проведемо розрахунки показників, які характеризують стан дебіторської заборгованості на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» за 2020-2022 роки (див. табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Показники стану дебіторської заборгованості на ТОВ «Мережа магазинів
«Дніпро-М» за 2020-2022 роки

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. до 2020 р., +/-
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	5,53	4,16	5,90	0,37
Строк погашення дебіторської заборгованості	66,0	87,7	61,9	-4,1
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,45	1,80	5,6	3,15
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	148,98	202,8	65,2	-83,78
Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів, %	0,37	0,38	0,48	+0,11
Коефіцієнт сумнівності дебіторської заборгованості	0,08	0,09	0,11	+3,0
Коефіцієнт надійності дебіторської заборгованості	0,92	0,91	0,89	-3,0
Коефіцієнт безнадійної дебіторської заборгованості	0,01	0,01	0,02	збільш. в 2,0 р.

Отже, за 2022 рік відбулись такі зміни показників стану дебіторської

заборгованості. Можемо спостерігати позитивну зміну коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості. Якщо на початок періоду цей коефіцієнт становив 5,53, то на кінець періоду відбулось збільшення оборотності на 0,37 і станом на 2022 рік він становить 5,90, що свідчить про зменшення ризику непогашення дебіторської заборгованості. Відповідно якщо збільшилася оборотність дебіторської заборгованості, тоді відповідно зменшилася тривалість її погашення на 4,1 дні і становить 61,9 днів у 2022 році, що є позитивною тенденцією, адже дебіторська заборгованість швидше перетворюється в кошти, а отже підвищується ліквідність оборотних коштів підприємства. Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активах збільшилась на 0,11 пунктів, що є негативною тенденцією для досліджуваного підприємства. Також відбулося зростання коефіцієнту сумнівності дебіторської заборгованості (тобто зросла частка заборгованості, щодо якої є невпевненість з її погашення боржниками) та коефіцієнту безнадійної дебіторської заборгованості (тобто зросла частка заборгованості, щодо якої впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності). Загалом можна оцінити динаміку зміни показників стану дебіторської заборгованості як негативну.

Важливим у процесі аналізу дебіторської заборгованості є контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості.

Для цього доцільно скласти розрахунковий баланс, тобто порівняти кредиторів (джерела активів) з дебіторами (розміщення активів), передбачаючи при цьому, що кредиторська заборгованість має бути перекрита дебіторською (див. табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Розрахунковий баланс підприємства ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М»
за 2020-2022 роки

Показники	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення	
				+/-	%
Дебіторська заборгованість	49746	68759	37287	-12459	-25,05
Кредиторська заборгованість	110606	158741	52607	-57999	-52,44
Активне сальдо	-	-	-	-	-
Пасивне сальдо	60860	89982	15320	-45540	-74,82

Відповідно до таблиці 2.11, можемо відмітити, що у 2022 році дебіторська заборгованість зменшилася на 12459 тис. грн., або на 25,5% а кредиторська – на 57999 тис. грн. або 52,44%. Не зважаючи на загальне зменшення як дебіторської так і кредиторської заборгованості спостерігається пасивне сальдо у аналізованому періоді (тобто сума кредиторської заборгованості перевищує суму дебіторської). Даний факт може свідчити про труднощі при реалізації продукції або з недосконалою політикою управління кредиторською та дебіторською заборгованістю.

Отже, ми визначили, що дебіторська заборгованість – це вилучені на певний період з господарської діяльності підприємства оборотні активи. Тому, чим швидше підприємство одержить гроші від покупців за продану продукцію, товари, виконані роботи і надані послуги, тим краще його фінансове становище. Також було визначено, що збільшення загальної суми дебіторської заборгованості може свідчити про загрозу фінансовій стійкості ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» і підприємство потребує залучення додаткових джерел фінансування.

Розрахунки між підприємствами й організаціями – один із необхідних складників розширеного відтворення. Вони опосередковують розподіл і перерозподіл суспільного продукту, перехід його з товарної форми у грошову і навпаки. Розрахунки ґрунтуються на економічній базі кругообігу коштів у процесі виробництва і є суспільним визнанням того, що підприємство виконало свої зобов'язання й намічені цілі. У загальній сумі дебіторської заборгованості на розрахунки з покупцями припадає 80 –90%.

Нині найскладнішим питанням є управління дебіторською заборгованістю, що пов'язано з проблемою неплатежів. Підприємства першочергово розв'язують власні проблеми, незважаючи на виконання фінансових зобов'язань із платежів перед контрагентами. Така поведінка підприємств зумовлена відсутністю їхньої майнової відповідальності за невиконання договірних зобов'язань і дає їм змогу ухилятися від взаєморозрахунків із контрагентами. У таких умовах дедалі більше зростає необхідність управління дебіторською заборгованістю.

Фінансова політика управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Мережа

магазинів «Дніпро-М» припускає прийняття управлінських рішень відповідно двох протилежно направлених процесів: зростання безнадійних боргів з однієї сторони, й збільшення обсягу продажів – з іншої.

Фактично дебіторську заборгованість клієнтів необхідно розглядати як безвідсоткову позику покупцям, де підприємство здійснює інвестування оборотного капіталу. Надання покупцю відстрочки платежу – це, по суті, надання йому товарного кредиту, який не є безплатним для підприємства. Упущену вигоду чи збиток від надання такого кредиту можна оцінити як мінімум по сумі банківського відсотка, який міг би належати підприємству у випадку негайного розрахунку й вкладення грошових засобів на банківський депозит.

Разом з тим при послабленні умов розрахунку зростає кількість споживачів, а як наслідок, зростають об'єми продажу й прибутки. Слід враховувати також, що при наданні товарного (комерційного) кредиту клієнту зростає дебіторська заборгованість, тобто, є ймовірність збільшення суми безнадійних боргів й додаткових фінансових втрат на утримання на балансі розрахунків з дебіторами чи компенсації дебіторської заборгованості підприємства, що зростає за рахунок залученого до фінансування капіталу.

Таким чином, при управлінні дебіторською заборгованістю необхідно забезпечити оптимальну величину інвестицій оборотного капіталу в дебіторську заборгованість підприємства.

На рисунку 2.2, представлена принципова схема управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М».

Як видно з рисунку, управління дебіторською заборгованістю – проблема багатопланова, що залежить, насамперед, від загальної маркетингової стратегії підприємства, а відповідно, від того, який обсяг реалізації планує одержати підприємство.

Таким чином, діюча схема управління дебіторською заборгованістю дає можливість підприємству з позицій системного підходу здійснювати політику планування і рефінансування дебіторської заборгованості. При цьому дебіторська

заборгованість розглядається як складова оборотних активів, у яку здійснюється інвестування оборотного капіталу.

Відповідно до цього фінансовий менеджер здійснює оптимізацію дебіторської заборгованості за такими напрямками, як: оптимізація інвестування оборотного капіталу в дебіторську заборгованість; визначення умов товарного (комерційного) кредиту; формування стандартів кредитування.



Рис. 2.2. Схема управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М»

Застосування саме цих напрямків управління дебіторською заборгованістю дозволить підприємству ефективно використовувати наявні в розпорядженні фінансові ресурси, зменшить імовірність росту безнадійних боргів і забезпечить збільшення інвестиційних можливостей.

Перевірка дебіторської заборгованості на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» здійснюватися у певній послідовності. При оцінці стану дебіторської заборгованості збирається вся необхідна інформація про реалізацію продукції та виникнення дебіторської заборгованості. Збираючи відомості про виникнення і облік дебіторської заборгованості й правильності її оцінки, фінансист визначає

перелік інформації, яка має бути надана клієнтом або отримана ним безпосередньо, а саме: перелік видів продукції (робіт, послуг), що реалізуються за товарного кредиту, і встановлення обороту за кожним її видом; кількість та адреси центрів відвантаження продукції (виконання робіт, надання послуг); характеристика покупців і замовників (придбання продукції з метою продажу, для власних потреб, оптом, в роздріб); перелік основних дебіторів; обсяг реалізації (виставлених рахунків), у тому числі за окремими формами розрахунків (передоплата; оплата готівкою або чеком; продаж у кредит; бартерні розрахунки; маркетингова політика підприємства (спосіб реалізації продукції, система реклами, цінова політика, визначення сумнівних і безнадійних боргів тощо); схема виставлення рахунків; елементи системи внутрішнього контролю за станом дебіторської заборгованості).

