

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут _____ **Навчально-науковий інститут економіки і управління**
Кафедра _____ **економіки і права**

«До захисту в ЕК»

«До захисту допущено»

Директор інституту

Завідувач кафедри

_____ **Шеремет О. О.**

_____ **Заїнчковський А. О.**

(підпис)

(прізвище та ініціали)

(підпис)

(прізвище та ініціали)

« ____ » _____ 20__ р.

« ____ » _____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА

зі спеціальності _____ **051 «Економіка»**

(код та назва спеціальності)

освітньо-професійної програми _____ **«Економіка підприємства»**

на тему: «Напрями зменшення дебіторської заборгованості на підприємстві»

Виконав: здобувач 4 курсу, групи ЕП-4-1

_____ **Грбарчук Дарина Дмитрівна**

(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

_____ (підпис)

Керівник _____ **Труш Юлія Леонідівна**

(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

_____ (підпис)

Рецензент _____ **Кудренко Н.В.**

(прізвище та ініціали)

_____ (підпис)

Засвідчую, що в цій кваліфікаційній роботі немає запозичень із праць інших авторів без відповідних посилань.

Здобувач _____

(підпис)

Київ – 2021 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут Навчально-науковий інститут Економіки і управління
Кафедра Економіки і права
Освітній ступінь Бакалавр
Спеціальність 051 «Економіка»
(шифр і назва)
Освітньо-професійна програма Економіка підприємства
(назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки і права

Зайнчковський А. О.

« » _____ 2021 року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Грбарчук Дарина Дмитрівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Напрями зменшення дебіторської заборгованості на підприємстві

керівник роботи Труш Юлія Леонідівна, к.е.н., доц.,
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затвердені наказом вищого навчального закладу від “27” січня 2021 року № 50-КС

2. Строк подання здобувачем роботи 02 червня 2021 року

3. Вихідні дані до роботи закони України, постанови Кабінету Міністрів України, наукові статі вітчизняних та іноземних вчених, бухгалтерська та фінансова звітність досліджуваного підприємства.

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Вступ. Розділ 1. Теоретико-методичні засади напрямів зменшенн дебіторської заборгованості на підприємстві. Розділ 2. Аналіз господарської діяльності та дебіторської заборгованості Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей». Розділ 3. Шляхи зменшення дебіторської заборгованості Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».

5. Перелік графічного матеріалу

Рис. 1. Класифікація дебіторської заборгованості. Табл.1. Основні заходи для ефективного управління дебіторською заборгованості на підприємстві. Табл.2. Система коефіцієнтів для оцінки дебіторської заборгованості на підприємстві. Табл.3. Техніко-економічні показники Філії ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей». Табл.4. Ефективність використання основних засобів підприємства за 2017-2019 рр. Табл. 5. Динаміка та структура активів Філії ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

7. Дата видачі завдання _____ 10 лютого 2021 року _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Розроблення та затвердження плану роботи керівником	14.02.2021 р	виконано
2	Написання розділу 1	12.03.2021 р.	виконано
3	Робота над розділом 2	10.04.2021 р	виконано
4	Підготовка розділу 3	08.05.2021 р.	виконано
5	Остаточне оформлення роботи. Формування висновків і пропозицій, проекту доповіді, презентації. Погодження з керівником кваліфікаційної роботи	25.05.2021 р.	виконано
6	Проходження перевірки на плагіат	01.06.2021 р.	виконано
7	Попередній захист кваліфікаційної роботи	02.06.2021 р	виконано
8	Подання завершеної роботи на розгляд завідувачу кафедри	02.06.2021 р.	виконано
9	Отримання зовнішньої рецензії, оформлення необхідних документів для захисту	01.06.2021 р	виконано
10	Захист кваліфікаційної роботи	14.06.2021 р.	виконано

Здобувач _____ Грабарчук Д.Д. _____
(прізвище та ініціали)

_____ (підпис)

Керівник роботи _____ Труш Ю.Л. _____
(прізвище та ініціали)

_____ (підпис)

АНОТАЦІЯ

Грабарчук Д.Д. «Напрями зменшення дебіторської заборгованості на підприємстві».

Кваліфікаційна робота на здобуття кваліфікації бакалавра зі спеціальності 051 «Економіка», освітньої програми «Економіка підприємства», Національний університет харчових технологій, Київ, 2021 р.

Кваліфікаційну роботу присвячено дослідженню теоретичних, методичних аспектів та практичних питань щодо зменшення дебіторської заборгованості Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».

Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, додатків і списку використаної літератури.

Узагальнено теоретичні підходи до визначення сутності, значення та чинників, що впливають на величину дебіторської заборгованості. Визначено методичні підходи до оцінки дебіторської заборгованості на підприємстві.

Комплексно охарактеризовано та проаналізовано стан та динаміку показників виробничо-господарської діяльності, проведено оцінку фінансових результатів та фінансового стану, проаналізовано дебіторську заборгованість Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей». Здійснено якісну оцінку дебіторської заборгованості досліджуваного підприємства.

Особливу увагу приділено створенню напрямів зменшення дебіторської заборгованості на підприємстві. Визначено заходи підвищення якісних показників дебіторської заборгованості. Запропоновано та обґрунтовано шляхи зменшення дебіторської заборгованості, оцінено їх вплив на якісні показники діяльності Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».

Ключові слова: дебіторська заборгованість, дебітор, підприємство, ліквідність, оцінка.

АННОТАЦИЯ

Грбарчук Д.Д. «Направления уменьшения дебиторской задолженности на предприятии».

Квалификационная работа на получение квалификации бакалавра по специальности 051 «Экономика», образовательной программы «Экономика предприятия», Национальный университет пищевых технологий, Киев, 2021

Квалификационную работу посвящено исследованию теоретических, методических аспектов и практических вопросов по уменьшению дебиторской задолженности Филиала ОАО «Яготинский маслозавод» «Яготинське для детей».

Работа состоит из введения, 3 глав, заключения, приложений и списка использованной литературы.

Обобщены теоретические подходы к определению сущности, значения и факторов, влияющих на величину дебиторской задолженности. Определены методические подходы к оценке дебиторской задолженности на предприятии.

Комплексно охарактеризованы и проанализированы состояние и динамика показателей производственно-хозяйственной деятельности, проведена оценка финансовых результатов и финансового состояния, проанализирована дебиторская задолженность Филиала ОАО «Яготинский маслозавод» «Яготинське для детей».

Особое внимание уделено созданию направлений уменьшения дебиторской задолженности на предприятии. Определены меры повышения качественных показателей дебиторской задолженности. Предложено и обоснованы пути уменьшения дебиторской задолженности, оценена их влияние на качественные показатели деятельности Филиала ОАО «Яготинский маслозавод» «Яготинське для детей».

Ключевые слова: дебиторская задолженность, дебитор, предприятие, ликвидность, оценка.

SUMMARY

Qualifying thesis of the Bachelor's degree of Hrabarchuk Daryny Dmytrivny on topic «Directions to reduce the receivables at the enterprise», in the specialization 051 «Economy», National University of Food Technologies, Kyiv, 2021.

The qualifying thesis is devoted to the study of theoretical, methodological aspects and practical issues to reduce receivables of the Branch of TDV "Yagotynsky butter factory" "Yagotynske for children".

Theoretical approaches to determining the nature, meaning and factors influencing the amount of receivables are generalized. Methodical approaches to the assessment of receivables at the enterprise are determined.

The state and dynamics of indicators of production and economic activity are comprehensively characterized and analyzed, the assessment of financial results and financial condition is carried out, the receivables of the branch of TDV "Yagotynsky butter factory" "Yagotynske for children" are analyzed. A qualitative assessment of the receivables of the investigated enterprise was made.

Particular attention is paid to the creation of areas to reduce receivables at the enterprise. Measures to improve the quality of receivables have been identified. Ways to reduce receivables are proposed and substantiated, their impact on the quality indicators of the branch of TDV "Yagotynsky butter factory" "Yagotynske for children" is estimated.

Key words: receivables, debtor, liquidity, assessment.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ НАПРЯМІВ ЗМЕНШЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	5
1.1. Дебіторська заборгованість: сутність та значення.....	5
1.2. Класифікація дебіторської заборгованості підприємства.....	10
1.3. Методи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.....	17
1.4. Особливості визнання та оцінки дебіторської заборгованості на підприємстві.....	22
Висновки до розділу 1	31
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ДДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ФІЛІЇ ТДВ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД» «ЯГОТИНСЬКЕ ДЛЯ ДІТЕЙ»	33
2.1. Організаційно-економічна характеристика Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»	33
2.2. Економічний аналіз господарської діяльності і ресурсного стану підприємства.....	38
2.3. Аналіз операційних витрат і фінансових результатів діяльності Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».....	47
2.4. Аналіз дебіторської заборгованості Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»	57
Висновки до розділу 2	66
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ЗМЕНШЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ФІЛІЇ ТДВ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД» «ЯГОТИНСЬКЕ ДЛЯ ДІТЕЙ»	67
3.1. Шляхи зменшення дебіторської заборгованості Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»	67
3.2. Розроблення напрямів зменшення дебіторської заборгованості Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»	77
3.3. Вплив запропонованого заходу на економічні показники господарської діяльності Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».....	81
Висновки до розділу 3	84
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	89
ДОДАТКИ	95

ВСТУП

Актуальність проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України однією із найскладніших проблем, з якою зустрічаються вітчизняні підприємства, є наявність надмірних обсягів дебіторської заборгованості. На сьогодні більшість вітчизняних підприємств перебувають на межі фінансової кризи. Основна причина виникнення кризових явищ полягає у низькому рівні менеджменту та нездатності підприємств ефективно та своєчасно управляти оборотними активами. Українські підприємства практично не мають можливості нормально функціонувати у зв'язку з наявністю дебіторської заборгованості, адже це зменшує кошти в обороті. Для ефективного управління дебіторською заборгованістю на підприємстві необхідно вивчити її економічну сутність, щоб застосовувати ті чи інші методи фінансового менеджменту для досягнення конкретного результату на підприємстві.

Дослідженню дебіторської заборгованості присвячено багато робіт зарубіжних і вітчизняних економістів: З. Боді, Р. Мертон, Д. Стоун, К. Хітчинг, І. Бернар, М. Білик, О. Бандурка, І. Бланк, Ф. Бутинець, М. Кужельний, В. Лінник, В. Палій, В. Сопко, К. Сурніна, А. Черній та інших.

Метою кваліфікаційної роботи є визначення напрямів зменшення дебіторської заборгованості на підприємстві

Відповідно до поставленої мети визначено та вирішено основні **завдання** дослідження, спрямовані на її досягнення:

1. Визначено сутність та значення дебіторської заборгованості на підприємстві її класифікацію.
2. Досліджено методи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.
3. Досліджено особливості визнання та оцінки дебіторської заборгованості на підприємстві
4. Проведено аналіз господарської діяльності Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».

5. Проведено дебіторський аналіз Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».

6. Визначено основні напрями зменшення дебіторської заборгованості Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».

7. Запропоновано захід зменшення дебіторської заборгованості для Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є напрями зменшення дебіторської заборгованості підприємства.

Предметом дослідження виступають методи зниження дебіторської заборгованості підприємства.

Методологічною базою дослідження стали монографічні, навчальні та наукові видання, а також публікації в періодичних виданнях.

Інформаційною базою для проведення дослідження стала фінансова звітність підприємства.

В роботі використанні наступні методи дослідження:

1. метод аналізу і синтезу – для деталізації об'єкта дослідження і вивчення складових його частин;

2. статистико-економічний – для дослідження стану, динаміки та тенденцій господарської діяльності підприємства;

3. системно-аналітичний – для теоретичного узагальнення наукових концепцій, розробок і пропозицій з досліджуваної проблеми;

4. метод узагальнення - формулювання висновків на основі ознак досліджуваного предмета

Обсяг і структура кваліфікаційної роботи. Випускна кваліфікаційна робота містить вступ, основну частину з трьох розділів, висновки, список використаних джерел із 51 найменування. Повний обсяг роботи викладений на 94 сторінках основного тексту, що включає 13 рисунків, 24 таблиці, 6 формул.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ НАПРЯМІВ ЗМЕНШЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1. Дебіторська заборгованість: сутність та значення

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», національні стандарти бухгалтерського обліку не повинні суперечити міжнародним [1]. Але, на відміну від українських П(С)БО, МСФЗ не передбачають єдиного стандарту, який регулює облік дебіторської заборгованості. Питання обліку дебіторської заборгованості регулюється міжнародними стандартами, серед яких: МСФЗ 1 «Подання фінансових звітів», МСФЗ 32 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Таким чином, в обліку інформація щодо дебіторської заборгованості та розкриття її у фінансовій звітності підприємства в Україні формується згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість».

Отже, згідно до П(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості, пов'язана з необхідністю функціонування підприємств, встановленням ними господарських відносин з постачальниками, покупцями та іншими організаціями. Такі зв'язки забезпечують безперервне постачання виробництва, ритмічність відвантаження і реалізації продукції покупця [2].

При цьому дебіторами є всі юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів. Під таке трактування підлягає як заборгованість дебіторів, яка утримується підприємством до дати погашення, так і заборгованість дебіторів призначена для перепродажу.

Заборгованість дебіторів, що призначена для перепродажу, придбавається або створюється підприємством з метою отримання прибутку або у вигляді відсотків, дивідендів, тощо, або ж від короткотермінових змін ціни(суми) такої дебіторської заборгованості. Тому така заборгованість, згідно

п.4 П (С)БО №13 "Фінансові активи", є фінансовим активом призначеним для перепродажу і повинна відображатися та оцінюватися в обліку відповідно до цього стандарту.

Визначення наведене в П(С)БО №10 "Дебіторська заборгованість" є ширшим, оскільки охоплює усю заборгованість підприємству, у тому числі і ту, яка по суті є фінансовими інвестиціями, тобто активами, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку.

Слід сказати, що не існує окремого міжнародного стандарту, який регулює питання відображення в обліку дебіторської заборгованості. Облік дебіторської заборгованості здійснюється відповідно до МСФЗ №7 "Фінансові інструменти: розкриття", МСБО №32 "Фінансові інструменти: подання" та МСБО №39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка", тобто дебіторська заборгованість відноситься у міжнародній практиці до фінансових активів. При цьому у названих міжнародних стандартах не дається чіткого визначення поняття дебіторської заборгованості. Отже, міжнародні тлумачення поняття дебіторської заборгованості є ширшими порівняно з тлумаченнями наведеними у національних стандартах.

Ф.Ф. Бутинець зазначає, що це сума боргів, що належать підприємству, організації, установі від юридичних осіб і виникають у процесі господарської діяльності підприємств, організацій, установ [4, с. 480].

В свою чергу М.В. Кужельний та В.Г. Лінник вважають, що це заборгованість юридичних або фізичних осіб, що виникла в процесі господарської діяльності певного підприємства, організації чи установи [5, с. 344].

На думку В. Золотогорова, дебіторська заборгованість - це сума боргів, які належать підприємству, організації, установі, підприємцю від фізичних або юридичних осіб у результаті господарських відносин з ними [6, с. 571].

По визначенню М.Д. Білика, дебіторська заборгованість – це кошти в незакінчених розрахунках, або дебіторська заборгованість, яка становить

заборгованість інших підприємств, організацій і окремих осіб даному підприємству [7, с. 24].

Тлумачення сутності дебіторської заборгованості вітчизняними вченими є близькими до визначення наведеного у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»

Ф.Ф. Бутинець називає дебіторську заборгованість також «боргом на користь підприємства» та «частиною господарських засобів підприємства, що вибула зі складу даного підприємства і знаходяться у фактичному розпорядженні іншого підприємства і, виконують там роль капіталу» [8, с. 756].

Кірейцев Г.Г. вважає, що дебіторська заборгованість – це вимоги щодо оплати. Боргові вимоги є еквівалентом боргу тієї особи, на яку покладається виконання обов'язку; як і борги, боргові вимоги розглядаються з точки зору терміна їх виконання [9, с. 432].

Проте найбільш поширеною стала думка, до якої схиляється більшість науковців і практиків – визначення дебіторської заборгованості як боргів.

Найбільшу частину в складі дебіторської заборгованості, як правило, займає дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги – тобто заборгованість покупців або замовників за надані їм продукцію, товари, роботи або послуги. Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги виникає, коли підприємство реалізує продукцію (товари, роботи, послуги) в кредит (з відстрочкою платежу). Така дебіторська заборгованість визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю [2].

Вчені не дійшли єдиної думки щодо визнання дебіторської заборгованості, що потребує вивчення її поняття (табл. 1.1).

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 [36, с. 201].

Таблиця 1.1.

Дослідження поняття «дебіторська заборгованість» з позиції різних вчених

Назва джерела	Трактування поняття «дебіторська заборгованість»
І.О. Бланк	Сума заборгованості на користь підприємства за наданий ним комерційний кредит, споживчий кредит, а також за попередню оплату продукції, що купується [10, с. 448].
Н.М. Грабова, В.М. Добровський	Заборгованість інших підприємств та осіб нашому підприємству [11, с. 320].
О.М. Кияшко	Сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату, що виникла в результаті минулих подій, яку кредитор має право вимагати відшкодувати [12, с. 21]
Л.О. Лігоненко	Включені до майна підприємства його майнові вимоги до інших осіб, що є його боржниками в правовідносинах, які виникають за різних обставин [13, с.275]
М(С)БО 39	Це похідні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку [14]
В.К. Орлова	Сума заборгованості юридичних або фізичних осіб, які в результаті минулих подій заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи [15, с. 510]
П(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 [2]
П(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 [3]
Д. Стоун, К. Хітчинг	Це сума боргів, які винні підприємству юридичні або фізичні особи та які виникли у результаті господарських взаємовідносин із ними [16, с. 302]
К.С. Сурніна	Майно (матеріальні ресурси), що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з кругообігу оборотних засобів [17, с.19]
О.Є. 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 [18, с. 23]
Л.В. Черненко	Права (вимоги), що належать продавцю (постачальнику) як кредитору, на повернення боргів платниками та фінансовий ресурс, що тимчасово вилучений із кругообігу і підлягає поверненню у майбутньому [19, с.241]

Джерело: Сформовано на основі джерел [2-19].

Для будь-якого підприємства дебіторська заборгованість має важливе значення, тому що за своїм змістом вона є інструментом кредитування

дебітора за отримані ним товари, надані роботи чи послуги на безвідсотковій основі.

Розмір дебіторської заборгованості залежить від обсягу продажів, умов розрахунку з покупцями (передоплати, наступної оплати), періоду відстрочки платежу, платіжної дисципліни покупців, організації контролю за станом дебіторської роботи і претензійної роботи на підприємстві[37, с. 170] .

Різне збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців або про збільшення обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців.

Причинами збільшення статей дебіторської заборгованості можуть бути:

- необачна кредитна політика підприємства щодо покупців;
- неплатоспроможність або банкрутство деяких споживачів;
- занадто високі темпи нарощування обсягу продажів;
- труднощі в реалізації продукції.

Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська заборгованість зменшується у зв'язку зі зменшенням відвантаження продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства [29, с. 202].

Зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зниження – позитивно. Необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість. Наявність простроченої створює фінансові труднощі, оскільки підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплат заробітної плати. Крім того, заморожування коштів у дебіторській заборгованості призводить до уповільнення оборотності капіталу. Прострочена дебіторська заборгованість означає також зростання ризику непогашення боргів і зменшення прибутку. Тому кожен суб'єкт господарювання зацікавлений у скороченні термінів погашення належних йому платежів[39, с. 25].

Важливе значення має давність утворення дебіторської заборгованості, необхідно встановити, чи немає в її складі сум, не реальних для стягнення, або таких, за якими минають строки позовної давності. Якщо такі виявлено, то необхідно терміново вжити заходів для їх стягнення (оформлення векселів, звернення в господарський суд тощо).

На величину дебіторської заборгованості підприємства впливає стан договірної та розрахункової дисципліни. Недотримання договірної та розрахункової дисципліни, несвоєчасне висування претензій за борги, які виникають, призводять до значного зростання невиправданої дебіторської заборгованості, створення фінансових труднощів, нестачі ресурсів. Тому доцільно провести аналіз дебіторської заборгованості за строками утворення, тому що тривалі неплатежі відволікають засоби з господарського обороту. Аналітик, який займається управлінням дебіторською заборгованістю, повинен зосередити увагу на найдавніших боргах і звернути увагу на великі суми заборгованості.

Аналіз дебіторської заборгованості підприємства дає можливість оцінити можливу величину доходів, які можна отримати у вигляді штрафів, пені, неустойок від дебіторів, які затримали оплату.

