

Державний вищий навчальний заклад  
«Українська академія банківської справи Національного банку України»  
Кафедра фінансів

ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри

д.е.н., професор

\_\_\_\_\_ А.О. Єпіфанов

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2008 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА

на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня магістр  
за спеціальністю 8.050104 «Фінанси»

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Виконав студент 5 курсу, група МФ-31 \_\_\_\_\_ А.Ю. Семенов

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2008 р.

Керівник дипломної роботи \_\_\_\_\_ І.І. Рекуненко

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2008 р.

Державний вищий навчальний заклад  
 «Українська академія банківської справи Національного банку України»  
 Кафедра фінансів

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

д.е.н., професор

\_\_\_\_\_ А.О. Єпіфанов

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2008 р.

**ЗАВДАННЯ НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ**  
 на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня магістр  
 за спеціальністю 8.050104 «Фінанси»

студенту \_\_\_\_\_ курсу, групи \_\_\_\_\_

1. Тема роботи: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

затверджена наказом по академії від «\_\_» \_\_\_\_\_ 2008 р. №\_\_

2. Термін здачі студентом закінченої роботи «\_\_» \_\_\_\_\_ 2008 р.

3. Дипломна робота виконується на матеріалах \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

4. Предмет дослідження \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

5. Мета дипломної роботи \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

6. Орієнтовний план дипломної роботи, терміни подання розділів науковому керівникові та зміст завдань для виконання поставленої мети

Розділ I \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(назва – термін подання)

У розділі I \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(зміст конкретних завдань до розділу, які має виконати студент)

## Розділ II

\_\_\_\_\_

(назва – термін подання)

## У розділі II \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(зміст конкретних завдань до розділу, які має виконати студент)

## Розділ III \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(назва – термін подання)

## У розділі III \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(зміст конкретних завдань до розділу, які має виконати студент)

## 7. Консультації по роботі:

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

8. Дата видачі завдання «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2008 р.

Керівник

\_\_\_\_\_

(підпис)

\_\_\_\_\_

(прізвище, ініціали)

Завдання до виконання одержав

\_\_\_\_\_

(підпис)

\_\_\_\_\_

(прізвище, ініціали)

## РЕФЕРАТ

Дипломна робота містить 125 сторінок, 32 таблиці, 9 рисунків, список використаної літератури з 75 найменувань, 13 додатків.

У ринкових умовах дуже важко забезпечити високий рівень збуту продукції та миттєву її оплату, що призводить до утворення дебіторської заборгованості, розмір якої без належного управління не рідко досягає критичного значення. Ось чому все більше керівників усвідомлюють значення своєчасного аналізу стану та динаміки розміру дебіторської заборгованості, величини її впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства і необхідність ефективного управління нею. Адже лише результативне поєднання розміру даного активу з величиною виручки від реалізації дає унікальну можливість максимізувати прибуток, підвищити ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства. Потребу в об'єктивній інформації відчувають не тільки керівники акціонерних товариств та їх акціонери, а й фінансові установи. Саме тому тема магістерської роботи визначається актуальністю і практичною спрямованістю.

Предмет дослідження – процес управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Об'єктом дослідження є ВАТ "СМНВО ім. М. В. Фрунзе".

Мета дипломної роботи полягає в теоретичному обґрунтуванні та практичному проведенні аналізу дебіторської заборгованості підприємства та визначення способів ефективного управління нею.

Для досягнення поставленої мети дослідження були використані такі методи дослідження: економічний та математичний аналіз, синтез, порівняння, аналогія – для оцінки отриманих фактичних значень показників

у динаміці та в порівнянні з нормативними; наукова абстракція – при виділенні найбільш важливих показників оцінки фінансового стану підприємств серед наявних у літературних та нормативних джерелах; спостереження, групування, узагальнення – у процесі розробки остаточних висновків на основі отриманих результатів аналітичних досліджень.

Аналіз діяльності ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" показав, що стан управління дебіторською заборгованістю на підприємстві знаходиться на досить високому рівні. Тенденція її розвитку носить прогнозований характер, суттєві ризики для фінансової стійкості підприємства відсутні, питома вага в структурі оборотних активів знижується (до 28 % у 2007 році). Проте керівництву підприємства слід більше уваги приділити відносинам з окремими дебіторами, використовувати планування обсягу дебіторської заборгованості в залежності від контракту.

Одержані результати можуть бути використані підприємствами всіх форм власності.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, товарний кредит, факторинг, вексель, управління дебіторською заборгованістю, оптимізація дебіторської заборгованості, прострочена дебіторська заборгованість, безнадійна дебіторська заборгованість.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1 Сутність, економічний зміст та значення дебіторської заборгованості в господарському обороті підприємства.....	10
1.2 Зміст та послідовність аналізу дебіторської заборгованості підприємства.....	14
1.3 Система показників, що характеризують стан дебіторської заборгованості підприємства.....	17
1.4 Політика управління дебіторською заборгованістю підприємства.....	21
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СТАНУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ВАТ "СМНВО ІМ. М.В. ФРУНЗЕ" .....	36
2.1 Організаційно-економічна характеристика ВАТ “СМНВО ім. М.В. Фрунзе” .....	36
2.2 Аналіз фінансового стану ВАТ „СМНВО ім. М.В. Фрунзе” .....	45
2.3 Аналіз складу, структури та оборотності дебіторської заборгованості підприємства.....	56
2.4 Стан дебіторської заборгованості між підприємствами та установами України.....	63
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ВАТ "СМНВО ІМ. М.В. ФРУНЗЕ" .....	68
3.1 Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості при наданні товарного кредиту.....	68
3.2 Оптимізація дебіторської заборгованості за допомогою визначення щоденних балансових залишків.....	74

3.3	Пропозиції щодо планування дебіторської заборгованості залежно від обсягу реалізації продукції підприємства в умовах невизначеності.....	78
3.4	АВС-аналіз як засіб управління дебіторською заборгованістю підприємства.....	83
3.5	Методи рефінансування дебіторської заборгованості підприємства.....	87
	ВИСНОВКИ.....	92
	СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	97
	ДОДАТКИ.....	103

## ВСТУП

Розрахунки – невід’ємна складова діяльності будь-якого підприємства. Саме вони забезпечують його власними фінансовими ресурсами для продовження виробничого циклу, надають можливість розвиватися з урахуванням інноваційних технологій, підвищувати конкурентноздатність, ринкову вартість та довіру акціонерів. Проте в ринкових умовах дуже важко забезпечити високий рівень збуту продукції та миттєву її оплату, що призводить до утворення дебіторської заборгованості, розмір якої без належного управління досягає критичного значення. Ось чому все більше керівників усвідомлюють значення своєчасного аналізу стану та динаміки розміру дебіторської заборгованості, величини її впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства і необхідність ефективного управління нею. Адже лише результативне поєднання розміру даного активу з величиною виручки від реалізації дає унікальну можливість максимізувати прибуток, підвищити ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства. Потребу в об’єктивній інформації відчувають не тільки керівники акціонерних товариств та їх акціонери, а й фінансові установи.

У наукових працях українських і зарубіжних економістів О. Ареф’єва, М. Білик, І. Бланка, М. Гольцберга, О. Конторщикова, та ін. досліджене широке коло питань, що стосуються дебіторської заборгованості підприємства та специфіки управління нею. Водночас аналіз економічної літератури свідчить про наявність низки дискусійних питань щодо розбіжності у визначенні сутності поняття "дебіторська заборгованість", відмінності у теоретичному обґрунтуванні її впливу на фінансовий стан підприємства, шляхів ефективного управління дебіторською заборгованістю тощо. Важливість вирішення нерозв’язаних питань теорії і практики аналізу та управління дебіторською заборгованістю підприємства зумовлює



актуальність теми дослідження "Управління дебіторською заборгованістю підприємства".

Об'єктом дослідження є ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе".

Предмет дослідження – процес управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні та практичному проведенні аналізу дебіторської заборгованості підприємства та визначення способів ефективного управління нею.

Для досягнення зазначеної мети було поставлено такі завдання:

- опрацювати економічні дослідження з окресленої проблеми;
- вивчити й узагальнити практичний досвід з проблеми аналізу та управління дебіторською заборгованістю підприємства;
- провести аналіз дебіторської заборгованості підприємства;
- запропонувати шляхи оптимізації дебіторської заборгованості ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе".

Для розв'язання поставлених завдань було використано такі методи дослідження: економічний та математичний аналіз, синтез, порівняння, аналогія – для оцінки отриманих фактичних значень показників у динаміці та в порівнянні з нормативними; наукова абстракція - при виділенні найбільш важливих показників оцінки фінансового стану підприємств серед наявних у літературних та нормативних джерелах; спостереження, групування, узагальнення – у процесі розробки остаточних висновків на основі отриманих результатів аналітичних досліджень.

Інформаційною базою дослідження слугували законодавчі та нормативні акти, що діють в Україні, стандарти бухгалтерського обліку, праці вітчизняних економістів, матеріали періодичної преси, ресурси Internet, а також дані бухгалтерського обліку і фінансової звітності ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе".

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1 Сутність, економічний зміст та значення дебіторської заборгованості в господарському обороті підприємства

Студіювання наукових праць зарубіжних та вітчизняних економістів показує: серед широкого кола питань проблема наявності дебіторської заборгованості підприємства, шляхів її формування та структури залишається актуальною. Значна увага до дебіторської заборгованості підприємства пояснюється тим, що, з одного боку, вона однаковою мірою разом з товарами та матеріалами входить до структури оборотних активів підприємства, а з іншої сторони – якщо у структурі тих же оборотних активів дебіторська заборгованість займатиме велику питому вагу, це може призвести до зменшення фінансової стійкості компанії та збільшити фінансові ризики (наприклад, ризик неповернення кредиту).

Дослідження наукових студій щодо трактування поняття "дебіторська заборгованість" [1, 8, 25, 29, 49] свідчить про їхнє розмаїття та певну неузгодженість. Аналіз словникових джерел підтверджує, що слово "дебітор" походить від слова "дебет" (винен) і означає особу, яка одержала позику [8]. Спочатку поняття "дебітор" ототожнювалося лише з особою, товаром, грошима. Сучасне трактування поняття "дебіторська заборгованість" було запропоноване у XVIII столітті Е. Дегранжем та Дж. Дзаппі. Ці дослідники запропонували розглядати дебіторську заборгованість як один із показників, що характеризує фінансовий стан підприємства [8].

З розвитком бухгалтерського обліку і фінансів поняття "дебітор" і "дебіторська заборгованість" удосконалювалися. Так, у 1904 році А.З. Попов запропонував називати дебіторську заборгованість "боргом на користь підприємства" і визначати її як "ту чи іншу частину господарських засобів підприємства, що вибула зі складу даного підприємства і перебуває у фактичному розпорядженні інших підприємств, виконуючи там роль капіталу.

З плином часу вчені так і не дійшли одностайної думки, щодо тлумачення сутності означеного поняття, навпаки розбіжності тільки збільшилися. Ґрунтовним узагальненням сутності проблеми, на нашу думку, виглядає дослідження М.Д. Білик, в якому різні підходи науковців щодо визначення сутності дебіторської заборгованості поділено на шість груп. Коротко охарактеризуємо ці підходи.

До першої групи було запропоновано віднести концептуальні ідеї А.Ф.Вещунова, А.Ю. Редько та авторів-розробників Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість", які відносять до дебіторської заборгованості лише грошові кошти до оплати. Не можна не погодитися з міркуванням М.Д.Білик, що таке визначення далеко неповне, оскільки дебітори можуть заборгувати підприємству не лише кошти, а й інші активи [52]. Другу групу представляють Л.Е. Алексеева, О.М. Бандурка, І.О. Бланк, Е.П. Козлова, М.Я. Коробов, Е.М. Причепім, А.М. Черній, В.Д. Гвоздецький, Л.А. Чекань та інші дослідники, які визначають дебіторську заборгованість як борги. Третю групу авторів очолюють Г.Г. Кирейцев, І. Бернар, котрі розуміють дебіторську заборгованість як вимоги щодо оплати, тобто боргові вимоги. Як і борги, боргові вимоги розглядаються під кутом зору терміну їхнього виконання [8].

Четверту групу складають М.В. Кужельний, В.Г. Ліпник, які під дебіторською заборгованістю мають на увазі права на повернення боргу. Відповідно до наступної групи слід віднести таких авторів, як Н.В. Дембінський, І.А. Єфремов, Ю.С. Ігумнов, котрі визначають дебіторську

заборгованість як "кошти у розрахунках". І, нарешті, останню групу репрезентують В.Ф. Палій, В.В. Палій, які визначають дебіторську заборгованість як вкладення в обігові кошти.

Аналіз указаних вище джерел підтверджує з урахуванням міркувань М.Д. Білик найбільш обґрунтовану позицію другої групи авторів, котрі характеризують дебіторську заборгованість як борги. "Борги – це зобов'язання особи перед іншою щодо передачі майна чи сплати певної суми коштів. Таким чином, дебіторська заборгованість – сума боргів юридичних і фізичних осіб підприємству. Дебіторська заборгованість є наслідком господарських операцій, що мали місце в минулому, але підлягають погашенню в майбутньому оскільки по суті незавершеною залишається така угода". "Дебіторська заборгованість – матеріальні ресурси, не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучені у підприємства" [8].

Сутність дебіторської заборгованості, на нашу думку, полягає саме у двоїстому її характері: з одного боку, це певною мірою вигідно для підприємства:

- зростає товарообіг, а отже, й маса валового доходу та прибутку (за інших незмінних умов). Це - основна вигода;
- швидше реалізуються запаси, що дає змогу скоротити частку змінних витрат на них;
- іноді є можливість зробити заборгованість доходним активом, тобто брати відсотки за надання товарного кредиту (однак, так буває нечасто, тому що це погано впливає на динаміку товарообігу).

Разом з тим дебіторська заборгованість, по суті, є відволіканням з господарського обігу обігових коштів підприємства, що супроводжується непрямими втратами його доходів:

- а) чим довший період погашення заборгованості, тим менший дохід від коштів, вкладених у дебіторів (адже дебіторська заборгованість, як і інші активи, повинна давати прибуток, який за інших однакових умов тим вищий, чим вища оборотність);

- б) кошти в заборгованості можуть знецінюватися через інфляцію;
- в) як і для інших активів, для фінансування заборгованості потрібне відповідне джерело, яке, звичайно, теж має свою ціну. Ця ціна включає: видатки на фінансування (підприємство фінансує комерційний кредит або за рахунок власних коштів, або за рахунок запозичених); видатки на управління; видатки, які з'являються через несвоєчасну оплату (фінансові втрати через продаж заборгованості третім особам, оплат послуг адвокатів, судова тяганина).

На рівень дебіторської заборгованості впливає чимало внутрішніх і зовнішніх факторів[25], зокрема:

- вид та специфіка товару;
- місткість ринку;
- ступінь насиченості ринку;
- застосування різних методів стимулювання попиту;
- система розрахунків, прийнята на підприємстві;
- фінансовий стан підприємства;
- кредитна політика підприємства тощо.

Згідно з П(С) БО 10 [52], дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову і поточну. Довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу. Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, що виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Виділяють також безнадійну дебіторську заборгованість та сумнівний борг. Безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності (3 роки). Сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником.

Бланк І.А. [11] виділяє наступні види дебіторської заборгованості:

- а) дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, строк оплати яких не надійшов;
- б) дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, несплачені у строк;
- в) дебіторська заборгованість по векселям отриманим;
- г) дебіторська заборгованість по розрахункам з бюджетом;
- д) дебіторська заборгованість по розрахункам з персоналом;
- е) інші види дебіторської заборгованості.

О.С. Сурніна [66] поділяє дебіторську заборгованість на допустиму, тобто зумовлену існуючою системою розрахунків та недопустиму, яка свідчить про недоліки в фінансово-господарській діяльності.

Таким чином, підсумовуючи все вище сказане, можна зробити висновок, що дебіторська заборгованість є одним з найважливіших і водночас складних елементів управління оборотними активами. Порушення нормального циклічного процесу її утворення та погашення може бути не тільки причиною виникнення проблем на підприємстві (зниження рентабельності активів, втрата їхньої ліквідності), а й спричинити розвиток глобальної кризи неплатежів в економіці.

## 1.2 Зміст та послідовність аналізу дебіторської заборгованості підприємства

Реалізація управлінських планів сталого розвитку підприємства, забезпечення його ліквідності та фінансової стійкості зумовлює необхідність повної поінформованості про ситуацію з дебіторською заборгованістю, її склад та структуру, строки виникнення, як основного індикатора стану платіжних розрахунків з підприємством.

Методика аналізу дебіторської заборгованості полягає у вивченні та оцінці:

а) складу та структури дебіторської заборгованості.

Перш за все бажано розглянути дебіторську заборгованість за структурою представленою в балансі підприємства, відповідно до якого дебіторська заборгованість поділяється на розрахунки:

- за товари, роботи і послуги (чиста реалізаційна вартість);
- з бюджетом;
- за виданими авансами;
- інша поточна дебіторська заборгованість.

Грунтовний аналіз за декілька років дає нам можливість визначити питому вагу кожної складової, її зміну протягом аналізованого періоду.

Також бажано розглянути дебіторську заборгованість за дебіторами (фізичними та юридичними особами) та видами продукції. Даний аналіз допоможе визначити тих, кого підприємство найбільше кредитує та який вид продукції найбільше виступає об'єктом кредитування. Безумовно, необхідним є також проведення аналізу дебіторської заборгованості за термінами погашення. Найбільш уживаним вважається аналіз за термінами: до 3-ох, 6-ти та 12-ти місяців. Відповідно, чим більша частина заборгованості погашається за менший період, тим стан розрахунків на підприємстві кращий. Доречним, є також розрахунок середнього терміну погашення дебіторської заборгованості, скорочення якого свідчатиме про позитивну тенденцію погашення дебіторської заборгованості на підприємстві [48];

б) питомої ваги дебіторської заборгованості в сумі поточних активів підприємства. Як переконає досвід українських підприємств, що ведуть успішну господарську діяльність, дебіторська заборгованість у величині їхніх оборотних активів становить 20-21% [25];

в) реальності дебіторської заборгованості з точки зору її погашення та правильності її оформлення, її впливу на фінансовий результат діяльності підприємства. Так як зворотність дебіторської заборгованості визначається

на підставі минулого досвіду й поточних умов, то в цьому випадку маємо ризик, який полягає в тому, що минулий досвід може бути неадекватною мірою майбутнього збитку або що поточні умови можуть бути не повністю враховані. У результаті збитки можуть бути істотними. Необхідно знати реальність (правдивість) і правильність оформлення дебіторської заборгованості, правильність визначення ймовірності повернення цієї заборгованості [40].

г) показників якості та ліквідності дебіторської заборгованості.

Під якістю дебіторської заборгованості розуміється імовірність одержання цієї заборгованості в повній сумі. Показником цієї ймовірності є строк утворення заборгованості, а також питома вага простроченої. Досвід показує, що чим більший строк дебіторської заборгованості, тим нижче ймовірність її одержання. Цю імовірність, отриману для кожного підприємства експертним шляхом, можна використовувати в розрахунку реальної вартості дебіторської заборгованості (табл.1.1) [1].

Таблиця 1.1 – Розрахунок реальної вартості дебіторської заборгованості

Строк ДЗ (дні)	Сума ДЗ (грн)	Питома вага (%)	Імовірність появи безнадійної ДЗ (%)	Розмір безнадійної ДЗ (грн) (2*4)	Реальний розмір ДЗ (2-5)
До 30	100 000	23,8	4	4 000	96 000
31-60	200 000	47,6	10	20 000	180 000
61-90	70 000	16,7	17	11 900	58 100
91-120	50 000	11,9	26	13 000	37 000
Разом	420 000	-	-	48 900	371 100

Показник ліквідності дебіторської заборгованості характеризує швидкість, з якою вона буде перетворена в кошти. Визначивши питому вагу сумнівної та безнадійної заборгованості та зіставивши їх частки з питоною вагою дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів за аналізований період, можемо зробити висновок про зростання чи зменшення ліквідності підприємства.



### 1.3 Система показників, що характеризують стан дебіторської заборгованості підприємства

Для того, щоб правильно оцінити тенденцію зміни стану дебіторської заборгованості, кожний фінансист повинен уміти аналізувати відповідну систему показників. Перш за все це: коефіцієнт відволікання оборотних активів у дебіторську заборгованість:

$$K = ДЗ/ОА \quad (1.1)$$

де ДЗ - сума дебіторської заборгованості за певний період;

ОА - сума оборотних активів підприємства.

Даний коефіцієнт розраховують у динаміці. Його зменшення свідчить про вивільнення оборотних коштів підприємства.

Не менше значення для фінансового аналізу займає показник обертання дебіторської заборгованості (коефіцієнт оборотності):

$$K \text{ об. дз} = ВР/ДЗ \text{ сер.} \quad (1.2)$$

де ВР – виручка від реалізації за період;

ДЗ сер. – середня величина дебіторської заборгованості за певний період.

Відповідний показник характеризує швидкість обороту інвестованих у дебіторську заборгованість коштів протягом визначеного періоду. Він показує інформує про те, в скільки разів виручка перевищує середню дебіторську заборгованість.