Таким чином проаналізувавши фінансову політику управління дебіторською заборгованістю показав деякі позитивні тенденції. Зокрема, зменшення розміру дебіторської і кредиторської заборгованості, покращення показника оборотності дебіторської заборгованості, зменшення терміну її погашення, зростання показників ліквідності.

Втім, на досліджуваному підприємстві спостерігається і негативні зміни деяких показників, що свідчать про неефективну фінансову політику управління дебіторської заборгованості. Так, відбулося зростання частки дебіторської заборгованості у оборотних активах у 2022 році, негативну тенденція зміни коефіцієнту сумнівності дебіторської заборгованості та коефіцієнту безнадійної дебіторської заборгованості.

Також на підприємстві є певні проблеми щодо управління дебіторською заборгованістю, що в свою чергу впливає на погіршення фінансового стану підприємства, а саме: відсутність повної інформації щодо строків погашення зобов'язань підприємствами-боржниками, не здійснюється оцінка фінансового стану боржників, відсутня єдина методика погашення дебіторської заборгованості.

2.3. Напрями удосконалення управління дебіторською заборгованістю на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М»

В сучасних умовах господарювання обсяг невиконаних платіжних зобов'язань суб'єктів господарювання почав стрімко зростати в таких масштабах, що говорити про нормальну фінансову політику управління дебіторською заборгованістю є неможливим. Наявність значних сум дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів підприємств стала масовим явищем. Тому на підприємствах значимими проблемами вважається управління дебіторською заборгованістю, як в період її виникнення дебіторської заборгованості, так і на стадії її стягнення. Фінансова політика управління дебіторською заборгованістю є частиною загальної політики управління оборотними активами та маркетинговою діяльністю підприємства, спрямованою на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації суми цієї заборгованості та забезпеченні її своєчасної виплати.

Отже, в аспекті побудови раціональних рішень у сфері фінансової політики управління дебіторською заборгованістю підприємства представимо схему (модель) управління дебіторською заборгованістю, котра передбачатиме наявність ряду взаємопов'язаних етапів, що представлені в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Етапи формування фінансової політики управління дебіторською заборгованістю підприємства ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М»

№ з/п	Основні напрями фінансової політики управління дебіторською заборгованістю	Конкретні заходи фінансової політики управління дебіторською заборгованістю
1	2	3
1	Аналіз дебіторської заборгованості попередньому періоді	Здійснюється комплексний аналіз рівня дебіторської заборгованості, при цьому важливими параметрами, котрі характеризують її стан є середньорічний розмір, термін сплати (погашення), питома вага дебіторської заборгованості в структурі доходів від реалізації основної операційної діяльності. Поряд із цим, важливим є аналіз якісного та кількісного складу дебіторської заборгованості, визначення коефіцієнтів її оборотності, розрахунок співмірності її із обсягом кредиторської заборгованості, тощо

Продовження таблиці 2.12

1	2	3
2	Формування принципів політики управління зобов'язаннями	Розробка та впровадження принципів політики кредитування по відношенню до споживачів. Обраний тип кредитної політики та формування партнерських відносин, визначатимуть, в подальшому співмірність доходів, прибутковості та ризику здійснення кредитування підприємством. Важливо запровадити консервативний або жорсткий тип реалізації кредитної політики, адже саме він спрямований на мінімізацію кредитних ризиків. Можливо слід обмежитися із видачею кредитів усім, а концентрувати увагу лише на надійних споживачів, котрі вчасно розраховуватимуться маючи хорошу платоспроможність та позитивний кредитний рейтинг. Реалізація даної політики буде спрямована на зменшення кола споживачів продукції, мінімізації та оптимізації термінів кредитування; зменшенні розмірів виданих кредитів та встановленні жорстких лімітів; підвищенні вимог до кредитування та збільшенні обсягу необхідної документації; підтвердження платоспроможності та гарантуванні сплати за кредитами; більш жорсткі процедури інкасації дебіторської заборгованості
3	Визначення можливої суми фінансових засобів, які інвестують у дебіторську заборгованість по товарному та споживчому кредиту та визначення об'єму грошових коштів, якими розпоряджується організація для погашення боргів	Визначаються необхідні параметри у відповідності до обраного типу кредитної політики, котру реалізовуватиме підприємство, а саме: встановлення рівня кредитного ліміту, як граничної межі обсягу дебіторської заборгованості; лімітування строків інкасації дебіторської заборгованості підприємства; визначення нормативного рівня рентабельності при формуванні договірних цін; визначення знижок при реалізації розрахунків із споживачами (замовниками) при здійсненні попередньої оплати та у випадку скорочення строку інкасування дебіторської заборгованості. Практика встановлення лімітів в діяльності підприємства значно знижуватиме ризики не сплати, обмежуючи тим самим обсяги та період кредитування.
4	Формування системи умов із дебіторами	Здійснення процедури «фільтрування», коли визначатимуться стандарти оцінювання покупців підприємства, а також формуватиметься диференціація умов надання кредитів. Зазначений процес базується на дослідженні кредитоспроможності споживачів. Основними акцентами при формуванні стандартів оцінювання покупців повинні бути наступні елементи: представлення набору характеристик, що визначають конкурентоспроможності окремих груп споживачів, формування експертної оцінки інформаційної складової реалізації аналізу кредитоспроможності покупців, обрання із ряду методик найбільш оптимальної для оцінювання, подальше групування покупців за рівнем кредитоспроможності, завершальний етап – диференціація кредитних умов в залежності від рейтингу позичальника.
5	Формування процедур інкасації дебіторської заборгованості	Створення механізму інкасації дебіторської заборгованості, котрий передбачатиме розробку взаємопов'язаних заходів, в аспекті погашення простроченої дебіторської заборгованості, котра виникатиме на підприємстві, що обумовлюватиме вироблення процедури при умові подальшої співпраці.

Продовження таблиці 2.12

1	2	3
6	Забезпечення використання форм рефінансування дебіторської заборгованості	Реалізується шляхом використання різноманітних форм рефінансування виниклої дебіторської заборгованості, що прискорюватиме її переведення до ліквідних коштів в структурі оборотного капіталу. В даному аспекті, для підприємства доцільно використовувати різноманітні форми рефінансування дебіторської заборгованості: форфейтинг, факторинг, облік векселів, котрі видані споживачами продукції. Зокрема, факторинг представляє собою фінансову складову при якій підприємство може звернутися до банку та забезпечити права переуступки вимоги банківській установи, а та в свою чергу реалізовуватиме управління дебіторською заборгованістю. Форфейтинг представляє собою фінансову операцію при розрахунках за товарним кредитом шляхом можливої передачі індосаменту, тобто переказного векселя на користь банківської установи із подальшою сплатою їй комісійної винагороди.
7	Побудова ефективної системи контролю за рухом та своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості	Відбувається побудова раціональної системи організації контролю за рухом та повноцінною і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості. Зазначена процедура необхідна в аспекті надходження інформації про особливості поточних розрахунків за дебіторською заборгованістю, а також визначення потенційної ситуації за станом дебіторської заборгованості в перспективному періоді. Найбільшого значення набуває реалізація процедури поточного контролю, що дозволить визначати наскільки своєчасно та ефективно відбуватиметься погашення поточної та простроченої дебіторської заборгованостей, а також на скільки запропоноване відтермінування платежу за розрахунками відповідатиме вимогам ринку та стану підприємства. Важливим аспектом контролю на підприємстві також є механізм оперативного контролю, що включатиме наступні завдання: удосконалення інформаційної системи забезпечення; удосконалення аналітичної бази розрахунків за розміром дебіторської заборгованості; координацію системи регулювання, контролю та планування; розробку та координування системи прийняття альтернативних управлінських рішень, а також представлення функцій оперативного контролю; поточний розрахунковий (фінансовий) контроль; реалізація механізмів ретроспективного контролю.