1.2. Класифікація дебіторської заборгованості підприємства

Від правильної класифікації дебіторської заборгованості, а також від правильно обраних класифікаційних ознак залежатиме не лише порядок її обліку взагалі чи окремого її складника, а й ефективності управління нею. Класифікацією дебіторської заборгованості займалися багато вчених економістів таких, як: М. Д. Білик, Т. М. Малькова, Н. М. Новікова, Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Лисенко та інші. Проте серед науковців щодо цього немає єдиного погляду.

Дебіторську заборгованість можна класифікувати за різними ознаками. Л.О. Лігоненко та Н.М. Новікова поділяють дебіторську заборгованість

залежно від строків позовної давності на прострочену – заборгованість, терміни виконання якої на момент складання балансу порушені дебіторами, та непрострочену – заборгованість, терміни виконання якої на момент складання балансу не наступили [13, с. 275].

О.І. Кобилянська виділяє наступні ознаки:

1. за причинами виникнення:

➤ виправдана (заборгованість, строк погашення якої ще не настав або становить менше ніж один місяць і яка пов'язана з нормальним строком документообігу)

➤ не виправдана (прострочена заборгованість, а також заборгованість, пов'язана з помилками в оформленні розрахункових документів, з порушенням умов господарських договорів);

2. за ступенем ймовірності погашення:

➤ сумнівна (заборгованість, відносно якої у підприємства є невпевненість у її погашенні боржником)

➤ безнадійна (заборгованість, відносно якої у підприємства є впевненість у непогашенні її боржником та щодо якої минув строк позовної давності)

➤ нормальна (заборгованість, щодо якої існує впевненість у погашенні)
[20, с. 473].

На думку Ф.Ф. Бутинця у більшості випадків можна визначити два головних види дебіторської заборгованості: товарну і нетоварну(неопераційну).

Товарними операції називаються, коли йдеться про оплату продукції (яка має натурально - речову форму), робіт та послуг. Товарна дебіторська заборгованість виникає внаслідок операційної діяльності підприємства – продаж товарів, виконання робіт, надання послуг.

Нетоварна (або неопераційна) дебіторська заборгованість виникає від іншої діяльності підприємства. До нетоварних операцій відносяться розрахунки за виданими авансами, розрахунки з підзвітними особами,

розрахунки за нарахованими доходами, розрахунки за претензіями, розрахунки за відшкодуванням завданих збитків, розрахунки за позиками членам кредитних спілок, розрахунки з іншими дебіторами [8, с. 756].

Дебіторська заборгованість за об'єктами, щодо яких виникають зобов'язання дебіторів, класифікується як:

- дебіторська заборгованість, пов'язана з нормальною діяльністю підприємства з реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;
- дебіторська заборгованість, що не пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, а виникає внаслідок здійснення інших операцій.
- дебіторську заборгованість, пов'язану з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, поділяють на:
 - дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги;
 - векселі, одержані в забезпечення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги.

М.Д. Білик запропонувала класифікувати дебіторську заборгованість за рівнем ліквідності, а саме: «... поділяти дебіторську заборгованість у балансі на довгострокову і короткострокову залежно від терміну погашення, що повністю відповідає класифікації статей дебіторської заборгованості в балансі [7, с. 24.]. Вона вважає доцільними наступні класифікаційні ознаки дебіторської заборгованості:

1. за способом виникнення:
 - товарна,
 - інша;
2. за термінами погашення:
 - очікуваний термін погашення (короткострокова, довгострокова),
 - реальний термін погашення (термінова, прострочена, відстрочена);
3. за забезпеченістю:
 - забезпечена,
 - незабезпечена;

4. за контрагентами:
 - заборгованість вітчизняних дебіторів,
 - заборгованість іноземних дебіторів;
5. за ступенем дотримання фінансової дисципліни:
 - допустима,
 - невинуватена;
6. за формою погашення
 - монетарна,
 - немонетарна.

Класифікація, запропонована М.Д. Білик, є найбільш економічно обґрунтованою тому, що вона враховує як об'єктний склад дебіторської заборгованості, так і класифікацію за контрагентами, що є дуже важливим для ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Дослідивши класифікації дебіторської заборгованості запропоновані різними авторами, ми пропонуємо виділити такі основні класифікаційні ознаки (рис.1.1):

1. *За строками погашення:*
 - поточна (до 1 року);
 - довготермінова в межах терміну позовної давності (до 3-х років);
 - довготермінова із строком, що перевищує терміни позовної давності.
2. *За ступенем спорідненості з контрагентами:*
 - заборгованість за зовнішніми розрахунками;
 - заборгованість за внутрішніми розрахунками.
3. *За об'єктами виникнення:*
 - заборгованість за майно, передане у фінансову оренду;
 - заборгованість забезпечена векселями;
 - заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги;
 - заборгованість за виданими авансами;
 - заборгованість з бюджетом;

➤ інша дебіторська заборгованість.

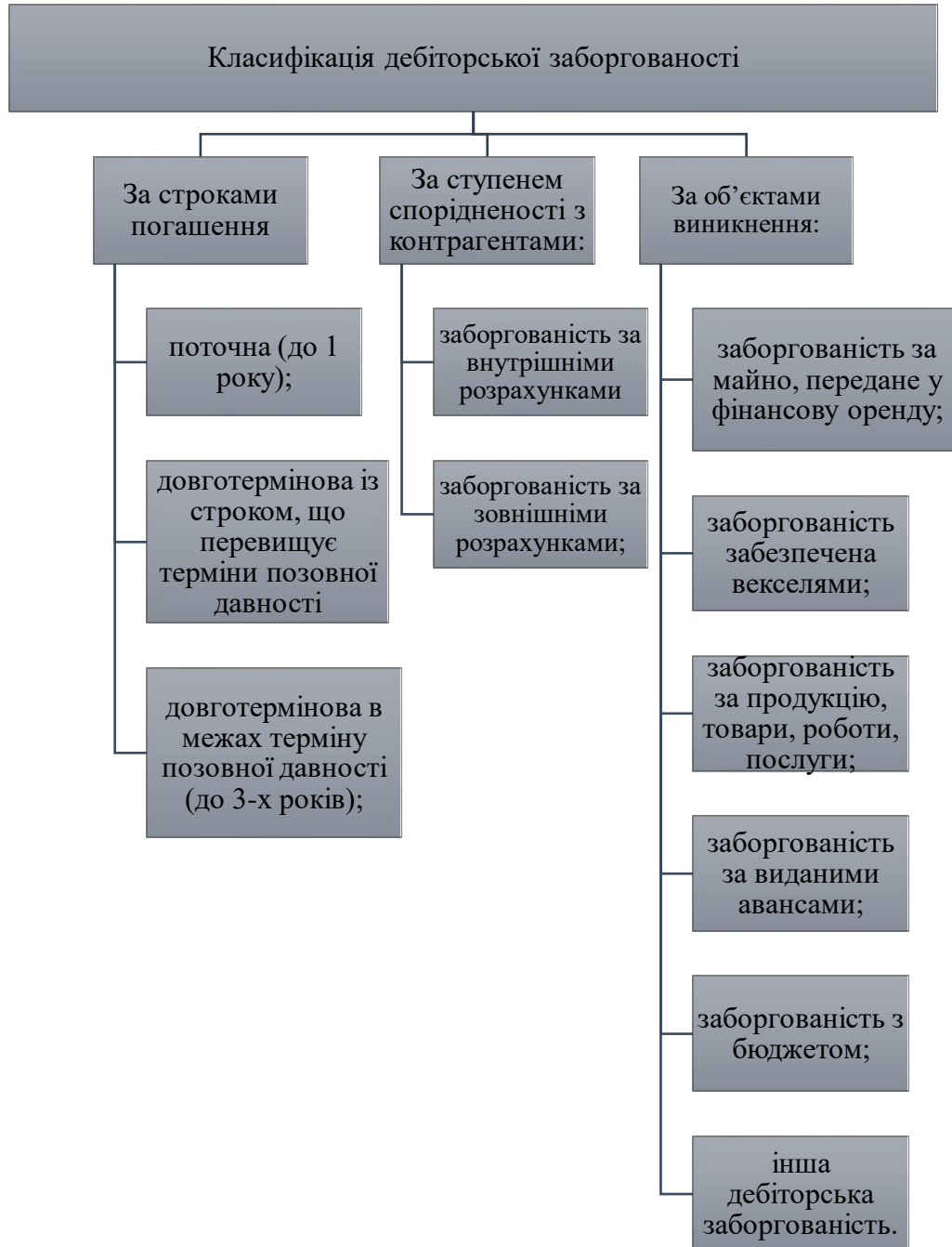


Рис.1.1. Класифікація дебіторської заборгованості

Джерело: Сформовано автором на основі [2-20].

Залежно від терміну погашення дебіторську заборгованість у балансі поділяють на довгострокову і короткострокову. Короткострокова – коли надходження платежів очікується в термін до 12 місяців з моменту виникнення боргу та довгострокова – виконання зобов'язань займе більше року.

Думка фахівців про розподіл дебіторської заборгованості на довгострокову та короткострокову не є однозначною. З точки зору одних цей

поділ є важливим інструментом фінансового аналізу, з точки зору інших – є умовним і не має великого значення.

Згідно з п. 4 П(С)БО 10 [2], 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 [2]. Критерієм класифікації заборгованості на поточну і довгострокову є операційний цикл.

Керуючись Планом рахунків активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій і стандартом 10 «Дебіторська заборгованість» можна представити ознаки класифікації поточної та довгострокової дебіторської заборгованості таким чином — за термінами погашення та контрагентами (рис.1.2).

Датою виникнення заборгованості — є дата документу, який засвідчує відправку продукції, коли покупцю передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію, підприємство не здійснює управління реалізованою продукцією та контроль за нею, сума виручки може бути визначена, підприємство отримує економічні вигоди від реалізації, які можна достовірно визначити. Датою балансу є останній день звітного періоду.

Поточна дебіторська заборгованість, пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, представлена в Балансі у складі оборотних активів окремими статтями зазначених різновидів.

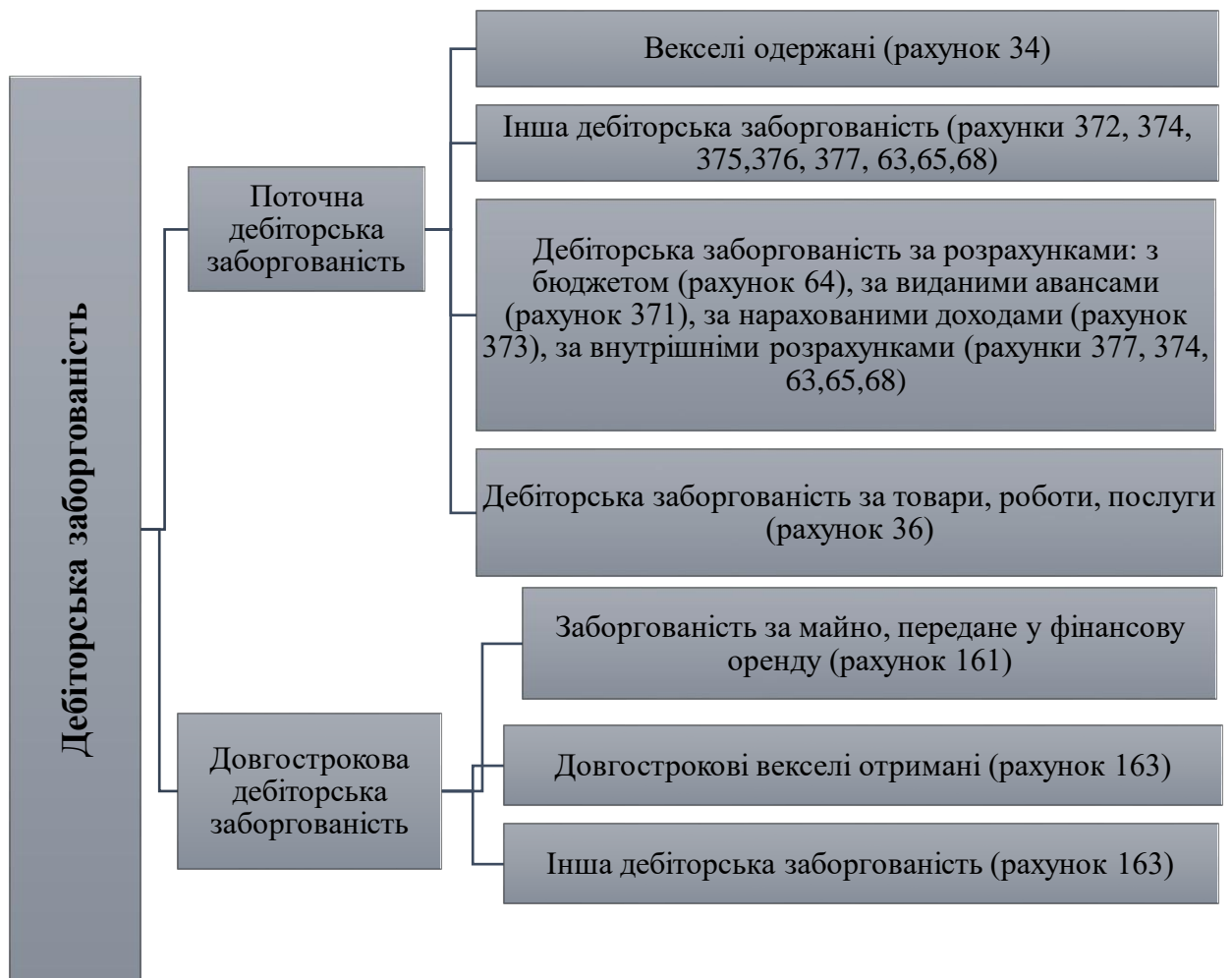


Рис.1.2. Види дебіторської заборгованості згідно П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та Плану рахунків бухгалтерського обліку

Джерело: Сформовано автором на основі [2]

Поточна дебіторська заборгованість, пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, представлена в Балансі у складі оборотних активів окремими статтями зазначених різновидів.

Дебіторську заборгованість, не пов'язану з реалізацією продукції, робіт, послуг, складають:

- дебіторська заборгованість за виданими авансами;
- дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом;
- дебіторська заборгованість з нарахованих доходів;
- дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків.

Зазначені види поточної дебіторської заборгованості (в тому числі поточної частини довгострокової заборгованості), що не пов'язані з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, відображуються у Балансі як окремі статті.

Довгострокова дебіторська заборгованість представлена:

- заборгованістю за майно, що передано у фінансову оренду;
- заборгованістю, забезпеченою довгостроковими векселями;
- іншою довгостроковою заборгованістю.

Залежно від своєчасності оплати дебіторську заборгованість поділяють на:

- дебіторську заборгованість, термін оплати якої не настав (нормальна);
- дебіторську заборгованість, не оплачену в термін (прострочена);
- дебіторську заборгованість, за якою минув строк позовної давності (безнадійна).

Основною проблемою щодо класифікації дебіторської заборгованості є її деталізація, адже, збільшення статей в активі балансу підприємства зробить його громіздким та незрозумілим.

Розмір дебіторської заборгованості визначається багатьма факторами, які поділяються на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів належать стан рахунків в країні, рівень інфляції, вид продукції (товарів та послуг), обсяг ринку та рівень його насиченості, ефективність грошово-кредитної політики НБУ; до внутрішніх – кредитна політика підприємства, види розрахунків, контроль за станом дебіторської заборгованості, професіоналізм управління тощо.

1.3. Методи управління дебіторською заборгованістю на підприємстві

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 втратити 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 [21, с. 215].

11. Запроваджувати політику надання знижок за швидку оплату продукції. Негайне погашення дебіторської заборгованості скоротить суму заборгованості дебіторів [22, с. 198].

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 [21, с. 215].

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[39].

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 поведінки боржника:

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

2. Байдушність. 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. [23, с. 23]

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 сформувавати 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.

Отже, напрями зменшення дебіторської заборгованості на підприємстві залишаються провідним питанням, оскільки це невід'ємна складова функціонування будь-якого підприємства. Заборгованість постійно буде на підприємстві, однак чи це буде проста тимчасова заборгованість чи безнадійна, вже залежить від самого підприємства та його методів зменшення й обліку заборгованості.

Напрямами зниження дебіторської заборгованості на підприємстві є комплекс заходів або певна послідовність дій, що розробляються на основі попереднього аналізу дебіторської заборгованості та ведуть до здійснення ефективного управління заборгованістю та отримання очікуваного ефекту.

1.4. Особливості визнання та оцінки дебіторської заборгованості на підприємстві

Правильне визнання та оцінка дебіторської заборгованості впливають на достовірність облікової інформації, її відображенні у фінансовій звітності.

Виникнення дебіторської заборгованості – це об'єктивний процес, який зумовлений існуванням ризиків при проведенні взаєморозрахунків між контрагентами за результатами господарських операцій. Наприклад, у процесі господарської діяльності готова продукція, товари оплачуються після їх відвантаження, а виконані роботи та надані послуги – після завершення та здачі замовнику. Таким чином виникає дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги. Якщо ж підприємство надає позики працівникам, переплачує

понад нарахування кошти до бюджету, отримує аванси – виникає дебіторська заборгованість за розрахунками.

Стосовно питання про визнання дебіторської заборгованості, вчені висловлюють різні думки.

Наприклад, Ж. Рішар описує *дві концепції обліку дебіторської заборгованості*.

Сутність першої концепції полягає в тому, що при складанні балансу враховується тільки стан цінностей на даний момент, на момент ліквідації підприємства. Це зумовлює такий підхід до реєстрації дебіторської заборгованості: неоплачена дебіторська заборгованість не може фігурувати в активі.

За другою концепцією - рух матеріальних та інших цінностей враховується незалежно від можливостей ліквідації підприємства, а підхід до реєстрації дебіторської заборгованості такий: коли підприємство реалізовує свою продукцію, воно збільшує її собівартість на суму прибутку. Ця операція відображена в рахунку, встановленому покупцеві до його оплати, утворює дебіторську заборгованість.

Згідно з П(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це актив. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» дають наступне визначення поняттю «актив»: ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому [24].

Щодо активів відомо дві концепції – ресурсна і правова, які були досліджені В.В. Галасюком. За першою активи розглядаються як ресурси, за другою – як права на ці ресурси. В.В. Галасюк висловлює думку, що активи є правами на ресурси, а не ресурсами. Автор пропонує модифікувати визначення активів, замінивши у ній формулювання «ресурси» на формулювання «права на ресурси» [25, с. 221].

Я.В. Соколов розглядає проблему розрахунків з дебіторами у двох аспектах: економічному і юридичному [26, с. 38]. В економічному трактуванні дебіторська заборгованість – це актив, а виходячи з юридичної точки зору – право продавця на отримання грошових коштів за свою продукцію. Вчений зазначає, що для забезпечення ефективного управління майном підприємства необхідно об'єднати економічний та юридичний підходи до визначення дебіторської заборгованості. При цьому увагу слід звернути на вміння розпізнавати в господарській операції економічний і юридичний зміст.

Виходячи з цього, кожен облікову процедуру слід інтерпретувати у двох значеннях: якщо процедура розглядається з економічної точки зору, то бухгалтера цікавить правильність відображення функціональної ролі фактів господарської діяльності; якщо дебіторську заборгованість розглядати з юридичної точки зору, то бухгалтер повинен звернути увагу на відносини власності і зобов'язань.

Відповідно до П(С)БО 10 дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума [2]. Якщо підприємство очікує своєчасну оплату за відвантажені товари, виконані роботи, надані послуги, то ймовірність отримання вигод існує. Але, якщо з'являються сумніви щодо оплати у визначені терміни, така заборгованість вважається сумнівною.

покупцю передані ризики і вигоди, пов'язані з правом власності (момент передачі ризиків та вигод визначається договором);

підприємство не здійснює надалі контроль та управління за реалізованою продукцією (товарами та іншими активами);

сума доходу (виручки) може бути достовірно визначена;

є впевненість, що в результаті операцій відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати за цією операцією можуть бути достовірно визначені

Рис.1.3 Умови визнання поточної дебіторської заборгованості активом

Джерело: сформовано автором на основі [2].

Поточна дебіторська заборгованість за товарами, продукцією, роботами, послугами визнається активом одночасно з визнанням доходу від їх реалізації.

Тому, для їх визнання, необхідно виконання наступних умов (рис.1.3.)

Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю.

Оцінка поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги наведена на рис.1.4.



Рис.1.4. Оцінка поточної дебіторської заборгованості

Джерело: Сформовано автором на основі [27].

У разі відстрочки платежів за продукцію, товари, роботи, послуги з утворенням від цього різниці між справедливою вартістю дебіторської заборгованості та номінальною сумою грошових коштів та/або їх еквівалентів, що підлягають отриманню за продукцію, товари, роботи, послуги, така різниця визнається дебіторською заборгованістю за нарахованими доходами (процентами) у період її нарахування. Відповідно до П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» справедлива вартість – сума, за

якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату:

- первісною вартістю;
- чистою реалізаційною вартістю;
- дисконтованою вартістю майбутніх платежів [27, с.218].