Також доцільним є визначення періоду погашення дебіторської заборгованості:

$$T_{\text{дз}} = T/K_{\text{об. дз}} \quad (1.3)$$

де  $T$  – тривалість аналізуємого періоду, дні.

Важливим є аналіз строку виникнення дебіторської заборгованості та розгляд складу простроченої дебіторської заборгованості, в межах якої виділяється сумнівна та безнадійна заборгованість. Відповідно до облікової політики підприємства дебіторська заборгованість, строк погашення якої пройшов визнається простроченою та сумнівною. Тому доцільно розраховувати частку сумнівної дебіторської заборгованості:

$$P_{\text{сум. дз}} = \text{ПДЗ}/\text{ДЗ} \quad (1.4)$$

де ПДЗ – підозріла дебіторська заборгованість.

Даний показник характеризує "якість" дебіторської заборгованості, а його зростання свідчить про зниження ліквідності підприємства і зростання ризику.

Не менш важливим, на нашу думку, є розрахунок середнього періоду інкасації дебіторської заборгованості, який обчислюють як відношення середнього залишку дебіторської заборгованості в періоді, що аналізується, до одноденної виручки від реалізації в цьому періоді. Він характеризує роль дебіторської заборгованості у фактичній тривалості фінансового та загального операційного циклу підприємства. Тому зменшення цього показника є позитивним для підприємства.

Оцінка реального стану дебіторської заборгованості, тобто оцінка вірогідності повернення визначається за досвідом минулих років та реальних умов. Розрахунок відсотка неповернення боргів проводиться за середніми даними кількох минулих років. Але цей відсоток не можна механічно переносити на аналізований період. Необхідно врахувати, що в сучасних умовах проявляється тенденція зростання відсотка неповернення заборгованості.

Оскільки не вся дебіторська заборгованість буде погашена, на підприємствах формується резерв сумнівних боргів. Згідно П(С)БО 10 [52], він визначається за допомогою двох методів:

- виходячи з платоспроможності окремих дебіторів: використовується, якщо підприємство має невелику кількість дебіторів, або якщо підприємство нещодавно утворене. По кожному окремому дебітору визначається відсоток його несплати;

- на підставі періодизації або класифікації дебіторської заборгованості із встановленням коефіцієнту сумнівності для кожної групи. Цей коефіцієнт встановлюється підприємством виходячи з фактичної суми безнадійної дебіторської заборгованості за попередні звітні періоди і визначається за формулою (1.5):

$$K_{\text{сум}} = \sum(\text{Безнадійні борги/ДЗ}) / i \quad (1.5)$$

де  $i$  – кількість місяців в обраному періоді.

Величина резерву сумнівних боргів визначається як сума добутків поточної дебіторської заборгованості відповідної групи та коефіцієнту сумнівності.

На наступному етапі аналізу визначають суму ефекту, який отримано від інвестування коштів у дебіторську заборгованість. З цією метою суму додаткового прибутку, який отримано від збільшення обсягу реалізації продукції за рахунок надання кредиту зіставляють із сумою додаткових витрат по оформленню кредиту та інкасації боргу, а також прямих фінансових втрат від неповернення боргу покупцями. Розрахунок цього ефекту проводять за формулою (1.6):

$$E_{\text{дз}} = P_{\text{дз}} - ПЗ_{\text{дз}} - ФВ_{\text{дз}} \quad (1.6)$$

де Пдз – додатковий прибуток внаслідок збільшення обсягу реалізації за рахунок надання кредиту;

ПЗдз – поточні затрати підприємства, пов'язані з організацією кредитування покупців та інкасуванням боргу;

ФВдз – сума прямих фінансових втрат від неповернення боргу покупцями.

Отже, при аналізі дебіторської заборгованості необхідно брати до уваги зв'язок рівня дебіторської заборгованості з рівнем реалізації і прибутку. Результати даного аналізу використовуються у процесі подальшої розробки кредитної політики підприємства. Досить показовим при аналізі дебіторської заборгованості є порівняння наявного рівня заборгованості покупців з оптимальним її розміром [1].

Для більш об'єктивного і обґрунтованого висновку про стан дебіторської заборгованості необхідно визначити темп зростання дебіторської заборгованості і порівняти з темпом зростання виручки від реалізації. Якщо темп зростання виручки виявиться більшим за темп зростання дебіторської заборгованості, то це буде свідчити про покращення умов роботи з клієнтами або про підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства. Якщо ж навпаки – про погіршення розрахункової дисципліни або зниження попиту на продукцію підприємства.

Проте повний аналіз стану дебіторської заборгованості неможливий без порівняння її з рівнем кредиторської заборгованості на підприємстві. Фінансові служби підприємства мають постійно стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і потребує залучення додаткових коштів, а перевищення кредиторської заборгованості може призвести до неплатоспроможності підприємства.

## 1.4 Політика управління дебіторською заборгованістю підприємства

Політика управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загальної політики управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції і оптимізації загального розміру заборгованості та забезпечення її своєчасної інкасації [73].

Необхідність управління дебіторською заборгованістю викликана тим, що:

- одержання платежів від дебіторів є одним із основних джерел надходження коштів на підприємство від операційної діяльності;
- врахування реальних витрат або вигод від прийнятих кредитних рішень може використовуватися як інструмент розширення продажів [73].

Основні завдання управління дебіторською заборгованістю наведені на рис. 1.1.

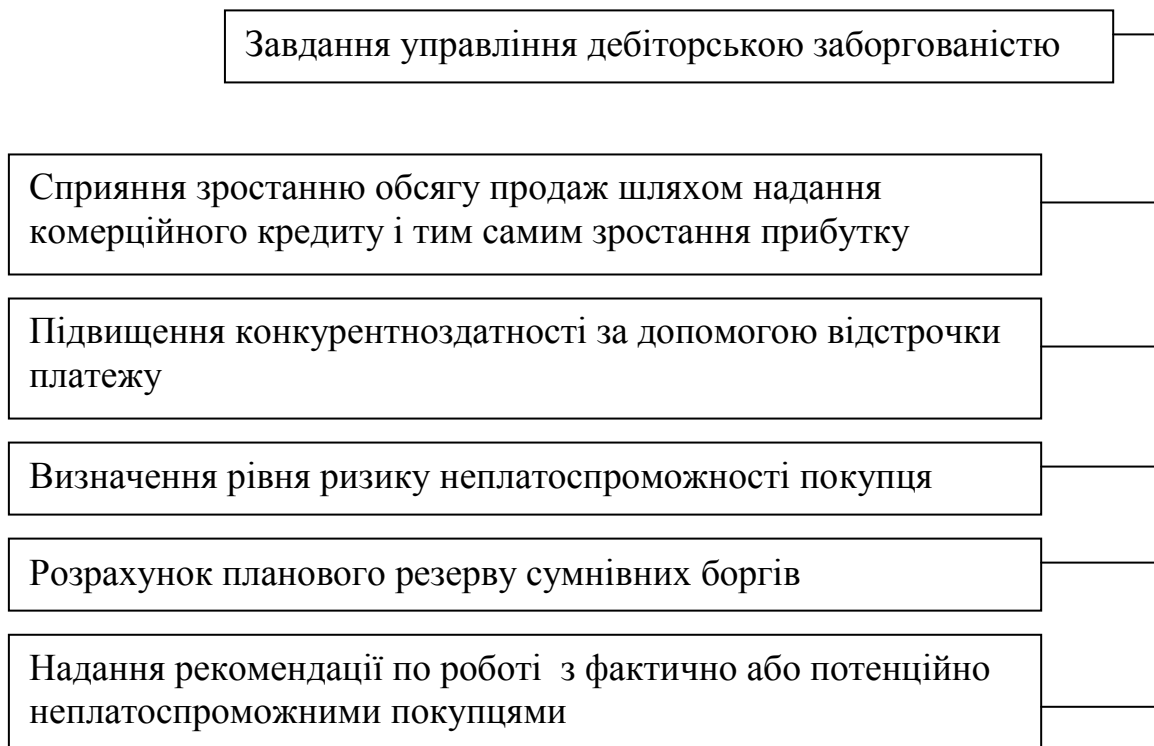


Рисунок 1.1 – Завдання управління дебіторською заборгованістю

Управління дебіторською заборгованістю включає в себе:

- а) визначення політики надання кредиту й інкасації для різних груп покупців і видів продукції;
- б) аналіз і ранжування покупців залежно від обсягів закупівель, історії кредитних відносин і запропонованих умов оплати;
- в) контроль розрахунків із дебіторами по відстрочених та прострочених заборгованостях;
- г) визначення прийомів прискорення повернення боргів і зменшення безнадійних боргів [73].

Формування політики управління дебіторською заборгованістю підприємства може здійснюватися за наступною схемою (рис. 1.2).

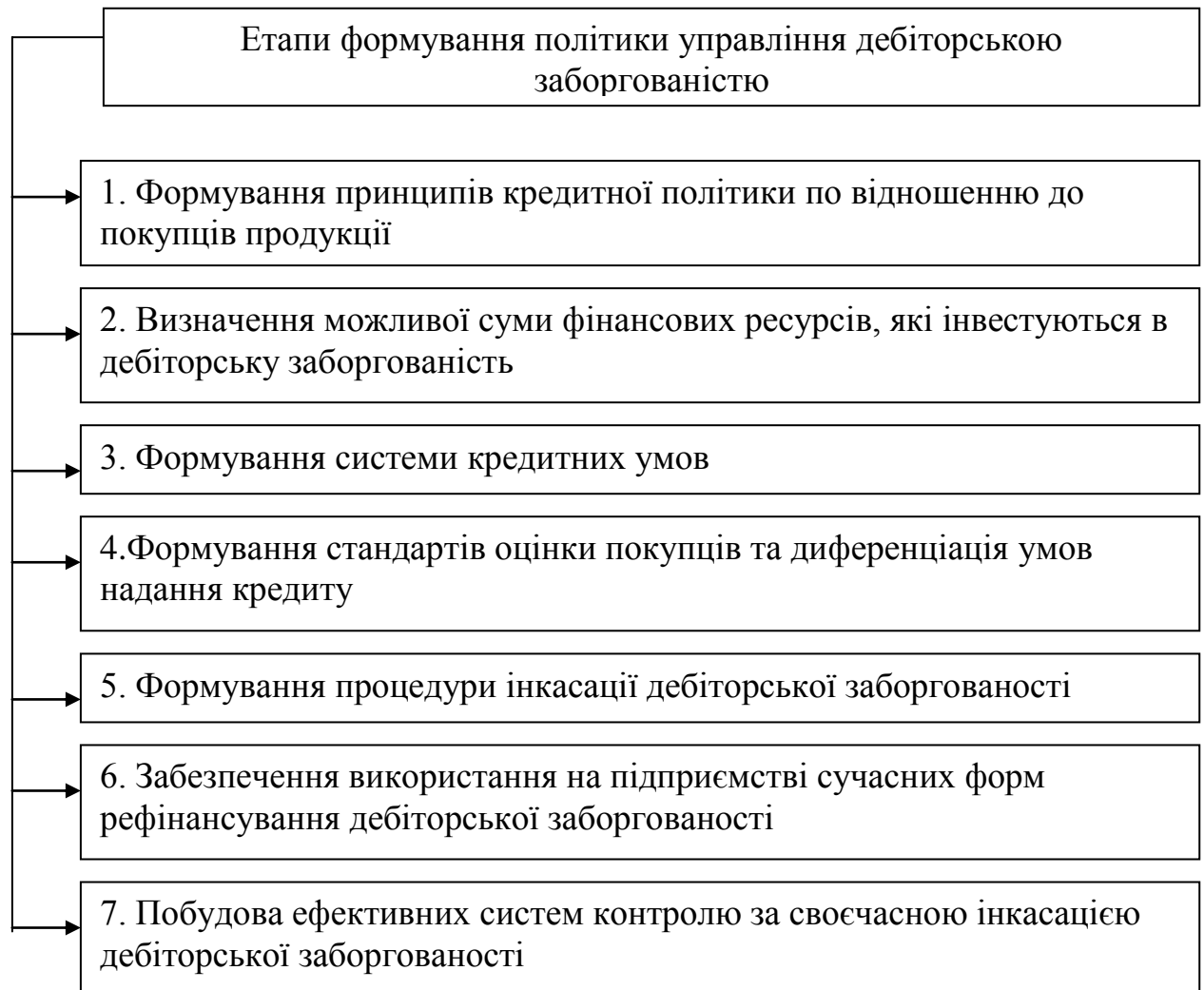


Рисунок 1.2 – Основні етапи формування політики управління дебіторською заборгованістю підприємства

1. Формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців продукції.

У сучасній комерційній та фінансовій практиці реалізація продукції в кредит (з відстрочкою платежу) отримала широке поширення. У процесі формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців продукції вирішуються два основних питання:

- в яких формах здійснюється реалізація продукції у кредит;
- який тип кредитної політики слід обрати підприємству.

Форми реалізації продукції у кредит мають два різновиди – товарний (комерційний) кредит та споживчий кредит.

Товарний (комерційний) кредит – форма оптової реалізації продукції її продавцем на умовах відстрочки платежу, якщо така відстрочка перевищує звичайні строки банківських розрахунків. Такий кредит надається оптовому покупцю продукції на строк від одного до шести місяців. Споживчий кредит (в товарній формі) – форма роздрібної реалізації товарів покупцям (фізичним особам) з відстрочкою платежу. Він надається на термін від шести місяців до двох років.

Вибір форм реалізації продукції в кредит визначається галузевою приналежністю підприємства та характером продукції, що реалізується. Помірний тип кредитної політики підприємства характеризує типові умови її здійснення у відповідності з прийнятою комерційною і фінансовою практикою і орієнтується на середній рівень кредитного ризику при продажу продукції з відстрочкою платежу.

Агресивний (м'який) тип кредитної політики пріоритетною метою ставить максимізацію додаткового прибутку за рахунок збільшення обсягу реалізації продукції в кредит без врахування великого рівня кредитного ризику. Механізмом реалізації політики є поширення кредиту на більш ризикові групи покупців продукції; збільшення періоду надання кредиту та його розміру; зниження вартості кредиту до мінімально допустимих розмірів; надання покупцям можливості пролонгації кредиту.

У процесі вибору типу кредитної політики слід враховувати наступні фактори:

- сучасна комерційна і фінансова практика здійснення торгових операцій;
- загальний стан економіки, який визначає фінансові можливості покупців, рівень їх платоспроможності;
- кон'юнктура товарного ринку, стан попиту на продукцію;
- потенційні можливості підприємства нарощувати об'єми виробництва продукції при розширенні можливостей її реалізації за рахунок надання кредиту;
- правові умови забезпечення інкасації дебіторської заборгованості;
- фінансові можливості підприємства щодо відволікання коштів у дебіторську заборгованість;
- фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства, їх відношення до рівня допустимого ризику в процесі здійснення господарської діяльності.

При визначенні типу кредитної політики слід мати на увазі, що консервативний (жорсткий) її варіант негативно впливає на ріст обсягу операційної діяльності підприємства і формування стійких комерційних зв'язків, в той час як агресивний (м'який) її варіант може викликати надмірне відволікання фінансових ресурсів, знизити рівень платоспроможності підприємства, викликати пізніше значні витрати по інкасації боргів, знизити рентабельність оборотних активів і використаного капіталу. І тому, звичайно, консервативна кредитна політика формується в умовах суттєвого попиту на продукцію або в умовах погіршення фінансового стану підприємства. Агресивна ж кредитна політика формується в умовах гарного фінансового стану підприємства або в умовах спаду попиту на продукцію [13].

2. Визначення можливої суми фінансових ресурсів, які інвестуються в дебіторську заборгованість.



При розрахунку цієї суми потрібно врахувати планові обсяги реалізації продукції в кредит; середній період надання відстрочки платежу по окремим формам кредиту; середній період прострочення платежів виходячи з результатів аналізу дебіторської заборгованості в попередньому періоді; коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції, що реалізується в кредит.

Розрахунок необхідної суми фінансових ресурсів, що інвестуються в дебіторську заборгованість, здійснюється за наступною формулою (1.7).

$$I_{дз} = \frac{O_{Рк} \times K_{сц} \times (ППК_{сер} + ПР_{сер})}{360} \quad (1.7)$$

де  $I_{дз}$  – сума фінансових ресурсів, що інвестуються в дебіторську заборгованість;

$O_{Рк}$  – плановий обсяг реалізації продукції в кредит;

$K_{сц}$  – коефіцієнт співвідношення собівартості та ціни продукції (виражений десятковим дробом);

$ППК_{сер}$  – середній період надання кредиту покупцям у днях;

$ПР_{сер}$  – середній період прострочення платежів за наданим кредитом, у днях.

Якщо фінансові можливості підприємства не дозволяють інвестувати розраховану суму коштів в повному обсязі, то при незмінності умов кредитування повинен бути відповідно скоригований плановий обсяг реалізації продукції в кредит.

### 3. Формування системи кредитних умов.

До складу цих умов входять наступні елементи:

- визначення умов розрахунків із покупцями;
- строк надання кредиту (кредитний період);
- розмір наданого кредиту (кредитний ліміт);

- вартість надання кредиту (розробка системи знижок за швидку оплату реалізованої продукції покупцями);
- система штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань покупцями.

Перш ніж визначати, на яких умовах буде надаватися кредит покупцям, потрібно визначити, яку саме продукцію підприємство буде продавати в кредит. Визначення умов розрахунків із покупцями за реалізовану продукцію передбачає, що ці умови мають бути диференційовані за окремими видами цієї продукції. Так, якщо певні види продукції виробляються згідно з індивідуальними замовленнями і потребують значного обсягу фінансування їх виробництва, підприємство може здійснювати їх продаж на умовах повної або часткової передплати. Щодо тих видів продукції, яка користується високим рівнем попиту на ринку і реалізується широкому колу непостійних покупців, найбільш ефективною формою розрахунків є оплата за неї на момент поставки. Відносно тих видів продукції, яка реалізується постійному колу покупців, або попит на яку зменшується внаслідок негативної кон'юнктури ринку, підприємство може надавати товарний кредит.

Строк надання кредиту (кредитний період) характеризує граничний період, на який покупцю надається відстрочка платежу за реалізовану продукцію. Визначення граничних строків надання товарного кредиту покупцям певною мірою диктується кон'юктурою товарного ринку та діючими торговельними звичаями в країнах, в яких розташовані покупці. Потрібно пам'ятати, що більш високі строки надання покупцям товарного кредиту можуть стимулювати зростання обсягу реалізації продукції і суми доходу, але одночасно і викликати збільшення поточних витрат на обслуговування дебіторської заборгованості і підвищення ризику зростання долі безнадійних боргів. Водночас скорочення строків надання товарного кредиту може призвести до зниження обсягів реалізації продукції, зменшення суми доходів, а в деяких випадках викликати негативну реакцію покупців; певною мірою ці негативні наслідки можуть бути компенсовані зменшенням

рівня кредитного ризику і обсягу фінансування оборотних активів. Певною мірою на управлінські рішення з цього питання впливають і такі фактори, як сезонність виробництва і реалізації продукції, граничний термін її зберігання, наявність надлишкових запасів готової продукції і деякі інші. І тому, встановлюючи розмір кредитного періоду, необхідно оцінити його вплив на результати господарської діяльності підприємства в цілому.

Розмір товарного кредиту (кредитний ліміт) характеризує максимальну суму заборгованості покупця за наданим кредитом. Його розмір встановлюється в залежності від обраного підприємством типу кредитної політики, планового обсягу реалізації продукції на умовах відстрочки платежу, фінансового стану підприємства-кредитора та інших факторів. Кредитний ліміт диференціюється за формами наданого кредиту та по видам продукції.

Вартість надання кредиту характеризується системою цінових знижок за швидку оплату реалізованої продукції покупцями. Розробка системи знижок має за мету стимулювання збуту продукції; її застосування визначається проведенням аналогічної цінової політики з боку підприємств-конкурентів.

Найчастіше підприємствами використовується схема “2/10 net 30”, що означає обов’язкову оплату відвантаженої продукції протягом 30 днів, зі знижкою 2% при сплаті рахунків протягом перших 10 днів. В умовах ризику неплатежів розмір цінових знижок за швидку оплату реалізованої продукції досягає в Україні досить високого рівня – 10-15% проти звичайних 3-5%, що прийняті в зарубіжній торговій практиці.

Разом зі строками наданого кредиту цінова знижка характеризує норму відсоткової ставки за наданий кредит, розраховану за рік (1.8):

$$ПСК = \frac{ЦЗН \times 360}{СНк} \quad (1.8)$$

де ПСк – норма відсоткової ставки за наданий кредит, розрахована за рік;

ЦЗн – цінова знижка, що надається покупцю при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію, у %;

СНк – строк надання кредиту (кредитний період), в днях.

При визначенні вартості надання кредиту слід мати на увазі, що вона не повинна перевищувати рівень процентної ставки по короткостроковому банківському кредиту. В іншому випадку він не буде стимулювати реалізацію продукції в кредит, так як покупцю буде вигідніше взяти короткостроковий кредит в банку на строк, що дорівнює кредитному періоду, і розраховатися за придбану продукцію при її купівлі.