Одним із важливих етапів формування фінансової політики є здійснення процедур рефінансування дебіторської заборгованості. На підприємствах торгівлі, як правило, дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги займає найбільшу частку у короткостроковій дебіторській заборгованості підприємства.

Рефінансування варто залучати у випадку, коли вигода від негайного

отримання коштів більша від їх одержання в свій термін. Основними методами рефінансування дебіторської заборгованості є форфейтинг, оформлення заборгованості векселем та факторинг.

Важливу роль у підтримці платоспроможності підприємства, прискоренні товарообігу й фінансуванні оборотних активів відіграє форфейтинг. Форфейтинг (від фр. *forfait* – відмова від прав) – це купівля боргу, вираженого у зворотному документі (перевідний або простий вексель), у кредитора на безповоротній основі. Це означає, що покупець боргу (форфейтер) бере на себе зобов'язання про відмову (форфейтинг) від свого права на звернення регресивної вимоги до кредитора у разі неможливості отримання боргу з боржника. Тобто, покупець цих вимог бере на себе комерційні ризики, пов'язані з неплатоспроможністю імпортерів, без права регресу цих документів на колишнього власника. Форфейтер не має права подавати будь-які претензії до експортера у разі неплатежу імпортера, він бере на себе всі види ризику, а експортер відповідає лише за правові аспекти вимог, наприклад, за відповідність товару умовам договору. Купівля зворотного документа зазвичай здійснюється зі знижкою [5, с. 288].

До основних переваг форфейтингу можна віднести такі:

- операція вигідна для експортера, оскільки не несе ризику за неповернення зобов'язання, точніше – оформляється без права регресу;
- операція проводиться на основі фіксованої ставки, що зменшує фінансові витрати;
- швидке отримання готівки, що дозволяє реінвестувати кошти у новий процес виробництва, а також зменшує суму кредиторської заборгованості за товари;
- відсутність потреби на інкасацію дебіторської заборгованості та її обслуговування, тобто проведення активної політики стягнення;
- легкість і зручність документації, що сприяє швидкому оформленню векселів; дає можливість їх використання на вторинному ринку з урахуванням дисконту;
- секретність, тобто нерозкритість інформації даної форфейтингової

операції, що призведе до зменшення ризиків;

- швидкість отримання інформації про те, що (форфейтер) згодний на фінансування угоди;
- миттєве отримання даних від форфейтера щодо фінансування угоди, що дає можливість відразу підрахувати витрати з обслуговування даної операції;
- зручність оформлення угоди, адже вона оформлюється простим або переказним векселем;
- тривалість кредитування – угода може тривати від 180 днів до 10 років, тобто максимальний термін вже є довгостроковим кредитуванням.

До негативних сторін використання досліджуваного методу рефінансування можна віднести:

необізнаність експортера у законодавстві країни-імпортера, яке визначає форму векселів, гаранта і т. п.;

висока вартість угоди, оскільки маржа форфейтера значно перевищує маржу при звичайному товарному кредитуванні;

можливість виникнення негараздів через те, що імпортер пропонує гарантом таку фінансову установу, яка не задовольняє умови форфейтера, тобто не зможе гарантувати повне і вчасне повернення зобов'язання у разі виникнення небажаних і непередбачуваних обставин;

зменшення грошової суми за відвантажену продукцію, тобто експортер отримує грошову суму за мінусом дисконту – це, звісно, є витратами для підприємства-експортера;

імовірність настання валютного ризику пов'язана з тим, що вартість векселів може бути виражена у валюті відмінній від валюти країни-експортера, а це спричинить небажані валютні зміни для експортера;

фінансові витрати на організацію форфейтингового фінансування, які складаються з суми комісії за зобов'язання та за опціон;

якщо векселі випущені у валюті, яка є маловідомою, сума премії збільшується через те, що форфейтер зобов'язаний провести операції валютного свопу;

якщо експортер не зможе взяти відомий міжнародний або державний банк гарантом, то сума премії за ризик неповернення значно підвищується, що негативно впливає на експортера.

Здійснення операції по форфейтингу набагато простіше, ніж операції факторингу або лізингу, і полягає у внесенні в вексель передавального напису. При цьому вексель повинен бути авальований (прийнятий до виконання) банком країни-імпортера. Простота оформлення та відсутність необхідності укладення будь-яких угод між учасниками угоди купівлі-продажу товару приваблює безліч експортерів. Форфейтинг дозволяє працювати з іноземними клієнтами, розширювати географію діяльності та отримувати прибуток при найменших витратах.

Підприємство може також скористатися векселем при отриманні дебіторської заборгованості. Одержані векселі відносяться до дебіторської заборгованості і включають борги покупців, замовників та інших дебіторів за відвантаженою продукцією, інші активи, виконані роботи та надані послуги.

Вексель – це цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання терміну певну суму грошей власникові векселя (векселедержателю). Вексель є засобом оформлення кредиту, що надається в товарній формі шляхом відтермінування оплати за продані товари. Простий вексель містить у собі письмове зобов'язання боржника сплатити визначену суму грошей кредиторів. Переказний вексель (тратта) є наказом боржникові (трасату) про сплату у визначений термін певної суми третій особі (ремітенту). Завдяки індосаменту здійснюється передача прав за векселем між різними суб'єктами економіки, забезпечуючи умови для обігу векселя як засобу платежу [9].

Оформлення заборгованості векселем дає можливість підприємству-кредитору в подальшому продати цей вексель на фондовому ринку й отримати гроші або ж використати вексель як засіб платежу кредиторам. Продаж векселя здійснюють за певною (дисконтною) ціною, сформованою залежно від його номіналу, терміну погашення й облікової вексельної ставки. Облікова вексельна ставка складається із середньої депозитної ставки, ставки комісійної винагороди та

рівня премії за ризик при сумнівній платоспроможності векседавця. Така операція може бути здійснена тільки з перевідним векселем. Підприємства випускають векселі для розрахунків за поставлену продукцію, тобто, по суті, вексель має товарну природу. Підприємство, яке прийняло як засіб оплати вексель, може розрахуватися цінним папером з кожним зі своїх контрагентів.

Перевагами векселя для постачальника є:

- погашення боргу за векселем беззаперечне і не вимагає підтвердження боргу в суді;
- інструмент дозволяє стягнути заборгованість у судовому порядку;
- погашення боргу за векселем можна витребувати з будь-якої компанії – власника паперу;
- вексель можна перепродати третій стороні.

Але для підприємства, яке отримало вексель, є також певні загрози: цінний папір нічим не забезпечений; у векселетримача немає гарантії отримання грошей від емітента паперу; стягнення боргу через Державну службу може затягнутися на кілька місяців, а то й років.

Наступним методом рефінансування дебіторської заборгованості зокрема факторингові операції, які ми пропонуємо застосувати на досліджуваному підприємстві

Відповідно до Цивільного Кодексу України за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника).

Сутність факторингу полягає в тому, що факторингова компанія купує у своїх клієнтів платіжні вимоги до покупців на умовах негайної оплати 80–90 % вартості прямих поставок (за винятком комісійних) незалежно від терміну надходження виторгу від покупців. Така послуга необхідна компаніям, діяльність яких здійснюється з відстроченням платежу терміном від 15 до 90 днів, а також коли

знаходиться на етапі інтенсивного розвитку (нарощує об'єми продажів, освоює новий ринок). У такій ситуації внутрішні ресурси не можуть стовідсотково забезпечити зростаючі потреби в оборотних коштах.

Факторинг надає такі економічні та фінансові переваги:

- збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок,
- зменшення потреби в них; захист від втрат та втраченої вигоди;
- отримання довгострокового необмеженого беззаставного фінансування;
- поліпшення ліквідності балансу, зменшення кредитного навантаження;

прогнозованість та стабільність грошових надходжень;

- гарантія надходжень коштів від покупців у встановлений строк; зменшення дефіциту обігових коштів;

- зниження вартості обігових коштів.