Оцінка за первісною вартістю застосовується для всіх видів дебіторської заборгованості, окрім заборгованості за товари, роботи і послуги та за угодами фінансової оренди.

Первісна вартість дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію (товари) наближена до її справедливої вартості. Але, слід враховувати, що в окремих випадках сума доходу може не збігатися із справедливою вартістю реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг. Так, якщо продукція (товари) реалізована зі знижками, дохід визначається за меншою сумою, ніж справедлива вартість. Тому первісна вартість буде залежати від:

- надання покупцям торгових знижок або знижок з обсягу до дати реалізації;
- надання покупцям знижок після реалізації;
- повернення товарів від покупців.

Торгові знижки та знижки з обсягу до дати реалізації можуть використовуватись підприємствами, що здійснюють реалізацію за каталогами або мають прайс-листи про загальні ціни на свою продукцію. Такі знижки використовуються з метою запобігання зміни цін у каталогах під час сезонного продажу, при продажу товарів постійному клієнту, призначення різних цін за різну кількість реалізованої продукції (товару) або приховування дійсної ціни від конкурентів. Торгові знижки та знижки з обсягу визначають у відсотках до базової (основної) ціни. Супровідні їм платіжні документи виписуються за чистою вартістю продажу, тобто за вирахуванням торгової знижки та знижки з обсягу. На рахунках бухгалтерського обліку ці знижки не відображаються.

Поточна дебіторська заборгованість за реалізовану продукцію (товари) зменшується також на суму поверненої продукції (товарів) від покупців.

Оцінка за чистою реалізаційною вартістю здійснюється щодо поточної дебіторської заборгованості, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу). Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється резерв сумнівних боргів [40].

Зміст цієї оцінки полягає в тому, що з принципу обачності у складі активів визнається лише та дебіторська заборгованість, реалізація якої принесе майбутню економічну вигоду. Якщо підприємство не очікує оплати покупцем частини дебіторської заборгованості, вона визнається сумнівною. Отже, за балансом дебіторська заборгованість визнається за сумою виставлених клієнтам рахунків за вирахуванням сумнівної заборгованості.

Чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги визначається за *формулою 1.1*:

$$\text{Чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості} = \text{Первісна вартість} - \text{Резерв сумнівних боргів} \quad (1.1)$$

Основні вимоги до визнання та оцінки резерву сумнівних боргів регламентовані П(С)БО 10. Основне призначення такого резерву – зменшити той негативний вплив, що здійснює на фінансове становище підприємства списання безнадійної дебіторської заборгованості, на яку цілком може перетвориться сумнівна заборгованість.

Величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів (рис.1.5.):

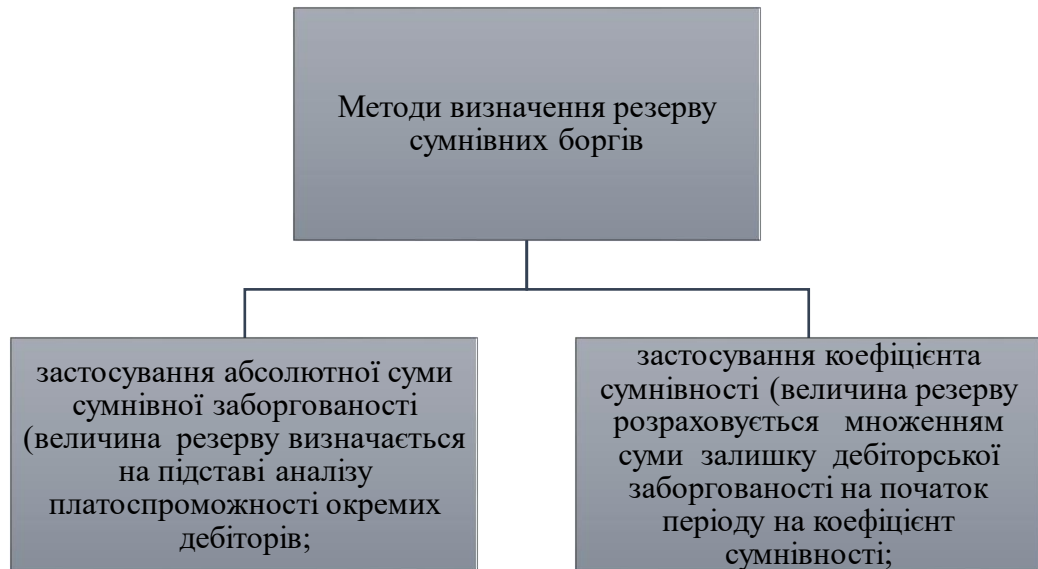


Рис.1.5. Методи визначення резерву сумнівних боргів

Джерело: сформовано автором на основі [2].

Довгострокова дебіторська заборгованість, на яку нараховуються відсотки, відображається в балансі за теперішньою вартістю. Визначення теперішньої вартості залежить від виду заборгованості та умов її погашення. Частина довгострокової дебіторської заборгованості, яка підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців з дати балансу, відображається на ту саму дату в складі поточної дебіторської заборгованості.

Однак, слід зазначити, що із часом статус заборгованості може змінитися. Наприклад, поточна заборгованість має бути переведена в довгострокову, якщо по цій заборгованості відстрочена дата погашення та в зв'язку із цим вона настає після закінчення строку, що перевищує дванадцять місяців з дати балансу. За довгостроковою заборгованістю з часом відбувається природний процес переходу в короткострокову, оскільки рано чи пізно строк погашення такої заборгованості (у повному обсязі або частково) стає менше дванадцяти місяців з дати балансу. В бухгалтерському обліку, як правило, таке переведення дебіторської заборгованості з довгострокової в короткострокову або навпаки не відображається, оскільки дебіторська заборгованість відображається на рахунках Плану рахунків за її видами, а не за строками погашення (на відміну від кредиторської

заборгованості, для відображення якої є два класи рахунків: 5 клас «Довгострокові зобов'язання» й 6 клас «Поточні зобов'язання»).

Оцінка за дисконтованою вартістю майбутніх платежів використовується наприклад, для дебіторської заборгованості за довгостроковою фінансовою орендою.

Якісний аналіз проводять використовуючи систему коефіцієнтів, що подано нижче у вигляді формул.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості визначає ефективність кредитного контролю. Він показує, скільки разів впродовж періоду, що аналізується, обсяги надходжень від реалізації можуть вмістити в собі середній залишок дебіторів. Показує розширення, або зниження комерційного кредиту наданого підприємства:

$$Kодз = ЧДр / Дз \quad (1.2)$$

ЧДр – чистий дохід від реалізації продукції; Дз – дебіторська заборгованість (середня за аналізований період).

Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості (Тпдз) – це показник, що показує скільки в середньому днів потрібно підприємству для отримання оплати за виконанні роботи (надані послуги). Чим триваліший період погашення, тим вищий ризик неповернення дебіторської заборгованості:

$$Тпдз = Д / Кодз \quad (1.3)$$

Д – звітний період у днях (360,90,30); Кодз – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

Питома вага дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів (ПВсдз) показує питому вагу діяльності дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів. Чим вищий цей показник, тим менш мобільна структура майна підприємства:

$$(ПВсдз) = Дз/ОА * 100\% \quad (1.4)$$

Дз – дебіторська заборгованість; ОА – оборотні активи (середні за аналізований період)

Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (Кдкз) характеризує здатність розраховуватися з кредиторами за рахунок дебіторської заборгованості:

$$Кдкз = Дз/Кз \quad (1.5)$$

Дз – дебіторська заборгованість; Кз – кредиторська заборгованість (середня за аналізований період).

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Кокз) показує кількість оборотів кредиторської заборгованості за аналізований період, або у скільки разів виручка перевищує середню кредиторську заборгованість підприємства. Тенденція його зростання показує позитивні зміни:

$$Кокз = Чдр/Кз \quad (1.6)$$

Чдр – чистий дохід від реалізації продукції; Кз – кредиторська заборгованість (середня за аналізований період).

Тривалість обороту кредиторської заборгованості (Тпкз) показує середній період в днях використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства. Напрямок позитивних змін цього коефіцієнта спостерігається при його зменшенні:

$$T = Д/Козд \quad (1.7)$$

Д – звітний період у днях (360, 90, 30); Кокз – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 14 «Оренда», затвердженого наказом Міністерства фінансів України № 181 від 28.07.2000 року (далі – П(С)БО 14 «Оренда») орендодавець відображає в

бухгалтерському обліку наданий у фінансову оренду об'єкт як дебіторську заборгованість орендаря в сумі мінімальних орендних платежів і негарантованої ліквідаційної вартості за вирахуванням фінансового доходу, що підлягає отриманню, з визнанням іншого доходу (доходу від реалізації необоротних активів) [28].

Отже, підсумовуючи все вище сказане, можна зробити наступні висновки: підходи різних авторів до оцінки дебіторської заборгованості фундаментально не відрізняються, базовим визначальним нормативним актом є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість».

Існують різні теорії з приводу визнання дебіторської заборгованості активом, але це питання залишається до кінця не розробленим і проблемним.

Висновки до розділу 1

Ознайомившись з теоретичними основами обліку операцій з дебіторською заборгованістю, ми дійшли таких висновків: з плином часу бухгалтерський облік розвинувся як практична діяльність, пізніше – як наука. І хоча зміст поняття «дебіторська заборгованість» кардинально не змінився, він значно поглибився та удосконалився. На даний час, дебіторську заборгованість можна трактувати не тільки як суму заборгованості контрагентів на певну дату, але й частину оборотного капіталу без якого неможлива діяльність підприємства.

При дослідженні сутності дебіторської заборгованості виявлено велику кількість підходів до класифікації дебіторської заборгованості. Різні автори по різному підрозділяють дану заборгованість. Враховуючи думку науковців, ми пропонуємо виділити такі основні класифікаційні ознаки дебіторської заборгованості: за строками погашення, за ступенем спорідненості з контрагентами та за об'єктами виникнення, але у межах чинного законодавства підприємство самостійно може обирати систему класифікації

дебіторської заборгованості залежно від завдань, які ставить управління перед системою обліку.

У своїй діяльності підприємства при відображенні в обліку дебіторської заборгованості керуються у першу чергу чинними нормативно-правовими актами, а саме Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 10 "Дебіторська заборгованість" та № 13 "Фінансові інструменти". Проведений порівняльний аналіз цих нормативних документів свідчить про існування неузгодженостей між ними щодо сутності дебіторської заборгованості. Варто зауважити, що не існує окремого міжнародного стандарту, який регламентує питання відображення в обліку дебіторської заборгованості, а в існуючих - не дається чіткого визначення поняття дебіторської заборгованості.

Важливим питанням для обліку дебіторської заборгованості є оцінка дебіторської заборгованості. Правильна та достовірна оцінка передбачає визначення ринкової вартості дебіторської заборгованості, іншими словами - визначення грошового еквівалента, який очікується отримати в результаті погашення дебіторської заборгованості. Як правило, цей грошовий еквівалент, відрізняється від договірної величини, відображеної в балансі.

Правильно організований облік дебіторської заборгованості надасть можливість попередити виникнення прострочених платежів та зменшити ймовірність виникнення безнадійної заборгованості, що позитивно вплине на його фінансову стійкість та платоспроможність. Перспективи подальших досліджень включають подальше дослідження процесу організації обліку дебіторської заборгованості та шляхів її удосконалення.

РОЗДІЛ 2
АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ДЕБІТОРСЬКОЇ
ЗАБОРГОВАНOSTІ ФІЛІЇ ТДВ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД»
«ЯГОТИНСЬКЕ ДЛЯ ДІТЕЙ»

2.1. Організаційно-економічна характеристика Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»

Філія ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» - це унікальний для України окремо побудований спеціалізований завод з виробництва дитячого молочного харчування, оснащений найсучаснішим обладнанням світових виробників, який введений в експлуатацію у жовтні 2012 року (будівництво розпочато 24 жовтня 2011).

Чисельність персоналу: 100 працівників.

В кінці 2012 року, запускаючи новий бренд для найменших українців — «Яготинське для дітей», Група компаній «Молочний альянс» вирішила вивести на ринок дійсно еталонну торгову марку дитячого молочного харчування — якісну, корисну, зручну у використанні, орієнтовану на потреби малюків та їх батьків. З тих пір вони неухильно дотримуються обраної стратегії, а споживачі віддячують їм довірою, що виражається у ринкових показниках. Так, за перші три роки свого існування ТМ «Яготинське для дітей» стала безперечним лідером у своїй категорії з ринковою часткою 40%.

Завод розташований в смт Згурівка Київської області, недалеко від Яготинського маслозаводу. Завод розташований в природній зоні Згурівського дендропарку площею 325 га, що є загальнодержавним парком-пам'ятником садово-паркового мистецтва та одним з найбільших дендропарків України.



**Рис.2.1. Логотип філії ПАТ «Яготинський маслозавод»
«Яготинське для дітей» [46]**

Діє роздрібна та оптова торгівля переважно продовольчим асортиментом. Серед основної продукції підприємства наступна:

- коктейлі молочні;
- каша молочна;
- йогурти
- молоко;
- біфалакт
- кефір;
- сир
- пасти сиркові;

Філія ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» входить до складу Групи компаній «Молочний Альянс» і для виготовлення своєї продукції дотримується найвищих стандартів якості, використовує напрацьовані десятиліттями технологічні особливості виробництва смачної та корисної молочної продукції з натурального коров'ячого молока.

Сьогодні АТ «Молочний альянс» – компанія з централізованою структурою управління фінансами, закупівлями, маркетингом, виробництвом, логістикою та продажами [45].

До складу Групи входять підприємства з виробництва сирів, цільномолочної та кисломолочної продукції, підприємства зі збору та обробки молока та молочної продукції, а також компанії, які здійснюють реалізацію продукції в Україні та за кордоном.

Продукція випускається під брендами «Пирятин», «Славія», «Яготинське», «Яготинське для дітей», «Златокрай» та «Молочний альянс». Продуктовий портфель компанії збалансований таким чином, щоб забезпечити потреби широкого кола споживачів в різних товарних категоріях молочного ринку і ринку сирів.

Слід відзначити низку брендів, які завоювали особливу любов і довіру споживачів і мають високі економічні показники в своїй товарній категорії. Так, продукція брендів «Яготинське» і «Яготинське для дітей» з року в рік утримує позиції лідера в різних рейтингах і споживчих опитуваннях.

Компанія знаходиться в безперервному пошуку нових прогресивних рішень і нових продуктів. Впроваджуються інноваційні технології, постійно удосконалюються принципи управління бізнесом, зокрема всі найбільші заводи сертифіковані за міжнародними стандартами управління та контролю якості ISO 9000 та HACCP, що дозволяє підприємствам Групи компаній «Молочний альянс» відповідати сучасним вимогам ринку.

В той же час, дитяче молочне харчування ТМ «Яготинське для дітей» виробляється за унікальною рецептурою з урахуванням смакових уподобань діточок та зручності споживання для малюків та їхніх мам.

Завод «Яготинське для дітей», так само як і інші підприємства АТ «Молочний альянс», чітко дотримується філософії компанії: ми піклуємося про здоров'я українського народу, випускаючи для маленьких українців натуральні якісні молочні продукти за доступними цінами.

Філія ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» складається з таких структурних підрозділів:

- основне виробництво;
- допоміжне виробництво;
- апарат управління;
- непромисловий персонал.

До складу основного виробництва входять:

- дільниця по виробництву продукції;

- приймально-апаратна дільниця;
- лабораторія;
- тарний склад;
- склад готової продукції.

Управління підприємством здійснюється за такою схемою(рис.2.2.):

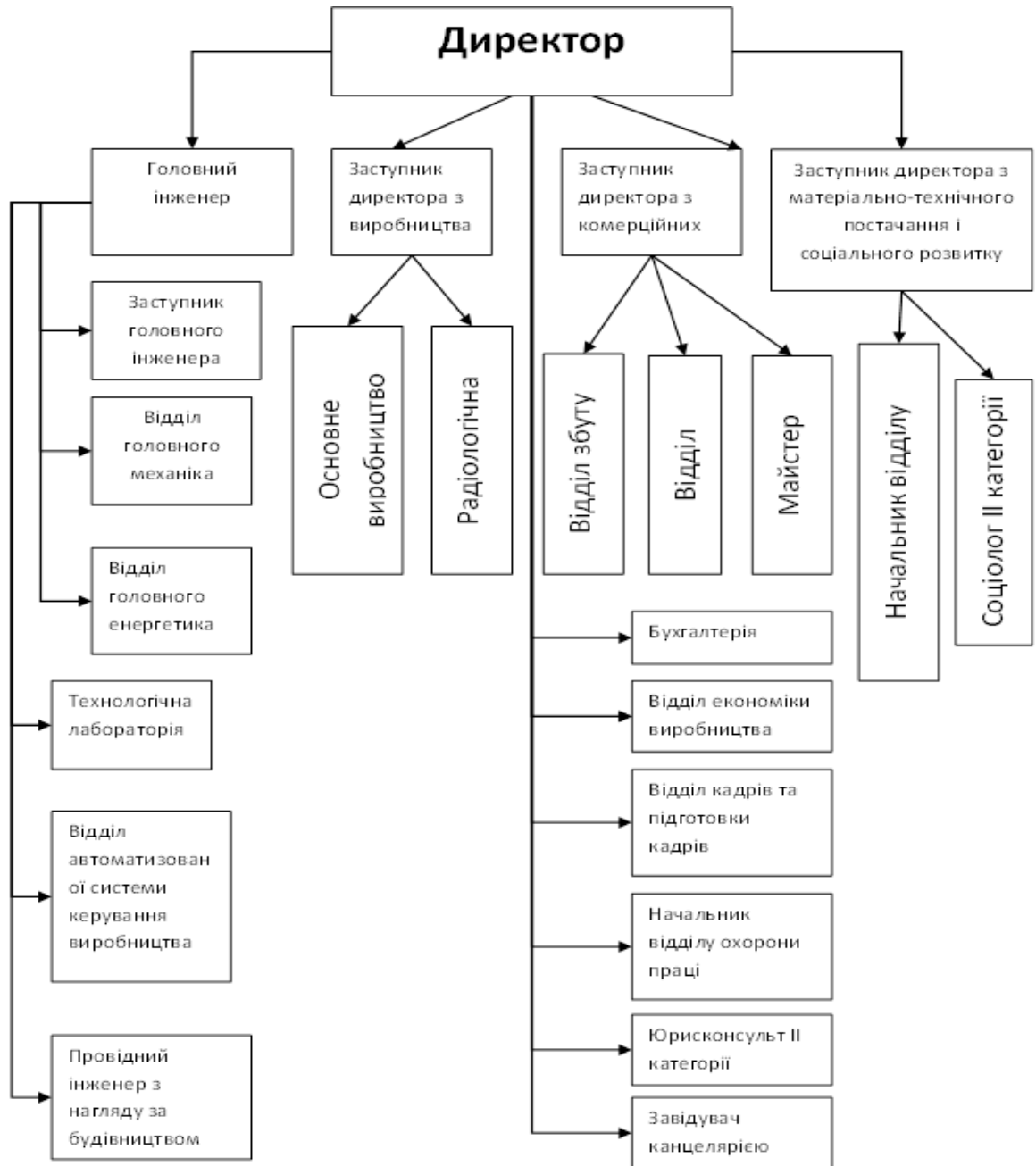


Рис.2.2. Організаційна структура управління підприємством [46]

Допоміжне виробництво включає в себе:

- механічну дільницю;
- компресорне господарство;

➤ енергодільницю.

Відділ бухгалтерії. Займається організацією і обліком фінансово-господарської діяльності на підприємстві. Кругообіг коштів на підприємстві, організація обліку фінансово-господарської діяльності підприємства. Забезпечення щоденного документального відображення на бухгалтерських розрахунках всіх господарських операціях.

Юридичний відділ. Завдання юридичного відділу – організація правової роботи, спрямованої на правильне застосування, неухильне дотримання та запобігання не виконання вимог актів чинного законодавства. Підготовка наказів та інших нормативних актів підприємства, що регулюють відносини підрозділів, здійснює контроль за відповідністю законодавству актів, прийнятих генеральним директором, структурними підрозділами.

Відділ кадрів. Головною метою діяльності відділу управління персоналом є створення високо ефективного кадрового потенціалу підприємства, головним пріоритетом діяльності-впровадження систем управління персоналом на принципах забезпечення компетентності та професійності працівників підприємства. визначає потреби у працівниках на основі планів економічного і соціального розвитку працівників, надання їм відпусток відповідно до чинного законодавства, інструкцій і положень. Здійснює роботу, пов'язану з веденням карток (особові справи) працівників. Контролює таблетний облік, котрий здійснюють керівники підрозділів.