Система штрафних санкцій за прострочку виконання зобов'язань покупцями повинна передбачати відповідні пені, штрафи та неустойки. Розміри цих штрафних санкцій повинні повністю відшкодувати всі фінансові втрати підприємства-кредитора (втрату доходу, інфляційні втрати, відшкодування ризику зниження рівня платоспроможності та інші).

4. Формування стандартів оцінки покупців та диференціація умов надання кредиту.

На цьому етапі визначається рівень кредитного ризику, на який підприємство готове піти в процесі надання покупцям товарного кредиту.

Формування системи стандартів оцінки покупців включає наступні елементи [73]:

- визначення системи характеристик, що оцінюють кредитоспроможність окремих груп покупців;

- формування та експертиза інформаційної бази проведення оцінки кредитоспроможності покупців: має за мету забезпечити достовірність проведення такої оцінки. Інформаційна база складається із даних, що отримані від покупця; даних, що формуються із внутрішніх джерел (якщо угоди з покупцем носять постійний характер); інформації, що формується із зовнішніх джерел (комерційного банку, що обслуговує покупця, інших його

партнерів). Експертиза отриманої інформації здійснюється шляхом логічної її перевірки, в процесі проведення переговорів з покупцями та інше.

- вибір методів оцінки окремих характеристик кредитоспроможності покупців (статистичний, нормативний, експертний та інші);

- групування покупців продукції за рівнем кредитоспроможності: передбачає виділення різних категорій;

- диференціація кредитних умов у відповідності з рівнем кредитоспроможності покупців разом з розміром кредитного ліміту: може здійснюватися за такими параметрами, як строк надання кредиту, необхідність страхування кредиту за рахунок покупців, форми штрафних санкцій та інше.

#### 5. Формування процедури інкасації дебіторської заборгованості.

У складі цієї процедури можуть бути: письмові попередження, телефонні розмови з головними менеджерами підприємства-покупця, особисті відвідування, подання до суду позову про визнання боржника банкрутом та інше. Чим більше задіяних методів, тим менша частка втрат по безнадійним боргам та коротше середній період інкасації. Також у складі процедури інкасації повинні бути передбачені і можливості та умови пролонгації боргу за наданим кредитом.

А.М.Карбовник [25] пропонує такий механізм інкасації дебіторської заборгованості: менеджер з управління дебіторською заборгованістю на підприємстві надсилає лист власникові рахунку по закінченні 10 днів із дня терміну платежу; письмову претензію, якщо оплату не отримано протягом 30-ти днів; і, нарешті – позов у господарський суд про стягнення заборгованості або рахунок передається факторинговій компанії після 90 днів несплати за рахунками. Якщо суд задовольнив позов, а боржник не в змозі його погасити, то по закінченні одного місяця від дня винесення ухвали господарським судом (проте не раніше, чим за три місяці після встановленого для погашення строку, згідно чинного законодавства) кредитор може звернутися із заявою до господарського суду про порушення

справи про банкрутство дебітора. Зауважимо при цьому, що згідно із статтею 12 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” [49], якщо кредитор звернувся із заявою до суду про стягнення простроченої дебіторської заборгованості більше, ніж на 30 календарних днів, він має право зменшити суму валового доходу звітного періоду на суму такої заборгованості. Якщо дебітор повністю або частково погашає безнадійну заборгованість, віднесена на витрати, кредитор зобов’язаний збільшити валовий дохід на суму компенсації. Використання цієї норми законодавства дозволить управляти оподаткуванням прибутком підприємства.

У загальному заходи з інкасації дебіторської заборгованості можемо представити у вигляді таблиці 1.2 [73].

Таблиця 1.2 – Заходи з погашення дебіторської заборгованості

Заходи	Зміст
1. Нагадування по телефону	Щоденно або 2-3 рази на тиждень
2. Письмове нагадування	У листі вказуються пропозиції з узгодження графіку погашення дебіторської заборгованості, а також можливості звернутися до вищестоячого органу
3. Письмове нагадування на офіційному рівні	У листі вказується необхідність узгодження графіку погашення заборгованості до встановленого терміну
4. Узгодження графіків погашення	Графік в якості пропозиції визначає домовленість сторін з вказівкою на санкції за його невиконання
5. Отримання інформації про дебітора	Отримання додаткової інформації про фінансовий стан підприємства з різних джерел
6. Проведення взаємозаліку	Разом з дебітором з’ясовуються можливості проведення взаємозаліку
7. Рефінансування заборгованості	Оформлення простого чи переказного векселя
8. Реструктуризація заборгованості	Зміна угоди між сторонами, форми та терміну виконання
9. Реалізація продукції та майна дебітора	Дебітор передає права на реалізацію продукції та майна за узгодженням списку

б. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.

Рефінансування дебіторської заборгованості передбачає швидке переведення її в інші форми оборотних активів підприємства: грошові кошти та високоліквідні короткострокові цінні папери.

Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості є:

- факторинг;
- облік векселів, виданих покупцями продукції;
- форфейтинг.

Факторинг – фінансова операція, що полягає в уступці підприємством-продавцем права отримання грошових коштів по платіжним документам за реалізовану продукцію на користь банку або фактор-компанії, які приймають на себе всі кредитні ризики по інкасації боргу. За здійснення такої операції банк (фактор-компанія) стягує з підприємства-продавця визначену комісійну винагороду у відсотках до суми платежу. Ставки комісійної винагороди диференціюються в залежності від рівня платоспроможності покупця продукції та передбачених строків її оплати. Крім того, при проведенні такої операції банк (фактор-компанія) в строк до трьох днів здійснює кредитування підприємства-продавця в формі довгострокової оплати боргових зобов'язань по платіжним документам (в розмірі 70-90% суми боргу в залежності від фактору ризику). Інші 10-30% суми боргу тимчасово депонуються банком в формі страхового резерву при його непогашенні покупцем (ця частина повертається підприємству-продавцю після повного погашення суми боргу покупцем) [32].

До недоліків факторингової операції можна віднести додаткові витрати продавця та втрату прямих контактів з покупцем в процесі здійснення платежів. Ефективність факторингу для підприємства-продавця здійснюється шляхом порівняння рівня витрат за цією операцією з середнім рівнем відсоткової ставки по короткостроковому банківському кредиту.

Облік векселів, що видані покупцями продукції, являє собою фінансову операцію за їх продажем банку по визначеній (дисконтній) ціні. Ціна встановлюється в залежності від номіналу векселів, строку погашення та облікової вексельної ставки. Облікова ставка векселя складається з середньої депозитної ставки, ставки комісійної винагороди, рівня премії за ризик при сумнівній платоспроможності векселедавця. Ця операція може бути здійснена тільки за переказним векселем [71].

Облікова (дисконтна) ціна векселя визначається за наступною формулою (1.12):

$$ОЦВ = НС - \frac{НС \times Д \times ОСв}{360} \times 100 \quad (1.9)$$

де Оцв - облікова (дисконтна) ціна векселя на момент його продажу (обліку банком);

НС - номінальна сума векселя;

Д - кількість днів від моменту продажу (обліку) векселя до моменту його погашення векселедавцем;

Осв - річна облікова вексельна ставка, за якою здійснюється дисконтування суми векселя, у %.

Вексель є досить ефективним інструментом оформлення заборгованості, оскільки він має юридичну силу. Доцільно використовувати векселі, якщо замовлення покупця достатньо велике, або якщо виникають сумніви щодо платоспроможності цього покупця.

Слід зазначити, що в Україні вартість зазначених послуг висока, тому їх використання доцільне лише тоді, якщо інші методи стягнення заборгованості виявилися неефективними.

Економічний зміст форфейтингу полягає у фінансуванні зовнішньоекономічної діяльності експортерів на основі надання їм середньострокових пільгових кредитів на умовах обліку без права регресу



комерційних векселів, власниками яких є підприємства-експортери. У процесі даної операції вексель гарантується наданням авалю банком країни імпортера. Форфейтинг використовується при здійсненні багаторічних експортних поставок та дозволяє експортеру негайно отримати грошові кошти шляхом обліку векселів. Проте його недоліком є висока вартість операції.

7. Побудова ефективних систем контролю за своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.

Функція контролю реалізується шляхом здійснення оцінки реального стану розрахунків з дебіторами на підприємстві. Такий контроль здійснюється в межах побудови загальної системи фінансового контролю на підприємстві як самостійний блок. Одним з видів таких систем є “Система АВС-контролю” із застосуванням до портфелю дебіторської заборгованості підприємства. В категорію “А” включаються найбільш високі та сумнівні види дебіторської заборгованості (“проблемні кредити”); в категорію “В” включаються кредити середніх розмірів; в категорію “С” – інші види дебіторської заборгованості, що не можуть серйозно вплинути на результати фінансової діяльності підприємства.

Проте, дійсно ефективне управління дебіторською заборгованістю не можливе без врахування менеджментом підприємства внутрішніх та зовнішніх факторів, вплив яких може повністю звести до нуля всі намагання покращити стан розрахунків (табл. 1.3).

На жаль, підприємство не має можливостей впливати на зовнішні фактори, тому ефективна політика управління дебіторською заборгованістю повинна включати прогноз зміни ступеню їх впливу та вчасне реагування на їх зміну. Щодо внутрішніх факторів, то вони цілком підконтрольні керівництву підприємства. Тому головною метою діяльності менеджменту є своєчасне виявлення особливо впливових факторів, їх аналіз та при необхідності прийняття заходів, що до оптимізації відповідних аспектів управління дебіторською заборгованістю [73].

Таблиця 1.3 – Основні фактори, що впливають на формування дебіторської заборгованості

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
Стан розрахунків в країні	Кредитна політика підприємства
Ефективність грошово-кредитної політики	Професіоналізм фінансового менеджмента
Рівень інфляції	Види розрахунків
Вид продукції	Стан контролю за дебіторською заборгованістю
Обсяг ринку та рівень насиченості	

Отже, для ефективного управління дебіторською заборгованістю необхідно:

- проводити АВС-аналіз дебіторів;
- аналізувати зміни в часі реєстру старіння дебіторської заборгованості. Це дозволяє виділити ті часові періоди, в яких були допущені прорахунки в управлінні рахунками дебіторів;
- згрупувавши дебіторську заборгованість за термінами виникнення, необхідно оцінити імовірність безнадійних боргів для того, щоб мати більш реальну оцінку коштів, які в перспективі може одержати підприємство від дебіторів;
- зменшувати дебіторську заборгованість на суму безнадійних боргів, тим самим очищуючи активи підприємства та полегшуючи баланс;
- проводити аналіз заборгованості за видами продукції для визначення невігідних із погляду інкасації товарів;
- контролювати співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства;
- визначати конкретні розміри знижок при достроковій оплаті;
- проводити оцінку доцільності використання факторингу.

Таким чином, політика управління дебіторською заборгованістю являє собою комплекс заходів організаційного та аналітичного характеру, що до

оптимізації загального розміру заборгованості, забезпечення своєчасної її інкасації з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

Узагальнення та аналіз праць вітчизняних та зарубіжних фахівців щодо сутності питання дебіторської заборгованості зроблено висновок, що дебіторська заборгованість – сума боргів юридичних і фізичних осіб перед підприємством. Натомість аналіз дебіторської заборгованості виступає як основний етап управління дебіторською заборгованістю, який інформує керівництво підприємства про склад та структуру дебіторської заборгованості, її частку в сумі поточних активів, реальність та середній термін її погашення, і є основою для прийняття управлінського рішення, що до оптимізації дебіторської заборгованості.

РОЗДІЛ 2  
АНАЛІЗ СТАНУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ  
ВАТ “СМНВО ІМ. М. В. ФРУНЗЕ ”

2.1 Організаційно-економічна характеристика ВАТ “СМНВО ім. М.В.Фрунзе”

Відлік вікового історичного шляху підприємство веде з 28 листопада 1896 року, коли указом Його Імператорської Величності, Самодержавця Всеросійського були затверджені умови діяльності в Росії Бельгійського акціонерного товариства під найменуванням: “Сумські машинобудівні майстерні”. Згідно із цими умовами підприємство розпочало свою діяльність з експлуатації будівельної й ливарних майстерень, випускати парові машини, апарати для цукрових заводів, запчастини для залізниць, а також виготовляти залізні казани, провадити лиття заліза, сталі й інших металів.

У 1928 р. на честь 10-річчя Червоної Армії заводу було привласнене ім'я М.В. Фрунзе.

У 1950 році було організовано нове підприємство – Сумський насосний завод. Він був створений на базі цеху центрифуг заводу імені М.В. Фрунзе.

У 1986 році об'єднанню було надане право самостійне вибирати собі партнерів по науково-технічному співробітництву й спільному виготовленню устаткування, при об'єднанні створили зовнішньоторговельну фірму "Сумимашекспорт". Укладаються прямі договори на спільне виробництво металорізального встаткування з угорським заводом "Чепель" і на спільне виробництво газових компресорів з румунським заводом "Імені 23-го Августа". На основі укладених контрактів здійснювалося науково-технічне співробітництво по розробці й виготовленню нового насосного обладнання із чехословацьким заводом "Сіґма" і кубинським підприємством "Планта-Механіка".

У 1991 - 1996 роках у складних умовах переходу до ринку завдяки заходам, прийнятим по структурній перебудові виробництва, впровадженню нових підходів до керування діяльністю об'єднання, працювало стабільно, не було випадків зупинки виробництва, повністю збережена соціальна сфера, що втримується за рахунок власних коштів об'єднання, не зменшилася чисельність працюючих, заробітна плата виплачувалася щомісяця, немає боргів перед державним бюджетом.

Сьогодні відкрите акціонерне товариство "Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В. Фрунзе" – сучасне машинобудівне підприємство, що має у своєму розпорядженні п'ять окремих виробництв, оснащених передовим технологічним устаткуванням, із сучасними управлінням та системами контролю.

ВАТ "Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе" спеціалізується на виробництві хімічної апаратури, компресорів, газо- та нафтопромислового, металургійного й насосного устаткування й товарів народного споживання. Станом на 01.01.2007 року чисельність працівників підприємства становить 18617 чоловік.

Спеціалізованими підрозділами товариства здійснюється широкий комплекс науково-дослідних і конструкторсько-технологічних робіт зі створення нових видів устаткування й технологічних процесів у компресорному, нафтопромислового і хімічному машинобудуванні. З метою скорочення залежності від зовнішніх постачальників у ВАТ розроблена й впроваджується спеціальна програма виробництва на власних потужностях. Упроваджено 19 найменувань нових машин, устаткування й агрегатів.

Підприємство має досить великий портфель замовлень, вчасно виконує договори й контракти з вітчизняними та закордонними замовниками. Продукція, що поставляється на експорт, відповідає вимогам світових стандартів і практично не має претензій по якості. Поставки здійснюються як у ближнє, так і далеке зарубіжжя, в тому числі в Росію, Беларусь, Молдову, Узбекистан, Азербайджан, Туркменію, Казахстан, Литву, Латвію, Францію,

Англію, Австрію, Італію, Німеччину, Бельгію, Індію, Аргентину, Іран, Туреччину та ін. Для розширення ринків збуту продукції на товаристві впроваджується сертифікаційна система якості за міжнародними стандартами.

Як правило, фінансова робота на підприємстві організовується фінансовим відділом, що є самостійним структурним підрозділом. Керівник цього відділу безпосередньо відповідає перед керівником підприємства й разом з ним відповідає за фінансову дисципліну і фінансовий стан підприємства, представляє підприємство у фінансових, кредитних та інших органах.

Фінансова робота на підприємстві різноманітна і багатогранна. Умовно її можна згрупувати за напрямками в такий спосіб:

- а) фінансове планування;
- б) оперативна фінансова робота;
- в) контрольно-аналітична робота;

Фінансова служба підприємства виконує наступні основні функції:

1) здійснює необхідні розрахунки і на цій основі вносить обґрунтовані пропозиції керівництву підприємства стосовно розподілу наявних фінансових ресурсів між виробничими структурними підрозділами й функціональними службами;

2) розробляє поточні й оперативні плани та інші планові документи;

3) здійснює контроль за виконанням показників фінансового плану підрозділами і підприємства в цілому;

4) організовує оперативний контроль за надходженням коштів від реалізації підприємством своєї продукції, послуг;

5) забезпечує всю роботу з виконання фінансових зобов'язань підприємства перед державним бюджетом;

6) вивчає стан фінансового ринку країни й регіону для планування й прийняття рішень в інвестиційній сфері.

Структуру фінансового відділу представлено на рисунку 2.1.

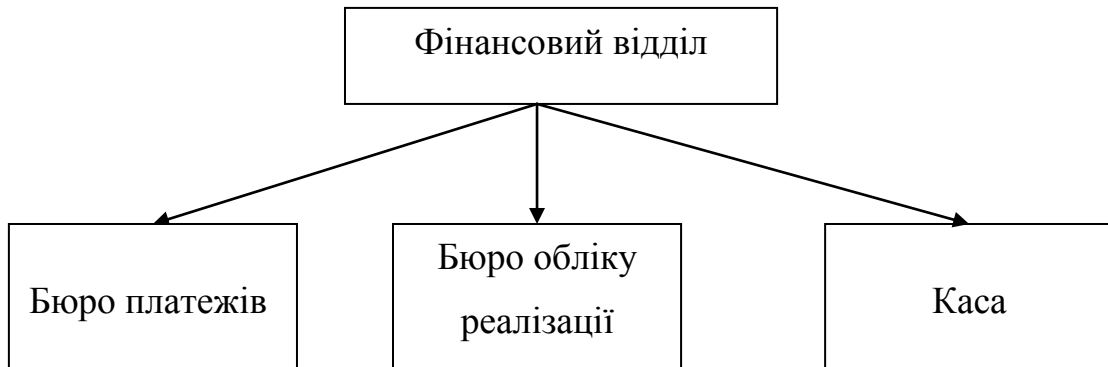


Рисунок 2.1 – Структура фінансового відділу

Кожний структурний підрозділ виконує низку обов'язків:

а) Бюро платежів:

- 1) оформлення платіжних документів;
- 2) здійснення платежів і проведення розрахунків з контрагентами;
- 3) сплата обов'язкових податків і зборів до бюджету;
- 4) складання й виконання фінансового плану;
- 5) визначення потреби в кредитах банку й оформлення кредитів
- 6) відкриття нових і закриття старих банківських рахунків.

б) Бюро обліку реалізації:

- 1) облік дебіторів і кредиторів підприємства;
- 2) аналіз дебіторської й кредиторської заборгованості;
- 3) облік відвантаженої продукції й виконаних робіт;
- 4) облік реалізації готової продукції;

в) Каса:

- 1) оформлення грошово-розрахункових документів;
- 2) складання касових звітів;

Отже, фінансовий відділ займає провідне місце у сфері корпоративного управління підприємством.

Для загальної оцінки фінансового стану ВАТ „Сумське НВО ім.

М.В. Фрунзе” проведемо горизонтальний та вертикальний аналіз на основі агрегованого балансу, який наведено у додатку А.

Оцінюючи агрегований баланс ВАТ „Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе” за аналізований період, приходимо до висновку, що це підприємство має виробничу спрямованість, бо частка основних засобів втричі перевищує інші складові необоротних активів. Причому, якщо в абсолютних цифрах вартість виробничого обладнання за три роки зменшилася на 3700 тис. грн, то їх величина у структурі необоротних активів збільшилася на 3 %. На нашу думку, основною причиною стало зменшення величини та вартості довгострокових фінансових активів, частка яких знизилася до 17%.

Протилежна ситуація спостерігається з оборотними активами: їх вартість за аналізований період зросла майже на 22 млн. грн., а їх частка збільшилася на 18%. Отже, вони займають 2/3 від величини активів підприємства. Такий процес свідчить про формування більш мобільної структури активів, яка сприяє прискоренню оборотності оборотного капіталу і, як наслідок, підвищує ліквідність. Основну частку оборотних активів за весь аналізований період займали запаси, питома вага яких досягла 73% на кінець 2007 року. На другому місці виявилася дебіторська заборгованість, доля якої неухильно знижувалася із 37 до 19 %, що, безсумнівно, є позитивною тенденцією.

Щодо аналізу пасиву балансу, то підприємство є фінансово залежним, бо його власний капітал не перевищує зобов'язання, хоча даний показник у 2007 році зріс до 48 %. Однак, безумовно, позитивним є зростання нерозподіленого прибутку на 7451 тис. грн., що складає 15 % власного капіталу. Щодо зобов'язань підприємства, то більша їх частина є поточними. Це не дуже позитивно з точки зору фінансування підприємства.