Також цей інструмент надає певні маркетингові переваги та переваги в сфері продажів.

Розвиток ринку класичного факторингу в Україні суттєво гальмується через низький рівень довіри інвесторів та низький рівень довіри населення до банків, високу вартість капіталу, а також високі ризики невиконання боржниками своїх зобов'язань. Сучасний ринок факторингових послуг представляють лише деякі банківські установи зі спеціальними умовами для потенційних клієнтів. Недоліком, що стримує зацікавленість потенційних учасників факторинговими операціями, є великий відсоток перевідступлення боргу, який сьогодні застосовують вітчизняні банки у тарифах за обслуговування. Новим клієнтам одержати факторингові послуги дуже складно і дорого, реальна ставка фінансування 28–35 % річних. У розвинених країнах вартість послуги становить близько 1,5–2 % від суми постачання.

Проте, як і при отриманні фінансового кредиту, підприємство торгівлі повинно відповідати певним встановленим вимогам, які висуваються банками-факторами та факторинговими компаніями. Наприклад, банк може висувати наступні вимоги до клієнтів при факторинговому фінансуванні: тривалість діяльності з моменту державної реєстрації – не менше 3 років; в клієнта відкритий

рахунок в банку, в якому він бажає отримати фінансування; форма розрахунків з боржниками – безготівкові платежі; клієнт та боржник не є афілійованими/пов'язаними особами. До боржників також встановлюються певні вимоги [14].

Отже, проаналізуємо ефективність застосування факторингу на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М». Для цього необхідно проаналізувати склад і структуру дебіторської заборгованості, що наведена у табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Динаміка та структура дебіторської заборгованості ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» за 2020-2022 рр.

Стаття дебіторської заборгованості	2020 р.		2021 р.		2022 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	32178	64,68	43322	63,01	29125	78,13
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	3855	7,75	5564	8,09	2194	5,88
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	812	1,63	1789	2,60	763	2,05
Інша поточна дебіторська заборгованість	12901	25,93	18084	26,30	5205	13,96
Разом:	49746	100,0	68759	100,0	37287	100,0

Відповідно до розрахунків у таблиці 2.13, ми бачимо, що майже найбільша частка дебіторської заборгованості належить дебіторській заборгованості за товари, роботи та послуги за всі 3 роки, що говорить про несплату за товари, роботи та послуги надані підприємством. Таким чином, розмір цієї дебіторської заборгованості на кінець 2022 року становить 29125 тис.грн., що складає 78,13% питомої ваги у загальній сумі дебіторської заборгованості, що більше на 13,45 пунктів структури ніж у 2020 році.

За договором факторингу резерв дебіторської заборгованості складає 20%, комісія – 4,5% від придбаних боргів, відсоткова ставка – 21%. коефіцієнт

оборотності дебіторської заборгованості – 5,9, період інкасації дебіторської заборгованості – 65,2 дні.

Розрахуємо доходи від факторингу у вигляді табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Доходи від факторингу ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» за 2020-2022 рр.

Показник	Результат, тис.грн
Дебіторська заборгованість підприємства, тис.грн	37287
- резерв дебіторської заборгованості	$37287 \cdot 0,2 = 7457,4$
- комісійні	$37287 \cdot 0,045 = 1677,92$
Дохід до сплати відсотків, тис.грн.	$37287 - 7457,4 - 1677,92 = 28151,68$
- відсотки по кредиту	$28151,68 \cdot (0,21/5,9) = 1002,01$
Отриманий дохід, тис.грн.	$28151,68 - 1002,01 = 27149,67$

Отже, від впровадження факторингової операції підприємство отримає дохід у розмірі 27149,67 тис.грн. Після розрахунку доходу підприємства від факторингу необхідно розрахувати вартість самої факторингової операції, що наведено в табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Вартість факторингу

Показник	Результат, тис.грн
Комісія, тис.грн.	$37287 \cdot 0,045 = 1677,92$
+ відсоток	$28151,68 \cdot (0,21/5,9) = 1002,01$
Вартість кожні 65 днів, тис.грн.	$1677,92 + 1002,01 = 2679,93$
Повна вартість за операцію, тис.грн	$2679,93 \cdot 5,9 = 15811,59$

Аналіз ефективності застосування факторингових операцій буде здійснюватися на основі порівняння дебіторської заборгованості підприємства до операцій факторингу та після (див. табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Ефект від застосування факторингових операцій

Показник	2022 рік без використання факторингу	2022 рік з урахуванням факторингу
Дебіторська заборгованість підприємства, тис.грн	37287	7457,4
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	5,9	39,76
Період інкасації дебіторської заборгованості, дні	65,2	9,18
Вартість факторингу, тис.грн.		15811,59

Ефективність факторингу = Вартість факторингу/Отриманий дохід від операції*100% = 15811,59/27149,67*100% = 58,24%

Таким чином, запровадження факторингу дозволить значною мірою підвищити оборотність дебіторської заборгованості з 5,9 обертів до 39,76 та відповідно зменшити періоди платежів з 65 до 9 днів. При використанні факторингу підприємство ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» отримає дохід у 27149,67 тис.грн., а ефективність запровадження факторингу становитиме 58,24 %. Можна зробити висновок, що оборотність дебіторської заборгованості збільшилася, відповідно до чого зменшився період погашення дебіторської заборгованості. Отже, запропоновані заходи є ефективними і мета – зниження дебіторської заборгованості – досягнута.

Загалом, факторинг надає певні переваги для досліджуваного підприємства. Зокрема, у порівнянні зі стандартними кредитними продуктами, наприклад овердрафтом, факторинг дозволяє отримати до 100% від суми поставленого товару (майбутніх надходжень), надає більш вигідні (конкурентні) умови розрахунків своїм дебіторам (покупцям), поліпшує стан дебіторської заборгованості клієнта, оскільки фактор перевіряє репутацію та платіжну дисципліну боржника, стежить за тим, щоб борг сплачувався своєчасно і в повному обсязі, а також прискорює оборотність грошових коштів.

Висновки до 2-го розділу

ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» є самостійною господарською одиницею, що діє на основі, самофінансування, самоокупності і повного господарського розрахунку. Основна діяльність мережі магазинів – реалізація професійного і напівпрофесійного інструменту від ТМ «Дніпро-М» та ТМ «Foresta» в Центральному та Південно-Східному регіоні України. Компанія працює не тільки з кінцевими споживачами, а й з виробництвами, заводами, цехами.

Здійснивши діагностику стану фінансово-економічної діяльності ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» можемо відмітити, що незважаючи на високу

конкуренцію, проблеми пов'язанні з пандемією COVID-19 та повномасштабними бойовими діями в Україні працює прибутково і збільшує обсяги продажів. Чистий дохід підприємства зріс на 7,7% (21298 тис. грн.) . При цьому чистий прибуток підприємства зменшився на 12,7 % (1498 тис. грн.) у 2022 році відносно 2020 року. Але в сучасних умовах господарювання отримання чистого прибутку є позитивним для діяльності підприємства. У зв'язку із мобілізацією чоловіків до складу ЗСУ зменшилася середньооблікова чисельність працівників на 22 чол.. Також підприємство переорієнтувало свою діяльність на збільшення електронних продажів продукції підприємства. Щодо показників ефективності ведення господарської діяльності, то тут слід відмітити зростання фондівіддачі на 5,6% (1,1 тис.грн.) та зменшення фондомісткості на 20,0%. Важливим показником ефективності господарської діяльності, який, також, має позитивну динаміку є продуктивність праці, яка збільшилася на 25,6% (459,2 тис. грн./чол.).