Відділ головного енергетика. Даний відділ є своєчасне та в повному обсязі забезпечення підприємства енергоносіями, контроль та обслуговування енергетичного обладнання, розвиток енергетичного господарства відповідно зростанню виробничих потужностей підприємства. Забезпечення збереження, належного технічного стану та раціональної експлуатації енергетичного устаткування. Безперебійного постачання заводу усіма необхідними видами енергії. Розробка та впровадження заходів з економії природного газу, теплової та електричної енергії.

Відділ сировини. В процесі своєї діяльності відділ сировини виконує наступні функції:

- забезпечення виробництва якісною сировиною;
- організація забезпечення заводу достатньою кількістю сировини та організація роботи з отримання її стабільної та гарантованої якості;
- підготовка та розгляд разом з юридичною службою претензій та відповідей по них постачальником та перевізником сировини у разі порушень умов договору;
- контроль за раціональним використанням фінансових коштів.

Відділ контролю якості. Функції відділу контролю якості: розробка і функціонування документації системи забезпечення якості, в сфері контролю якості; забезпечення контролю якості на всіх стадіях підготовки проведення технологічного процесу та контроль якості готової продукції; розробка аналітичних методик контролю якості, своєчасне виявлення невідповідної продукції, вхідний контроль сировини, матеріалів, друкованої продукції; запобігання випуску неякісної продукції.

Відділ головного інженера. За посадової інструкції головний інженер визначає весь технологічний процес виробництва молочної продукції. Забезпечує постійне підвищення рівня технічної підготовки виробництва, його ефективності і скорочення матеріальних, фінансових і трудових витрат на виробництво продукції, високу їх якість. Забезпечує ефективність проектних рішень, своєчасну і якісну підготовку виробництва, технічну експлуатацію, ремонт і модернізацію устаткування, досягнення високого рівня якості продукції в процесі її розробки і виробництва. За якість виробленої продукції відповідальність крім директора несе в першу чергу головний інженер.

2.2. Економічний аналіз господарської діяльності і ресурсного стану підприємства

Проаналізуємо обсяги виробництва та реалізації продукції Філії ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» в натуральному та грошовому вираженні в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Обсяги виробництва основних видів продукції Філії ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр.

Вид продукції	В натуральному виразі, тонн			В грошовому еквіваленті, тис. грн.			% до всієї виготовленої продукції, тис.грн.		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Обсяги реалізації виготовленої продукції									
Сир	2482	2150	1649	119496	130921	117113	11,08	12,82	8,76
Кефір	3200	2302	1946	235693	225200	203369	21,85	22,05	15,20
Молоко	3700	3234	3400	272520	236082	248200	25,26	23,11	18,56
Пасти сиркові	3120	3100	3220	221470	220100	228620	20,53	21,55	17,09
Йогурти	3330	3030	3200	229670	209070	220800	21,29	20,47	16,51
Біфілакт	0	0	6930	0	0	319524	0,00	0,00	23,89
Обсяги виробництва продукції									
Сир	2504	2135	1676	120625	130008	119030	11,00	12,30	8,22
Кефір	3011	2467	2683	223580	241320	280390	20,39	22,82	19,36
Біфілакт	0	0	6930	0	0	319524	0,00	0,00	22,06
Пасти сиркові	3200	3155	3280	227200	224005	232880	20,72	21,18	16,08
Йогурти	3450	3122	3420	238050	215418	235980	21,71	20,37	16,29
Молоко	3880	3333	3520	287120	246642	260480	26,18	23,33	17,99

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

З таблиці 2.4. спостерігаємо, що біфілакту у 2019 році було вироблено найбільше, у порівнянні з виробництвом інших видів продукції. Це пов'язано з тим, що це новий продукт, який викликає інтерес у споживача.

Молоко посіло у 2019 році друге місце у виробництві за обсягами виробництва в натуральній формі - 3400 тонн, а третє місце займають пасти сиркові і – 3220 тонн.

Обсяг реалізованої продукції в 2019 році, що представлено в таблиці 2.1, показав, що найбільше реалізовано біфілакту в грошовому еквівалентів – це 319524 тис. грн., порівняно з іншими продуктами.

Проведемо аналіз роботи підприємства за допомогою основних техніко-економічних показників за 2017-2019 роки (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Техніко-економічні показники Філії ПАТ «Яготинський
маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр.**

Найменування показника	Роки, тис. грн.			Відхилення			
				абсолютне, од.		відносне, %	
	2017	2018	2019	2019 /2017	2019 /2018	2019 /2017	2019 /2018
Чистий дохід від реалізації продукції	141967	167644	178580	36613	10936	25,79	6,52
Собівартість реалізованої продукції	-112868	-127209	-138297	-25429	-11088	22,53	8,72
Валовий прибуток	40435	40435	40283	-152	-152	-0,38	-0,38
Інші операційні доходи	179	72	110	-69	38	-38,55	52,78
Адміністративні витрати	-4432	-6314	-7798	-3366	-1484	75,95	23,50
Витрати на збут	-28598	-40649	-44306	-15708	-3657	54,93	9,00
Інші операційні витрати	-613	-992	-3474	-2861	-2482	466,72	250,20
Фінансовий результат від операційної діяльності	-4434	-7448	-148816	-144382	-141368	3256,25	1898,07
Прибуток (збиток)	-4434	-7448	-14871	-10437	-7423	235,39	99,66
Витрати на 1 грн. чистої виручки від реалізації	-0,80	-0,76	-0,77	0,02	-0,02	-2,59	2,06
Середньооблікова чисельність, осіб	127,0	134,0	156,0	29,0	22,0	22,83	16,42
Рентабельність обороту, %	-3,12	-4,44	-8,33	-5,20	-3,88	166,62	87,44

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Дані таблиці 2.2 свідчать про збільшення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції за аналізований період. Так, в 2019 році проти 2018 року на – 10936 тис. грн., або на 6,52 %

Це зростання свідчить про ефективну виробничу діяльність господарюючого суб'єкта.

Динаміка збільшення чистого доходу від реалізації продукції, товарів, послуг протягом 2017-2019 років супроводжується майже однаковими темпами зміни собівартості продукції. Собівартість реалізованої продукції в 2019 році проти 2018 року – на 8,72 % і становила – -138297 тис. грн.

В 2019 році у Філії ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» спостерігається збиток у вартості -148816 тис. грн. Протягом аналізованого періоду рентабельність обороту підприємства Філії ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» становить -3,12%, -4,44% та – -8,33% відповідно.

Інші операційні витрати Філії ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» зростають у 2019 році зростають до -3474 тис. грн. з -992 тис. грн., що більше на -2482 тис. грн., або на 250,20 %, що є негативною тенденцією.

Адміністративні витрати і витрати на збут продукції Філії ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» зростають з кожним роком діяльності підприємства.

Проведемо аналіз роботи підприємства за допомогою основних техніко-економічних показників на основі даних «Балансу» (форми №1) та «Звіту про фінансові результати» (форми «2») за 2017-2019 роки. Результати проведеного аналізу представлені в табл.2.3.

Активи являють собою ресурси, контрольовані підприємством, використання яких призводять до збільшення економічних вигод у майбутньому. До них відносяться всі наявні матеріальні цінності, нематеріальні активи та кошти, що належать підприємству на певну, а також їх розміщення та використання.

**Динаміка та структура активів Філії ПАТ «Яготинський маслозавод»
«Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр.**

Показник /рік	2017 рік		2018 рік		2019 рік		Відхилення			
	тис. грн.	пит. вага	тис. грн.	Пит. вага	тис. грн.	пит. Вага	Абсолютне (+/-)		Відносне, %	
							2019 /2017	2019 /2018	2019 /2017	2019 /2018
Необоротні активи	105431	19,8	113435	17,1	167168	14,4	61737	53733	58,56	47,37
Нематеріальні активи	1740	0,3	2468	0,4	3497	0,3	1757	1029	100,98	41,69
основні засоби	103436	19,5	97316	14,7	163394	14,1	59958	66078	57,97	67,90
Оборотні активи	425569	80,2	549007	82,9	990099	85,6	564530	441092	132,65	80,34
Активи всього:	531000	100	662442	100	1157267	100	626267	494825	117,94	74,70

Джерело: Сформовано автором на основі фінансової звітності

За даними табл.2.2. ми можемо сказати, що в структурі активів за 2019 рік переважають оборотні активи – 85,6%. Це означає, що підприємство є ліквідним, і має високий рівень платоспроможності.

У 2017 році частка необоротних активів становила 19,8%, а оборотних – 80,2%. У 2018 році у структурі також переважали оборотні активи (82,9%), а необоротні відповідно зменшились (17,1%).

У 2019 році тенденція зросту частки оборотних активів у загальній структурі залишилась незмінною, вони становили вже 85,6%, а необоротні – 14,4%. Ця тенденція зросту є позитивною для підприємства (рис.2.3.).



**Рис.2.3. Структура активів Філії ПАТ «Яготинський маслозавод»
«Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр.**

Джерело: Сформовано автором на основі фінансової звітності

Достатній розмір оборотних активів необхідний для безперебійної роботи підприємства, будь то матеріали, використовувані в виробничому процесі, або грошові кошти для розрахунків з постачальниками. Тому аналіз ліквідності активів займає центральне місце у фінансовому аналізі підприємств [41].

Висока частка оборотних активів характерна для даного типу підприємства, саме тому у 2017 році їх частка становила 80,2%, у 2018 – 82,9%, а у 2019 збільшилась до 85,6%. Склад та структура обігових коштів відображено у табл. 2.2.

Чим вище частка оборотних активів (і, відповідно, нижча частка необоротних), тим більше організація може залучати короткострокове фінансування (короткострокових кредитів і позик, відстрочок платежу постачальникам і т.п.) без шкоди для своєї фінансової стійкості.

Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних засобів служать показники віддачі, місткість, рентабельність.

Оцінка ефективності використання основних засобів підприємства проводиться за допомогою розрахунку показників віддачі основних засобів, місткості основних засобів, озброєності праці основними засобами та рентабельності основних засобів (табл. 2.4).

**Ефективність використання основних засобів підприємства за
2017-2019 рр.**

Показник	2017	2018	2019	Відхилення			
				Абсолютне, +/-		Відносне, %	
				2019/2017	2019/ 2018	2019 /2017	2019 /2018
Віддача основних засобів, грн/грн	1,37	1,72	1,03	-0,35	-0,70	-25,25	-40,44
Місткість основних засобів, грн/грн	0,73	0,58	0,97	0,25	0,39	33,77	67,90
Озброєність праці основними засобами, грн/ос.	808,09	700,12	944,47	136,38	244,36	16,88	34,90
Рентабельність основних засобів,%	-4,29	-7,65	-91,05	-86,76	-83,40	2024,02	1089,67
Середьорічна вартість основних засобів , тис.грн.	103436	97316	163394	59958	66078	58,0	67,9
Чисельність працівників, осіб	128,0	139,0	173,0	45,0	34,0	35,2	24,5
Обсяг реалізованої продукції за рік, тис. грн.	-112868	-127209	-138297	-25429	-11088	22,5	-208,7
Чистий прибуток, тис.грн	-4434	-7448	-148771	-144337	-141323	3255,2	1897,5

Джерело: Сформовано автором на основі фінансової звітності

Віддача основних засобів у 2019 році зменшилась в порівнянні із 2017 роком на 25,25 %. Для підвищення значення показника необхідно забезпечити 100%-ну завантаженість обладнання. Також можливим рішенням є продаж частини невикористовуваних основних засобів.

Рентабельність основних засобів у 2019 році становила від'ємне значення, причиною чого могло бути різке зменшення запасів при незначному обсязі реалізації продукції даного виду діяльності або у разі перевищення витрат на придбання товарів для подальшого перепродажу без додаткової обробки на підприємстві над показником обсягу реалізованої продукції .

У 2019 році величина обігових коштів на підприємстві значно зросла, особливо, якщо порівнювати з 2017 роком (на 132,65% або 564530 тис.грн.) (табл.2.3). Також у 2019 році стрімко зросла величина грошей та їх еквівалентів. З 2017 до 2019 року їх частка збільшилась на 162,42% або 968

тис. грн. Вони представляють собою готівку, кошти на рахунках у банку та депозити, або їх еквіваленти.

Аналіз ефективності трудових ресурсів та їх рух Філії ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр. наведено у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

**Рух персоналу та ефективність його використання Філії ПАТ
«Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр.**

Показник/ рік	2017	2018	2019	Відхилення			
				Абсолютне, тис. грн.		Відносне, %	
				2019 /2017	2019 /2018	2019 /2017	2019 /2018
Обсяг реалізації продукції, товарів, робіт та послуг, тис. грн.	-112868	-127209	-138297	-25429	-11088	22,5	-208,7
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	98079,5	100376,0	130355	32275,5	29979,0	32,9	29,9
Середня кількість працівників, осіб	127,0	134,0	156,0	29,0	22,0	22,8	16,4
Чисельність прийнятих, осіб	5	7	2	17	15	340	214,29
Чисельність вибулих, осіб	3	5	9	6	4	200	80
Показники оцінки ефективності використання персоналу							
Озброєність, тис. грн/ос.	772,3	749,1	835,6	63,3	86,5	8,2	11,6
Продуктивність праці, тис. грн/ос.	-888,7	-949,3	-886,5	2,2	62,8	-0,2	-6,6
Трудоємність, люд/год	-0,00113	-0,00105	-0,00113	0	-0,00007	0,25	7,08

Продовження табл.2.5

Показники руху персоналу підприємства							
Коефіцієнт вибуття, %	2,26	3,73	5,77	3,41	2,04	144,23	54,62

Коефіцієнт плинності, %	1,57	2,24	13,46	11,89	11,22	754,81	501,28
Коефіцієнт прийому, %	3,94	5,22	14,10	10,17	-19,33	258,21	169,96

Джерело: фінансова звітність підприємства

Середня кількість працівників за досліджуваний період збільшилась на 29 осіб, а як відомо, збільшення чисельності персоналу на підприємстві призводить до збільшення матеріальних затрат, що є негативним наслідком.

Коефіцієнт озброєності у 2018 році дещо зменшився, порівняно з 2017 роком, але у 2019 році він знову збільшився і становив 835,6 грн/ос. Він характеризує відношення середньорічної вартості активів підприємства до середньорічної кількості працівників.

Продуктивність праці у всіх роках досліджуваного періоду має від'ємне значення, причиною чого є від'ємна величина показника обсягу реалізації продукції, товарів, робіт та послуг.

Чисельність прийнятих працівників на підприємство у 2019 році збільшується з 134 до 156 осіб, що більше на 22 особи

Чисельність звільнених у 2017 році становила 3 особи, у 2018 році 5 осіб, а у 2019 році 9 осіб, що більше 2018 року на 4 осіб.

Коефіцієнт прийому зростав з кожним роком- у 2018 році до 5,22% та у 2019 році до 14,1 %.

Коефіцієнт вибуття з різних причин у 2017 році становив 2,26 %, у 2018 році 3,73 %, та 2019 році 5,77%, що більше попереднього на 2,04, що свідчить про негативну тенденцію за 2019 рік.

2.3. Аналіз операційних витрат і фінансових результатів діяльності Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»

Оцінка фінансового стану дає можливість визначити керівництву підприємства щодо платоспроможності, ліквідності, рентабельності,

прибутковості і спрогнозувати, спланувати роботу таким чином, щоб досягти найкращих результатів.

Для цього ми проаналізували показники, що базуються на розрахунках економічних даних по фінансовій звітності(табл.2.6)

Таблиця 2.6

Динаміка та структура операційних витрат Філії ПАТ

«Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр.

Показник /рік	2017		2018		2019		Відхилення			
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	Абсолютне, тис. грн.		Відносне,%	
							2019 /2017	2019 /2018	2019 /2017	2019 /2018
Матеріальні витрати	234190	79,9	304821	78,7	355013	76,7	120823	50192	51,6	16,5
Витрати на оплату праці	11390	3,9	18292	4,7	29821	6,4	18431	11529	161,8	63,0
Відрахування на соціальні заходи	2522	0,9	3959	1,0	6142	1,3	3620	2183	143,5	55,1
Амортизація	13294	4,5	16783	4,3	24823	5,4	11529	8040	86,7	47,9
Інші операційні витрати	31552	10,8	43301	11,2	47118	10,2	15566	3817	49,3	8,8
Разом	292948	100,0	387156	100,0	462917	100,0	169969	75761	58,0	19,6

Джерело: фінансова звітність підприємства

Проаналізувавши динаміку та структуру операційних витрат за 2017-2019рр, ми можемо сказати, що найбільших змін зазнали величина витрат на оплату праці та соціальні заходи. Причиною їх збільшення може бути підвищення заробітної плати працівникам підприємства, а відповідно цьому і збільшилась величина відрахувань на соціальні заходи. З однієї сторони, зростання заробітної плати призводить до росту собівартості продукції підприємства. З іншої сторони, зростання витрат на оплату праці призводить

до зростання відрахувань в державний бюджет та фонди соціального страхування, а також покращує рівень доходів та якість життя населення країни.

Усі складові операційних витрат у 2019 році певною мірою зросли відповідно до 2017 року, а загальна величина витрат зросла на 19,6% або 75761 тис.грн, що являє собою нормальну ситуацію на підприємстві.

На рис.2.4. подана структура операційних витрат Філії ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017-2019 роки.

У 2017 році найбільшу частину займають матеріальні витрати, вони становлять 80%, а найменшу – відрахування на соціальні заходи (1%). Зокрема, матеріальні витрати— це витрати на канцтовари, матеріали, які використовувалися для поточних ремонтів та утримання (наприклад, мийні засоби) адміністративних та збутових основних засобів тощо.

У 2018 році матеріальні витрати знову складають найбільшу величину(78,7%), також суттєву частку становлять інші операційні витрати – 11,2%, до яких відносяться втрати від знецінення запасів, визнані штрафи, пеня, неустойка, витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення.

У 2019 році найбільшу частину складають матеріальні витрати – 76,7% а соціальні відрахування – найменшу(1,3%).

Отже, ми бачимо, що частка матеріальних витрат хоч і є домінуючою, але вона зменшується з кожним роком. Це свідчить про економію використання матеріальних ресурсів. На нашу думку, основними напрямками економії матеріальних ресурсів в молочній промисловості є повне і раціональне використання всіх корисних компонентів молочної сировини, повне використання вторинних ресурсів і відходів, зниження матеріаломісткості і збільшення виходу кінцевої продукції, скорочення витрат сировини при заготівлі, транспортуванні, зберіганні і переробці.

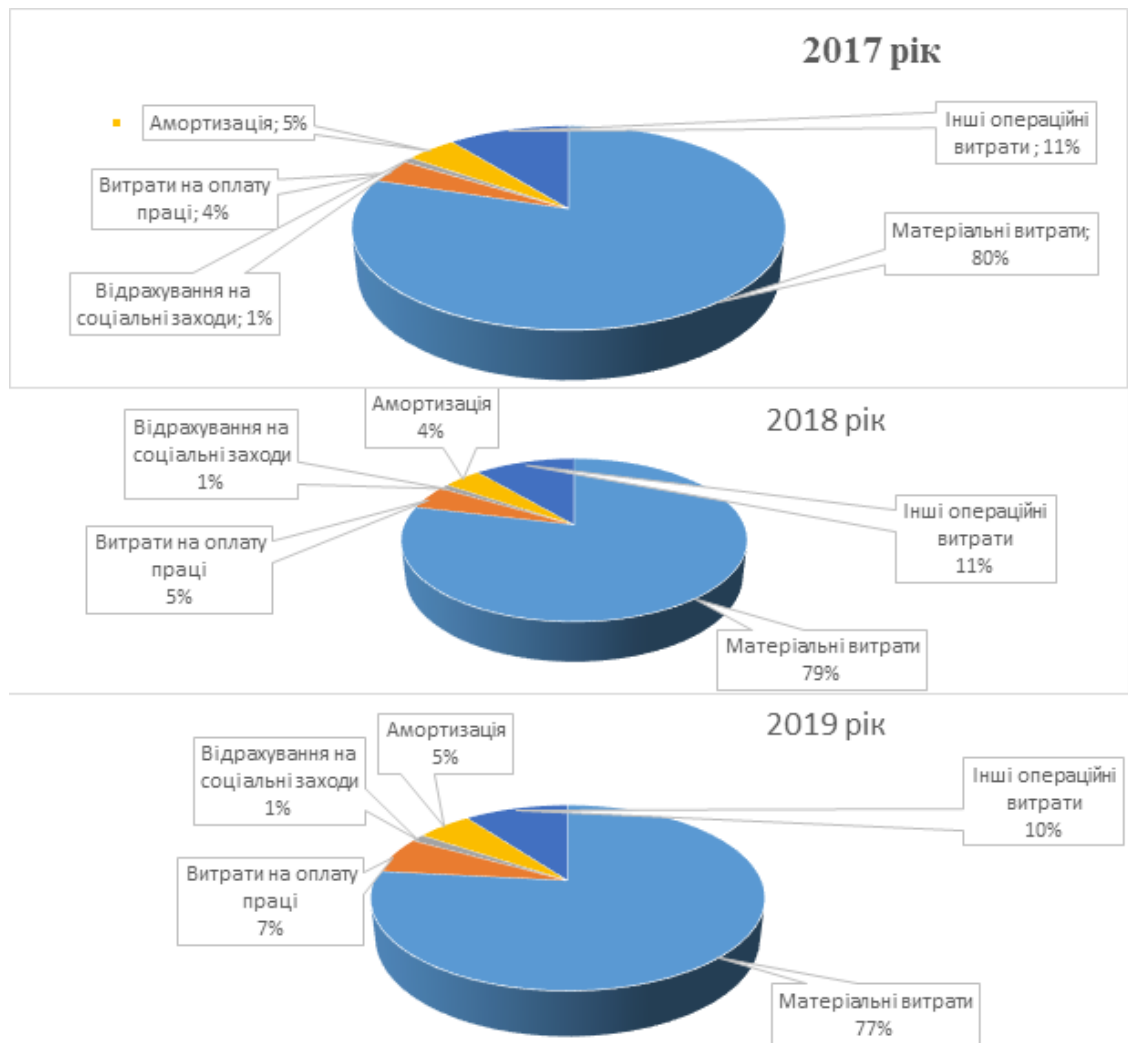


Рис.2.4. Структура операційних витрат Філії ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр.