Серед поточних зобов'язань більша частина – це короткострокові кредити банків, зростання яких за 3 роки виявилось 70-ти відсотковим. У цілому валюта балансу підприємства зросла, що свідчить про розширення діяльності ВАТ „Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе” й обсягів ресурсів, які



знаходяться в його розпорядженні. Для того, щоб зробити об'єктивний висновок стосовно фінансового аналізу ВАТ „Сумське НВО ім. М.В.Фрунзе”, проведемо аналіз показників „золотого правила економіки” (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Показники „золотого правила економіки”

Показники	Роки			Темп зростання, % 2007 р. до 2005 р.
	2005	2006	2007	
Чистий прибуток, тис. грн.	5852,0	1386,0	7055,0	120,6
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	127392,0	161587,0	154300,0	121,1
Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн..	81392,5	85902,0	89833,5	110,4
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	164311,0	188456,5	194837,0	118,6

Виходячи з даних таблиці 2.1, можемо стверджувати, що на підприємстві упродовж 2005-2007 років „золоте правило економіки” не виконувалося. Адже темпи зростання чистого доходу перевищують темпи зростання чистого прибутку, що в свою чергу свідчить про зменшення рентабельності власного капіталу та сукупних активів. У цілому за аналізований період темпи зростання доходів від реалізації перевищують темпи зростання обсягів як власного капіталу, так і сукупних активів, тому можна зробити висновок, що обсяги реалізації зростають швидшими темпами порівняно із зростанням економічного потенціалу підприємства, так ресурси підприємства використовуються ефективніше і, таким чином, збільшується віддача з кожної грошової одиниці, вкладеної в підприємство. Проте, негативно можна оцінити перевищення темпів зростання сукупних активів над середньорічною вартістю власного капіталу, що в свою чергу свідчить про зменшення частки власних джерел фінансування, зниження рівня фінансової незалежності і погіршення фінансової стійкості

підприємства.

Основні фінансово-економічні показники діяльності побудовані на основі фінансової звітності підприємства (додатки В, Г, Д, Е, Ж, И, К, Л, М) та наведені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Основні фінансово-економічні показники діяльності підприємства за період з 2005 по 2007 рр.

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	Абсолютне відхилення „+/-” 2007 р. до	
				2005 р.	2006 р.
Дохід від реалізації продукції, тис. грн.	130106,00	165401,00	160678,00	30572,00	-4723,00
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	127392,00	161587,00	154300,00	26908,00	-7287,00
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	62476,00	94890,00	99834,00	37358,00	4944,00
Валовий прибуток, тис. грн.	64916,00	66698,00	54467,00	-10449,00	-12231,00
Чистий прибуток, тис. грн.	5852,00	1386,00	7055,00	1203,00	5669,00
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	59057,00	57940,50	56069,00	-2988,00	-1871,50
Середньооблікова чисельність працюючих, чол.	20668,00	20346,00	16520,00	-4148,00	-3826,00
Фондоозброєність, тис. грн./чол.	2,86	2,85	3,39	0,53	0,54
Необоротні активи, тис. грн.	82672,00	80875,00	74021,00	-8651,00	-6854,00
Оборотні активи, тис. грн.	97951,00	114822,00	117634,00	19683,00	2812,00
Власний капітал, тис. грн.	84831,00	86973,00	92694,00	7863,00	5721,00
Позиковий капітал, тис. грн.	95897,00	107883,00	100739,00	4842,00	-7144,00

Розрахувавши і проаналізувавши фінансово-економічні показники діяльності ВАТ „Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе” за 2005 – 2007 роки, зробимо висновки по кожному з них.

Аналіз доходів ВАТ "Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе" показав, що порівняно з 2005 роком у 2007 році виручка від реалізації зросла на 23,5%,

проте в динаміці порівняно з попереднім роком виручка скоротилася на 4723 тис. грн. Орієнтовно схожа ситуація й з іншими операційними доходами: вони також стрімко зросли у 2006 році, проте через рік знизилися до 1 44 586 тис. грн.

Окремо слід відзначити наявність фінансових доходів та інших доходів, які за 2 роки зросли на 8,6 млн. грн. Аналіз показав, що за три роки на підприємстві чистий прибуток зріс на 21 %, однак, на нашу думку, це не є свідченням вдалої роботи підприємства, адже дохід від реалізації зростав швидше на 2 %. Основним негативним фактором слабкого зростання прибутку можна вважати 60-ти відсоткове зростання собівартості реалізованої продукції, що призвело до зниження валового прибутку на 16 %.

Також з урахуванням даних звіту про фінансові результати проаналізуємо існуючі витрати.

Для потреб аналізу побудуємо таблицю 2.3 та наведемо динаміку зміни окремих статей витрат.

Таблиця 2.3 – Елементи операційних витрат тис. грн.

Найменування показника	Роки			Відхилення 2007 р. до 2005 р.	
	2005	2006	2007	тис. грн.	%
Матеріальні затрати	47525	71 432	62 029	14 504	130,52
Витрати на оплату праці	18001	26 817	31 168	13 167	173,15
Відрахування на соціальні заходи	7115	10 352	11 615	4 500	163,25
Амортизація	4863	5 009	5 057	194	103,99
Інші операційні витрати	58064	62 658	55 495	-2 569	95,58
Разом	135567	176269	165363	29 796	121,98

Аналіз показав, що витрати збільшилися на 29 796 тис. грн., що складає майже 22%. Це є позитивним показником, адже доходи зросли на 23,5%. Основними затратними статтями виявилися матеріальні затрати та витрати на оплату праці. Приріст їх відповідно склав 30 та 70% .

Окремо відзначимо скорочення інших операційних витрат на 4%.

Розрахунок точки беззбитковості наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Розрахунок точки беззбитковості

Показники	Рік		
	2005	2006	2007
Дохід (виручка) від реалізації продукції	130106	165401	160678
Змінні витрати	62 476	94 890	99 834
Валова маржа, тис. грн	67630	70511	60844
Постійні витрати	2781	54661	42866
Прибуток	64 849	15 850	17 978
Точка беззбитковості, тис. грн.	5350,063	128220,9	73446,46

Розрахунок показав, що поріг рентабельності підприємства протягом 2005-2007 років суттєво змінювався: різко зріс у 2005 році (у 24 рази), потім знизився в 1,75 рази. На нашу думку, різке підвищення було пов'язано із суттєвим зростанням постійних витрат у 25 разів.

Аналіз фінансово-господарської діяльності не можливий без об'єктивної інформації про активи підприємства.

Щодо засобів виробництва, то їх середньорічна вартість мала тенденцію до зменшення. Так, у 2005 році вартість основних засобів дорівнювала 59057 тис. грн., у 2006 році – 57940 тис. грн., у 2007 році - 56069 тис. грн. Це свідчить про меншу додаткову закупівлю основних фондів. Середньоспискова чисельність працівників у товаристві за аналізований період зменшилася на 3826 осіб.

Для зіставлення вище перерахованих показників, а саме середньорічної вартості основних засобів та середньоспискової чисельності працюючих, використовують показник фондоозброєності. Такий показник показує, скільки гривень основних фондів припадає на одного працівника підприємства. Так, у товариства показник фондоозброєності становить 3,39 тис. грн./чол. у 2007 році. За аналізований період у результаті зменшення чисельності працюючих цей показник збільшився на 0,54 тис. грн./чол.

При цьому відзначимо, що в структурі капіталу також відбуваються

певні зміни. Так нарощується обсяг власного капіталу підприємства протягом всього аналізованого періоду.

У цілому можна відмітити, що основні показники господарської діяльності ВАТ „Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе” мають тенденцію до покращення, тобто наявні потенційні можливості для зміцнення матеріально-технічної бази, збільшення виробництва продукції та покращення його фінансового стану в перспективі.

## 2.2 Аналіз фінансового стану ВАТ „СМНВО ім. М.В. Фрунзе”

Здійснимо аналіз фінансово-господарської ситуації на підприємстві за період з 2005 по 2007 рр.

Розпочнемо з аналізу руху грошових коштів.

З метою детального аналізу руху грошових коштів на ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" на основі звіту про рух грошових коштів (додатки Д, И, М) наведемо статті, за якими відбувався найбільший рух грошових коштів на підприємстві (табл. Б.1 додатку Б).

Дані таблиці А.2 свідчать, що надходження грошових коштів на підприємство у 2007 році відбувалося за рахунок інвестиційної та фінансової діяльності. Вони разом згенерували та привнесли на підприємство понад 12 000 тис. грн.. Натомість на потреби операційної діяльності на підприємстві пішло понад 14 000 тис. грн. вихідного грошового потоку, що на 13560 тис. грн. більше, ніж роком раніше. Як свідчать дані таблиці, це було зумовлено появою збитку від не операційної діяльності на суму 4015 тис. грн., сплатою за поточними зобов'язаннями на 27 тис. грн., а також зростанням видатків на надзвичайні події у 12 разів.

У свою чергу, інвестиційна діяльність у 2007 році привнесла на підприємство майже 2,5 млн. грн. вхідного грошового потоку на відміну від 2006 року, коли трохи більше 6 млн. грн. були витрачені підприємством на

здійснення такої діяльності. На нашу думку, позитивну роль у цьому зіграв продаж у 2007 році підприємством фінансових інвестицій на 4,2 млн. грн., більша частина яких, безумовно, була придбана роком раніше. Також показовим за 2007 рік стало зростання отриманих дивідендів підприємством на 221 тис. грн. та відсотків на 70 тис. грн.

Що ж до фінансової діяльності, то за аналізований період на підприємстві прослідковується чітка тенденція до збільшення використання позикового капіталу. Майже вдвічі в порівнянні з 2006 роком зросли суми отриманих та погашених позик підприємством. Окремо слід відмітити збільшення надходження коштів власного капіталу на 259 тис. грн. Порівнюючи зміни у власному та позиковому капіталі, можемо припустити, що менеджмент підприємства за 2007 рік активно змінював структуру капіталу підприємства. Сума сплачених дивідендів за аналізований період не змінилася і склала 1000 грн., що свідчить про несуттєвий її вплив на результати фінансової діяльності. Узагалі чистий рух грошових коштів від фінансової діяльності збільшився на 2094 тис. грн. за 2007 рік, що, безумовно, є позитивною тенденцією для підприємства.

Проаналізувавши рух грошових коштів, перейдемо до аналізу майнового стану підприємства (табл. 2.5).

Аналіз даних таблиці 2.5 показав, що зношування основних фондів лише в 2005 році відповідав нормативу (менше 0,5). Протягом наступних років ситуація погіршувалася і на кінець 2007 році зношування основних фондів зросло на 10%. Таким чином, частина основних фондів, яка є придатною для експлуатації в динаміці з 2005 по 2007 роки поступово зменшується. Так, зокрема, у 2007 році лише 44,9 % основних засобів підприємства були придатними для користування.

Аналіз коефіцієнту оновлення основних засобів свідчить, що лише 5-3% відповідно за роками відбувалося оновлення виробничих потужностей. Провівши оцінку коефіцієнта вибуття основних засобів, приходимо до висновку, що його величина є значно меншою – 3-2 %. Перевищення

оновлення над вибуттям основних фондів спостерігалось на 1-2%, що досить позитивно на фоні зростаючого зносу засобів виробництва.

Таблиця 2.5 – Показники майнового стану ВАТ „Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе” за 2005 - 2007 рр.

Показники	Рік			Відхилення			
	2005	2006	2007	2007 до 2005		2007 до 2006	
				+/-	%	+/-	%
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,498	0,523	0,551	0,053	10,65	0,028	5,44
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,055	0,034	0,030	-0,025	-46,08	-0,005	-13,85
Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,028	0,013	0,006	-0,022	-77,65	-0,006	-50,56

Аналіз майнового стану не буде повним без аналізу оборотних активів. Політика управління оборотними активами заключається у формуванні необхідного обсягу і складу активів та оптимізації процесу їх обігу. Вона зводиться до вивчення і детального аналізу кожного елемента структури оборотних активів окремо.

Для аналізу складу та структури оборотних активів побудуємо таблицю 2.6.

Аналіз даних таблиці 2.6 свідчить про беззаперечне лідерство незавершеного виробництва у структурі оборотних активів (понад 40 %). Це досить логічно, адже підприємство виробляє складні установки, строк випуску, яких довгий. Також близько 20% оборотних активів займають виробничі запаси, питома вага, яких протягом аналізованого періоду зросла на 8%. І тройку лідерів замикає готова продукція. Доля якої складає понад 12%. Її частка також за 3 роки зросла на 4%. Окремо хотілося б відмітити суттєве зростання дебіторської заборгованості на 90% , що призводить до збільшення відволікання коштів та зниження платоспроможності через необхідність пошуку зовнішніх джерел фінансування господарської діяльності.

Таблиця 2.6 – Склад та структура оборотних активів ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" за 2005 - 2007 рр.

Стаття	Роки						Відхилення 2007 р. до 2005 р., тис. грн.
	2005		2006		2007		
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	
Виробничі запаси	10326	10,54	20687	18,02	22890	19,46	12564
Незавершене виробництво	39177	40,00	50954	44,38	49034	41,67	9857
Готова продукція	7875	8,04	9111	7,94	14685	12,48	6810
Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги	29306	29,92	12592	10,97	10141	8,62	-19165
Поточні фінансові інвестиції	35	0,04	8	0,01	8	0,01	-27
Грошові кошти та їх еквіваленти	1078	1,10	3055	2,66	657	0,56	-421
Інші оборотні активи	1997	2,04	2684	2,34	1102	0,94	-895
Разом	97951	100,00	114822	100,00	117634	100,00	19683

Також найбільшу питому вагу у складі запасів займає незавершене виробництво (понад 56 %). Вважаємо, що зростання запасів не є виправданим, адже товариство несе значні витрати, пов'язані зі збереженням додаткової продукції.

Також суттєво збільшилася вартість готової продукції (на 86,49 % у 2007 році порівняно з 2005 роком). Це свідчить про затарювання складів підприємства і несе відповідні ризики неритмічності подальшого виробництва. Також через уповільнення оборотності капіталу відбулося зростання залишків готової продукції на підприємстві на 25,16 %.

У свою чергу аналіз дебіторської заборгованості показав, що найбільшу питому вагу в структурі займає дебіторська заборгованість з розрахунків за товари, роботи і послуги, приріст якої склав 65 %.



Що ж до ситуації з грошовими коштами, то сума найбільш ліквідних поточних активів знизилася на 420 тис. грн. і у 2007 році дорівнював лише 658 тис. грн., хоча у 2006 році їх значення ще складало 3055 тис. грн. Найбільшу питому вагу в складі грошових коштів займають кошти на поточному рахунку – 86,78 %, найменшу - кошти в касі – 0,30 %.

Результати показують, що участь грошових коштів в оборотному капіталі підприємства незначна: від 0,25% до 2,66%. Низька частка грошових коштів означає, що у випадку перебоїв (навіть незначних) в оплаті продукції підприємство може зіштовхнутися з серйозними проблемами погашення заборгованості постачальникам.

Характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства не буде повною без аналізу структури капіталу підприємства. Аналіз складу та структури власного капіталу ВАТ "Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе" за 2005 - 2007 рр., наведемо в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Оцінка складу і структури власного капіталу ВАТ "Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе" за 2005 – 2007 рр.

Показники	Роки						Відхилення 2007 р. до 2005 р.	
	2005		2006		2007			
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	%
Статутний капітал	71085	83,80	71085	81,73	71085	76,71	0	0
Інший додатковий капітал	5552	6,54	5515	6,34	5525	5,97	-27	-0,49
Резервний капітал	1891	2,23	2184	2,51	2254	2,44	363	19,17
Нерозподілений прибуток	6337	7,47	8189	9,42	13788	14,88	7451	17,59
Вилучений капітал	(35)	-0,04	(0)	0,00	(0)	0,00	0	100
Всього	84831	100,0	86973	100,0	92694	100,0	7863	9,27

Аналіз даних нижченаведеної таблиці свідчить про збільшення розміру власного капіталу за аналізований період на 7863 тис. грн., або на 9,27 %. Основним фактором приросту власного капіталу виявилось зростання суми нерозподіленого прибутку на 17,59 %, досягши 14% власного капіталу. Проте попри зниження на 8% частки статутного капіталу його доля все рівно залишається найбільшою – понад 70%.

Окремо, варто зазначити про низьку частку резервного фонду – близько 2,5 %.

Для того, щоб більш якісно оцінити позитивні тенденції зміни капіталу підприємства, проаналізуємо структуру його позикового капіталу (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Аналіз структури позикового капіталу на ВАТ "Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе" за 2005 – 2007 рр.

Показники	Роки						Відхилення 2007 р. до 2005 р.	
	2005		2006		2007		тис. грн.	%
	Сума, тис. грн.	Пито- ма вага, %	Сума, тис. грн.	Пито- ма вага, %	Сума, тис. грн.	Пито- ма вага, %		
Довгострокові зобов'язання	33123	34,5	31462	29,2	31 754	31,52	1369	4,13
Короткострокові кредити банків	14700	15,4	14733	13,7	24 191	24,01	9491	64,56
Кредиторська заборгованість	25044	26,1	38570	35,7	31385	31,15	6341	25,32
Інші поточні зобов'язання	23030	24,0	23118	21,4	13 410	13,32	-9620	-41,77
Всього	95897	100	107883	100	100740	100	4843	5,05

Аналіз даних таблиці 2.8 свідчить про збільшення позикового капіталу протягом аналізованого періоду на 5 %. Зростання відбулося, в першу чергу, за рахунок збільшення розміру короткострокових кредитів банків на 9491 тис. грн. (64,56 %) та кредиторської заборгованістю на 6341 тис. грн. (25,32 %) у 2007 році порівняно з 2005 роком.

На кінець 2007 року найбільшу частку в структурі позикового капіталу займали довгострокові зобов'язання - більше 31 %, найменшу – інші поточні зобов'язання – 13,32 %. Слід відмітити, що за аналізований період кредиторська заборгованість збільшилася майже на 25%.

За аналізований період найбільша питома вага в загальній сумі кредиторської заборгованості спостерігалась за одержаними авансами, що в динаміці має тенденцію до збільшення. Також спостерігається значне зменшення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Якщо у 2005 році ця сума складала 9889 тис. грн., то вже у 2007 році вона зменшилась до 7303 тис. грн. Найменшу питому вагу у загальній кредиторській заборгованості займала заборгованість за векселями, яка у 2007 році складала 143 тис. грн., що у відсотковому вираженні складає 0,5%.

Одним із механізмів оптимізації структури капіталу підприємства являється фінансовий леверидж. Розрахунок даного показника наведено в таблиці 2.9.

Як видно з наведеної таблиці, найбільший показник рентабельності власного капіталу (6,5 %) був отриманий у першому варіанті при значенні коефіцієнта фінансового левериджу 0,11, тобто при співвідношенні між власним та позиковим капіталом як 36 % до 64 % відповідно дозволяє максимізувати ринкову вартість підприємства.

Таблиця 2.9 – Розрахунок рентабельності власних фінансових ресурсів при різних значеннях фінансового левериджу

Показники	Рік		
	2005	2006	2007
Власний капітал, тис.грн.	84831	86973	92694
Позиковий капітал, тис.грн.	47823	46195	55945
Загальна сума капіталу, тис.грн.	132654	133168	148639
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,11	0,08	0,06
Чистий прибуток, тис.грн.	5852	1386	7055
Ставка відсотка за кредит, %	15	15	15
Рентабельність власного капіталу, %	6,5	1,6	7,9

Для того, щоб отримати достовірну інформацію про стан справ на підприємстві, проведемо аналіз ліквідності.

Розпочнемо аналіз фінансового стану підприємства з аналізу ліквідності та платоспроможності. Відносні показники ліквідності ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" за 2005 - 2007 роки наведені в табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Аналіз ліквідності ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" за 2005 - 2007 рр.

Показники	Рік			Відхилення в %
	2005	2006	2007	
Коефіцієнт покриття	1,560	1,500	1,705	9,295
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,640	0,430	0,408	-36,250
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,018	0,040	0,010	-44,444
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	35177	38401	48649	38,298

Так як коефіцієнт покриття за аналізовані періоди перевищує критичне значення, яке становить 1, то підприємство спроможне розрахуватися по своїх боргах за рахунок оборотних активів. Зростання даного показника на 9% свідчить про зростання суми ліквідних коштів на одиницю короткострокових зобов'язань.

Аналіз коефіцієнту швидкої ліквідності на кінець 2007 року виявився нижчим за нормативне значення (0,6-0,8).

Також низьке значення показника абсолютної ліквідності, який до того ж у динаміці зменшується, свідчить про неспроможність підприємства негайно розрахуватися по своїм зобов'язанням. Проте наявність та величина чистого оборотного капіталу свідчать про можливість розширювати подальшу діяльність зі сплатою своїх поточних зобов'язань.

Більш детально рівень платоспроможності у довгостроковому періоді можна дослідити за допомогою показників фінансової стійкості.

Аналіз фінансової стійкості ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" здійснимо з розгляду абсолютних показників, які характеризують клас фінансової стійкості суб'єкта господарювання. Аналітичні дані наведені в табл. 2.11.

Таблиця 2.11 – Показники фінансової стійкості ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" за 2005 - 2007 рр.

Показники	Рік			Відхилення в %
	2005	2006	2007	
Коефіцієнт автономії	0,469	0,444	0,479	2,132
Коефіцієнт фінансування	1,130	1,250	1,090	-3,540
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,885	0,806	0,920	3,955
Коефіцієнт забезпеченості ВОК	0,220	0,053	0,159	-27,727
Коефіцієнт маневрування ВК	0,410	0,440	0,201	-50,976

Значення коефіцієнту автономії в 0,48 свідчить про те, що підприємство залежне від зовнішніх джерел фінансування (кредитів банку), а також схильне до підвищення ризику фінансових труднощів у майбутньому.