Здійснений аналіз стану фінансової політики управління дебіторською заборгованістю на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М». Зокрема розмір дебіторської заборгованості зменшився на 12459 тис.грн., або на 25,05 % у 2022 році в порівнянні з 2020 роком. Щодо структури дебіторської заборгованості – то найбільшу питому вагу в загальній її структурі займає дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги. Так у 2022 році спостерігаємо збільшення питомої ваги цієї статті з 64,68% у 2020 році до 78,13% (+13,45 пунктів структури). Підприємство протягом періоду, що аналізується переглядало умови кредитування покупців, та розширило коло постачальників, що призвело до позитивних змін у її динаміці та структурі. Найбільш істотно зменшилася інша поточна дебіторська заборгованість, а саме на 7696 тис. грн., або на 59,65% у 2022 році в порівнянні з 2020 роком, що є позитивною тенденцією для досліджуваного підприємства.

Найбільшу питому вагу як в у 2020, так і в 2022 займає дебіторська заборгованість з терміном погашення до 30 днів, 56,98 % та 51,79 % відповідно, при цьому частка загальна сума цієї заборгованості в 2022 році порівняно з 2020 роком зменшилася на 4519 тис. грн. Найменшу питому вагу в 2020 та 2022 роках займає дебіторська заборгованість із строком погашення більше 180 днів, 0,77 % і 2,18 %

відповідно. Відбулося зростання цього виду заборгованості, що є негативним чинником в діяльності підприємства. Таке зростання може бути викликане: збільшенням термінів відвантаження продукції, підвищенням цін на продукцію нашого підприємства, погіршенням фінансового стану боржників. Також зросла сума дебіторської заборгованості терміном погашення від 121 до 150 днів, і від 151 дня до 180 днів, що також свідчить про неефективне управління станом дебіторської заборгованості. Таке зростання може бути викликане: неефективною кредитною політикою по відношенню до покупців, збільшенням обсягу продажів та неплатоспроможністю покупців.

Також відбулись зміни показників стану дебіторської заборгованості. Можемо спостерігати позитивну зміну коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості. Якщо на початок періоду цей коефіцієнт становив 5,53, то на кінець періоду відбулось збільшення оборотності на 0,37 і станом на 2022 рік він становить 5,90, що свідчить про зменшення ризику непогашення дебіторської заборгованості. Відповідно якщо збільшилася оборотність дебіторської заборгованості, тоді відповідно зменшилася тривалість її погашення на 4,1 дні і становить 61,9 днів у 2022 році, що є позитивною тенденцією, адже дебіторська заборгованість швидше перетворюється в кошти, а отже підвищується ліквідність оборотних коштів підприємства. Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активах збільшилась на 0,11 пунктів, що є негативною тенденцією для досліджуваного підприємства. Також відбулося зростання коефіцієнту сумнівності дебіторської заборгованості (тобто зросла частка заборгованості, щодо якої є невпевненість з її погашення боржниками) та коефіцієнту безнадійної дебіторської заборгованості (тобто зросла частка заборгованості, щодо якої впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності). Загалом можна оцінити динаміку зміни показників стану дебіторської заборгованості як негативну.

В аспекті побудови раціональних рішень у сфері фінансової політики управління дебіторською заборгованістю підприємства удосконалено схему (модель) управління дебіторською заборгованістю, яка включає в себе наступні

складові: аналіз дебіторської заборгованості у попередньому періоді, формування принципів політики управління зобов'язаннями, визначення можливої суми фінансових засобів, які інвестують у дебіторську заборгованість по товарному та споживчому кредиту та визначення об'єму грошових коштів, якими розпоряджується організація для погашення боргів, формування системи умов із дебіторами, забезпечення використання форм рефінансування дебіторської заборгованості, побудова ефективної системи контролю за рухом та своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

Одним із важливих етапів формування фінансової політики є здійснення процедур рефінансування дебіторської заборгованості. На підприємствах торгівлі, як правило, дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги займає найбільшу частку у короткостроковій дебіторській заборгованості підприємства. Було запропоновано підприємству використовувати факторингові операції для рефінансування дебіторської заборгованості. Зокрема, був проведений аналіз ефективності застосування факторингу на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М». Було встановлено, що запровадження факторингу дозволить значною мірою підвищити оборотність дебіторської заборгованості з 5,9 обертів до 39,76 та відповідно зменшити періоди платежів з 65 до 9 днів. При використанні факторингу підприємство ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» отримає дохід у 27149,67 тис.грн., а ефективність запровадження факторингу становитиме 58,24 %. Можна зробити висновок, що оборотність дебіторської заборгованості збільшилася, відповідно до чого зменшився період погашення дебіторської заборгованості. Також факторинг надає інші переваги у порівнянні зі стандартними кредитними продуктами, наприклад овердрафтом. Факторинг дозволяє отримати до 100% від суми поставленого товару (майбутніх надходжень), надає більш вигідні (конкурентні) умови розрахунків своїм дебіторам (покупцям), поліпшує стан дебіторської заборгованості клієнта, оскільки фактор перевіряє репутацію та платіжну дисципліну боржника, стежить за тим, щоб борг сплачувався своєчасно і в повному обсязі, а також прискорює оборотність грошових коштів.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами проведеного дослідження у магістерській роботі можна зробити наступні висновки:

1. Дебіторська заборгованість на підприємстві будь-якої форми власності має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій за борговими правами. В сучасних умовах розрахунки з дебіторами відіграють одну з важливих ролей у діяльності та виробничому процесі підприємства, сприяючи своєчасності та прискоренню розрахунків з партнерами протягом встановленого терміну, поліпшенню фінансового стану тощо. Збільшення або зменшення розмірів дебіторської заборгованості чинить значний вплив на фінансовий стан підприємства. Зростання дебіторської заборгованості негативно відображається на оборотності активів, може спричинювати втрату ліквідності, гальмування інвестиційної діяльності, і, врешті-решт, збитковість підприємства. Зменшення дебіторської заборгованості не за рахунок її погашення, а через зменшення відвантаження продукції, свідчить про зниження ділової активності підприємства.

2. У процесі дослідження уточнено сутність дебіторської заборгованості, з'ясовано її місце у господарських відносинах підприємства. Зокрема, на нашу думку, дебіторська заборгованість – це сума боргів юридичних і фізичних осіб підприємству, які є наслідком господарських операцій, що мали місце в минулому, але підлягають погашенню в майбутньому.

3. Було систематизовано підходи до класифікації дебіторської заборгованості за різними ознаками, що сприятиме вирішенню проблеми узагальнення інформації щодо розрахунків із дебіторами залежно від цільових потреб користувачів і ефективним управлінням дебіторською заборгованістю.

4. Було обґрунтовано, що головною задачею фінансової політики управління дебіторською заборгованістю є встановлення таких договірних відносин, які забезпечують повне і своєчасне надходження коштів, а застосування наведених методів має знижувати ступінь ризикованості неповернення коштів від боржників.

5. Визначено, що управління дебіторською заборгованістю має базуватися на використанні великої кількості фінансових показників. Причому аналіз дебіторської заборгованості необхідно проводити не тільки по усій сумі дебіторської заборгованості, але і по її окремих статтях. Одержані результати порівнюються з такими ж показниками за попередні періоди, а також, по можливості, з аналогічними показниками в інших організаціях. Кожне підприємство має сформувати комплекс аналітичних показників, керуючись власними інформаційними потребами.

6. Розрахунок фінансових показників дає можливість контролювати рух оборотних коштів і підтримувати мінімально необхідний рівень наявних грошових коштів. На практиці більшість підприємств постійно контролюють загальний обсяг дебіторської заборгованості. При цьому значно менше уваги приділяється термінам її погашення. Це пов'язано із відсутністю або недосконалістю системи управління дебіторською заборгованістю. Часто керівники підприємств не можуть одержати необхідну інформацію про терміни погашення дебіторської заборгованості, тому що наявні інформаційні системи не можуть забезпечити формування відповідного звіту. Крім обсягів та термінів дебіторської заборгованості, необхідно контролювати черговість платежів, надходження по кожній групі товарів і по кожному дебітору, виникнення критичного рівня заборгованості по кожному дебітору.

7. ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» є самостійною господарською одиницею, що діє на основі, самофінансування, самоокупності і повного господарського розрахунку. Основна діяльність мережі магазинів – реалізація професійного і напівпрофесійного інструменту від ТМ «Дніпро-М» та ТМ «Foresta» в Центральному та Південно-Східному регіоні України. Компанія працює не тільки з кінцевими споживачами, а й з виробництвами, заводами, цехами.

8. Здійснивши діагностику стану фінансово-економічної діяльності ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» можемо відмітити, що незважаючи на високу конкуренцію, проблеми пов'язані з пандемією COVID-19 та повномасштабними бойовими діями в Україні працює прибутково і збільшує обсяги продажів. Чистий

дохід підприємства зріс на 7,7% (21298 тис. грн.) . При цьому чистий прибуток підприємства зменшився на 12,7 % (1498 тис. грн.) у 2022 році відносно 2020 року. Але в сучасних умовах господарювання отримання чистого прибутку є позитивним для діяльності підприємства. У зв'язку із мобілізацією чоловіків до складу ЗСУ зменшилася середньооблікова чисельність працівників на 22 чол.. Також підприємство переорієнтувало свою діяльність на збільшення електронних продажів продукції підприємства. Щодо показників ефективності ведення господарської діяльності, то тут слід відмітити зростання фондівіддачі на 5,6% (1,1 тис.грн.) та зменшення фондомісткості на 20,0%. Важливим показником ефективності господарської діяльності, який, також, має позитивну динаміку є продуктивність праці, яка збільшилася на 25,6% (459,2 тис. грн./чол.).

9. Здійснений аналіз стану фінансової політики управління дебіторською заборгованістю на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М». Зокрема розмір дебіторської заборгованості зменшився на 12459 тис.грн., або на 25,05 % у 2022 році в порівнянні з 2020 роком. Щодо структури дебіторської заборгованості – то найбільшу питому вагу в загальній її структурі займає дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги. Так у 2022 році спостерігаємо збільшення питомої ваги цієї статті з 64,68% у 2020 році до 78,13% (+13,45 пунктів структури). Підприємство протягом періоду, що аналізується переглядало умови кредитування покупців, та розширило коло постачальників, що призвело до позитивних змін у її динаміці та структурі. Найбільш істотно зменшилася інша поточна дебіторська заборгованість, а саме на 7696 тис. грн., або на 59,65% у 2022 році в порівнянні з 2020 роком, що є позитивною тенденцією для досліджуваного підприємства.

10. Найбільшу питому вагу як в у 2020, так і в 2022 займає дебіторська заборгованість з терміном погашення до 30 днів, 56,98 % та 51,79 % відповідно, при цьому частка загальна сума цієї заборгованості в 2022 році порівняно з 2020 роком зменшилася на 4519 тис. грн. Найменшу питому вагу в 2020 та 2022 роках займає дебіторська заборгованість із строком погашення більше 180 днів, 0,77 % і 2,18 % відповідно. Відбулося зростання цього виду заборгованості, що є негативним чинником в діяльності підприємства. Таке зростання може бути викликане:

збільшенням термінів відвантаження продукції, підвищенням цін на продукцію нашого підприємства, погіршенням фінансового стану боржників. Також зросла сума дебіторської заборгованості терміном погашення від 121 до 150 днів, і від 151 дня до 180 днів, що також свідчить про неефективне управління станом дебіторської заборгованості. Таке зростання може бути викликане: неефективною кредитною політикою по відношенню до покупців, збільшенням обсягу продажів та неплатоспроможністю покупців.

11. Також відбулись зміни показників стану дебіторської заборгованості. Можемо спостерігати позитивну зміну коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості. Якщо на початок періоду цей коефіцієнт становив 5,53, то на кінець періоду відбулось збільшення оборотності на 0,37 і станом на 2022 рік він становить 5,90, що свідчить про зменшення ризику непогашення дебіторської заборгованості. Відповідно якщо збільшилася оборотність дебіторської заборгованості, тоді відповідно зменшилася тривалість її погашення на 4,1 дні і становить 61,9 днів у 2022 році, що є позитивною тенденцією, адже дебіторська заборгованість швидше перетворюється в кошти, а отже підвищується ліквідність оборотних коштів підприємства. Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активах збільшилась на 0,11 пунктів, що є негативною тенденцією для досліджуваного підприємства. Також відбулося зростання коефіцієнту сумнівності дебіторської заборгованості (тобто зросла частка заборгованості, щодо якої є невпевненість з її погашення боржниками) та коефіцієнту безнадійної дебіторської заборгованості (тобто зросла частка заборгованості, щодо якої впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності). Загалом можна оцінити динаміку зміни показників стану дебіторської заборгованості як негативну.

12. В аспекті побудови раціональних рішень у сфері фінансової політики управління дебіторською заборгованістю підприємства удосконалено схему (модель) управління дебіторською заборгованістю, яка включає в себе наступні складові: аналіз дебіторської заборгованості у попередньому періоді, формування принципів політики управління зобов'язаннями, визначення можливої суми

фінансових засобів, які інвестують у дебіторську заборгованість по товарному та споживчому кредиту та визначення об'єму грошових коштів, якими розпоряджується організація для погашення боргів, формування системи умов із дебіторами, забезпечення використання форм рефінансування дебіторської заборгованості, побудова ефективної системи контролю за рухом та своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

13. Одним із важливих етапів формування фінансової політики є здійснення процедур рефінансування дебіторської заборгованості. На підприємствах торгівлі, як правило, дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги займає найбільшу частку у короткостроковій дебіторській заборгованості підприємства. Було запропоновано підприємству використовувати факторингові операції для рефінансування дебіторської заборгованості. Зокрема, був проведений аналіз ефективності застосування факторингу на ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М». Було встановлено, що запровадження факторингу дозволить значною мірою підвищити оборотність дебіторської заборгованості з 5,9 обертів до 39,76 та відповідно зменшити періоди платежів з 65 до 9 днів. При використанні факторингу підприємство ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» отримає дохід у 27149,67 тис.грн., а ефективність запровадження факторингу становитиме 58,24 %. Можна зробити висновок, що оборотність дебіторської заборгованості збільшилася, відповідно до чого зменшився період погашення дебіторської заборгованості. Також факторинг надає інші переваги у порівнянні зі стандартними кредитними продуктами, наприклад овердрафтом. Факторинг дозволяє отримати до 100% від суми поставленого товару (майбутніх надходжень), надає більш вигідні (конкурентні) умови розрахунків своїм дебіторам (покупцям), поліпшує стан дебіторської заборгованості клієнта, оскільки фактор перевіряє репутацію та платіжну дисципліну боржника, стежить за тим, щоб борг сплачувався своєчасно і в повному обсязі, а також прискорює оборотність грошових коштів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белозерцев В. Щодо товарного кредитування та дебіторської заборгованості на підприємстві. Економіст. 2008. № 5. С. 58–61.
2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю. Фінанси України. 2003. № 12. С. 24–36.
3. Білик М. Д. Фінансовий аналіз: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2005. 592 с.
4. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. курс. Київ : Ніка-Центр Ельга, 2001. 528 с.
5. Бондаренко О. С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств. Інвестиції практика та досвід. 2008. Вип. 4. С. 40-44.
6. Бондарчук Н. В., Васильєва Л.М. Теоретико-методичні основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. № 16. С. 135–138.
7. Бондарчук Н.В., Тімашова А.М. Модель аналізу дебіторської заборгованості: основні показники. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. Вип. 3 (2). С. 170-177.
8. Бутинець Т. А. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Житомир: Житомирський держ. технол. університет, 2014.
9. Власова Н. О. Принципи та основні етапи оптимізації в системі управління оборотними активами на підприємствах роздрібної торгівлі. Бізнес Інформ. № 6, 2013. С. 202-208.
10. Власова Н. О., Михайлова О. В. Теоретичні аспекти визначення ефективності політики формування оборотних активів на підприємствах торгівлі. Бізнес Інформ. 2012. №11. С. 166-170.
11. Глушко А. Д. Управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2018. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
12. Голубко А. І. Управління оборотними активами підприємства. Матеріали XLVII наук.-тех. кон. підрозділів ВНТУ, м. Вінниця, 14-23 березня 2018 р. Вінниця,

2018. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/allfm-2018/paper/view/4521>.