Джерело: Сформовано автором на основі фінансової звітності

Також важливим аспектом є аналіз поточних витрат Філії ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр., який представлений у табл.2.7.

За період 2017-2019 рр. загальна величина витрат збільшилась на 32,4% або на - 47421 тис.грн , а з 2018 до 2019 років на 10,7% або -18768 тис.грн..

Поточні витрати за аналізований період збільшуються з кожним роком, що негативно відображається на фінансових результатах підприємства. Причиною цих проблем може бути те, що на складі підприємства є значні запаси готової продукції, яка швидко псується.

Таблиця 2.7.

Аналіз поточних витрат Філії ПАТ «Яготинський маслозавод»

«Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр.

Показник /рік	2017		2018		2019		Відхилення			
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	Абсолютне, тис. грн.		Відносне, %	
							2019 /2017	2019 /2018	2019 /2017	2018 /2018
Собівартість реалізованої продукції	-112868	77	-127209	72,6	-138297	71,3	-25429	-11088	22,5	8,7
Адміністративні витрати	-4432	3,0	-6314	3,6	-7798	4,0	-3366	-1484	75,9	23,5
Витрати на збут	-28598	19,6	-40649	23,2	-44306	22,8	-15708	-3657	54,9	9
Інші операційні витрати	-613	0,4	-992	0,6	-3474	1,8	-2861	-2482	466,7	250,2
Фінансові витрати	0	0	0	0	-57	0,03	-57	-57	0	0
Витрати від участі в капіталі	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші витрати	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Поточні витрати-всього:	-146511	100	-175164	100	-193932	100	-47421	-18768	32,4	10,7

Джерело: Сформовано автором на основі фінансової звітності

Структура поточних витрат Філії ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр. представлена на рис.2.5.

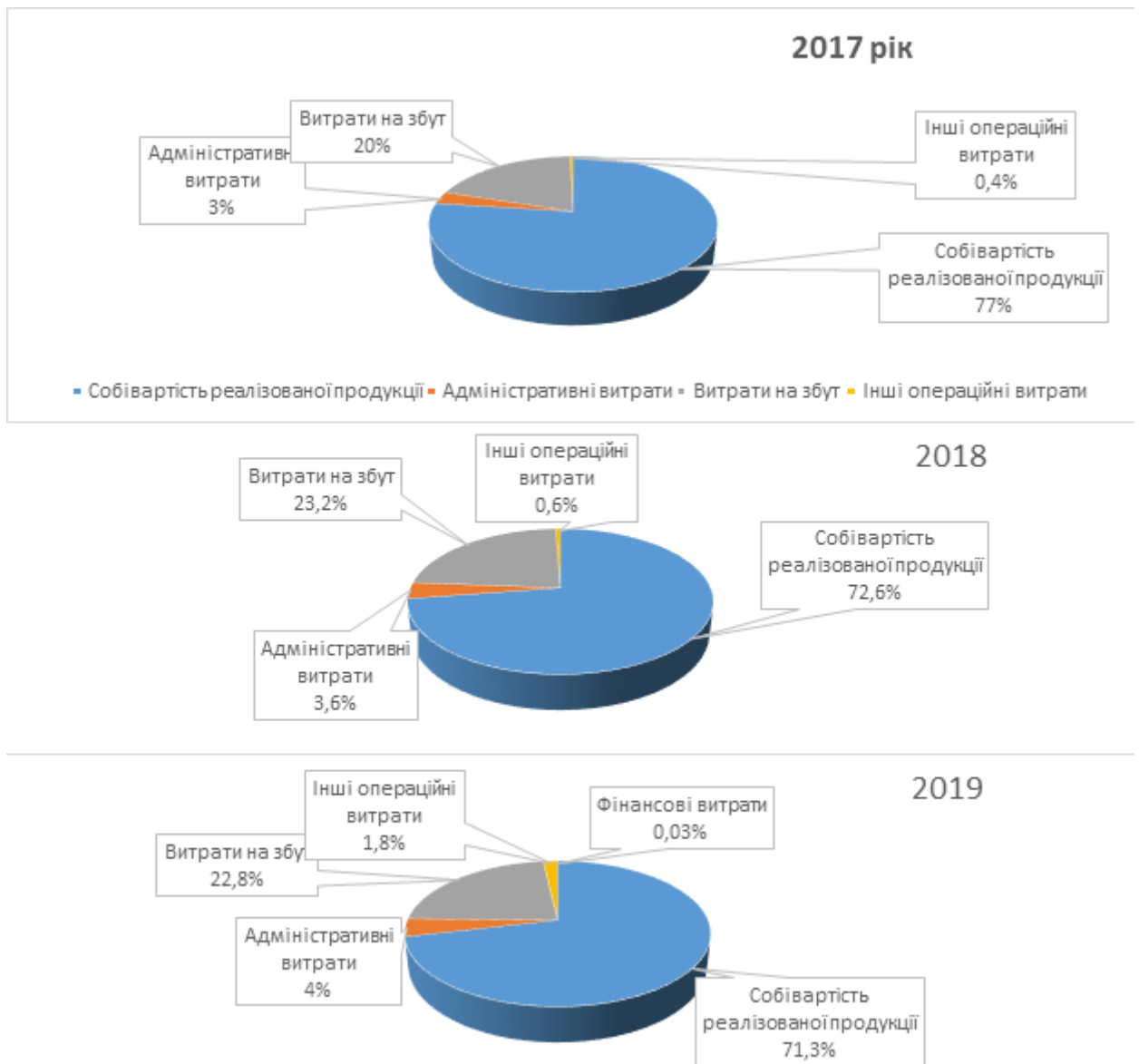


Рис. 2.5. Структура поточних витрат Філії ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр.

Джерело: Сформовано автором на основі фінансової звітності

У 2018 році також відслідковується збільшення величин витрат, але частка собівартості реалізованої продукції стала дещо меншою (72,6% або - 127209 тис.грн), відповідно цьому збільшилась величина витрат на збут – 23,2% або -44306 тис.грн).

У 2019 році собівартість реалізованої продукції незмінно займає найбільшу частину у структурі поточних витрат (71,3% або 138297 тис.грн), але при цьому збільшилась частка інших операційних витрат (1,8% або -3474 тис.грн).

Важливим аспектом дослідження функціонування підприємства є його дохід. Аналіз динаміка та структури доходу Філії ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за досліджуваний період представлено у табл.2.8.

Таблиця 2.8

**Динаміка та структура доходу Філії ПАТ «Яготинський маслозавод»
«Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр.**

Показник	2017		2018		2019		Відхилення			
	тис. грн.	пит. Вага	тис. грн.	пит. Вага	тис. грн.	пит. Вага	Абсолютне, +/-		Відносне, %	
							2019 /2017	2019 /2018	2019 /2017	2019 /2018
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	141967	99,9	167644	99,96	178580	99,9	36613	10936	25,8	6,5
Інші операційні доходи	110	0,1	72	0,04	179	0,1	69	107	62,7	148,6
Інші фінансові доходи	0	0	0	0	2	0,001	2	2	00	-
Інші доходи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Доходи - всього	142077	100	167716	100	178761	100	36684	11045	25,8	6,6

Джерело: фінансова звітність підприємства

У 2017 році обсяг чистого доходу склав 141967 тис.грн., а у 2019 році – 178580 тис.грн. і його приріст склав 25,8%. Інші операційні доходи становили незначну частку у структурі доходів підприємства. Приріст обсягу наданих товарів та послуг позитивно впливає на фінансове становище підприємства, збільшує його частку ринку.

Величина доходів на підприємстві за аналізований період з кожним роком стабільно зростала. У 2017 році обсяг доходів становив 141077 тис.грн, у 2018 році – 167716 тис.грн, а у 2019 році – 178761 тис.грн. Це є позитивною ситуацією для підприємства.

Обов'язковим аспектом аналізу господарської діяльності підприємства є аналіз його фінансових результатів [42]. Він представлений у табл.2.9.

Таблиця 2.9.

Динаміка фінансових результатів Філії ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр.

Показник/рік	2017	2018	2019	Відхилення			
				Абсолютне, тис. грн.		Відносне,%	
				2019 /2017	2019 /2018	2019 /2017	2019 /2018
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	141967	167644	178580	36613	10936	25,8	6,5
Амортизація, тис. грн.	13294	16783	24823	11529	8040	86,7	47,9
Валовий прибуток, тис. грн.	29099	40435	40283	-11184	-152	38,4	-0,4
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток, тис.грн.	-4434	-7448	-148816	-144382	-141368	3256,2	1898,1
Фінансовий результат до оподаткування: збиток, тис. грн.	-7448	-7448	-14871	-7423	-7423	99,7	99,7
Чистий фінансовий результат: збиток, тис. грн.	-4434	-7448	-148771	-144337	-141323	3255,2	1897,5

Джерело: фінансова звітність підприємства

Як зазначалось вище, чистий дохід від реалізації продукції за аналізований період має позитивну тенденцію збільшення(на 25,6% або 26613 тис.грн.).

Амортизація за 2017-2019 рр. збільшилась на 86,7% або 8040 тис.грн, наслідком чого є знос старого обладнання та заміна його новим.

У 2017-2018 роках підприємством було введено новий вид продукції - питний кисломолочний напій «Біфілакт», причиною цього може бути збільшення валового прибутку у 2018 році.

Чистим фінансовим результатом за аналізовані роки є збиток та з кожним наступним роком його показник збільшувався, що є негативною тенденцією для даного підприємства.

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (та доходу) підприємства. З цієї причини

вони є обов'язковими елементами порівняного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства.

Таблиця 2.10

**Показники рентабельності Філії ПАТ «Яготинський маслозавод»
«Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр**

Показник	2017	2018	2019	Абсолютне відхилення, тис. грн.	
				2019/2017	2019/ 2018
Рентабельність власного капіталу, %	-812,09	-59,93	-544,99	-32,89	809,39
Рентабельність активів, %	-1,02	-1,25	-16,35	1500,73	1210,02
Рентабельність діяльності, %	-3,12	-4,44	-83,31	2567,33	1775,14
Рентабельність продукції, %	-3,93	-5,85	-107,57	2638,30	1737,32

Джерело: фінансова звітність підприємства

Отже, з даних табл.2.10. ми можемо сказати, що дане підприємство має негативну тенденцію до зменшення показників рентабельності,

Від'ємна рентабельність, на відміну від додатної, означає від'ємний прибуток або збиток, що одержуваний з кожної гривні коштів (власних або позикових), вкладених у підприємство.

Тенденція зменшення коефіцієнта рентабельності власного капіталу означає зменшення здатності компанії генерувати прибуток власникам [36].

Значних змін зазнав показник рентабельності продукції, який пов'язаний із величиною собівартості продукції, а так як він має від'ємне значення, відповідно рентабельність продукції зазнала зменшення.

Висока фінансова стійкість вказує на здатність оперативно реагувати на зовнішні та внутрішні стреси без зниження фінансового та виробничого потенціалу суб'єкта господарювання [37]. Аналіз показників фінансової стійкості представлено у табл.2.11.

Таблиця 2.11

**Оцінка фінансової стійкості Філії ПАТ «Яготинський маслозавод»
«Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр**

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2017	2018	2019	2019 / 2018	2019 / 2017
Власні обігові кошти, тис. грн.	-110 411	-124 115	-194 466	-70 351	-84 055
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	-0,26	-0,23	-0,2	0,03	0,06
Маневреність власних оборотних коштів	-0,01	0	-0,01	-0,01	0
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами запасів	-4,59	-6,08	-4,81	1,27	-0,22
Коефіцієнт фінансової автономії	-0,01	-0,02	-0,02	0	-0,01
Коефіцієнт фінансової залежності	-106,63	-62,03	-42,39	19,64	64,24
Коефіцієнт фінансового левериджу	-107,63	-63,03	-43,39	19,64	64,24
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	22,17	11,62	7,12	-4,5	-15,05
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	1	1	1	0	0
Коефіцієнт фінансової стійкості (покриття інвестицій)	-0,01	-0,02	-0,02	0	-0,01
Коефіцієнт мобільності активів	4,04	4,84	5,92	1,08	1,88

Джерело: фінансова звітність підприємства

Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів має низьке значення. Від'ємне значення показника свідчить, що власний капітал і кошти, залучені на довгостроковій основі, спрямовані на фінансування необоротних засобів, тому для фінансування оборотних активів необхідно звертатися до позичкових джерел фінансування. Це веде до зниження фінансової стійкості [38].

Нормативне значення показника фінансової стійкості знаходиться в межах 0,7-0,9. Значення нижче, в даному випадку від'ємне, говорить про недостатню фінансову стійкість в довгостроковій перспективі [39].

У табл. 2.12. представлено показники ліквідності аналізованого підприємства.

Таблиця 2.12

**Показники ліквідності Філії ПАТ «Яготинський маслозавод»
«Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр**

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2017	2018	2019	2019 / 2018	2019 / 2017
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	0,79	0,82	0,84	0,02	0,05
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,75	0,79	0,8	0,01	0,05
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0	0	0	0	0
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	0,75	0,79	0,8	0,01	0,05

Джерело: фінансова звітність підприємства

Ми можемо сказати, що представлені величини відхиляються від нормативних значень показників, що свідчить про незбалансованість поточних зобов'язань та оборотних активів підприємства та про високий рівень ризику і розривів у платіжному календарі.

Значення цих коефіцієнтів, що не знаходиться в межах нормативних значень, свідчать про незбалансованість структури капіталу, нездатність суб'єкта господарювання відповідати за своїми короткостроковими зобов'язаннями, тобто вчасно погашати наявні борги та правильно організувати готівкові та безготівкові розрахунки підприємства. Цей процес базується на перетворенні оборотних активів у грошові засоби для подальшого спрямування на розрахункові рахунки постачальників, зарплатні рахунки персоналу, у бюджетні фонди тощо.

Високе значення показників є негативним, адже свідчить надмірне відволікання ресурсів підприємства на формування грошових коштів, що призводить до неефективного використання наявних фінансових ресурсів, а низьке значення показників ліквідності є негативним, адже свідчить про проблеми із здатністю відповідати за своїми короткостроковими зобов'язаннями.

Це знижує довіру контрагентів та партнерів до підприємства, що негативно впливає на вартість залучення позикових ресурсів – банківських та комерційних кредитів, веде до підвищення ризику вирішення проблем у судовому порядку тощо.

2.4. Аналіз дебіторської заборгованості Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»

Значущість аналізу дебіторської й кредиторської заборгованості визначається, з однієї сторони тим, що недостатня увага до цього питання може привести цілком благополучне підприємство до банкрутства, з іншого боку - реструктуризацію заборгованості доцільно розглядати як метод фінансового оздоровлення підприємства. Саме тому, належний аналіз та контроль за станом дебіторської і кредиторської заборгованості сприятимуть ефективному управлінню їх розмірами, строками утворення на підприємстві та посиленню якості контролю за своєчасним здійсненням розрахунків між підприємствами, що підтверджує актуальність даного аналізу.

У 2019 році величина обігових коштів на підприємстві значно зросла, тому доцільно буде провести її аналіз складу і структури (табл.2.13).

Також у 2019 році стрімко зросла величина грошей та їх еквівалентів. З 2017 до 2019 року їх частка збільшилась на 162,42% або 968 тис. грн. Вони представляють собою готівку, кошти на рахунках у банку та депозити, або їх еквіваленти.

Таблиця 2.13

Склад і структура обігових коштів Філії ПАТ

«Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр.

Актив	2017	2018	2019	Відхилення
-------	------	------	------	------------

	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	Абсолютне, +/-		Відносне, %	
							2019 /2017	2019 /2018	2019 /2017	2019 /2018
Запаси, тис.грн	24074	5,66	20428	3,72	40414	4,08	16340	19986	-99,98	97,84
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги, тис.грн	5150	1,21	5877	1,07	4710	0,48	-440	-1167	-8,54	-19,86
Дебіторська заборгованість за розрахунками, тис.грн.	5813	1,37	20460	3,73	7176	0,72	1363	-13284	23,45	-64,93
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків, тис.грн.	388824	91,37	501356	91,32	936061	94,54	547237	434705	140,74	86,71
Інша поточна дебіторська заборгованість, тис.грн	90	0,02	104	0,02	62	0,01	-28	-42	-31,11	-40,38
Гроші та їх еквіваленти, тис.грн.	846	0,20	596	0,11	1564	0,16	718	968	84,87	162,42
Готівка, тис.грн.	13	0,003	0	0,00	0	0,00	-13	0	-100,0	0,00
Витрати майбутніх періодів, тис.грн.	709	0,17	179	0,03	62	0,01	-647	-117	-91,26	-65,36
Інші оборотні активи, тис.грн.	63	0,01	7	0,001	50	0,01	-13	43	-20,63	614,29
Усього за розділом II, тис. грн.	425569	100	549007	100	990099	100	564530	441092	132,65	80,34

Джерело: Сформовано автором на основі фінансової звітності

Порівняно з 2017 роком інші оборотні активи зменшились на 43 тис.грн, а у 2019 році знову збільшились до 50 тис.грн або 614,29%. До їхнього складу входять усі суми оборотних активів, які за ознаками не можна включити в вище наведені статті.

Однією з причин збільшення цих величин може бути отримання коштів від дебіторів за відвантажений товар.

Розглянемо структуру обігових коштів за 2017-2019 рр. на рис.2.6.

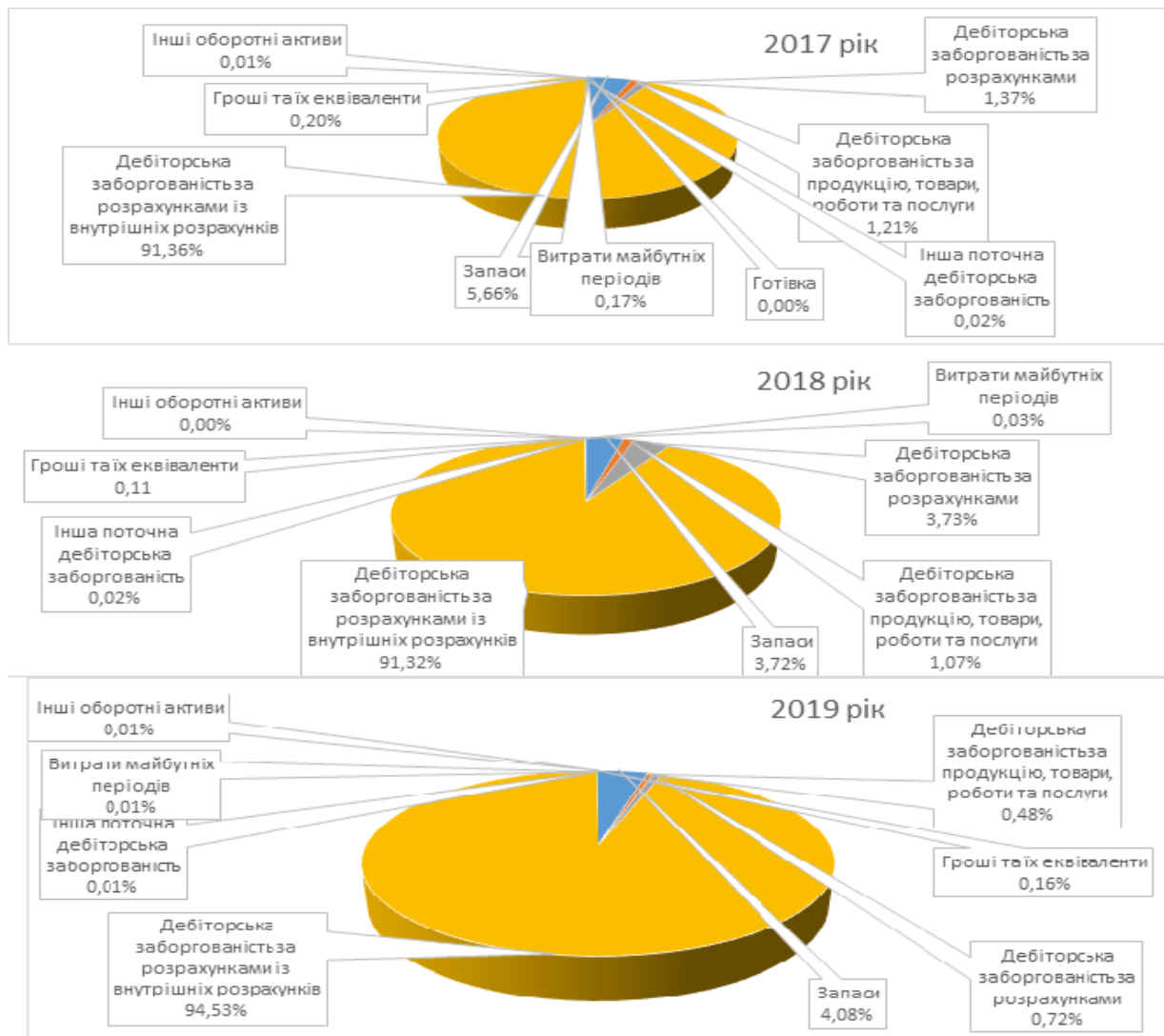


Рис.2.6. Структура оборотних коштів Філії ПАТ

«Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017 - 2019 рр., %

Джерело: Сформовано автором на основі фінансової звітності

Отже, ми можемо сказати, що у структурі обігових коштів переважає дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків (близько 90%), яка є сумою заборгованості пов'язаних сторін та дебіторською заборгованістю із внутрішньовідомчих розрахунків.