Проаналізувавши коефіцієнт фінансової стійкості, можна зробити висновок, що залежність підприємства від кредиторів та інвесторів велика, показник знаходиться нижче нормативного значення 1. Протягом аналізованого періоду його значення майже не змінювалось і на кінець 2007 року склало 0,920.

Також нижче за нормативне значення коефіцієнт забезпечення ВОК натякає на низьку забезпеченість власними оборотними засобами, що було спричинено зменшенням частки оборотних активів.

Коефіцієнт маневрування власного капіталу показав, що на кінець 2007 року 20,1 % власного капіталу використовувалося для фінансування поточної діяльності підприємства.

Проведемо аналіз ділової активності ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" за 2005 - 2007 роки., побудувавши таблицю 2.12.

Показники ділової активності більш оптимістичні. Дані свідчать, що за аналізований період обертання активів зросло на 2%, дебіторської заборгованості на 13%, що дало позитивний ефект у зменшенні періоду обертання кредиторської та дебіторської заборгованості на 12 та 41 день відповідно.

Таблиця 2.12 – Показники ділової активності ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" за 2005 – 2007 рр.

Показники	Рік			Відхилен-ня в %
	2005	2006	2007	
Коефіцієнт обертання активів	0,775	0,760	0,792	2,194
Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості	4,767	4,504	5,407	13,426
Період обертання дебіторської заборгованості, днів	76	80	67	-11,837
Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	6,242	4,502	4,452	-28,677
Період обертання кредиторської заборгованості, днів	58	80	81	40,207

Показники ділової активності більш оптимістичні. Дані свідчать, що за аналізований період обертання активів зросло на 2%, дебіторської заборгованості на 13%, що дало позитивний ефект у зменшенні періоду обертання кредиторської та дебіторської заборгованості на 12 та 41 день відповідно.

Для визначення прибутковості та ефективності окремих фінансових операцій розглянемо показники рентабельності підприємства ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" за 2005-2007 роки. Розрахункові значення наведемо в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Показники рентабельності ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" за 2005-2007 рр.

Показники	Рік			Відхилен-ня в % 07до05
	2005	2006	2007	
Рентабельність продукції	0,270	0,080	0,219	-18,889
Рентабельність діяльності	0,046	0,009	0,457	893,478
Рентабельність активів	0,040	0,001	0,036	-10,000
Рентабельність власного капіталу	0,065	0,016	0,079	21,538

За аналізований період дані показники суттєво змінилися. Позитивними виявилися зростання рентабельності діяльності в 9 разів та

рентабельність власного капіталу на 21%. Таким чином, на кінець 2007 року кожна гривня доходу приносила 46 коп. прибутку та гривня, авансована у виробництво, приносила 8 коп. прибутку.

Водночас негативної тенденції набув показник рентабельності продукції. Його зменшення відбулося майже на 18 %, що свідчить про зниження ефективності управління витратами на виробництво продукції та збут.

Отже, можемо з упевненістю стверджувати, що фінансовий стан аналізованого підприємства є нестійким і за деякими показниками погіршився у 2006 та 2007 роках порівняно із 2005 роком. Спостерігаються проблеми з фінансовою стійкістю товариства, що пов'язано із залученням підприємством значних обсягів коштів із зовнішніх джерел фінансування. Аналізуючи показники ліквідності, особливі проблеми з наявністю грошових коштів для миттєвих розрахунків.

Враховуючи не досить стійкий фінансовий стан підприємства розрахуємо ймовірність його банкрутства, для скористаймося розрахунком моделі Альтмана. Розрахунок наведемо в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 – Розрахунок ймовірності банкрутства за моделлю Альтмана

Показник	Рік	
	2006	2007
Коефіцієнт маневрування:	0,59	0,61
Коефіцієнт реінвестованого прибутку:	0,04	0,07
Рентабельність сукупного капіталу:	0,03	0,06
Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів:	0,81	0,92
Оборотність капіталу:	0,84	0,83
Мінімально допустиме значення: 1,23	1,73	1,90

Згідно з проведеними розрахунками, коефіцієнт Z як у 2006, так і у 2007 році більше ніж 1,23. Отже, ризик банкрутства для ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" є мінімальним.

На основі вищенаведеного розрахунку можна стверджувати, що за результатами 2006 - 2007 рр. підприємству не загрожує банкрутство.

### 2.3 Аналіз складу, структури та оборотності дебіторської заборгованості підприємства

Визначивши основні фінансово-господарські тенденції на підприємстві, перейдемо безпосередньо до аналізу стану дебіторської заборгованості. Аналіз структури представимо в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15 – Структура поточної дебіторської заборгованості підприємства

Дебіторська заборгованість	Роки						Зміни (+,-) тис. грн	
	2005		2006		2007		2006 до 2005	2007 до 2005
	Тис. грн	%	Тис. грн	%	Тис. грн	%	Тис. грн	Тис. грн
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	29306	81	12592	45	10141	35	-16714	-19165
Дебіторська заборгованість за розрахунками:								
з бюджетом	1331	4	3664	13	3964	14	2333	2633
за виданими авансами	4780	13	10957	39	8490	29	6177	3710
Інша поточна дебіторська заборгованість	805	2	909	3	6361	22	104	5556
Разом:	36222	100	28122	100	28956	100	-8100	-7266

Таким чином, структура поточної дебіторської заборгованості підприємства за всіма основними її видами є досить непоганою. Протягом аналізованого періоду спостерігалось суттєве зниження частки товарної заборгованості ( майже в 3 рази). За цей час її питома вага зменшилася з 85% до 35 %, що, безумовно, свідчить про позитивні зрушення на підприємстві з приводу своєчасного отримання коштів за відвантажену продукцію. Проте, незважаючи на зниження товарної дебіторської заборгованості,



спостерігалось суттєве зростання дебіторської заборгованості за виданими авансами – на 3710 тис. грн.

Дана стаття заборгованості на кінець аналізованого періоду займала близько третини всієї дебіторської заборгованості. Також відповідно до аналітичних даних майже у 8 разів зросла інша поточна дебіторська заборгованість, зайнявши, таким чином, понад одну п'яту частину всієї дебіторської заборгованості. Okремо відзначимо суттєве зростання дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом на 297 %. Таким чином, даний вид заборгованості зайняв близько 14 % у загальній структурі дебіторської заборгованості. На нашу думку, висока питома вага заборгованості за розрахунками з бюджетом пояснюється великою експортною складовою в реалізації продукції ВАТ "СМНВО ім. Фрунзе" через несвоєчасне відшкодування ПДВ державою.

З метою більш детального розгляду структури дебіторської заборгованості проаналізуємо строки її утворення. Для цього скористаємося примітками з фінансової звітності (додаток Н). Результати наведемо в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16 – Структура дебіторської заборгованості за строками її утворення

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	Роки							
	2005		2006		2007		Зміна (+,-)	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Усього на кінець року	29465	100,0	12839	100,0	10207	100,0	-19258	X
В т.ч.								
Від 1 до 90 днів	24386	82,8	12041	93,8	7425	72,7	-16961	-10,0
Від 91 до 180 днів	240	0,8	589	4,6	1652	16,2	1412	15,4
Від 181 до 360 днів	4274	14,5	70	0,5	1130	11,1	-3144	-3,4

Аналіз даних таблиці показав, що:

г) найбільша частка дебіторської заборгованості погашається протягом 90 днів, причому особливо вдалим у цьому плані виявився

2006 рік, коли майже 94 % заборгованості за товари, роботи, послуги погашалося в межах 3-ох місяців. У 2007 році відбулося погіршення строків розрахунку, адже за цей же термін погашалося вже на 10% менше заборгованості;

д) позитивним, на нашу думку, виглядає збільшення частки погашення дебіторської заборгованості протягом наступних 3-ох місяців. Отже, з 0,8 у 2005 році до 16,2 % дебіторської заборгованості у 2007 році погашалося протягом 6-ти місяців. Даний процес відбувався перш за все за рахунок зменшення до 11% частки розрахунків у межах 6-го та 12-го місяців, що свідчить про збільшення уваги керівництва підприємством до дебіторів;

е) на останок хотілося б зосередити увагу на беззаперечно позитивній тенденції, а саме зменшення загальної дебіторської заборгованості майже в 3 рази.

На основі даних вищенаведеної таблиці розрахуємо середній термін повернення заборгованості протягом року за відповідною формулою:

$$T = 45 * n_1 + 135 * n_2 + 270 * n_3 \quad (2.1)$$

де  $n_1, n_2, n_3$  – відсоток сплати за відповідний період.

Таким чином,  $T_{2005} = 45 * 0,828 + 135 * 0,008 + 270 * 0,145 = 78$  днів,

Аналогічно,  $T_{2006} = 45 * 0,938 + 135 * 0,046 + 270 * 0,005 = 50$  днів,

$T_{2007} = 45 * 0,727 + 135 * 0,162 + 270 * 0,111 = 85$  днів,

Отже, досить несподіваним виявилось те, що найкраща ситуація спостерігалася в 2006 році, коли середній термін погашення дебіторської заборгованості становив 50 днів, що на 28 днів є меншим за минулорічний показник. Проте в 2007 році тенденція зменшення терміну не продовжилася, а навпаки середній термін зріс майже на 70 % - до 85 днів. На нашу думку, основною причиною такої ситуації стало суттєве зниження частки дебіторської заборгованості, що погашалося в межах 90-ти днів.

Таким чином, визначившись із структурою дебіторської заборгованості, доцільно розглянути її стан та динаміку (табл. 2.17).

Таблиця 2.17 – Показники стану дебіторської заборгованості

Дебіторська заборгованість	Роки			Зміни (+,-)	
	2005	2006	2007	2006 до 2005	2007 до 2005
Питома вага дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства, у %	37,0	24,5	24,6	-12,5	-12,4
Коефіцієнт безнадійної дебіторської заборгованості	0,01	0,08	0,02	+0,07	+0,01
Темп приросту дебіторської заборгованості підприємства, у %	-59,3	-32,4	+3,0	-32,4	+35,4
Темп приросту виручки від реалізації продукції, у %	+20,5	+27,1	-3,0	+6,6	-30,1

Виходячи з даних таблиці, можемо зробити такі висновки:

а) відволікання оборотних коштів на кредитування дебіторів зменшилося на 12,4 %, що дає змогу поповнити обігові кошти для закупівлі запасів та інших оборотних активів;

б) враховуючи зниження величини та терміну обігу дебіторської заборгованості досить несподіваним виглядає збільшення у 8 разів безнадійної дебіторської заборгованості станом на кінець 2006 року. Можемо припустити, що найнижчий термін обігу дебіторської заборгованості у цьому ж році був спричинений списанням великої частини безнадійної заборгованості. Проте все рівно її величина у структурі дебіторської заборгованості дуже мала, щоб суттєво впливати на її стан.

в) порівнюючи темпи приросту дебіторської заборгованості та виручки від реалізації прослідковується відповідна тенденція: при зменшенні дебіторської заборгованості у 2005 та 2006 роках на 59,3% та 32,4% відбувалося відповідно зростання виручки від реалізації продукції на 20,5 та 27,1%, а при збільшенні дебіторської заборгованості на 3% у 2007 році відповідно і виручка зменшилася на 3%. Таким чином, можна стверджувати,

що залежність між приростом заборгованості та виручки обернено пропорційна.

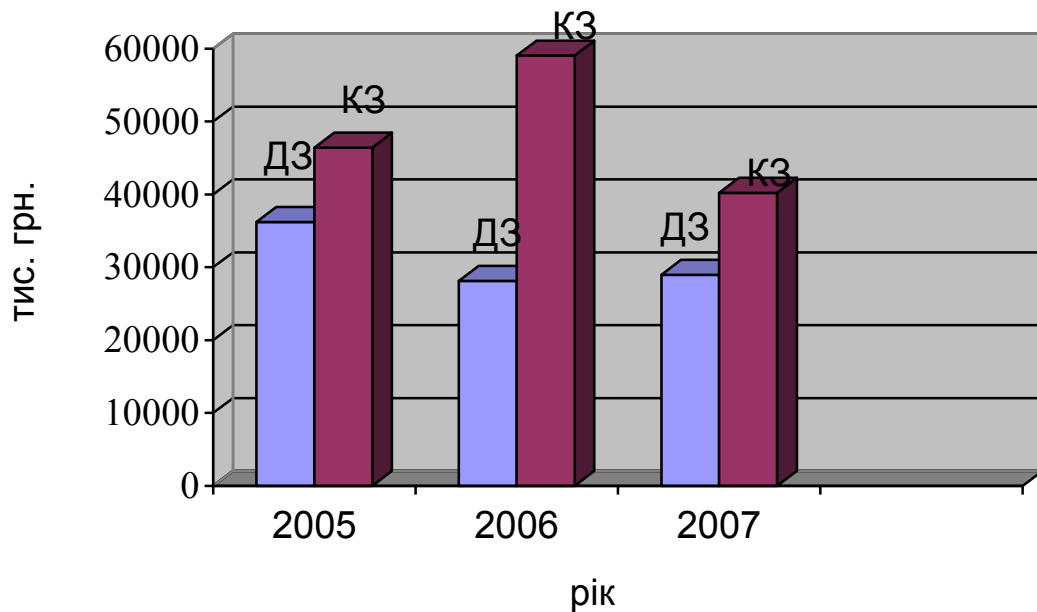
Для більш повного аналізу стану дебіторської заборгованості на ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" порівнюємо її з рівнем кредиторської заборгованості (табл. 2.19).

Таблиця 2.19 – Порівняння величини дебіторської та кредиторської заборгованості на ВАТ „СМНВО ім. М.В. Фрунзе” з 2005 по 2006 рр.

Розрахунки	Дебіторська заборговість		Кредиторська заборгованість		Перевищення заборгованості			
					2005		2006	
	2005	2006	2005	2006	Дебіт.	Кре- дит.	Дебіт.	Кре- дит.
За товари, роботи, послуги	29306	12592	9889	13653	19417	-	-	1061
За вексями	1041	6	1424	498	-	383	-	492
За авансами	4780	10957	11056	19763	-	6276	-	8806
З бюджетом	1331	3664	438	506	893		3158	
Інші	805	909	23030	23118	-	22225	-	22209
Разом	46263	28128	47842	59544	-	1579	-	31416

Таким чином, у розрахунках підприємства за 2005-2006 роки превалювало пасивне сальдо. ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" охоче використовувало кредитні ресурси. Причому, якщо у 2005 році кредиторська заборгованість була більшою лише на 1579 тис. грн., то вже наступного року підприємство суттєво збільшило використання коштів кредиторів – до 31416 тис. грн. Особливо помітні зміни відбулися за розрахунками за товари, роботи, послуги, адже якщо в 2005 році підприємство майже на 19,5 млн. грн прокредитувало своїх дебіторів, то вже наступного року ВАТ „СМНВО ім. М.В. Фрунзе” на 1061 тис. грн. активніше використовувало кошти своїх постачальників, ніж само надавало товарний кредит. На нашу думку, це свідчить про успішне управління розрахунками з постачальниками, адже підприємство більше користується "чужими" коштам, ніж роздає свої. Таким чином на кінець 2006 року лише по розрахункам із бюджетом у підприємства превалювало активне сальдо в розмірі 3158 тис. грн.

Зміна розміру дебіторської та кредиторської заборгованості представлена на рис. 2.2.



де відповідно ДЗ – дебіторська заборгованість

КЗ – кредиторська заборгованість

Рисунок 2.2 – Порівняння розміру дебіторської та кредиторської заборгованості, тис. грн.

З рисунку чітко видно, що тенденція превалювання кредиторської заборгованості над дебіторською в балансі підприємства зберігається.

Проаналізувавши стан та структуру дебіторської заборгованості, перейдемо безпосередньо до визначення її впливу на фінансовий стан. Для цього ми скористаємося показниками ділової активності, зокрема коефіцієнтами обертання дебіторської та кредиторської заборгованості, виробничих запасів та розрахуємо термін операційного і фінансового циклу. Відповідні показники наведено в таблиці 2.20.

Таким чином, протягом 3-ох років на підприємстві спостерігалось як зростання аналізованих коефіцієнтів оборотності (запасів та дебіторської заборгованості), так і зниження кредиторської заборгованості.

Таблиця 2.20 – Показники ділової активності підприємства

Показники	Рік			Відхилення (+,-)	
	2005	2006	2007	2006 до 2005	2007 до 2006
1. Чистий дохід, тис. грн.	127392	161587	154300	34195	26908
2. Одноденний обсяг чистого доходу, тис. грн	360	448	429	88	69
3. Середній залишок, тис. грн.:					
- запасів	52448	69261	83923	16813	31475
- дебіторської заборгованості по товарним операціям	36222	28122	28956	-8100	-7266
- кредиторської заборгованості по товарним операціям	46418	59046	40225	12628	-6193
4. Тривалість одного обороту, дні:					
- запасів	312	266	307	-46	-5
- дебіторської заборгованості по товарним операціям	73	73	68	0	-5
- кредиторської заборгованості по товарним операціям	58	72	83	14	25
5. Коефіцієнт оборотності:					
- запасів	1,17	1,37	1,19	0,2	0,02
- дебіторської заборгованості по товарним операціям	5,00	5,02	5,41	0,02	0,41
- кредиторської заборгованості по товарним операціям	6,24	5,08	4,41	-1,16	-1,83
6. Тривалість операційного циклу, дні	385	339	374	-46	-11
7. Тривалість фінансового циклу, дні	326	267	292	-59	-34

Так, за запасами показник оборотності зріс на 0,02, за товарною дебіторською заборгованістю – на 0,41 або 8%, за товарною кредитною заборгованістю – зменшився 29,4 %. Це, безумовно, не є позитивною тенденцією, адже попри прискорення повертання коштів дебіторами, підприємство скорочує свої розрахунки з постачальниками. Що ж до тривалості одного обороту, то ситуація також неоднозначна, адже якщо тривалість обороту запасів та дебіторської заборгованості зменшилися відповідно до 5 днів, то термін обертання кредиторської заборгованості зріс аж на 25 днів. Скорочення перших двох, вищенаведених показників, позитивно відбилося на операційному циклі підприємства, який скоротився на 11 днів. Тобто, на кінець 2007 року з моменту вкладення коштів у поточну

виробничу діяльність до моменту повернення їх на розрахунковий рахунок проходило 374 дні. Ця тенденція не оминула і фінансовий цикл підприємства, який скоротився у порівнянні з 2005 роком на 82 дні. Основним фактором цієї зміни виступило суттєве зростання терміну обертання кредиторської заборгованості.

На нашу думку, фінансовому відділу ВАТ "СМНВО ім. М. В. Фрунзе" потрібно звернути більше уваги на кредиторську заборгованість, та в подальшому нарощувати швидкість обертання запасів та кредиторської заборгованості.

#### 2.4 Аналіз стану дебіторської заборгованості між підприємствами та установами України

Згідно даних Державного комітету статистики на 1 січня 2007 року дебіторська заборгованість між підприємствами в країні становила 509343,8 млн. грн., з неї майже 1/10 частина являється безнадійною (табл. 2.21).

Таблиця 2.21 – Структура дебіторської заборгованості між підприємствами та установами України на 1 січня 2008 р.

Дебіторська заборгованість	Всього		З неї прострочена	
	Сума, млн. грн.	У %	Сума, млн. грн.	У %
Всього	509343,80	100	50471,2	9,91
1. Між підприємствами та установами України, в тому числі	477434,70	93,7	49296,8	97,67
за товари, роботи, послуги	250874,40	52,55	34840	70,67
за векселями	14839,70	3,11	233,9	0,47
з бюджетом	27580,00	5,78	1247,5	2,5
із внутрішніх розрахунків	12515,10	2,62	1355,9	2,8
інша заборгованість	171271,90	35,87	11648	23,6

Продовження таблиці 2.21

Дебіторська заборгованість	Всього		З неї прострочена	
	Сума, млн. грн.	У %	Сума, млн. грн.	У %
2. З суб'єктами господарської діяльності країн - республік колишнього СРСР	7543,90	6,3	1174,4	2,33

Відповідно до таблиці 2.21 майже 53 % дебіторської заборгованості припадає на розрахунки між підприємствами та установами всередині країни, серед яких найбільша частка (56, 25% ) припадає на розрахунки за товари, роботи, послуги. Дещо меншою є дебіторська заборгованість з іншої заборгованості – 171,271 млрд. грн. (або 36%) та заборгованість перед бюджетом – майже 27,6 млрд. грн.

Питома вага простроченої дебіторської заборгованості між підприємствами та установами України становить 97,7%, в тому числі за товари, роботи, послуги – майже 71%. Меншою є питома вага простроченої дебіторської заборгованості з іншої заборгованості (23,6 %). Дебіторська заборгованість за видами економічної діяльності наведена в таблиці 2.22.