13. Грицай О., Станасюк Н. Управління дебіторською заборгованістю підприємства в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. Економіка і суспільство. 2018. № 15. С. 825-832.

14. Даньків Й.Я., Остап'юк М.Я. Бухгалтерський облік: підручник. Київ: Знання, 2017. 469 с.

15. Дейнека О. В. Оптимізація структури джерел формування оборотного капіталу підприємства персоналом. Інноваційна економіка. 2012. № 3(29). С. 257-260.

16. Дехтяр Н. А., Дейнека О. В., Голик Д. В. Оптимізація структури оборотних активів підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Випуск 1 (12). С. 289-293.

17. Домбровська Н. Р. Економічна квінтесенція та класифікація оборотних активів підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск 17. С. 812-825.

18. Донін Є. О. Особливості сучасних підходів щодо специфіки класифікації оборотних активів підприємства. Економіка і організація управління. 2018. № 1 (29). С. 75-85.

19. Дропа Я. Б. Організація управління оборотним капіталом підприємств України: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03. Я.Б. Дропа; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. Львів, 2006. 20 с.

20. Дубровська Є. В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість». Вісник Сумського державного університету. Сер. Економіка. 2012. № 2. С. 202–205.

21. Дубровська Є. В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість». Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2009. № 2. С. 202-205.

22. Дубровська Є. В. Формування підходів щодо класифікації дебіторської заборгованості. Формування ринкових відносин в Україні. 2009. № 5. С. 18-23.

23. Дядюк М. А., Васильєва В. В. Оборотні активи як об'єкт управління у процесі розробки та прийняття господарських рішень. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2012. Вип. 1 (1). С. 263-271.

24. Економіка підприємства: підручник; за заг. та наук. ред. Г. О. Швиданенко. 2-ге вид., перероб. і допов. Київ : КНЕУ, 2018. 551 с.

25. Єрмак С. О. Теоретико-методичний інструментарій формування комбінованих політик управління оборотним капіталом. Економіка промисловості. 2011. № 2. С. 242-249.

26. Іванов Є. О. Класифікація факторів, що впливають на загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства. Вісник МСУ. № Т. VIII (1-2). 2013. С. 35-38.

27. Іляш О. І., Трофименко О. О., Дмитренко В.О. Методи управління дебіторською заборгованістю підприємства. Підприємництво та інновації. 2018. №5. С 40–46. URL: <http://ei-journal.in.ua/index.php/journal/article/view/65>.

28. Карчова Н. В. Аналіз дебіторської заборгованості як інструмент підвищення ефективності аудиту. Управління розвитком. 2015. №2 (99). С. 52-53.

29. Кияшко О.М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством: автореф. дис.... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2011. 21 с.

30. Ковтун С., Ткачук Н., Савлук С. Управління затратами. Х.: Фактор. 2007. 272 с.

31. Костюнік О. В., Павлюк К. П. Класифікація дебіторської заборгованості. Агросвіт. 2014. № 10. С. 73-76.

32. Кравчук Д. І., Кравчук В. І. Проблеми та шляхи вирішення питань управління дебіторською заборгованості на підприємстві. Молодий вчений. 2015. №2. С. 272-274.

33. Кручак Л.В. Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання. Економічний аналіз. 2016. Том 25. № 2. С. 93-98.

34. Кручак Л.В. Методика аналізу дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного

університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2016. Вип. 22. С. 161-165.

35. Лігоненко Л.О., Новікова Н.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства: навч. посіб. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 275 с.

36. Маркова С. В., Макажан Є. В., Олійник О. М. Фінансовий менеджмент: навчально-методичний посібник для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» спеціальності «Бізнес адміністрування». Запоріжжя: ЗНУ. 2013. 84 с.

37. Матицина Н. О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. Бухгалтерський облік і аудит. 2015. № 12. С. 38-42.

38. Матицина Н. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. Бухгалтерський облік і аудит. 2008. № 9. С. 38-42.

39. Матюха В. І., Мисака Г. В. Актуальні проблеми обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками. Молодий вчений. 2018. №1(2). С. 930-932.

40. Міщук Є.В., Сідорова І.І. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості: проблемні аспекти. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 2. С. 54-57.

41. Момот Т. В., Безугла В. О., Тараруєв Ю. О., Кадничанський М. В., Чалий І. Г. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Київ.: Центр учбової літератури, 2011. – 712 с.

42. МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.

43. Мулик Т.О. Томчук О.Ф., Федоришина Л.І. Аналітичне забезпечення заборгованості підприємства в умовах антикризового управління. Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2019. № 1 (41). С. 146-160.

44. Мулик Т.О., Материнська О.А., Пльонсак О.Л. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури. 2017. 288 с.

45. Мулик Т.О., Федоришина Л.І. Організація аналітичної роботи в

сільськогосподарських підприємствах: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури. 2020. 236 с.

46. Мягких І. М. Методичний підхід до аналізу та оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості як складових управління фінансової стійкості авіакомпаній України. Міжнародний науково-виробничий журнал: Сталий розвиток економіки. 2013. № 4 (21). С. 255-262.

47. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів № 237 від 08.10.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>.

48. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.01 № 559. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01#Text>.

49. Нашкерська Г. В. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги. Бухгалтерський облік і аудит. 2009. № 11. С. 31-37.

50. Новицька Н. В. Теоретичні аспекти понять «дебіторська заборгованість» і «кредиторська заборгованість». Актуальні проблеми економіки. 2012. № 2. С. 286-290.

51. Новікова Н. М. Методичні підходи до класифікації дебіторської заборгованості підприємства. Вісник Львівської державної фінансової академії. Економічні науки. 2005. № 9. С. 203-211.

52. Оборотні активи підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства. Державна служба статистики. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.

53. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.

54. Подолянюк Р.В. Актуальні проблеми обліку дебіторської заборгованості. Управління розвитком. 2012. № 4. С. 114-116.

55. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV: станом на 19.07.2022 р. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#top>.

56. Рунчева Н.В. Дебіторська заборгованість: шляхи запобігання й оптимізація стягнення. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2013. № 4. С. 129-132.

57. Собчишин В. М., Драчук С. О., Джангіров О. Г., Домбровський А. Ю. Управління дебіторською заборгованістю підприємства з метою уникнення кризи неплатежів. Ефективна економіка. 2020. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8320>.

58. Степаненко О. І., Дубовик М. Ф. Аналіз дебіторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан та ділову активність підприємства. Проблеми системного підходу в економіці. 2022. № 2(88). С. 116–125. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/37945/Dub_2022_2.pdf.

59. Сук Л., Сук П. Організація обліку розрахункових операцій. Бухгалтерія в сільському господарстві: Всеукраїнський щомісячний науково-практичний журнал. 2009. № 23. С. 29–44.

60. Сурніна К.С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств: автореф. дис.... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Луганськ, 2002. 19 с.

61. Тирінов А. В. Дебіторська заборгованість підприємства: специфіка і сутність. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 9(2). С.112-116.

62. Томчук О. Ф. Аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства. Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С.З. Гжицького. 2016. Т. 18, вип. 2. С. 160-164.

63. Томчук О.Ф. Аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. Серія: Економічні науки. 2016. Т. 18, № 2. С. 160-164.

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

65. Труніна І. М. Теоретичні та практичні проблеми визнання дебіторської заборгованістю. Економіка: реалії часу. №4(26). 2016. С. 90-97.

66. Федорченко О.Є. Облік і аналіз розрахунків з дебіторами (на прикладі текстильних підприємств легкої промисловості): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2009. 23 с.