На другому місці по величині показника у структурі є запаси. Запаси — це оборотні активи, які призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу або протягом 12 місяців з дати балансу.

Проведемо аналіз динаміки змін дебіторської та кредиторської заборгованостей Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017-2019 рр. (табл.2.14).

Таблиця 2.14

Склад та динаміка змін дебіторської та кредиторської заборгованості Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017-2019 рр.

Показник	2017	2018	2019	Відхилення			
				Абсолютне, +/-		Відносне, %	
				2019 /2017	2019 /2018	2019 /2017	2019 /2018
Дебіторська заборгованість (середня за аналізований період) за продукцію, товари, роботи та послуги, тис.грн.	5150	5093,5	4875,3	-274,7	-218,2	-5,33	-4,28
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами, тис.грн.	5813	4585	7173	1360	2588	23,40	56,44
з бюджетом, тис.грн.	0	0	3	3	3	-	-
у т.ч. з податку на прибуток, тис.грн.	-	-	-	-	-	-	-
з нарахованих доходів, тис.грн.	-	-	-	-	-	-	-
із внутрішніх розрахунків, тис.грн.	388824	632949	936061	547237	303112	140,74	47,89
Інша поточна дебіторська заборгованість, тис.грн.	90	143	62	-28	-81	-31,11	-56,64

Продовження табл.2.14

Дебіторська заборгованість всього, тис.грн.	399877	642770,5	948174,3	548297	305403,8	137,12	47,51
Кредиторська заборгованість (середня за аналізований період):							

за догостроковими зобов'язаннями, тис.грн.	0	0	24	24	24	0	0
за товари, роботи та послуги, тис.грн.	23578	38257	25792	2214	-12465	9,39	-32,58
за розрахунками з бюджетом, тис.грн.	118	320	319	201	-1	170,34	-0,31
у тому числі з податку на прибуток, тис.грн.	-	-	-	-	-	-	-
за розрахунками зі страхування, тис.грн.	163	344	381	218	37	133,74	10,76
за розрахунками з оплати праці, тис.грн.	573	1202	1353	780	151	136,13	12,56
за одержаними авансами	-	-	288	288	288	-	-
за розрахунками з учасниками	-	-	-	-	-	-	-
із внутрішніх розрахунків	509737	822610	1152339	642602	329729	126,07	40,08
за страховою діяльністю	-	-	-	-	-	-	-
Кредиторська заборгованість всього	534169	862733	1180496	646327	317763	121,00	36,83

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності

У 2019 році величина дебіторської заборгованості зменшилась на 4,28%, або 218, тис. грн. порівнянно з 2018 роком.

Дебіторська заборгованість за виданими авансами у 2018-2019 рр. зросла на 56,44%, це означає, що збільшилась сума авансів, надана іншим підприємствам за рахунок наступних платежів. Також дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків у 2019 році зросла на 47,89% в порівнянні з 2018 роком.

Величина іншої поточної заборгованості у 2019 році зменшилась на 56,64%, що є позитивною тенденцією для підприємства, адже це свідчить про зменшення ризику появи сумнівних боргів.

Ще одним важливим аспектом є аналіз кредиторської заборгованості.

У 2018-2019 рр. величина кредиторської заборгованості збільшилась на 36,83%, але у 2017-2018 рр. вона збільшилась на 121%. Тобто, хоч цей показник і збільшився у 2019 році, але порівняно з 2017-2018 рр. він має тенденцію до зменшення. Це безпосередньо пов'язано зі зменшенням величини дебіторської заборгованості у 2019 році.

Структура дебіторської заборгованості посідає важливе місце у аналізі дебіторської заборгованості, адже вона надає можливість оцінити її слабкі місця та знайти рішення для їх покращення (табл.2.15).

Таблиця 2.15

Структура дебіторської заборгованості Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017-2019 рр.

Показник	2017		2018		2019	
	тис. грн.	пит.вага	тис. грн.	пит. Вага	тис. грн.	пит. Вага
Дебіторська заборгованість (середя за аналізований період) за продукцію, товари, роботи та послуги	5150	1,29	5093,5	0,79	4875,3	0,51
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	5813	1,45	4585	0,71	7173	0,76
з бюджетом	0	0,00	0	0,00	3	0,0003
у т.ч. з податку на прибуток	-	-	-	-	-	-
із внутрішніх розрахунків	388824	97,24	632949	98,47	936061	98,72
Інша поточна дебіторська заборгованість	90	0,02	143	0,02	62	0,01
Дебіторська заборгованість, всього	399877	100,00	642770,5	100	948174,3	100

Джерело: Сформовано автором на основі фінансової звітності

Отже, за даними табл.2.15. ми можемо сказати, що найбільшу частку дебіторської заборгованості складає дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків (98,72%), в якій відображається заборгованість пов'язаних сторін та дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків, зокрема між учасниками групи тощо. Причиною тнайбільшої її частки можуть бути внутрішні проблеми в організаційній структурі підприємства.

Структура дебіторської заборгованості відображена на рис. 2.7.

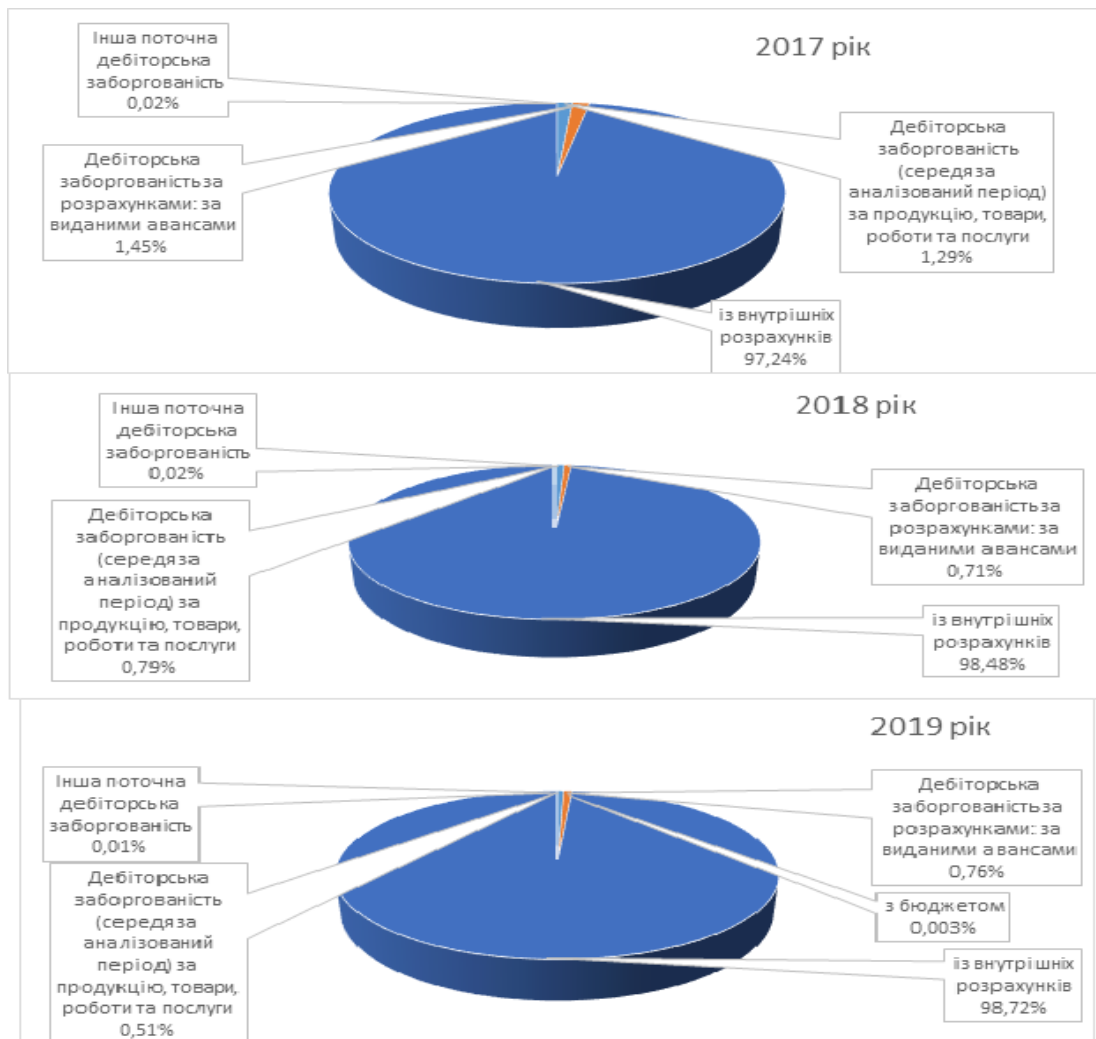


Рис. 2.7. Структура дебіторської заборгованості Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017-2019 рр.

Джерело: фінансова звітність підприємства

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги у 2019 році склала 0,51%. Це незначна величина, яка допустима на будь-якому підприємстві.

Дебіторська заборгованість за виданими авансами у 2019 році становила 0,76%, вона відображає суму авансів, наданих іншим підприємствам в рахунок майбутніх поставок продукції, робіт, послуг та формує довгострокову дебіторську заборгованість, так як товари ще не були надані покупцеві, тобто, кошти від їх реалізації надійдуть не скоро.

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом по всім аналізованим рокам відсутня або незначна, що свідчить про добросовісність підприємства та сплату податків державі.

Ще одною складовою аналізу дебіторської заборгованості підприємства є розрахунок та оцінка якісних показників (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Якісний аналіз дебіторської заборгованості Філії ТДВ

«Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за 2017-2019 рр.

Показник	2017	2018	2019	Відхилення			
				Абсолютне, +/-		Відносне, %	
				2019 /2017	2019 /2018	2019 /2017	2019 /2018
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, разів	27,57	32,91	34,39	6,82	1,47	24,74	4,48
Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості, діб	13,06	10,94	10,47	-2,59	-0,47	-19,83	-4,28
Питома вага дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів	0,73	0,96	0,81	0,08	-0,15	10,46	-15,35
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей	1,34	1,34	1,25	-0,09	-0,10	-6,80	-7,36
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, разів	0,21	0,15	0,12	-0,09	-0,03	-44,56	-20,46

Джерело: Сформовано автором на основі фінансової звітності

Значення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості демонструє кількість оборотів дебіторської заборгованості, тобто скільки разів дебітори погасили свої зобов'язання перед компанією. Його збільшення за аналізований період є позитивним для підприємства, адже це свідчить про тенденцію до погашення дебіторської заборгованості дебіторами.

Період погашення дебіторської заборгованості - індикатор ефективності відносин з клієнтами, який показує, як довго останні погашають свої рахунки. Коефіцієнт дає уявлення про платіжну дисципліну покупців. В даному випадку зменшення показника говорить про те, що клієнти відволікають

фінансові ресурси компанії на менший термін. Це є позитивним для підприємства, адже дебіторська заборгованість повертається швидше.

Питома вага дебіторської заборгованості у складі оборотних активів у 2019 році становить 0,81, що на 0,15 одиниць менше ніж у 2018 році.

Дебіторська заборгованість має найбільшу частку у структурі оборотних активів підприємства, що є негативним явищем, оскільки це може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців або про збільшення обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців.

Зазвичай оптимальним значенням співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості є значення, яке приблизно дорівнює одиниці. Але ми отримали більш високий показник – 1,24 у 2019 році, а це говорить про те, що компанія залучає більше коштів від кредиторів, ніж надає дебіторам. Це може бути ознакою кризи ліквідності.

Результат розрахунку оборотності кредиторської заборгованості показує, скільки раз компанія погасила свої зобов'язання перед постачальниками, підрядниками і т.д. протягом періоду дослідження.

З однієї сторони можна сказати, що зниження показника є хорошим явищем, адже компанія має можливість фінансувати свою діяльність за рахунок безкоштовного джерела - за рахунок постачальників і підрядників. Однак це не зовсім вірно.

Якщо затримка оплати відбувається постійно, то постачальники та підрядники будуть включати цей ризик в ціну свого товару. Тому низька оборотність кредиторської заборгованості може мати негативні середньострокові наслідки. У 2017 році вона становила 0,21 од., у 2018 році – 0,15 од., а у 2019 році вона знизилась ще на 3 од. а складала 0,12 од.

Філія ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» має значну кількість проблем з дебіторською заборгованістю та її управлінням. Вона займає найбільшу частку у структурі оборотних активів підприємства,

саме тому даному підприємству потрібно звернути увагу на стан дебіторської заборгованості та впровадити заходи для її зменшення.

Висновки до розділу 2

Філія ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» - це унікальний для України окремо розміщений спеціалізований завод з виробництва дитячого молочного харчування, розташований в екологічно чистому районі Київської області, поряд з територією Згурівського дендропарку.

Завод випускає повний асортимент молочної продукції для дітей віком від 6 місяців під торговою маркою «Яготинське для дітей».

Величина основних засобів у 2019 році становила 163 394 тис.грн, що на 59958 тис. грн. більше, ніж у 2017 році.

В структурі активів за 2019 рік переважають оборотні активи – 85,6%. Це означає, що підприємство є ліквідним, і має високий рівень платоспроможності.

У 2019 році найбільшу частку дебіторської заборгованості складає дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків - 98,72%.

У 2017 році обсяг чистого доходу від реалізації продукції становив 141967 тис.грн., а у 2019 році – 178580 тис.грн. і його приріст склав 25,8%.

Віддача основних засобів у 2019 році збільшилась в порівнянні із 2017 роком на 25,25 %.

У 2019 році величина дебіторської заборгованості зменшилась на 4,28%, або 218, тис. грн. порівнянно з 2018 роком. Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги у 2019 році склала 0,51%.

Філія ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» не має заборгованостей перед державою, що свідчить про її добросовісність при сплаті податків, але підприємству потрібно розробити заходи щодо зменшення дебіторської заборгованості та систему управління нею.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ЗМЕНШЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ФІЛІЇ ТДВ «ЯГОТИНСЬКИЙ МАСЛОЗАВОД» «ЯГОТИНСЬКЕ ДЛЯ ДІТЕЙ»

3.1. Шляхи зменшення дебіторської заборгованості Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»

В сучасних умовах у процесі діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг, тощо. У зв'язку з цим у нього виникає дебіторська заборгованість.

Питання дебіторської заборгованості є доволі актуальним, адже фінансовий стан підприємства, а особливо – його ліквідність, значною мірою залежить саме від наявності та ефективного управління цим видом заборгованості, що має насамперед забезпечити своєчасне виконання своїх зобов'язань дебіторами.

Сьогодні підприємства не завжди ефективно управляють своєю дебіторською заборгованістю, допускають її необґрунтоване зростання, виникнення безнадійної заборгованості, що спричиняє проблеми їх ліквідності. Такі підприємства практично не мають можливості своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Тому сьогодні зростає роль ефективного управління дебіторською заборгованістю, своєчасного та повного її повернення.

Дебіторська заборгованість – це складова оборотного капіталу, яка передбачає певні вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг. Велика частка дебіторської заборгованості в загальній структурі активів знижує ліквідність і фінансову стійкість підприємства та підвищує ризик фінансових збитків підприємства. Ефективне управління дебіторською заборгованістю на сучасному етапі є актуальною проблемою для

багатьох підприємств, адже збільшення або зменшення дебіторської заборгованості може впливати на фінансовий стан підприємства, рівень ризику. Її величина залежить від обсягу продажів, умов розрахунку з покупцями, платіжної дисципліни покупців, організації контролю за станом дебіторської заборгованості і претензійної роботи на підприємстві[43].

Різне збільшення дебіторської заборгованості і її частки в оборотних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців. Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається за рахунок скорочення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська заборгованість зменшується в зв'язку зі зменшенням реалізації продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства. Тому зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зниження — позитивно. Необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість. Наявність останньої створює фінансові труднощі, тому що підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів. Прострочена дебіторська заборгованість означає також зростання ризику непогашення боргів і зменшення прибутку [44].

Основна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в мінімізації розміру простроченої заборгованості та строків інкасації боргу.

Для управління дебіторською заборгованістю необхідною є розробка заходів щодо скорочення або стягнення простроченої та сумнівної дебіторської заборгованості.

При цьому можуть використовуватися різні методи збору простроченої дебіторської заборгованості, які можна класифікувати на такі групи:

1. Юридичні – претензійна робота, подача позову до суду.
2. Економічні – фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), передача в заставу майна і майнових прав, призупинення постачань продукції.
3. Психологічні – нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних постачальників, що загрожує боржнику втратою іміджу.

4. Фізичні – арешт майна особи, яка є боржником.

Крім того, на підприємстві повинна вестися активна дебіторська політика шляхом ефективного вирішення наступних задач:

- аналіз дебіторської заборгованості і визначення на його основі загальних принципів надання відтермінування платежу (комерційного кредиту);
- розробка правил встановлення термінів комерційного кредиту;
- визначення гарантій, під які надається комерційний кредит;
- розробка методів оцінки надійності покупця;
- встановлення правил визначення суми комерційного кредиту, що надається одному покупцеві;
- розробка способів «збору» дебіторської заборгованості;
- побудова ефективної системи контролю за рухом і своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

Основною умовою ефективної реалізації політики управління дебіторами виступає дотримання граничних обсягів (лімітів) дебіторської заборгованості та термінів її погашення. Але якщо перший чинник знаходиться в межах компетенції виробника продукції, то другий часто напряду від нього не залежить. Єдиним способом забезпечення дотримання умов договорів виступає надання забезпечення кожним дебітором, що в сучасних умовах навряд чи є можливим. Тому на перший план виходять питання аналізу потенційних дебіторів, історія ділових зв'язків із ними. Важливу роль в управлінні дебіторською заборгованістю відіграють планування, організація та контроль роботи з дебіторами.

При управлінні дебіторською заборгованістю найбільше значення набуває здійснення контролю, який дозволяє з'ясувати наскільки ефективно та своєчасно відбувається погашення заборгованості та застосувати адекватних дій із її повернення в разі потреби [30, с. 36].

Процедура стягнення дебіторської заборгованості має включати такі дії:

1. телефонний дзвінок в бухгалтерію покупця з метою нагадати про суму заборгованості та період її прострочення, а також поцікавитися причиною затримки платежу та взнати можливий строк оплати рахунка;

2. направлення боржнику акту звіряння разом з листом, який містить прохання погасити наявну заборгованість;

3. направлення боржнику вимоги про сплату боргу протягом певного строку;

4. направлення боржнику листа, підписаного юристом підприємства про наміри звернутися до суду з метою стягнення боргу;

5. звернення до суду (при значних сумах заборгованості).