Таблиця 2.22 – Дебіторська заборгованість за видами економічної діяльності станом на 1 січня 2008 року

Види економічної діяльності	Всього		З неї прострочена	
	Сума, млн. грн.	У %	Сума, млн. грн.	У %
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	99,10	1,58	31,40	1,46
Рибне господарство	3,90	0,06	0,10	0,00
Промисловість	3640,90	58,20	1800,90	83,87
Будівництво	252,80	4,04	90,80	4,23
Оптова та роздрібна торгівля	1872,50	29,93	128,30	5,97
Готелі та ресторани	4,30	0,07	0,70	0,03
Транспорт	115,10	1,84	27,80	1,29



## Продовження таблиці 2.22

Види економічної діяльності	Усього		З неї прострочена	
	Сума, млн. грн.	У %	Сума, млн. грн.	У %
Фінансова діяльність	49,50	0,79	0,70	0,03
Операції з нерухомістю	169,80	2,71	49,40	2,30
Державне управління	0,10	0,00	0,00	0,00
Освіта	2,50	0,04	0,80	0,04
Охорона здоров'я та соціальна допомога	21,90	0,35	2,30	0,11
Колективні, громадські та особисті послуги	23,10	0,37	14,10	0,66

Отже, найбільшу питому вагу відповідно до виду економічної діяльності займає дебіторська заборгованість в промисловості (58,2%) та в оптовій і роздрібній торгівлі (29,93%) (табл. 2.22). Найменшу питому вагу становить дебіторська заборгованість у державному управлінні (0,002%) та в освіті (0,04%). Відповідно, досить прогнозованим є те, що найбільша частка простроченої дебіторської заборгованості також у промисловості (83,87%), та в оптовій і роздрібній торгівлі – 5,97%. Найменша питома вага простроченої дебіторської заборгованості в державному управлінні (0,4%) та в рибному господарстві (0,003%).

Для отримання більш детального уявлення про стан справ із дебіторською заборгованістю в країні спробуємо дослідити дану проблему в динаміці, порівнявши з ростом оборотних активів підприємств та ВВП країни. Для цього побудуємо таблицю 2.23.

Порівнявши зміни в розмірах дебіторської заборгованості та оборотних активах підприємств, ми можемо стверджувати, що за 5 років аналізованого періоду, частка коштів, яка відволікається з оборотних активів підприємств на фінансування дебіторської заборгованості зростала майже на 2 % щорічно, досягши 62% на початок 2008 року.

Таким чином, середньорічний приріст дебіторської заборгованості склав 16,7%, що на 3,6 % більше за приріст оборотних активів.

Таблиця 2.23 – Динаміка зміни обсягу дебіторської заборгованості та оборотних активів підприємств України за період з 1 січня 2004 по 1 січня 2008 рр.

Рік	Дебіторська заборгованість		Оборотні активи		Частка ДЗ в оборотних активах, %
	Сума, млн.грн	Темп приросту, %	Сума, млн.грн	Темп приросту, %	
2004	274513,7	114,65	521625	115,36	52,63
2005	312784	113,94	580156	111,22	53,91
2006	320601	102,50	555136	95,69	57,75
2007	403142	125,75	650540	117,19	61,97
2008	509343	126,34	820144	126,07	62,10

Для більш детального аналізу порівняємо обсяги дебіторської заборгованості з ВВП країни (рис.2.3).

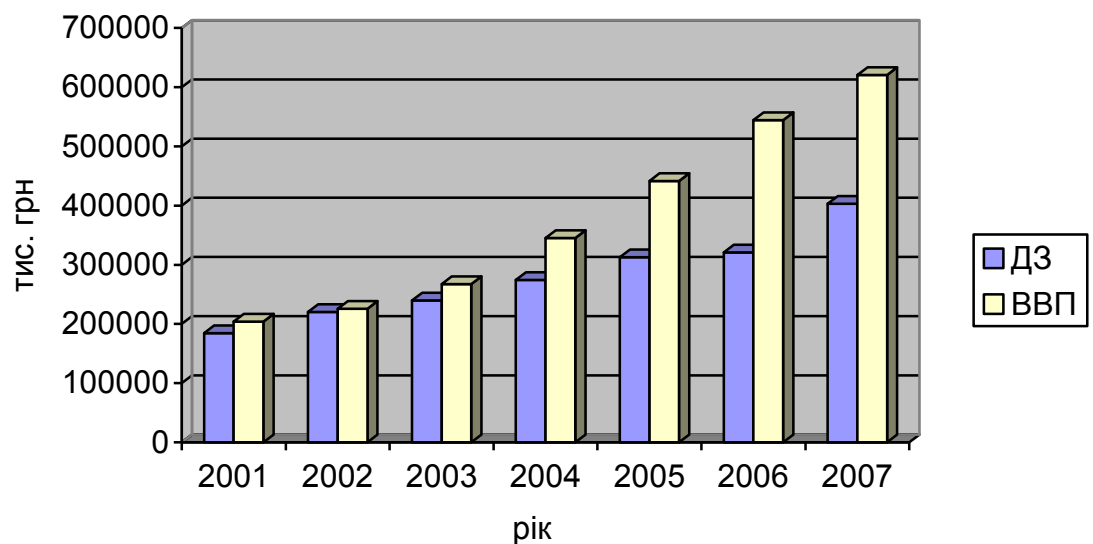


Рисунок 2.3 – Зміна дебіторської заборгованості та ВВП країни за період з 2001 по 2007 рр., млн. грн.

Даний рисунок наочно демонструє, що, незважаючи на зростання дебіторської заборгованості в країні, ділова активність підприємств та установ значно збільшується. Адже, якщо в 2001 році обсяг дебіторської заборгованості був лише на 10% меншим за ВВП нашої держави, то вже в 2007 році розрив між показниками збільшився до 35 %.

Отже, незважаючи на зростання дебіторської заборгованості підприємств України в абсолютних величинах, порівняння цього показника з величиною ВВП та оборотних активів підприємств у динаміці засвідчує позитивну тенденцію із розрахунками в державі.

Підсумовуючи вищесказане, можемо зробити висновок, що склад та структура дебіторської заборгованості ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" відповідає середнім значенням по Україні, а за динамікою зменшення питомої ваги дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів випереджає темпи по країні.

РОЗДІЛ 3  
ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ  
ВАТ "СМНВО ім. М. В. Фрунзе"

3.1 Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості при наданні товарного кредиту

Багатофакторність системи управління дебіторською заборгованістю потребує застосування багатокритеріальної оптимізації, що ґрунтується на взаємодії сукупності відносно незалежних критеріїв. Методологічна основа цього – "принцип Паретто": рішення є оптимальним, якщо поліпшення стану за одним з критеріїв не спричиняє погіршення за іншим. Це означає, що всі складові політики управління дебіторською заборгованістю потрібно змінювати комплексно до досягнення такого (оптимального) стану, коли будь-які зміни в них тільки погіршать кінцевий результат.

У наукових джерелах розробка кредитної політики фірми як низки факторів, що контролюються і визначають середню тривалість часу між продажем і пред'явленням платіжних документів, звичайно базується на припущенні, що вже визначена частка реалізації товарів у кредит в загальній структурі товарообігу. Деякі автори визначають поняття "природного рівня дебіторської заборгованості", який повинен розраховуватись на підставі "власного досвіду і специфічних умов діяльності" підприємства [40]. Передбачається, що цей рівень встановлюється, виходячи з таких міркувань: менший рівень заборгованості неможливий, а більший - економічно недоцільний і не впливає негативно на функціонування підприємства. Такі суб'єктивні міркування не можуть бути рекомендовані для широкого користування.

Подальша політика управління заборгованістю формується залежно від аналізу даних. При цьому застосовується здебільшого статичний порівняльний аналіз: на підставі даних господарського та управлінського

обліку визначається коло показників, що відображають стан активів підприємства у певному періоді (зокрема, абсолютний розмір заборгованості, її частка у структурі активів, оборотність тощо). На підставі прогнозних показників розвитку підприємства можна оцінити ступінь впливу обраної політики управління заборгованістю і кредитної політики зокрема на ефективність операційної діяльності підприємства. Навіть прогресивніша методика динамічного аналізу впливу окремих факторів [40] не забезпечує приблизної відповіді на питання, як обґрунтувати оптимальний рівень заборгованості за продані в кредит товари.

Дослідники [8, 30] зазначають, що оптимальний рівень заборгованості існує, однак визначити його формально досить важко через невизначеність та непропорційний характер впливу задіяних факторів. Водночас для такої складової частини оборотних активів, як товарні запаси, існують і широко використовуються на практиці різні оптимізаційні моделі, з яких найвідомішою є модель оптимального розміру замовлення (EOQ) [40].

Для визначення потенційної можливості створення подібної моделі для строків та розмірів дебіторської заборгованості спочатку треба розглянути взаємодію окремих факторів.

Рівень товарообігу (ТО) можна відобразити за допомогою функції, що зростає залежно від кредитної політики. Якщо відповідні кредитні умови стають сприятливішими, тобто подовжується кредитний період та зростають цінові дисконти, то це сприяє й збільшенню товарообігу. Проте ефект (приріст товарообігу) від поліпшення кредитних умов поступово зменшується, адже збільшення товарообігу обмежено потенціалом товарного ринку, а для клієнтів поліпшення умов стає дедалі менш важливим. Ілюстрацію даного процесу наведено на рисунку 3.1.

Означене зростання товарообігу зумовлене зростанням продажів у кредит, тобто залежить від дебіторської заборгованості. Реальне співвідношення між товарообігом та заборгованістю може бути дещо іншим, тому що залежатиме і від особливостей обліку цих категорій на підприємстві.

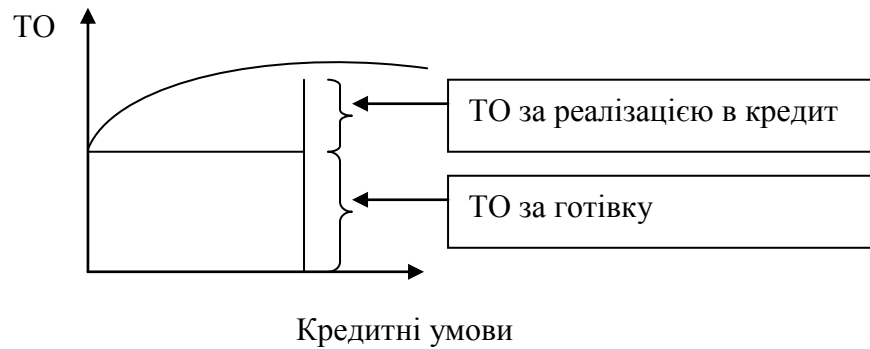


Рисунок 3.1 – Збільшення товарообігу при поліпшенні кредитних умов

Проте за умов, що заборгованість обліковуватиметься у цінах продажу товарів, а моментом продажу є момент відвантаження товару покупцеві, вказана пропорція справедлива. При цьому зростання заборгованості хоч і пропорційне товарообігу, але випереджає його за рахунок покупців, які раніше купували за готівку, користуватися товарним кредитом.

Проте зростання дебіторської заборгованості тягне за собою збільшення пов'язаних з нею витрат. По перше, це витрати на її утримання, головним чином недоотриманий прибуток від активів, які в ній «заморожені». По-друге, це витрати, пов'язані з негативним впливом кредитної політики - зростає сума ризиків, що гроші повертатимуться невчасно (рис. 3. 2).



Рисунок 3.2 – Збільшення дебіторської заборгованості та ризику, що з нею пов'язаний, при поліпшенні кредитних умов

Чим ризикованіша кредитна політика, тим більше витрат на заходи щодо уникнення цих ризиків.

Існує певний максимальний рівень дебіторської заборгованості  $D_{\max}$ , якого взагалі можна досягнути за ринкових умов, якщо кредитна політика є найліберальнішою. Як уже зазначалося вище, поняття "кредитна політика" багатогранне, але не всі її складові рівнозначні як за впливом на ефективність політики в цілому, так і під кутом зору оптимізації розмірів заборгованості. Стандарти кредитування можна назвати умовно сталою величиною на підприємстві, адже вони тільки визначають, власне, більшій чи меншій частці потенційних дебіторів надаватиметься товарний кредит. Фактори, пов'язані з інкасацією дебіторської заборгованості, мають визначальне значення при оперативному управлінні заборгованістю та для поліпшення платіжної дисципліни дебіторів. Проте, ці фактори не мають першочергового значення для формування структури активів і абсолютного розміру заборгованості .

Отже, за фактор, який поєднує кредитну політику і політику визначення оптимального розміру інвестицій у заборгованість, приймемо саме кредитний період. Розмір дебіторської заборгованості, що утворюється, пропорційний терміну кредитного періоду, але ця залежність не є лінійною. Якщо ситуацію розглядати спрощено, то можна сказати, що відхилення у менший бік від максимального значення заборгованості обернено пропорційно кредитному періоду.

Позначимо кредитний період  $t$ , а дебіторську заборгованість, що залежить від нього,  $D(t)$ . Тоді, на підставі сказаного вище, визначимо:

$$D(t) = D_{\max} - D_{\max} \frac{k}{t} \quad (3.1)$$

де  $D(t)$  – дебіторська заборгованість, що залежить від кредитного періоду, грн;

$t$  – кредитний період, дні;

$k$  - коефіцієнт пропорційності між зміною кредитного періоду та зміною дебіторської заборгованості.

Так, як всі витрати, пов'язані з утворенням дебіторської заборгованості лінійно залежать від різних факторів. Тоді витрати, що залежать від розміру заборгованості визначимо як:

$$E_D = D \times k_D \quad (3.2)$$

де  $E_D$  – витрати, що залежать від розміру дебіторської заборгованості;

$k_D$  – коефіцієнт пропорційності між зміною витрат та зміною дебіторської заборгованості на 1.

Витрати, що залежать від кредитного періоду, визначимо як:

$$E_t = t \times k_t \quad (3.3)$$

де  $E_t$  – витрати, що залежать від кредитного періоду;

$k_t$  – коефіцієнт пропорційності між зміною витрат та зміною кредитного періоду на 1.

Після визначення основних тенденцій впливу можна встановити сукупний ефект або зміну прибутку до оподаткування:

$$\Delta P = P - E_D - E_t = D_{\max} \left(1 - \frac{k}{t}\right) \times \frac{P_1}{P_2} - D_{\max} \left(1 - \frac{k}{t}\right) \times k_D - t \times k_t \quad (3.4)$$

де  $\Delta P$  – зміна прибутку до оподаткування, грн.;

$P$  – валовий прибуток, грн.

Знайдемо точку максимізації отриманої функції за параметром  $t$ .

Так, як функція досягає максимуму, коли похідна від неї дорівнює 0, то знаходимо похідну від функції з формули 3.4 та прирівнюємо її до 0. Звідси отримаємо наступні формули:



$$t_{opt} = \sqrt{\frac{kD_{max}(p_2 / p_1 k_D)}{k_i}} \quad (3.5)$$

де  $t_{opt}$  – оптимальний термін надання товарного кредиту.

$$D(t_{opt}) = D_{max} \left(1 - \frac{k}{t_{opt}}\right) \quad (3.6)$$

де  $D(t_{opt})$  – оптимальний розмір дебіторської заборгованості.

Спробуємо визначити оптимальний розмір дебіторської заборгованості для ВАТ "СМНВО ім. Фрунзе" згідно таких даних:

Максимальний обсяг дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, що прийнятий на підприємстві складає 18000 грн., коефіцієнт пропорційності між зміною кредитного періоду та зміною дебіторської заборгованості прийнято 10, націнка за товарний кредит 10%, витрати, що залежать від розміру дебіторської заборгованості 0,001, витрати, що залежать від кредитного періоду 0,25.

Таким чином, відповідно до формули 3.5

$$t_{opt} = (10 * 18000 * 1,1 * 0,001 / 0,25)^{1/2} = 57 \text{ днів,}$$

$$D_{opt} = 18000 (1 - 10 / 57) = 14840 \text{ тис. грн}$$

Отже, розрахунок показав, що при заданих умовах максимального розміру дебіторської заборгованості та умовах товарного кредиту найоптимальнішим терміном надання товарного кредиту є 57 днів, при якому на підприємстві буде сформований найоптимальніший обсяг дебіторської заборгованості – 14840 тис. грн.

Наочно процес знаходження оптимуму показаний на рис. 3.3.

Із нижченаведеного графіку видно, що дебіторська заборгованість та ефект від використання товарного кредиту зростає протягом певного періоду (кількості днів надання кредиту), доходить максимуму і потім зі збільшенням кількості днів товарного кредиту починає знижуватись.

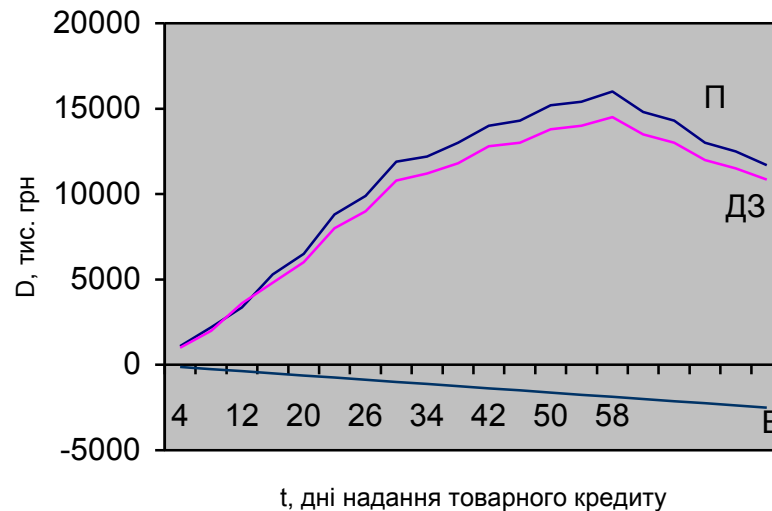


Рисунок 3.3 – Оптимальні значення розміру дебіторської заборгованості та кредитних умов

Запропонована модель оптимізації справедлива при дотриманні припущення: інші параметри кредитної політики, крім кредитного періоду, є незмінними, або суттєво не впливають на розмір заборгованості (як ми вже з'ясували, навпаки, частіше трапляється, що кредитна політика залежить від цільового розміру заборгованості).

### 3.2 Оптимізація дебіторської заборгованості за допомогою визначення щоденних балансових залишків

На нашу думку, управління дебіторською заборгованістю не буде якісним без відповідного аналізу руху дебіторської й кредиторської заборгованості підприємства. Оцінка впливу балансових залишків дебіторської й кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства повинна здійснюватися з урахуванням рівня платоспроможності і відповідності періодичності перетворення дебіторської заборгованості в кошти терміну погашення кредиторської заборгованості.

Власне кажучи, дохід від реалізації визначає можливості підприємства по погашенню боргів кредиторам. Як правило, більша частина дебіторської заборгованості формуються як борги покупців. Установлення з покупцями таких договірних відносин, які забезпечують своєчасне й достатнє надходження коштів для здійснення платежів кредиторам - головне завдання керування рухом дебіторської заборгованості.

Натомість керування рухом кредиторської заборгованості - це встановлення таких договірних взаємин з постачальниками, які ставлять строки й розміри платежів підприємства останнім у залежність від надходження коштів від покупців [35].

Отже, практично мова йде про одночасне керування рухом як дебіторської, так і кредиторської заборгованості. Практичне здійснення такого керування припускає наявність інформації про реальний стан дебіторської й кредиторської заборгованості і їхньої оборотності. У кінцевому рахунку все це дозволяє відповісти на запитання, чи оптимальною є політика управління дебіторською заборгованістю.

Таким чином, проаналізуємо рух коштів за дебіторською та кредиторською заборгованістю на ВАТ "СМНВО ім. М. В. Фрунзе" за 2007 рік. Виходячи з наведених звітних даних підприємства, можна визначити показники, що характеризують рух дебіторської й кредиторської заборгованості.

Одноденна виручка від реалізації становила  $160678 / 365 = 440,2$  тис. грн. Відповідна їй дебіторська заборгованість дорівнює 10141 тис. грн. Отже, середня оборотність дебіторської заборгованості як результат договірних умов розрахунків з покупцями становить 23 дні ( $10141 / 440,2 = 23,03$ ).

Одноденні витрати на продану продукцію – 273,5 тис. грн. ( $99834 / 365$ ), кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги становила 7303 тис. грн. Отже, середня оборотність кредиторської заборгованості, що відображає умови розрахунків з постачальниками дорівнює – 27 днів ( $7303 / 273,5 = 26,7$ ).

Таким чином, якщо умови розрахунків не порушуються, то кожні 23 дні підприємство отримує грошові кошти від покупців на суму 10140 тис. грн., а кожні 27 днів сплачує кредиторську заборгованість у розмірі 7300 тис. грн. Отже, можна простежити рух платежів дебіторів і кредиторам і стан коштів на кожну дату платежу дебіторів і платежу кредиторам. При цьому можна оцінити, чи породжують сформовані умови розрахунків нестачу коштів в обороті або появу вільних коштів в обороті, яка величина цих коштів, протягом якого періоду часу вони мають місце, визначити залишки дебіторської й кредиторської заборгованості на кінець періоду, оцінити в цілому вплив умов розрахунків на фінансовий стан підприємства, фактори, що формують характер цього впливу. В остаточному підсумку оцінка всього перерахованого дозволяє приймати рішення про зміни умов розрахунків з покупцями й постачальниками в межах наявних можливостей.