67. Фінансовий облік: підручник / В.К. Орлова, М.С. Орлов, С.В. Хома; 2-е вид., доп. і перероб. К.: ЦУЛ, 2010. 510 с.

68. Ходус А. Управління фінансовими потоками підприємства у форматі дебіторської та кредиторської заборгованості. Економіст. 2005. № 8. С. 86-89.

69. Черненко Л.В. Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах: дис. ... к.е.н.: 08.00.04. К., 2007. 241 с.

70. Чорнобривець М. М. Дебіторська заборгованість: сутність та причини виникнення. Європейські перспективи. 2013. № 10. С. 181-185.

71. Ямненко Г.Є. Інформаційне забезпечення управління дебіторською заборгованістю. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 16. С. 530-533.

72. Яременко Л.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2021. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9714>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Підприємство **ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М»**
 Територія Київська обл.
 Організаційно-правова форма господарювання
 Вид економічної діяльності
 Одиниця виміру: тис. грн.

Дата (рік, місяць, число)
 за ЄДРПОУ
 за КОАТУ
 за КОПФГ
 за КВЕД

Коди		
31	12	20

Контрольна сума

БАЛАНС

31 грудня 2020р.

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
первісна вартість	1000	324	324
залишкова вартість	1001	324	324
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:			
залишкова вартість	1010	14760	12156
знос	1011	13089	11220
первісна вартість	1012	27849	23376
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	678	562
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	15762	13022
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	76343	70585
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	1125	32223	32178
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	5123	3855
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	1322	812
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	12558	12901
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	21151	14680
Витрати майбутніх періодів	1170	763	254
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	149483	135265
III. Необоротні активи, утримані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	165245	148287

ПАСИВ	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	300	300
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	1679	1679
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	23543	24301
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	25521	26280
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	9759	11401
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	9759	11401
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	31786	24653
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	47954	39651
за розрахунками з бюджетом	1620	1389	1982
з позабюджетних платежів	1621		
за одержаними авансами	1622	1712	1654
зі страхування	1625	1234	1876
з оплати праці	1630	1895	1245
із внутрішніх розрахунків	1631		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	43995	39545
Усього за розділом III	1695	129965	110606
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	165245	148287

Керівник _____
Головний бухгалтер _____

Додаток Б

Підприємство ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М»
 Територія Київська обл.
 Організаційно-правова форма господарювання
 Вид економічної діяльності
 Одиниця виміру: тис. грн.

Дата (рік, місяць, число)
 за ЄДРПОУ
 за КОАТУ
 за КОПФГ
 за КВЕД

Коди		
31	12	21

Контрольна сума

БАЛАНС

31 грудня 2021р.

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
первісна вартість	1000	324	456
залишкова вартість	1001	324	456
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:			
залишкова вартість	1010	12156	15898
знос	1011	11220	12491
первісна вартість	1012	23376	28389
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	562	312
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	13022	16666
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	70585	93601
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	1125	32178	43322
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	3855	5564
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	812	1789
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	12901	18084
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	14680	19703
Витрати майбутніх періодів	1170	254	
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	135265	182063
III. Необоротні активи, утримані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	148287	198729

ПАСИВ	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	300	300
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	1679	1679
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	24301	25133
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	26280	27112
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	11401	12876
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	11401	12876
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	24653	47897
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	39651	66782
за розрахунками з бюджетом	1620	1982	1653
з позабюджетних платежів	1621		
за одержаними авансами	1622	1654	1989
зі страхування	1625	1876	1792
з оплати праці	1630	1245	1192
із внутрішніх розрахунків	1631		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	39545	42436
Усього за розділом III	1695	110606	158741
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	148287	198729

Керівник _____
Головний бухгалтер _____

Додаток В

Підприємство **ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М»** Дата (рік, місяць, число) **31 12 22**
 Територія **Київська обл.** за ЄДРПОУ **41609173**
 Організаційно-правова форма господарювання за КОАТУ **1810136300**
 Вид економічної діяльності за КОПФГ **230**
 Одиниця виміру: тис. грн. Контрольна сума за КВЕД **47.19**

Коди		
31	12	22

БАЛАНС

31 грудня 2022р.

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
первісна вартість	1000	456	113
залишкова вартість	1001	456	113
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:			
залишкова вартість	1010	15898	12211
знос	1011	12491	12777
первісна вартість	1012	28389	24988
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	312	312
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	16666	12636
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	93601	32281
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	1125	43322	29125
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	5564	2194
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	1789	763
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	18084	5205
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Грошові кошти та їх еквіваленти	1165	19703	8019
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	182063	77587
III. Необоротні активи, утримані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	198729	90223

ПАСИВ	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	300	300
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	1679	1679
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	25133	24985
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	27112	26964
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510	12876	10652
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	12876	10652
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	47897	13876
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	66782	28752
за розрахунками з бюджетом	1620	1653	529
з позабюджетних платежів	1621		
за одержаними авансами	1622	1989	934
зі страхування	1625	1792	745
з оплати праці	1630	1192	2187
із внутрішніх розрахунків	1631		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	42436	5584
Усього за розділом III	1695	158741	52607
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	198729	90223

Керівник _____
Головний бухгалтер _____

Дата (рік, місяць, число)		20	12	31
Підприємство	ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М»	за ЄДРПОУ 41609173		

Звіт про фінансові результатиза рік 2020 р.

Форма N 2

Код за ДКУД

1801003**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	275245	265333
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	237797	231240
Валовий:			
прибуток	2090	37448	34093
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	2984	3256
Адміністративні витрати	2130	6708	6574
Витрати на збут	2150	6224	6103
Інші операційні витрати	2180	4562	3734
Фінансові результати від операційної діяльності:			
прибуток	2190	22938	20938
збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250	2250	2934
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	6402	766
Фінансові результати до оподаткування:			
прибуток	2290	14286	17238
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2571	3103
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	11769	14149
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	11769	14149

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	60765	59609
Витрати на оплату праці	2505	16689	15261
Відрахування на соціальні заходи	2510	3670	3356
Амортизація	2515	282	290
Інші операційні витрати	2520	7047	10601
Разом	2550	88453	85761

Дата (рік, місяць, число)		21	12	31
Підприємство	ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» за ЄДРПОУ	41609173		

Звіт про фінансові результатиза рік 2021 р.

Форма N 2

Код за ДКУД

1801003**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	285741	275245
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	248869	237797
Валовий:			
прибуток	2090	36872	37448
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	2091	2984
Адміністративні витрати	2130	6794	6708
Витрати на збут	2150	7123	6224
Інші операційні витрати	2180	3762	4562
Фінансові результати від операційної діяльності:			
прибуток	2190	21284	22938
збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250	1547	2250
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	1222	6402
Фінансові результати до оподаткування:			
прибуток	2290	18515	14286
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	3333	2571
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	15242	11769
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	15242	11769

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	67874	60765
Витрати на оплату праці	2505	18796	16689
Відрахування на соціальні заходи	2510	4135	3670
Амортизація	2515	293	282
Інші операційні витрати	2520	6536	7047
Разом	2550	97634	88453

Дата (рік, місяць, число)		22	12	31
Підприємство	ТОВ «Мережа магазинів «Дніпро-М» за ЄДРПОУ	41609173		

Звіт про фінансові результатиза рік 2022 р.

Форма N 2

Код за ДКУД

1801003**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	296543	285741
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	260667	248869
Валовий:			
прибуток	2090	35876	36872
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	1023	2091
Адміністративні витрати	2130	4592	6794
Витрати на збут	2150	4883	7123
Інші операційні витрати	2180	7658	3762
Фінансові результати від операційної діяльності:			
прибуток	2190	19766	21284
збиток	2195		
Доход від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250	4423	1547
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	3360	1222
Фінансові результати до оподаткування:			
прибуток	2290	11983	18515
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1712	3333
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	10271	15242
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	10271	15242

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	63987	67874
Витрати на оплату праці	2505	17240	18796
Відрахування на соціальні заходи	2510	3793	4135
Амортизація	2515	286	293
Інші операційні витрати	2520	5127	6536
Разом	2550	90433	97634