Таким чином, для зменшення розміру дебіторської заборгованості необхідно:

- визначати ступінь ризику не уплати рахунків покупцями;
- збільшувати коло покупців з метою мінімізації втрат від несплати одним або декількома покупцями;
- контролювати співвідношення дебіторської заборгованості і кредиторської заборгованості;
- вести оперативний контроль за надходженням готівки;
- своєчасно визначати сумнівну заборгованість;
- вести претензійну роботу співпрацюючи з юридичною службою;
- своєчасно надавати платіжні документи;
- припиняти дію договорів з покупцями, що порушують платіжну дисципліну [31, с. 156].

В умовах глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки виникають нові фінансові інструменти, які розширюють джерела фінансування та дозволяють суб'єктам господарювання функціонувати більш ефективно.

Особливими є інструменти, що можуть використовуватись в управлінні заборгованістю: процес клірингу, факторинг, форфейтинг, облік векселя, застава, аутсорсинг, надання замовникам знижок, реструктуризація заборгованості. Ці інструменти та їх характеристика представлені в табл. 3.1.

Інструменти управління дебіторською заборгованістю

№	Назва інструменту	Характеристика
1	Створення клірингових центрів	Процес клірингу складається з двох основних частин: операційної та фінансової. Під час операційної частини клірингова палата організовує обробку даних, отриманих за результатами торгів. У межах фінансової частини виконуються функції накопичення коштів у спеціальні фонди, що забезпечують гарантії виконання зобов'язань за укладеними угодами.
2	Факторинг	Факторинг, полягає в купівлі факторинговою компанією або банком грошових вимог постачальника до покупців та їх інкасація за визначену винагороду. Факторингова компанія купує у своїх клієнтів платіжні вимоги до покупців на умовах негайної оплати 80 – 90% вартості, зазначеної в договорі поставки, незалежно від терміну надходження виручки від покупців.
3	Форфейтинг	Він є однією з форм кредитування зовнішньої торгівлі. Основною перевагою форфейтингу є те, що форейтор бере на себе усі ризики, пов'язані з фінансовими операціями. Продавцем під час операцій форфейтингу, як правило, виступає експортер, що виконав свої зобов'язання за контрактом і який прагне отримати кошти за поставлену продукцію.
4	Механізм застави	Застава – це спосіб забезпечення зобов'язання, за якого заставотримач здобуває право у випадку невиконання боржником зобов'язання одержати компенсацію за рахунок закладеного майна.

Джерело: складено автором на основі: [32, с. 32]

Одним із таких інструментів, який покращує платоспроможність підприємства та сприяє ефективному управлінню дебіторською заборгованістю, є факторинг.

Факторингова операція є фінансовим інструментом, який забезпечує додаткове фінансування, прискорюючи обертання оборотних коштів шляхом відступлення одним суб'єктом господарювання іншому права грошової вимоги.

Початковою умовою здійснення факторингу є існування дебіторської заборгованості. Тому, насамперед, має місце процес реалізації постачальником продукції, товарів або послуги покупцю, у результаті чого

виникає грошове зобов'язання. На наступному етапі постачальник, який у факторингових операціях виступає клієнтом (факторантом), передає документ (рахунок-фактуру) певній фінансовій установі (фактору) в підтвердження відступлення права грошової вимоги. Логічним продовженням операції є перевірка платоспроможності дебітора, після якої фактор оплачує частину суми (80-90%), вказаної в розрахункових документах. На завершальному етапі дебітор має повернути заборгованість у повному обсязі, але вже не постачальнику, а фактору, який, у свою чергу, сплачує залишкову суму коштів клієнту, стягуючи при цьому винагорода за проведення операції. Крім того, операції факторингу не завершуються лише на сплаті заборгованості дебітором, зазвичай фактор надає послуги з подальшого структурування дебіторської заборгованості.

Розкриття особливостей реалізації факторингового механізму дає можливість визначити його основні елементи, зокрема:

1. суб'єкти факторингу:
 - факторант (клієнт) – постачальник продукції, товарів та послуг,
 - фактор – фінансова установа (фірма або комерційний банк), яка отримує (придбає) дебіторську заборгованість за реалізовану продукцію і перераховує обумовлену суму факторанту;
 - боржник (дебітор) – покупець продукції, товарів або послуг;
2. об'єкт факторингу – право грошової вимоги (дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги);
3. винагорода за послуги факторингу складається з відсотка за фінансування у вигляді відсотків річних і комісійної складової та залежить від:
 - вартості фінансування;
 - вартості прийнятих банком ризиків;
 - вартості операцій з обслуговування;
 - вартості подальшого управління дебіторською заборгованістю.

Оскільки факторинговий механізм передбачає, як мінімум, трьох учасників, то облікове відображення факторингових операцій відповідно має

тристоронній характер. При цьому, основними об'єктами бухгалтерського обліку виступають:

- дебіторська заборгованість – як сума грошових зобов'язань покупця постачальнику за продукцію, товари та послуги;
- сума винагороди за послугу;
- додаткові послуги фактора;
- доходи фактора від надання послуги;
- витрати постачальника на оплату вартості послуг.

Зазначені об'єкти обліку є найбільш характерними для класичної схеми факторингу. Проте, зважаючи на різноманітність факторингового механізму, кількість об'єктів може змінюватись. Наприклад, факторинг з правом регресу передбачає, що при невиконанні покупцем своїх зобов'язань перед фактором, клієнт повертає останньому надані раніше кошти і сам займається стягненням боргу. Тоді ще одним об'єктом обліку виступатиме забезпечення у вигляді застави.

Перевага факторингу для клієнта полягає в зменшенні кредитного платіжного ризику, своєчасній інкасації дебіторської заборгованості, прискоренні оборотності оборотного капіталу, можливості планувати платіжний оборот та покращенні кредитоспроможності підприємства [33, с. 104].

Основні конкурентні переваги факторингу для постачальників такі:

1. можливість збільшення кількості потенційних покупців за рахунок побудови ефективної системи продажів у кредит і можливість збільшення обсягів поставок за рахунок збільшення кількості покупців;
2. зміцнення ринкової позиції;
3. відсутність застави;
4. можливість користування товарним кредитом, а тому відсутність необхідності в кредиті банку;
5. можливість збільшення обсягів закупівель з відстрочкою платежу.

Для дослідження особливостей факторингової операції в сучасних умовах важливим є дослідження схеми організації операцій факторингу на підприємстві Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей», що представлено на рис.3.1.

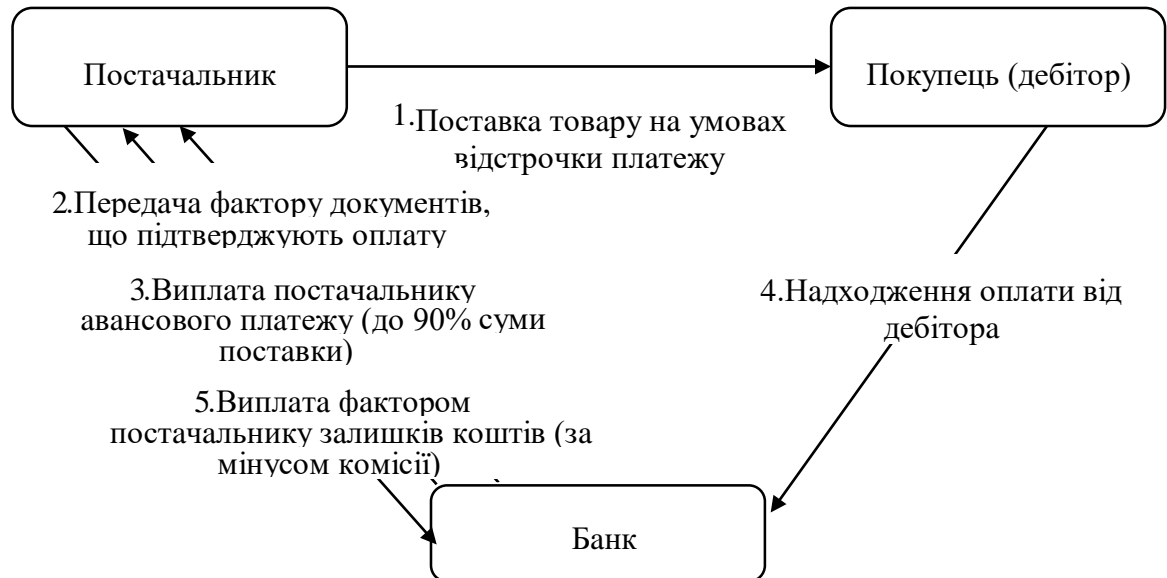


Рис.3.1. Схема реалізації операції факторингу [34, с.119]

Після отримання необхідних документів про купівлю – продаж продукції (об’єкту будівництва) комерційний банк (факторингова компанія) після перевірки платоспроможності покупця, виплачує частину коштів – боргу, переважно у розмірі 60-90 відсотків від суми платежу, решту банк тимчасово утримує через виникнення ризику повноцінного погашення заборгованості. Реалізацію угоди факторингу передують значний обсяг аналітичної роботи.

Зокрема отримавши заявку на реалізацію операцій факторингу комерційний банк (факторингова компанія) протягом одного або двох тижнів вивчає фінансовий стан потенційного клієнта, ділові зв’язки, історію взаємовідносин із покупцями та іншу необхідну інформацію. З іншого боку комерційний банк (факторингова компанія) вивчає рахунки-фактури, визначаючи кредитоспроможність та платоспроможність покупців.

Можливі переваги використання факторингу для підприємства представлено в табл. 3.2.

**Переваги використання факторингу для підприємства Філії ТДВ
«Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»**

№	Переваги використання факторингу	Характеристика переваг використання факторингу
1	Економічні	<ul style="list-style-type: none"> - зростання оборотності оборотного капіталу і, як наслідок, зменшення потреби в оборотних засобах; - захист від ризиків та значних втрат; - захист від втраченої вигоди
2	Продажу	<ul style="list-style-type: none"> - розв'язання проблеми взаємозалежності між отримання коштів продавцем і оплатою покупцем; - необхідність забезпечення зростання збуту; - зменшення ризиків при реалізації товарів в кредит; - забезпечення платіжної дисципліни.
3	Маркетингові	<ul style="list-style-type: none"> - захист своєї частки на ринку; - розвиток бізнесу; - утримання свого ринку й недопущення на нього конкурентів; - отримання конкурентних переваг; - інноваційна політика виведення товарів та торговим марок; - утримання потенційного покупця; - опанування нових сегментів для власної продукції; - покращення іміджу у свого постачальника завдяки точності в розрахунках та їх регулярності;
4	Фінансові	<ul style="list-style-type: none"> - отримання довгострокового необмеженого без заставного фінансування; - покращення ліквідності балансу, зниження кредитного навантаження; - стабільність та прогнозованість грошових надходжень; - гарантія надходжень коштів від покупців у визначений строк; - зниження розміру дефіциту оборотного капіталу; - зменшення вартості оборотного капіталу; - оптимізація оплати податкових платежів; - можливість використання різноманітних джерел фінансування.

Джерело: сформовано автором на основі [33-34]

Підсумовуючи вищезазначене, необхідно відмітити, що факторинг – як фінансовий інструмент має значно більше переваг і стосується підприємств, котрі утримують значні обсяги дебіторської заборгованості, і виникає питання достатності оборотного капіталу для підприємства. Багато вітчизняних підприємства вирішує за рахунок операцій факторингу проблеми ліквідності та платоспроможності на різних етапах їх життєдіяльності. Відповідно для

досліджуваного підприємства, де існує достатньо великий розмір дебіторської заборгованості, при чому вона зростає, операція факторингу може стати вирішальною на шляху формування фінансової незалежності та прибутковості його діяльності.

Як і будь-які економічні відносини, факторингові операції регулюються складанням договору. Договір факторингу виступає двосторонньою цивільно-правовою угодою. Проте, єдиної його форми, затвердженої нормативними актами, немає, і банки або фінансові установи узгоджують її на свій розгляд. Разом з тим, існують норми, які чітко встановлюють, яка інформація має бути зазначена у договорі, зокрема, це предмет договору, сторони, їх відповідальність, права та обов'язки.

Юридичною основою договору факторингу виступає цесія, тобто відступлення права вимоги за правочином. Однак, договір факторингу є ширшим, ніж договір цесії, оскільки він може містити інформацію про надання супутніх послуг, які не є характерними для цесії.

Договори факторингу зазвичай мають різну мету та суть, тому виділяють і різні їх види, наприклад, реальний, комерційний, платний та безвідплатний.

Варто зазначити, що договір факторингу є важливим для бухгалтерського обліку, так як виступає підставою для облікового відображення факторингових операцій. Тому правильне узагальнення та групування даних у договорі дасть можливість повно ідентифікувати факторингові операції та відобразити їх на рахунках бухгалтерського обліку.

Отже, проблему непогашення дебіторської заборгованості можна ефективно усунути з використанням інноваційного фінансового інструменту – факторингу, специфіка використання якого має доступний характер для суб'єктів господарювання усіх форм.

3.2. Розроблення напрямів зменшення дебіторської заборгованості Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»

Факторингова компанія може оплатити рахунок достроково або у момент настання терміну платежу. В останньому випадку вона виконує функції банку, тому що дострокове надання коштів клієнтові рівноцінне видачі йому кредиту.

Найважливішою послугою тут є гарантування платежу споживачу. Окрім цього, комерційний банк визначає максимальну суму за операціями факторингу, у межах котрої реалізовується постачання товару або надання послуг і може проводитися без ризику неотримання платежу. Відобразимо умови факторингових операцій комерційних банків на локальному банківському ринку (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Умови факторингових операцій комерційних банків Київської області

Показник	Банк	Приватбанк	Сведбанк	Укрсиббанк	VAB
					
Відсоток по факторингових операціях, %		12	13	13	13
Період дебіторської заборгованості		до 12 міс.	до 12 міс.	до 9 міс.	до 3 міс. прострочена
Ліміт факторингових операцій, тис.грн.		відсутній	5000	5000	відсутній
Комісійні відрахування проведення операції		0,5	1,2	1,5	1,2

Джерело: складено автором на основі [35]

Найбільш прийнятий варіант у АТ «Привабанк» де відсоток за операції факторингу становить 12 [49]. У договорі на реалізацію операцій факторингу необхідним є зазначення засобу розрахунку обмежуючої суми й описані обставини, за яких факторинговий відділ зобов'язаний реалізувати платіж на користь постачальника. В разі якщо клієнт починає працювати з фактором, у клієнта з'являється незалежний контролер за рівнем дебіторської заборгованості.

Адміністрування дебіторської заборгованості фактором, як правило, включає моніторинг дебіторської заборгованості; перевірку платіжної дисципліни боржника; встановлення лімітів фінансування дебіторів.

У вартість факторингових послуг комерційного банку також включається комісія і плата за надані грошові засоби у кредит. Плата за обслуговування стягується за звільнення від необхідності вести облік, а також за страхування від появи сумнівних боргів і розраховується як визначений відсоток від суми заборгованості.

Щоб здійснити факторингове фінансування Клієнт повинен відповідати певним вимогам:

- Тривалість діяльності з моменту державної реєстрації клієнта на ринку, не менш ніж 3 роки;
- Форма розрахунків із Дебіторами — безготівкові платежі;
- Клієнт та Дебітор не є афілійованими/пов'язаними особами.

Філія ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» повністю відповідає вимогам.

За здійснення факторингового фінансування Клієнт сплачує Банку плату: відсоткову ставку за фінансування та комісію за фінансування, яка сплачується одноразово у день видачі фінансування як відсоток від суми наданого фінансування.

Процентну ставку за кредит встановимо на рівні облікової ставки Національного Банку України відповідно до рішення з монетарної політики, яка становить 7,5% станом на 16.04.2021 року [40].

Середня дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги у 2019 році становила 4873,5 тис. грн.

Розрахуємо вартість факторингової операції для Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей». Дані для розрахунку наведені у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

**Дані для розрахунку вартості факторингової операції для Філії
ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»**

Показник	Значення
Загальна сума заборгованостей замовників підприємству, тис. грн.	4873,5
Сума авансованого платежу, %	90
Комісійна винагорода банку, %	12
Процентна ставка за кредит, %	7,5
Строк стягнення заборгованостей з дебіторів, дні	365

Джерело: Сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства та [50].

Так витрати Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» за факторинговою операцією становитимуть:

$$\Phi = 4873,5 \text{ тис. грн.} * (0,9 * 0,075 * 365/365 + 0,12) = 913,8 \text{ тис. грн.}$$

Отже, за нашими розрахунками ми можемо сказати, що у разі використання факторингової операції Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» понесе витрати у розмірі 913,8 тис. грн.

Очікується отримати 90% суми вимоги: $4873,5 * 0,9 = 4386,2$ тис. грн.

Решта – 10% або 487,35 тис. грн., буде повернена після того, як фактор отримає кошти від дебітора.

Оскільки, 487,35 тис. грн. буде повернуто тільки через рік, доцільно розрахувати теперішню вартість майбутніх грошей. Для цього проіндексуємо цю суму на 7,5% - ставка Національного Банку України станом на 17.04.05.2021 р.

$$487,35 / 1,075 = 453,3 \text{ тис. грн.}$$

Втрати від валютних різниць у даному випадку становлять:

$$487,35 - 453,3 = -34,05 \text{ тис. грн.}$$

Дані витрати будуть обліковані за статтю «Втрати від операційної курсової різниці» та будуть списані за статтю «Фінансові витрати».

При цьому баланс підприємства зазнає наступних змін:

1. Виручка від реалізації товарів робіт та послуг:

$$178\,580 + (4873,5 * 0,8 \text{ (ставка ПДВ)}) = 182\,478,8 \text{ тис. грн.}$$

Δ Виручки = +3898,8 тис. грн.

2. Фінансовий результат від операційної діяльності (збиток) зміниться на 3898,8 тис. грн. і становитиме:

$$-7\,448 + 3\,898,8 = -3\,549,2 \text{ тис. грн.},$$

3. Фінансові витрати зростуть на вартість факторингової послуги та вартість втрат від курсових різниць, тобто на:

$$57 + 34,05 = 91,05 \text{ тис. грн.}$$

Фінансові витрати всього становитимуть:

$$91,06 + 91,05 = 182,1 \text{ тис. грн.}$$

4. Фінансовий результат до оподаткування:

$$-3\,549,2 - 182,1 = -3\,731,3 \text{ тис. грн. (табл.3.5).}$$

Таблиця 3.5

Філія ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»

Показник	2019 рік	Захід	Плановий період	Відхилення відносне, %
				План./2019 р.
Чистий дохід від реалізації товарів, робіт та послуг	178580	3898,8	182478,8	2,18
Фінансовий результат від операційної діяльності	-7 448	3898,8	-3 549	-52,35
Фінансові втрати	57,00	125,1	182,10	219,47
Фінансовий результат до оподаткування	-14871	11 139,7	-3731,3	-74,91

Джерело: фінансова звітність підприємства

Тобто, наслідком використання факторингових операцій буде зміна величини фінансового результату до оподаткування на підприємстві. До їхнього використання ця величина мала від'ємне значення, але за планом вона має зрости на 74,91% або на 11139,7 тис.грн у порівнянні з 2019 роком та на 49,9% або 3716,7 тис.грн. Хоч і вона не набуде додатнього значення, але ця тенденція всеодно є позитивною для даного підприємства.

Реальна сума коштів, яку можна вилучити становить: $453,3 + 4386,2 = 4839,5$ тис. грн.

Індекс доходності операції складає $4839,5/57 = 84,9$ грн/грн – тобто на 1 вкладену гривню ТДВ «Яготинський маслозавод» отримає 84,9 грн. доходу.

Період окупності проекту = $57/4839,5 = 0,012$ року – в межах життєвого циклу проекту.

Чистий приведений дохід (ЧПД) = чистий грошовий потік – інвестиції = $4839,5 - 57 = 4782,5$ тис.грн.

Так, як індекс доходності становить 84,9 грн/грн, період окупності в межах життєвого циклу, а прибуток від реалізації заходу зростає на 4873,5 тис. грн., що покращить баланс підприємства за рахунок зменшення дебіторської заборгованості, то захід можна впроваджувати.

3.3. Вплив запропонованого заходу на економічні показники господарської діяльності Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»

Використання факторингових операцій надасть можливість покращити баланс підприємства та вивільнити кошти, що пришвидшать оборотність оборотних активів.

Вплив факторингової операції на економічні показники досліджуваного підприємства наведено у табл. 3.6.

Отже, чистий прибуток підприємства від впровадженого проекту становить 11139,7 тис.грн., але так як Філія ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» у 2019 році мала збиток то його сума зменшилася на суму чистого прибутку від заходу – та становить -3731,3 тис. грн.