У таблиці 3.1 показаний рух грошових коштів під впливом розрахунків з покупцями й постачальниками згідно умов аналізованого підприємства.

Таблиця 3.1 – Рух дебіторської й кредиторської заборгованості підприємства при відповідності умов розрахунків договірним

Порядковий номер дня платежу	Надходження платежів дебіторів	Платежі кредиторам	Вільні кошти (+), нестача коштів в обороті (-)
23	10140	-	+10140
27	-	7300	+2840
46	10140	-	+12980
54	-	7300	+5680
69	10140	-	+15820
81	-	7300	+8520
92	10140	-	+18660
108	-	7300	+11360
115	10140	-	+21500
135	-	7300	+14200
138	10140	-	+24340
161	10140	-	+34480
162	-	7300	+27180
184	10140	-	+37320
189	-	7300	+30020

Результати розрахунку показують, що взаємини підприємства з дебіторами й кредиторами, що відповідають умовам розрахунків з ними, сприятливі для підприємства: в обороті постійно присутні вільні кошти, сума яких послідовно росте. Однак ріст вільних коштів не є рівномірним: за станом на окремі дати їхня сума знижуються, а потім знову зростає. Протягом одного півріччя підприємство може використати в обороті вільні кошти в розмірі 30020 тис. грн., а в окремі відрізки часу - значно більші суми. Особливо позитивним виглядає ситуація, яка складається на 161-ий день руху заборгованості, коли на одну проплату за кредиторську заборгованість припадає подвійне надходження дебіторської заборгованості. У цих умовах підприємство здатне погасити прострочену кредиторську заборгованість, навіть якщо дебітори не повернуть свої прострочені борги.

Як видно з даних таблиці 3.1, на 90-ий день перехідні залишки дебіторської заборгованості відповідають 21 дню (останній платіж дебіторів здійснюється на 69-й день), а кредиторської заборгованості - 9 днів (останній платіж кредиторам провадиться на 81-ий день). Таким чином, на кінець кварталу короткострокова дебіторська заборгованість складе  $112,5 \times 21 = 2362,5$  тис. грн., а короткострокова кредиторська заборгованість –  $81,1 \times 9 = 729,9$  тис. грн.

Вартість оборотних активів залежить, крім короткострокової дебіторської заборгованості, від вартості запасів, залишків коштів і довгостроковий дебіторської заборгованості. Але навіть не знаючи вартості оборотних активів на кожну з розглянутих дат, можна припустити, що на кінець півріччя рівень коефіцієнта загальної ліквідності буде вищий, ніж на кінець кварталу: кредиторська заборгованість на кінець півріччя нижча, а дебіторська — вища, ніж на кінець кварталу. При цьому немає небезпеки виникнення простроченої кредиторської заборгованості, тому що підприємство має більшу суму вільних коштів в обороті.

Таким чином, при дотриманні дебіторами договірних строків платежів ВАТ "СМНВО ім. М. В. Фрунзе" має кошти для своєчасних розрахунків із

кредиторами й постійно має у своєму розпорядженні вільні кошти в обороті.

Настільки сприятливі умови забезпечуються двома обставинами:

- середній одноденний розмір доходу від реалізації перевищує середню одноденну суму витрат на продану продукцію й приросту балансових запасів;
- дебіторська заборгованість обертається швидше кредиторської заборгованості.

3.3 Пропозиції щодо планування дебіторської заборгованості залежно від обсягу реалізації продукції підприємства в умовах невизначеності

На сьогодні, коли ринки збуту фактично вже розподілені, рівень торгових націнок є майже однаковим для підприємств однієї галузі, збільшення рівня прибутку старими способами (за рахунок збільшення націнки; за рахунок освоєння нових сегментів ринку, відповідно – нових покупців і т. п.) ускладнене. Тому підприємства вимушені шукати нові шляхи збільшення рівня прибутку, наприклад, за рахунок збільшення реалізації продукції старим клієнтам, переманюванням клієнтів із інших підприємств і т.п. Але як цього досягти? Насамперед наданням таких умов співпраці, які повністю влаштували б клієнта і були б прийнятні для самого підприємства.

Зазвичай, збільшення обсягу реалізації продукції викликає зростання дебіторської заборгованості та збільшення значень відповідних ризиків. Тому на підприємстві постає проблема управління дебіторською заборгованістю та оцінки ризиків, які виникають у процесі реалізації продукції. Зокрема, актуальним є питання планування рівня дебіторської заборгованості та обсягу реалізації продукції в умовах невизначеності та зумовленого цим ризику.

Для вирішення цього питання спробуємо сформулювати економіко-

математичну модель планування обсягу реалізації продукції і відповідного рівня дебіторської заборгованості в умовах невизначеності та зумовленого цим ризику [20].

Дослідження будемо здійснювати в контексті угоди. Це пов'язано з тим, що угода є основною структурною складовою комерційної діяльності будь-якого підприємства. При укладанні таких угод у підприємства передусім виникає питання: який обсяг реалізації продукції для даного клієнта (сума в угоді) є оптимальним з урахуванням історії відвантажень, здійснення розрахунків, перспективи роботи і т. п. в умовах невизначеності та ризику.

Розглянемо два підходи до розв'язання цієї проблеми: 1) знаходження обсягу реалізації продукції через мінімальне значення рівня дебіторської заборгованості; 2) знаходження обсягу продажу шляхом його максимізації, враховуючи заданий рівень дебіторської заборгованості.

Позначимо через випадкову величину  $V$  обсяг продажу за угодою, а через  $Z$  — відповідний обсяг дебіторської заборгованості. Під обсягом дебіторської заборгованості будемо розуміти дебіторську заборгованість з певною кількістю днів прострочки. Вважаємо за доцільне вибрати таку кількість днів прострочки, більше якої існує впевненість про неповернення боргу клієнтом. Наприклад, для угоди, яка передбачає відтермінування платежу на 30 днів, можна обрати 120 днів.

Оскільки випадкові величини  $V$  та  $Z$  є залежними, то за розподілом двомірної випадкової величини  $(V, Z)$  можна говорити про розподіл кожної з величин.

Планування дебіторської заборгованості ми будемо здійснювати за угодами з ВАТ "Стирол".

Проаналізувавши 5-ти річну історію угод на поставку продукції до ВАТ "Стирол", ми можемо зробити висновок про існування певної залежності між обсягом реалізації продукції та розміром дебіторської заборгованості. Дану залежність ми можемо визначити, як імовірність появи

відповідної суми дебіторської заборгованості при відповідному об'єму реалізації за контрактом. Дану залежність наведемо в таблиці 3.1.

Таблиця 3.2 – Матриця імовірностей появи дебіторської заборгованості відповідно до об'єму реалізації за контрактом із ВАТ "Стирол"

Об'єм реалізації, тис. грн. (V)	Розмір дебіторської заборгованості, тис. грн. (Z)				
	50 (z <sub>1</sub> )	120 (z <sub>2</sub> )	220 (z <sub>3</sub> )	250 (z <sub>4</sub> )	280 (z <sub>5</sub> )
500 (v <sub>1</sub> )	0,36 (p <sub>11</sub> )	0,21 (p <sub>12</sub> )	0,11 (p <sub>13</sub> )	0,08 (p <sub>14</sub> )	0,04 (p <sub>15</sub> )
1000 (v <sub>2</sub> )	0,31 (p <sub>21</sub> )	0,26 (p <sub>22</sub> )	0,14 (p <sub>23</sub> )	0,06 (p <sub>24</sub> )	0,03 (p <sub>25</sub> )
1500 (v <sub>3</sub> )	0,24 (p <sub>31</sub> )	0,18 (p <sub>32</sub> )	0,26 (p <sub>33</sub> )	0,10 (p <sub>34</sub> )	0,02 (p <sub>35</sub> )
2000 (v <sub>4</sub> )	0,18 (p <sub>41</sub> )	0,21 (p <sub>42</sub> )	0,29 (p <sub>43</sub> )	0,05 (p <sub>44</sub> )	0,07 (p <sub>45</sub> )
2500 (v <sub>5</sub> )	0,11 (p <sub>51</sub> )	0,16 (p <sub>52</sub> )	0,18 (p <sub>53</sub> )	0,28 (p <sub>54</sub> )	0,08 (p <sub>55</sub> )

де v<sub>i</sub> - і-й можливий обсяг продажу для заданої угоди;

z<sub>j</sub> - j-та можлива дебіторська заборгованість;

p<sub>ij</sub> - імовірність настання події "дебіторська заборгованість для певної угоди дорівнює z<sub>j</sub> при обсязі продажу v<sub>i</sub>".

Надалі нам необхідно розрахувати математичне сподівання настання події, для чого скористаємося формулами 3.7 та 3.8.

$$M(Z/V = v_i) = \frac{\sum_{j=1}^m z_j \times p_{ij}}{\sum_{j=1}^m p_{ij}}, \quad (3.7)$$

$$M(V/Z = z_j) = \frac{\sum_{i=1}^m v_i \times p_{ji}}{\sum_{i=1}^m p_{ji}} \quad (3.8)$$

Таким чином, відповідно до формули 3.7,



$$M (Z/V = v_1) = z_1 \cdot p_{11} + z_2 \cdot p_{12} + z_3 \cdot p_{13} + z_4 \cdot p_{14} + z_5 \cdot p_{15} / (p_{11} + p_{12} + p_{13} + p_{14} + p_{15});$$

$$M (Z/V = 500) = 50 \cdot 0,36 + 120 \cdot 0,21 + 220 \cdot 0,11 + 250 \cdot 0,08 + 280 \cdot 0,04 / (0,36 + 0,21 + 0,11 + 0,08 + 0,04) = 123,3 \text{ тис. грн}$$

Даний розрахунок свідчить, що відповідно до минулорічної історії угод з ВАТ "Стирол" при об'ємі реалізації – 500 тис. грн., найімовірніша дебіторська заборгованість за даним контрактом складе 123,3 тис. грн., або 25 %.

Аналогічно розраховуємо імовірну дебіторську заборгованість за іншими сумами контракту. Розрахунок представимо в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Очікувана дебіторська заборгованість за угодами з ВАТ "Стирол" залежно від бажаного об'єму реалізації

Об'єм реалізації, тис. грн.	Очікувана дебіторська заборгованість	
	тис. грн.	Відсоток від суми контракту, %
500	123,3	24,7
1000	126,1	12,6
1500	151,8	10,1
2000	162,6	8,1
2500	195,9	7,8

Дані вищенаведеної таблиці свідчать про зростання очікуваної суми дебіторської заборгованості відповідно до зростання об'єму реалізації за контрактом. Проте позитивним є те, що зі зростанням об'єму реалізації, очікувана частка дебіторської заборгованості, що виникає за цим контрактом поступово зменшується (при збільшенні суми контракту в 5 разів частка дебіторської заборгованості зменшується в 3,1 рази). Таким чином, ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" вигідно збільшувати об'єми реалізації продукції ВАТ "Стирол" з точки зору оптимальності розрахунків, адже при зростанні доходу в 5 разів, очікувана заборгованість зростає лише на 58,8 %.

Далі, використовуючи формулу 3.8, розрахуємо очікуваний обсяг реалізації відповідно до заданої суми дебіторської заборгованості:

$$M (V/Z = z_1) = v_1 \cdot p_{11} + v_2 \cdot p_{21} + v_3 \cdot p_{31} + v_4 \cdot p_{41} + v_5 \cdot p_{51} / (p_{11} + p_{21} + p_{31} + p_{41} + p_{51});$$

$$M (Z/V = 50) = 500 \cdot 0,36 + 1000 \cdot 0,31 + 1500 \cdot 0,24 + 2000 \cdot 0,18 + 2500 \cdot 0,11 / (0,36 + 0,31 + 0,24 + 0,18 + 0,11) = 1237,5 \text{ тис. грн.}$$

Даний розрахунок свідчить, якщо керівництво ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" прагне, щоб дебіторська заборгованість за угодами на поставку продукції до ВАТ "Стирол зберігалася на рівні 50 тис. грн., найімовірніший об'єм реалізації за угодою повинен бути 1237,5 тис. грн.

Аналогічно розраховуємо ймовірний об'єм реалізації за іншими сумами дебіторської заборгованості. Розрахунок представимо в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Очікуваний об'єм реалізації за угодами з ВАТ "Стирол" залежно від бажаного рівня дебіторської заборгованості

Дебіторська заборгованість, тис. грн.	Очікуваний об'єм реалізації	
	тис. грн.	Перевищення над дебіторською заборгованістю, %
50	1237,5	2475,5
120	1426,5	1188,7
220	1648,0	749,1
250	1842,1	736,8
280	1750	625,0

Таким чином, при зростанні допустимого значення дебіторської заборгованості за контрактами з ВАТ "Стирол" відповідно зростає очікуваний розмір об'єму реалізації, проте це темп зростання суттєво падає. Особливо, хотілося б зазначити, що при перевищенні 250-ти тис. межі допустимої дебіторської заборгованості відбувається зменшення об'єму реалізації.

Враховуючи вищенаведені таблиці 3.3 та 3.4, можна зробити висновок, що найбільш оптимальний об'єм контракту з ВАТ "Стирол" є 2000 тис. грн., при якому дебіторська заборгованість складе 162 тис. грн.

Таким чином, запропонована економіко-математична модель дає змогу здійснювати планування обсягу реалізації продукції та відповідного рівня дебіторської заборгованості в умовах невизначеності, але враховуючи історичну специфіку відносин з дебітором, що дає можливість підприємству проводити ефективнішу кредитну політику. Вибір відповідного підходу планування (див. таблиці 3.2 - 3.3) залежить від конкретних, цілей, які переслідує підприємство (визначити рівень дебіторської заборгованості, залежно від суми контракту чи навпаки вибрати суму контракту залежно від бажаного рівня дебіторської заборгованості).

#### 3.4 ABC-аналіз як засіб управління дебіторською заборгованістю підприємства

В основі методу знаходиться принцип, сформульований італійським економістом В. Паретто. Відповідно до діяльності підприємства цей принцип формулюється наступним чином: 80 % усіх затрат підприємства припадають на 20 % використовуваних матеріалів; 80 % виручки підприємства припадають на 20 % виготовленої продукції; 80 % суми дебіторської заборгованості враховуються за 20-ма відсотками дебіторів; 80 % кредиторської заборгованості припадає на долю 20 % постачальників [43].

Відповідно до аналізу дебіторської заборгованості сутність ABC-аналізу полягає в розподілі всієї дебіторської заборгованості за дебіторами на 3 групи відповідно за об'ємами заборгованості. Таким чином визначаються найбільші боржники підприємства, на яких слід звернути особливу увагу в плані подальшої співпраці.

Проведемо аналіз дебіторів. Основою нашого аналізу є "Довідки дебіторської заборгованості по контрактам станом на 1 квітня 2008 року". Аналіз представимо у вигляді таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 – АВС-аналіз дебіторів ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе станом на 01.04.2008 р.

Підприємство	Вид продукції	Сума заборгованості, грн
Група А		
ТОВ "Фрунзе-будіндустрія, Суми	АГНКС	15007178,10
ВАТ "Фрунзе-авто", Суми	Компресор	4486738,66
ВАТ " Фрунзе-профіль", Суми	Насос	3637051,20
ТОВ "Фрунзе-будіндустрія, Суми	Обладнання	2971341,60
ТОВ "Фрунзе-сервіс", Суми	Насоси	2075538,70
ВАТ "Полтавахіммаш", Полтава	Деталі для печі	1206562,08
ВАТ " Фрунзе-профіль", Суми	Обладнання	1173852,00
Група В		
ДП "Завод ОБ та ВТ" –ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе", Суми	Продукція	895685,40
ДП "Завод ОБ та ВТ" –, Суми	Обладнання	705063,89
ВАТ "Стірол", Горлівка	Р-т компресора	449502,00
ТОВ "Фрунзе-спецпошиття", Суми	Центрифуга	363600,00
ВАТ "Мотор Січ", Запоріжжя	Компресорна установка	316590,00
ДП "Укроборонсервіс", Київ	Обладнання	252827,10
ЗАТ "Завод крупних електричних машин, Нова Каховка	Металоконструкції	248548,00
ТОВ "Фрунзе-флора", Суми	Крани	171895,20
Філія УМГ "Київтрансгаз", Київ	Виконані роботи	148798,80
ГПУ "Шебелінкагазпром", Балаклея	КС	116132,40
ВАТ "Мет комбінат ім.. Ілліча", Маріуполь	З/ч до центрифуг	110702,00
Група С		
Алчевський меткомбінат	Виконані роботи	70208,28
ТОВ "НВП" Карботех", Київ	Кольца СНП	63136,80
АТ "Хмельницьксказ", Хмельницький	Обладнання	56225,32

## Продовження таблиці 3.5

Підприємство	Вид продукції	Сума заборгованості, грн
Технолог, Суми	З/ч компресора	56087,00
ДСП "Чорнобильська АЕС", Славута	Пенали для ОЯТ	50252,40
Технолог, Суми	Труба	43090,00
ВАТ "Стірол", Горлівка	Апарат повітряного охолодження	23875,20
ТЗОВ НВП "Енергія-новояворівськ"	Виконані роботи	21310,44
ТОВ "Шпола-цукор"	Монтаж барабана	20214,36
ВАТ "Укрнафта" Качанівський ГПЗ, Ахтирка	Виконані роботи	18262,75
ВАТ "Стірол", Горлівка	Обладнання	13059,60
ТОВ "Дніпропоставка", Дніпропетровськ	Муфта зубчата	7500
ВАТ "Стірол", Горлівка	Котел	4615,62
Донецксталь-Металлургический завод ЗАО, Донецк	Виконані роботи	2109,64
ВАТ "Мет комбінат ім. Ілліча", Маріуполь	Сектора	1129,88
Спецмашавто, Маріуполь	Виконані роботи	0,94
"УМГ Львівтранс-газ", філія ДКУ, Львів	Виконані роботи	0,02

Отже, на підприємстві існує чітка диференціація дебіторів за рівнями заборгованості.

До групи А – найбільших боржників - увійшли дочірні підприємства ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе", стан розрахунків яких бажає кращого. Їх питома вага в сукупності дебіторської заборгованості перевищує 80%. На нашу думку, керівництву підприємства слід більше приділяти увагу розрахункам зі своїми дочірніми структурами, адже несвоєчасна проплата призводить до викачування вільних оборотних коштів з підприємства, знижуючи його ліквідність у цілому.

До групи В увійшли інші підприємства України, які займають близько 17% дебіторської заборгованості. Заборгованість цих підприємств за окремими контрактами складає від 110 до 870 тис. грн. На нашу думку, підприємству слід також приділити окрему увагу даній групі дебіторів, адже деякі з них мають заборгованість за декількома контрактами і можуть перейти до групи А.

Дебітори групи С – займають лише невелику частку дебіторської заборгованості – близько 3%. На нашу думку, ця заборгованість є більше технічною і не потребує серйозної уваги з боку керівництва.

Частка кожної з груп наведена на рисунку 3.4.

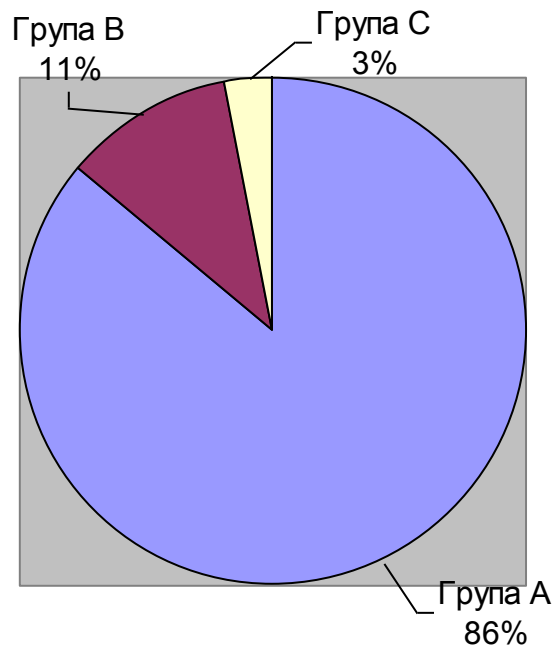


Рисунок 3.4 – Частка кожної з груп дебіторів у загальній сумі заборгованості

Відповідно до рисунку 3.4 понад 85% суми дебіторської заборгованості припадає на дебіторів групи А, 11% – дебіторів групи В і лише 3% – на дебіторів групи С.

### 3.5 Методи рефінансування дебіторської заборгованості підприємства

Виходячи зі стратегічно важливого значення стану дебіторської заборгованості на підприємстві для забезпечення нормальної фінансово-господарської діяльності, кожне підприємство має систематично проводити заходи щодо оптимізації процесу управління дебіторської заборгованості. Для цього можуть застосовуватися різні методи, спрямовані на зниження ризиків і підвищення поточної ліквідності боргів.