Вплив запропонованого заходу на економічні показники господарської діяльності Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»

Показники	До впровадження, 2019 рік	Після впровадження заходу	Абс. відх., (+,-)	Відн. відх. (%)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	178580	182478,8	3898,8	2,18
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	-138297	-140982,5	-2685,50	1,94
Витрати на 1 грн. чистої виручки від реалізації, тис.грн.	-0,774	-0,773	0,0018	-0,24
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	-14871	-3731,3	11139,7	-74,91
Рентабельність продукції, %	10,75	2,65	-8,11	-75,39
Рентабельність дебіторської заборгованості, %	-1,57	-0,39	1,17	-74,84

Джерело: фінансова звітність підприємства

Те ж саме відбулось з показником рентабельності дебіторської заборгованості, який покращився на 74,84%.

Виручка від реалізації продукції збільшилась на 3898,8 тис. грн., або на 2,18 %.

Тобто, запропонований захід свідчить про ефективність його впровадження на Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».

Зміни показників якісного аналізу дебіторської заборгованості проаналізовано та подано у вигляді табл. 3.7.

Завдяки здійснення заходу факторингу середньорічна дебіторська заборгованість всього у плановому періоді зменшиться на 0,26 % в порівнянні до 2019 року.

**Якісний аналіз дебіторської заборгованості Філії ТДВ «Яготинський
маслозавод» «Яготинське для дітей»**

Показник	2019	Захід	Плановий рік	Відхилення Відносно, %
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	План/2019
Дебіторська заборгованість (середня за аналізований період) за продукцію, товари, роботи та послуги	4873,5	-2436,5	2 437	-50,00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	7176	0	7176	0,00
з бюджетом	3	0	3	0,00
із внутрішніх розрахунків	936061	0	936061	0,00
Дебіторська заборгованість, всього	948113,5	-2436,5	945 677	-0,26
Коефіцієнт оборотності дебіторської	34,39	40,49	74,88	117,75
Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості, діб	10,47	-5,66	4,81	-54,08
Питома вага дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів	0,81	-0,02	0,79	-2,53

Джерело: фінансова звітність підприємства

Середньорічна дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги у плановому році зменшиться на 50% в порівнянні до 2019 року.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у плановому році збільшився більш, ніж у 2 рази. Його показник виріс на на 40,49 порівняно з 2019 роком. Ця зміна є позитивною для підприємства.

Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості скоротилась на 5,66 діб відповідно до 2019 року і становить 4,81 доби.

Питома вага дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів також зменшилась на 0,02 пункти порівняно з 2019 роком. Таке скорочення сприяє позитивним змінам у структурі оборотних активів.

Загалом, відслідковується позитивна динаміка змін усіх досліджуваних показників.

Отже, ми рекомендуємо використовувати факторингові операції Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» для зменшення величини дебіторської заборгованості.

Висновки до розділу 3

В розділі 3 «Вплив запропонованого заходу на економічні показники господарської діяльності Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» було досліджено шляхи зменшення дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах та Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей».

Встановлено основні інструменти зменшення дебіторської заборгованості на підприємствах, до яких можна віднести:

1. Створення клірингових центрів
2. Факторинг
3. Форфейтинг
4. Механізм застави

В сучасних умовах більшість підприємств України мають проблеми із зависоким показником дебіторської заборгованості. Це потребує негайного вирішення, адже зростання величини дебіторської заборгованості призводить до ризику появи сумнівних боргів та збільшення кредитів підприємства.

Для покращення стану дебіторської заборгованості Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» було запропоновано використати інструмент факторингу.

Визначено, що використання факторингових операцій надасть можливість покращити баланс підприємства та вивільнити кошти, що пришвидшать оборотність оборотних активів.

Факторингова операція проводитиметься із дебіторською заборгованістю за товари, роботи та послуги, яка складає 4873,5 тис. грн

Очікувана сума буде розділена на 2 платежа:

1. Авансований платіж, що становить 90% суми вимоги та буде отриманий відразу після оформлення операції та надання пакета документів і становить 4386,2 тис. грн тис. грн.

2. Залишковий платіж буде повернений через рік і становить 453,3 тис. грн.

Вартість факторингових операцій для підприємства складуть 125,1 тис. грн.

Чистий прибуток підприємства від впровадженого проекту становить 11139,7 тис.грн., але так як Філія ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» у 2019 році мала збиток то його сума зменшилася на суму чистого прибутку від заходу – та становить -3731,3 тис.

Середньорічна дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги у плановому році зменшиться на 50% в порівнянні до 2019 року та на 52,16% до 2018 року, або на 2 657 тис. грн.

За допомогою даної операції якісні показники дебіторської заборгованості покращаться, скоротиться період повернення дебіторської заборгованості до 4,81 доби,, вивільниться значна сума коштів, що покращить становище Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» на ринку, зросте рівень його платоспроможності, що буде приваблювати нових інвесторів.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Сума заборгованості на користь підприємства за наданий ним комерційний кредит, споживчий кредит, а також за попередню оплату продукції, що купується.

Також дебіторською заборгованістю можна назвати суму 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.

Для будь-якого підприємства дебіторська заборгованість має важливе значення, адже за своїм змістом вона є інструментом кредитування дебітора за отримані ним товари, надані роботи чи послуги на безвідсотковій основі.

Аналіз економічної літератури показав, що існує широкий спектр видів дебіторської заборгованості. Розглянута нами класифікація дебіторської заборгованості розкриває економічну природу різних видів дебіторської заборгованості та відповідає структурі бухгалтерського балансу.

Залежно від терміну погашення дебіторську заборгованість у балансі поділяють на довгострокову і короткострокову, і також виділяють такі основні класифікаційні ознаки: за строками погашення, за ступенем спорідненості з контрагентами, за об'єктами виникнення

Існує перелік заходів для покращення стану дебіторської заборгованості. Наведемо декілька з них: 1. Перегляд подальшого співробітництва з усіма клієнтами, у тому числі відмова від співробітництва з підприємствами, матимуть низький кредитний рейтинг. 2. Розгляд і використання підприємством погашення дебіторської заборгованості векселями, продаж дебіторської заборгованості (факторинг), страхування фінансових ризиків. 3. Формування та затвердження в обліковій політиці підприємства системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань контрагентами.

Стану дебіторської заборгованості аналізується за допомогою фінансової звітності підприємства.

За її даними проводять якісний аналіз і розраховують необхідні показники: коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, період погашення заборгованості, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, її структуру та склад.

Філія ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» - це унікальний для України окремо розміщений спеціалізований завод з виробництва дитячого молочного харчування, розташований в екологічно чистому районі Київської області, поряд з територією Згурівського дендропарку.

Завод випускає повний асортимент молочної продукції для дітей віком від 6 місяців під торговою маркою «Яготинське для дітей».

Основні засоби у 2019 році склали 163 394 тис.грн, що на 59958 тис. грн. більше, ніж у 2017 році.

В структурі активів за 2019 рік переважають оборотні активи – 85,6%. Це означає, що підприємство є платооспроможним, і має достатній рівень ліквідності.

У 2019 році найбільшу частку дебіторської заборгованості складає дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків - 98,72%.

У 2017 році обсяг чистого доходу від реалізації продукції становив 141967 тис.грн., а у 2019 році – 178580 тис.грн. і його приріст склав 25,8%.

Віддача основних засобів у 2019 році збільшилась в порівнянні із 2017 роком на 25,25 %.

У 2019 році величина дебіторської заборгованості зменшилась на 4,28%, або 218, тис. грн. порівнянно з 2018 роком.

Для Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» було вирішено застосувати факторингові операції. Для погашення дебіторської заборгованості пропонуємо скористатись послугами АТ «Привабанк», оскільки банк надає привабливі умови для здійснення такої операції та де відсоток за операції є найбільш вигідним.

Вартість факторингових операцій для підприємства складуть 913,8 тис. грн. Дана операція здійснюватиметься протягом 1 року, після чого можливе її укладання ще на певний термін.

Середньорічна дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги у плановому році зменшиться на 50% в порівнянні до 2019 року та на 52,16% до 2018 року, або на 2 657 тис. грн.

Факторингова операція покращить якісні показники дебіторської заборгованості та показники господарської діяльності, скоротиться період повернення дебіторської заборгованості до 4,81 доби, що покращить становище Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» на ринку серед конкурентів, зросте рівень платоспроможності підприємства, що залучить нових інвесторів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996-XIV.
2. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 року № 237. // Режим доступу:<https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instrplan-rah/standart-buhgalterskogo/pologhennya-standart-buhgaltersykogo1021475.html>. (дата звернення 22.02.2021р.).
3. П(С)БО №13 «Фінансові інструменти». Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 30.11.01 р. № 559.// Режим доступу: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-planrah/standart-buhgalterskogo/pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021479.html>. (дата звернення 22.02.2021р.).
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник / За ред. проф. Ф.Ф. Бутиця. – 4-те вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2008. – 480 с.
5. Кужельний М.В. Теорія бухгалтерського обліку / М.В. Кужельний, В.Г. Лінник. – К.: КНЕУ, 2001. – 334 с.
6. Золотогоров В.Г. Энциклопедический словарь по экономике. – Мн.: Полымя, 1997. – 571 с.
7. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю // Фінанси України. 2008. № 12. С. 24-37
8. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / за ред. Ф. Ф. Бутинець. – 6-е вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута». 2005. – 756 с.
9. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч. посібн.: Житомир: ЖІТІ, 2001. – 432 с.
10. Бланк И.А. Управление активами и капиталом. К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. 448 с.

11. Грабова Н.М., Добровский В.Н. Бухгалтерский учет в производственных и торговых предприятиях: учебное пособие для студентов вузов; под ред. Н.В. Кужельного. К.: А.С.К., 2004. 320 с.
12. 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.
13. Лігоненко Л.О., Новікова Н.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства: навч. посіб. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 275 с.
14. МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»./Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення 22.02.2021р.).
15. Фінансовий облік: підручник / В.К. Орлова, М.С. Орлов, С.В. Хома; 2-е вид., доп. і перероб. К.: ЦУЛ, 2010. 510 с.
16. Стоун Д., Хитчинг К. Бухгалтерский учет и финансовый анализ; пер. с англ. Ю.А. Огибин, Г.А. Огибин. М.: Сирин, 1998. 302 с.
17. 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.
18. 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.
19. Черненко Л.В. Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах: дис. ... к.е.н.: 08.00.04. К., 2007. 241 с.
20. Кобилянська О. І. Фінансовий облік: підручник [Текст] / О. І. Кобилянська. – К.: Знання, 2004 – 473 с.
21. Фінанси підприємств: підруч. / [кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін]. — [3-тє вид., перероб. та доп.]. — К.: КНЕУ, 2000. — 460 с.

22. Кузнецова С.А. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в умовах антикризового регулювання стану підприємств: монографія / С.А. Кузнецова. — Тернопіль: Тернопільська академія народного господарства, 2004. — 256 с.
23. Малкин О. Управление задолженностью: стратегии взыскания долгов и защиты от кредиторов / Олег Малкин. — М.: Вершина, 2007. — 208 с.
24. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення 23.02.2021р.).
25. Галасюк В.В. Проблемы теории принятия экономических решений: Монография. – Днепропетровск; Новая идеология. – 2002. – с. 221.
26. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней / Я. В. Соколов. – М.: Аудит, Юнити, 1996. – 638 с.
27. Назарова І.Я. Аналіз методів оцінки активів, зобов'язань та капіталу при реорганізації підприємств / І.Я. Назарова // Економічний аналіз. Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль: ТНЕУ, 2013. – Том 14. – С. 214-220.
28. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.07.2000 р. № 181 // Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z048700> (дата звернення 23.02.2021р.).
29. Дубровська, Є. В. Дослідження сутності поняття «дебіторська заборгованість»/ Є. В. Дубровська// Вісник Сумського державного університету. – 2009. – № 2. – С. 202-205
30. Тучак О. Політика управління дебіторською заборгованістю // Баланс. – 2009. – №82. – С.36-40.

31. Іванілов О.С., Смачило В.В., Дубровська Є.В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2007. - №1. – С.156-163.
32. Бондаренко О.С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 18. С. 36–39.
33. Момот Л.В. Розвиток факторингу в Україні / Л.В. Момот // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2015. – Т. 21, № 2. – С. 100–107 //Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnuhkt_2015_21_2_15. (дата звернення 05.03.2021р.).
34. Криклій О. А., Маслак Н.Г. Управління кредитним ризиком: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ». 2008. 86 с.
35. Офіційний веб-сайт Асоціації українських банків. //Режим доступу: <http://www.aub.com.ua> (дата звернення – 05.03.2021 р.)
36. Белокоз О. Відмінності між вітчизняними та міжнародними підходами до оцінки дебіторської заборгованості торговельних підприємств: Галицький економічний вісник./ О. Белокоз.К.: 2016. – 201 с.
37. Завгородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник: навч. Посіб./ А. Г. Завгородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко.- 2-ге вид.- Л.: 2017. – С. 170, 576 с.
38. Лучков О.І. Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості . Актуальні проблеми економіки: навч. Посіб./ О. І. Лучков.-К.: 2013. – С. 25, 22–27. с.
39. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості // Режим доступу: <https://works.doklad.ru/view/4z2ac-0LjeU.html> (дата звернення: 11.03.2021)
40. Списання безнадійної заборгованості : облік та оподаткування // Режим доступу: <https://medoc.ua/uk/blog/spisannja-beznadijno-zaborgovanosti-shho-z-koriguvannjam-finrezultatu>. (дата звернення: 12.03.2021)

41. Економічний аналіз: навчальний посібник / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 85 с.
42. Стандарт бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Затв. Наказом Міністерства фінансів України № 290 від 29.11.1999 р. Зб. Систематиз. Законодавства. Бухгалтерія. – 1999. // Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення:13.03.2021)
43. Факторинг: суть, функції, види //Режим доступу: <http://ukrfactor.com/factoring/> (Дата звернення 15.04.2021)
44. Вовчак О. Д., Рудевська В. І., Єпіфанова А. Л. Факторинг : навч. посібник – К, 2017. – 299 с. (Ун-тет банківської справи)
45. Офіційний веб-сайт АТ «Молочний альянс» //Режим доступу: <https://milkalliance.com.ua/> (дата звернення:17.04.2021)
46. Офіційний веб-сайт Філії ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» //Режим доступу: <https://yagotynkids.com.ua/ua/> (дата звернення:17.04.2021)
47. Операції комерційних банків / Р. Коцовська, В. Ричаківська, Я. Грудзевич, М. Вознюк. – 3-тє вид. – К.: Алеута; Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 500 с
48. Факторинг і форфейтинг як нетрадиційні форми експортного фінансування// Режим доступу: <https://works.doklad.ru/view/paU9LaR6Or0.html> (Дата звернення: 20.04.2021)
49. Офіційний веб-сайт АТ КБ «Приватбанк» // Режим доступу: <https://privatbank.ua/ru>
50. Національний банк України: монетарна політика // Режим доступу: <https://bank.gov.ua/monetary/stages/archive-rish> (Дата звернення: 02.05.2021)
51. Свінарьова Г.Б., Побережець О.В., Чебан Н.В. Система контролю дебіторської заборгованості на торговельному підприємстві: матер. Наук. Конферен.// Н.В. Чебан, О.В. Побережець, Г. Б. Свінарьова . – 2014. - 98 с.// Режим доступу: <https://economics.opu.ua/files/archive/2014/No4/94-98.pdf> (Дата звернення: 02.05.2021)

ДОДАТКИ

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

	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
		2019	01	01
Підприємство <u>Філія ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей»</u>	за ЄДРПОУ	38073507		
Територія <u>07600 Київська обл. смт. Згурівка вул. Коцюбинського,6</u>	за КОАТУУ	3221955100		
Організаційно-правова форма господарювання <u>філія</u>	за КОПФГ	610		
Вид економічної діяльності <u>вир-во дитячого харчування та дитячих харчових продуктів</u>	за КВЕД	10.86		

Середня кількість працівників* 139

Адреса, телефон 07600 Київська обл. смт. Згурівка вул. Коцюбинського,6

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "ч" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

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

Форма N 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1740	2468
первісна вартість	1001	2290	3446
накопичена амортизація	1002	550	1454
Незавершені капітальні інвестиції	1005	255	26723
Основні засоби	1010	103436	97316
первісна вартість	1011	158442	211343
знос	1012	55006	70785
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	105431	113435
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	24074	39050
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5150	5037
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	5813	4585
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	388824	632949
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	90	132
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	846	1095
Витрати майбутніх періодів	1170	709	71
Інші оборотні активи	1190	63	468
Усього за розділом II	1195	425569	549007
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	531000	662442

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	0 -4980 0	0 -12428 0
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Видучений капітал	1430	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	-546	-12428
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	23578	38257
розрахунками з бюджетом	1620	118	320

у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	163	344
розрахунками з оплати праці	1630	573	1202
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	0	0
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	509737	822610
Поточні забезпечення	1660	873	1561716
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	938	803
Усього за розділом III	1695	535980	673122
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	531000	662442

Керівник _____ Приліпко І.Л.

Головний бухгалтер _____ Грубріна Л.В.

**Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 рік**

Форма N 2-к Код за ДКУД 1801008

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	167644	141967
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-127209	-112868
Валовий:			
прибуток	2090	40435	29099
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	72	110
Адміністративні витрати	2130	-6314	-4432
Витрати на збут	2150	-40649	-28598
Інші операційні витрати	2180	-992	-613
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	0	
збиток	2195	-7448	-4434
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		0
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	0	
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	0	
збиток	2295	-7448	-4434
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	()	()
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350		
збиток	2355	-7448	-4434

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних	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	-7448	-4434
Чистий прибуток (збиток), що належить:			
власникам материнської компанії	2470	-7448	-4434
неконтрольованій частці	2475		
Сукупний дохід, що належить:			
власникам материнської компанії	2480	-7448	-4434
неконтрольованій частці	2485		

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	304821	234190
Витрати на оплату праці	2505	18292	11390
Відрахування на соціальні заходи	2510	3959	2522
Амортизація	2515	16783	13294
Інші операційні витрати	2520	43301	31552
Разом	2550	387156	292948

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник _____ Приліпко І.Л.

Головний бухгалтер _____ Грубріна Л.В.

© ТОВ "Інформаційно-аналітичний центр "ЛІГА", 2013
 © ТОВ "ЛІГА ЗАКОН", 2013



Дата (рік, місяць, число)	2020 01 01	КОДИ
Підприємств Філія ТДВ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для за ЄДРПОУ	38073507	
Територія 07600 Київська обл. смт. Згурівка вул. Коцюбинського,6 за КОАТУУ	3221955100	
Організаційно-правова форма філія за КОПФГ	610	
Вид економічної діяльності вир-тво дитячого харчування та дієтичних за КВЕД	10.86	
Середня кількість	173	
Адреса, 07600 Київська обл. смт. Згурівка вул. Коцюбинського,6		
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)		
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):		
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку		V
за міжнародними стандартами фінансової звітності		
Баланс (Звіт про фінансовий стан)		
на 31 грудня 2019 р.		
Форма N 1	Код за	1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1992	3497
первісна вартість	1001	3446	5868
накопичена амортизація	1002	1454	2371
Незавершені капітальні інвестиції	1005	26723	162
Основні засоби	1010	140558	163394
первісна вартість	1011	211343	257677
знос	1012	70785	94283
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		115
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	169273	167168

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-12427	-27298
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	-12427	-27298
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		173
Довгострокові забезпечення	1520		

Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595		173
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		24
товари, роботи, послуги	1615	38257	25792
розрахунками з бюджетом	1620	320	319
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	344	381
розрахунками з оплати праці	1630	1202	1353
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	0	288
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	822610	1152339
Поточні забезпечення	1660	1562	2687
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	803	1209
Усього за розділом III	1695	865098	1184392
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1700		
	1900	852671	1157267

Керівник _____ Приліпко І.Л.
 Головний бухгалтер _____ Грубрін Л.В.

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ
202 01 01

Підприємств Філія ТДВ "Яготинський маслозавод" "Яготинське для за ЄДРПОУ

38073507

 (найменування)

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

Форма N 2- Код за ДКУД

1801008

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	178580	167644
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-138297	-127209
Валовий прибуток	2090	40283	40435
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	179	72
Адміністративні витрати	2130	-7798	-6314
Витрати на збут	2150	-44306	-40649
Інші операційні витрати	2180	-3174	-992
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0
збиток	2195	-14816	-7448
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	2	
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250	-57	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	0	
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
збиток	2295	-14871	-7448
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	()	()
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		
збиток	2355	-14871	-7448

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього
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	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	-14871	-7448
Чистий прибуток (збиток), що належить:			
власникам материнської компанії	2470	-14871	-7448
неконтрольованій частці	2475		
Сукупний дохід, що належить:			
власникам материнської компанії	2480	-14871	-7448
неконтрольованій частці	2485		

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	355013	304821
Витрати на оплату праці	2505	29821	18292
Відрахування на соціальні заходи	2510	6142	3959
Амортизація	2515	24823	16783
Інші операційні витрати	2520	47118	43301
Разом	2550	462917	387156

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник _____ Припіко І.Л.

Головний бухгалтер _____ Грубріна Л.В.