З метою збільшення притоку коштів у корпорацію доцільно розробити систему договірних взаємин із контрагентами, застосовуючи гнучкі умови й форми оплати, до яких належать:

- передплата, за якою встановлено мінімальну ціну продажу;
- часткова передплата (із частковим продажем у кредит):
- передача на реалізацію, що передбачає збереження корпорацією права власності на товари, поки не проведені розрахунки;
- платіжна вимога на проміжний рахунок, що є доцільним при довгострокових контрактах для забезпечення регулярного притоку коштів;
- банківська гарантія, що припускає відшкодування банком суми заборгованості у випадку невиконання дебітором своїх зобов'язань;
- застосування системи гнучких цін, що залежать від індикаторів, наприклад, від індексу цін або інфляції до курсу долара США (гнучка ціна захищає корпорацію від інфляційних збитків і збитків за курсовими різницями [25].
- застосування знижок при оплаті продукції протягом відповідного терміну:

Наприклад, якщо, ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" працюватиме за схемою 1/5 net 30, водночас інфляція складатиме 1% у місяць, банківський відсоток за короткостроковим кредитом – 20%, рентабельність альтернативних вкладень капіталу – 10%. Розрахуємо знижку (табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Розрахунок знижки за схемою 1/5 net 30

Показник	Надання знижки	Кредит
1. Індекс цін	1,01	1,01
2. Коефіцієнт дисконтування	0,99	0,99
3. Втрати від надання знижки з кожної 1000 грн.	10	-
4. Втрати від інфляції		$1000-1000*0,99=10$
5. Дохід від альтернативного вкладення капіталу	$(1000-10)*0,1*0,99=98,01$	$1000*0,1*0,99=99$
6. Оплата відсотків	-	$1000*0,2/12=13,3$
7. Фінансовий результат	$98,01-10 = 88,01$	$99-13,3 = 86,7$

Розрахунок показав, що при наданні знижки підприємство отримає більший дохід, ніж при використанні кредиту, який знадобиться для забезпечення оборотними коштами з кожної тисячі гривень – 1 грн. 31 коп.

Іншими способами є внесення змін у прийняту політику кредиту й інкасації, який передбачає такі заходи:

- створення клірингових центрів при кількості взаємних зобов'язань по продукції більше трьох. Принципи функцій клірингової палати визначені самим процесом клірингу, що складається із двох основних частин, які можна умовно поділити на операційну та фінансову. У межах операційної частини клірингова палата організовує обробку даних, отриманих за результатами торгів. У межах фінансової частини виконує функції, що полягають у накопиченні коштів у спеціальні фонди, які забезпечують гарантії виконання зобов'язань сторін за укладеними угодами і фінансовою цілісністю ринку;

- Облік векселів.

Наприклад, якщо ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе " володіє векселем номінальна вартість якого – 10000 грн., банк викупує вексель за 45 днів до його погашення за ставкою 12% річних, то підприємство отримає 10000 грн.



$$147,95 = \frac{10000 \times 45 \times 12}{365 \times 100}$$

Таким чином, підприємство отримає  $10000 - 147,95 = 9852,05$  грн. Завдяки цьому способу підприємство може суттєво в короткий термін підвищити абсолютну ліквідність підприємства.

- Продаж заборгованості – факторинг.

Проаналізувавши рух дебіторської та кредиторської заборгованості ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" за 2007 рік, ми не виявили розбіжностей у надходженні коштів (терміни співпадали, так що у підприємства вистачало можливостей розраховуватися зі своїми контрагентами за рахунок надходжень від дебіторської заборгованості), проте, якщо проаналізувати даний рух на підприємстві за 2005 рік, ми виявимо відповідні диспропорції, які можна ліквідувати за рахунок факторингу.

Виявилось, що термін обертання товарної дебіторської заборгованості (20157 тис. грн.) у 2005 році становив 57 днів, товарної кредиторської заборгованості (8916 тис. грн) – 52 дні. Так як термін обертання кредиторської заборгованості був меншим на 5 днів, то на початок 2005 року у підприємства на 52 день не було коштів, щоб розраховуватися із кредиторами. Від'ємне сальдо становило 8916 тис. грн.. Так як різниця в термінах невелика, то підприємству доцільно було отримати кошти за рахунок більш швидкої реалізації дебіторської заборгованості, а саме за рахунок факторингу.

На даний час цей вид послуги в нашій країні надають 2 банки: Укрсоцбанк та Swedbank (колишній Тас-комерцбанк). Ставка складає від 20 до 35%, залежно від якості рахунків-фактур.

Для розрахунку візьмемо середню ставку – 25%. Середній термін обороту коштів у розрахунках з покупцем – візьмемо 10 днів (+5 днів на оформлення документів). Комісійна винагорода банку за факторингове обслуговування – 3%.

Сума рахунків-фактур = 20157 тис. грн. / 57днів\*5днів = 1768,16 тис. грн. Плата за факторинг складається із плати за кредит та комісійну винагороду, тобто:

Плата за кредит =  $1768,16 * 0,25 * 10 / 365 = 12,1$  тис. грн.;

Комісійні =  $1768,16 * 0,03 = 53,05$  тис. грн.

Таким чином, плата за факторинг становитиме:  $12,1 + 53,05 = 65,15$  тис грн., що складе 3,7 % від зобов'язань підприємства.

Отже, який би спосіб управління дебіторською заборгованістю не обирало підприємство, потрібно чітко визначати, в залежності від банківських відсотків, комісійних банку, рівня інфляції, строків погашення дебіторської заборгованості який зі способів менш збитковий та більш привабливий у відповідний момент часу. Хоча, виходячи з принципу диверсифікації, можна використовувати кожний зі способів одночасно.

Таким чином, підсумовуючи вищесказане, ми можемо стверджувати, що ефективне управління дебіторською заборгованістю на підприємстві можливе лише при комплексному використанні заходів впливу не тільки на величину та структуру дебіторської заборгованості, а й безпосередньо на дебіторів. Необхідно аналізувати фінансовий стан, історію співпраці найбільших дебіторів та свої потенційні можливості для того, щоб розмір дебіторської заборгованості був оптимальним відповідно до бажаного рівня виручки від реалізації. Саме тому для оптимізації відносин з найбільшими дебіторами (група А) пропонуємо керівництву ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" використання спеціального документа – кредитного файлу за кожним дебітором (додаток II). Такий документ дасть змогу накопичувати інформацію щодо фінансового стану партнера та дотримання ним кредитних умов протягом тривалого періоду [48].

У подальшому на основі зібраних даних може бути здійснено групування покупців за такими категоріями:

- покупці, яким товарний кредит може бути наданий у максимальному обсязі;

- покупці, яким товарний кредит може бути наданий в обмеженому обсязі;

- покупці, яким кредит не надається.

Крім того, узагальнена інформація слугує підставою для отримання більш точних результатів аналізу та дає можливість застосовувати гнучкі прийоми щодо управління дебіторською заборгованістю, а саме:

- диверсифікувати клієнтів з метою зменшення ризику несплати;
- забезпечити періодичний перегляд граничної суми кредиту;
- використовувати вексельну форму оплати;
- використовувати сучасні форми рефінансування заборгованості;
- сформувати системи штрафних санкцій за несвоєчасну сплату;
- сформувати принципи розрахунків підприємства з контрагентами.

## ВИСНОВКИ

На основі узагальнення та аналізу праць вітчизняних та зарубіжних фахівців щодо сутності питання дебіторської заборгованості зроблено висновок, що дебіторська заборгованість – це сума боргів юридичних і фізичних осіб перед підприємством. Натомість аналіз дебіторської заборгованості виступає як основний етап управління дебіторською заборгованістю, який інформує керівництво підприємства про склад та структуру дебіторської заборгованості, її частку в сумі поточних активів, реальність та середній термін її погашення, і є основою для прийняття управлінського рішення, що до її оптимізації.

Теоретичну основу процесу аналізу дебіторської заборгованості складають дослідження О. Ареф'євої, І.А. Бланка, О.Конторщиковой. У цих працях приділено увагу сутності дебіторської заборгованості, її класифікації, досліджується місце та роль її аналізу, визначаються шляхи її оптимізації.

Побудова сукупності показників оборотності, питомої ваги в структурі оборотних активів, терміну обороту та системний їх розгляд – головна запорука якісної оцінки дебіторської заборгованості та прийняття правильного управлінського рішення.

Відкрите акціонерне товариство "Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В. Фрунзе" - сучасне машинобудівне підприємство, що має у своєму розпорядженні п'ять окремих виробництв, оснащених передовим технологічним устаткуванням, із сучасними управлінням та системами контролю.

Фінансова робота на підприємстві організовується фінансовим відділом, що є самостійним структурним підрозділом. Основними завданнями відділу є: здійснення розрахунків з контрагентами й бюджетами всіх рівнів, виконання фінансового плану й планів перспективного розвитку,

контроль за фінансовим станом підприємства, забезпечення платоспроможності підприємства.

Оцінюючи баланс ВАТ „Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе” за 2005 -2007 рр., можемо зробити висновок, що дане підприємство має виробничу спрямованість, бо частка основних засобів втричі перевищує інші складові необоротних активів. Аналогічна ситуація спостерігається і з оборотними активами: їх вартість за аналізований період зросла майже на 22 млн. грн., а їх частка збільшилася на 18%. Таким чином, оборотні актив займають 2/3 від величини активів підприємства. Даний процес свідчить про формування більш мобільної структури активів, яка сприяє прискоренню оборотності оборотного капіталу і як наслідок підвищує ліквідність. Основну частку оборотних активів за весь аналізований період займали запаси, питома вага яких досягла 73% на кінець 2007 року.

Аналіз пасиву балансу показав, що підприємство є фінансово залежним, адже його власний капітал не перевищує зобов'язання. Щодо зобов'язань підприємства, то більша їх частина є поточними, серед яких переважають короткострокові кредити банків, зростання яких за 3 роки виявилось 70-ти відсотковим.

Протягом аналізованого періоду підприємство працювало прибутково, темп зростання чистого прибутку склав 21%, проте вищі темпи зростання доходу від реалізації та собівартості продукції свідчать про невиконання "золотого правила" на підприємстві.

Загалом валюта балансу підприємства зросла, що свідчить про розширення діяльності ВАТ „Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе” і обсягів ресурсів, що знаходяться в його розпорядженні. Оцінка фінансового стану підприємства виявила наявність окремих проблем з поточною та абсолютною ліквідністю, фінансовою стійкістю, рентабельністю. Незважаючи на те, що підприємство спроможне розрахуватися за своїми боргами за рахунок оборотних активів, низьке значення показника абсолютної ліквідності свідчить про неспроможність підприємства негайно розрахуватися за своїм

зобов'язанням.

Розрахунок коефіцієнту автономії (0,48) показав, що підприємство залежить від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнт фінансової стійкості також знаходиться нижче нормативного значення 1.

Показники ділової активності більш оптимістичні. Дані свідчать, що за аналізований період обертання активів зросло на 2%, дебіторської заборгованості на 13%, що дало позитивний ефект у зменшенні періоду обертання кредиторської та дебіторської заборгованості на 12 та 41 день відповідно.

Також позитивними виявилися ріст рентабельності діяльності в 9 разів та рентабельність власного капіталу на 21%. Таким чином, на кінець 2007 року кожна гривня доходу приносила 46 коп. прибутку, а гривня, авансована у виробництво, приносила 8 коп. прибутку.

Проте негативної тенденції набув показник рентабельності продукції. Його зменшення майже на 18 % свідчить про зниження ефективності управління витратами на виробництво продукції та збут.

Зважаючи на всі проблеми підприємства, згідно розрахунку моделі Альтмана банкрутство підприємству не загрожує.

Аналіз діяльності ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" показав, що стан управління дебіторською заборгованістю на підприємстві знаходиться на досить високому рівні. Тенденція її розвитку носить прогнозований характер, суттєві ризики для фінансової стійкості підприємства відсутні:

а) питома вага дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів зменшилася до 28 %;

б) за 2005-2007 рр. структура дебіторської заборгованості суттєво змінилася (питома вага заборгованості за товари, роботи, послуги зменшилася з 81% до 35%, а заборгованість за розрахунками відповідно зросла більше ніж утричі);

в) найбільша частка дебіторської заборгованості погашається протягом 90 днів, причому особливо вдалим у цьому плані виявився 2006 рік, коли

майже 94 % заборгованості за товари, роботи, послуги погашалося в межах 3-ох місяців. У 2007 році відбулося погіршення строків розрахунку, адже за цей же термін погашалося вже на 10% менше заборгованості;

г) середній термін погашення дебіторської заборгованості становив 50 днів у 2006 році і 85 днів у 2007 році. Таким чином відбулося погіршення ситуації з розрахунками. Насамперед, це пов'язано зі зменшенням частки розрахунків у тримісячний термін;

д) відсоток безнадійної дебіторської заборгованості виявився меншим за 1;

е) відволікання оборотних коштів на кредитування дебіторів зменшилося на 12,4 %, що дає змогу поповнити обігові кошти для закупівлі запасів та інших оборотних активів;

ж) порівнюючи темпи приросту дебіторської заборгованості та виручки від реалізації прослідковується відповідна тенденція: при зменшенні дебіторської заборгованості у 2005 та 2006 роках на 59,3% та 32,4% відбувалося відповідно зростання виручки від реалізації продукції на 20,5 та 27,1%, а при збільшенні дебіторської заборгованості на 3% у 2007 році відповідно і виручка зменшилася на 3%. Таким чином, можна стверджувати, що залежність між приростом заборгованості та виручки обернено пропорційна;

з) узагалі в розрахунках підприємства за 2005-2006 роки превалювало пасивне сальдо. ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе" охоче використовувало кредитні ресурси, ніж видавало товарні кредити;

Проте, незважаючи на досить ефективне управління дебіторською заборгованістю, керівництву слід звернути увагу на строк погашення дебіторської заборгованості та час обертання дебіторської заборгованості, який, незважаючи на зниження є досить високим – 68 днів.

На основі проведеного аналізу нами були запропоновані такі шляхи оптимізації дебіторської заборгованості:

а) визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості за умови надання товарного кредиту. Згідно даних ВАТ „СМНВО ім. М.В. Фрунзе”, оптимальний розмір дебіторської заборгованості склав 14840 тис. грн, а оптимальний термін надання товарного кредиту – 57 днів;

б) управління рухом дебіторської та кредиторської заборгованості, на основі щоденного відслідковування руху платежів дебіторів і кредиторам та стану коштів на кожен дату платежу дебіторів і платежу кредиторам. Щоденний розрахунок показав, що взаємини підприємства з дебіторами й кредиторами, що відповідають умовам розрахунків з ними, сприятливі для підприємства: в обороті постійно присутні вільні кошти, сума яких послідовно росте. Однак ріст вільних коштів не є рівномірним: за станом на окремі дати їхня сума знижуються, а потім знову зростає. Протягом одного півріччя підприємство може використати в обороті вільні кошти в розмірі 30000 тис. грн., а в окремі відрізки часу - значно більші суми;

в) планування дебіторської заборгованості в залежності від обсягу реалізації продукції підприємства в умовах невизначеності. Розрахунок за цим методом ми проводили в розрізі контрактів на поставку продукції з ВАТ „Стирол”. Враховуючи історію співпраці з даним підприємством, ми визначили найімовірніший розмір дебіторської заборгованості залежно від суми контракту. Наприклад, якщо сума контракту з ВАТ „Стирол” буде 500 тис. грн, то найімовірніша дебіторська заборгованість складе 123,3 тис. грн;

г) проведення ABC – аналізу. Ранжування дебіторів залежно від їх боргу показало, що найбільші боржники ВАТ „СМНВО ім. М.В. Фрунзе” – його дочірні підприємства.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Агеева Е.И. Кредитная политика как инструмент управления дебиторской задолженностью // Управление финансами предприятия. – 2004. – № 6. – С.22-33.
2. Арефьева Е. Научись управлять дебиторской задолженностью // "Финансовый директор". – 2002. – № 5 – С.73-77.
3. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. – 1997. – 192 с.
4. Бабич А.М. Формування оптимальної структури оборотних коштів підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – №9. – С.12-24.
5. Басюк Т.П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства // Фінанси України (укр.). – 2004. – № 12. – С.115-124.
6. Беялов Т. Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9. – С. 30-35.
7. Беялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації // Актуальні проблеми економіки (укр.). – 2005. – № 9. – С.30-37
8. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24-36.
9. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
10. Білова Н. Сумнівна заборгованість: відображення в податковому обліку продавця // Податки та бухгалтерський облік (укр.). – 2005. – № 82. – С.3-10.
11. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: В 2 т. Т. 1: Навчальне видання. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2001. – 592 с.

12. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: В 2 т. Т. 2: Навчальне видання. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2001. – 512 с.
13. Бланк І. О. Управление активами. - К.: Ника-Центр, 2000. – 234с.
14. Богатко Н. Продаж дебіторської заборгованості: визначення, оцінка, облік // Бухгалтерія. Право. Податки. Консультація.- 2004.- № 22. – С.57-63.
15. Бондаренко О.С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості // Актуальні проблеми економіки (укр.). – 2006. – № 4. – С.17-24.
16. Бондарь Н. П., Васюхин О. В. Эффективное управление фирмой. – С-П., 1999. – 178 с.
17. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами: Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 1996. – 799с.
18. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: Навч. посібник. – К.:КНЕУ, 2003. – С. 134-135.
19. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємстві. – К: КНЕУ, 2004. – С. 184-186.
20. Вітлінський В.В., Скіцько В.І. Планування обсягу реалізації продукції та дебіторської заборгованості підприємства в умовах невизначеності // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 127-133.
21. Давидова Л.В., Ільмінська С.А. Політика управління оборотним капиталом как часть общей финансовой стратегии предприятия // Финансовый менеджмент (рус.). – 2006. – № 15. – С.5-11.
22. Демченко Т.А. Моделювання оцінки вартості активів підприємства // Актуальні проблеми економіки (укр.). – 2006. – № 4. – С.31-37.
23. Дутченко О.Н., Фролов С.М., Криштоп В.Н. Методические рекомендации по реализации дебиторской задолженности предприятий АПК с использованием пректа "Долговая площадка" // Финансы и кредит (рус.). – 2003. – № 1. – С.305-313.

24. Ефимов А. Если задолженность безнадежная, а должник не может быть банкротом // Бухгалтерия, – 2001. – № 43/2. – С. 32.
25. Карбовник А.М. Деякі аспекти управління дебіторською заборгованістю та їх вплив на джерела формування оборотних активів // Фінанси підприємств. – 2001. – № 9. – С. 92-97.
26. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Центр эконом. и маркетинга, 1999. – 448 с.
27. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 768 с.
28. Ковалев В.В. Финансовый анализ. – М.: Финансы и кредит, 2000. – 238 с.
29. Коломієць В., Бородай Г. Нехай за борги голова болить у тих, хто їх робить // Галицькі контракти.-2000.- №43. - С. 23.
30. Колпакова Г. М. Управление дебиторской задолженностью предприятия. – М.: МИЭТ, 2000.
31. Комаха А. Возврат долгов: как его добиться // "Финансовый директор". – 2001. – №41. – С.53-59.
32. Конторщикова О. Факторингові послуги як інструмент управління дебіторською заборгованістю // Фінанси. – 2002. – № 9. – С. 11-12.
33. Корольова-Казанська О. Розробка етапів реструктуризації вексельної заборгованості в інші види ліквідних активів підприємства // Економіст (укр.). – 2006. – № 1. – С.48-51.
34. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент: Підручник: Навчальне видання. – К.: ЦНЛ, 2006. – 520 с.
35. Крейнина М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 3.
36. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. М.: Дело и сервис, 2003. – 304 с.
37. Кудь Л.І. Пропозиції щодо аналізу стану дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства перед банківськими установами //

- Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 8: Збірник наукових праць. – Суми: Мрія-1 ЛТД; УАБС, 2003. – 364 с.
38. Лисицына Е.В. Лекция 3. Управление активами компании // Финансовый менеджмент (рус.). – 2005. – № 5. – С.112-128.
39. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством, - К.: КДТЕУ, 2001.- 350 с.
40. Лучков О.І. Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 1. – С. 22-27.
41. Маргасова В.Г. Особливості обігу оборотного капіталу в харчовій промисловості та його вплив на відтворювальні процеси в галузі // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 6 (24). – С. 20–24.
42. Маргасова В.Г. Системний підхід до управління оборотним капіталом на підприємствах харчової промисловості // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7 (37). – С. 53–59.
43. Менеджмент для магистров: учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. А.А. Епифанова, д.э.н., проф. С.Н. Козьменко. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2003. – 762 с.
44. Мец В.О. Економічний аналіз (збірник практичних завдань і тестів за даними П(С)БО): Навчальний посібник: Навчальне видання. – К.: КНЕУ, 2001. – 236 с.
45. Миннибаева К.А., Остапенко В.В. Обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами: факторы изменения // Финансовый менеджмент (рус.). – 2005. – № 4. – С.40-48
46. Назаренко О.Ф. Стан та тенденції структури оборотних коштів промислових підприємств України // Фінанси та кредит. Податки. – 2006. – № 7. – С. 53–58.
47. Національні стандарти бухгалтерського обліку // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – № 13. – С. 5-13.

48. Ніколаєнко О. Деякі аспекти аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання // Економіка. – 2004. – № 7. – С. 141-145.
49. Новікова Н.М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 75-82.
50. Офіційний сайт ВАТ "Стирол" – [www.stirol.net](http://www.stirol.net).
51. Офіційний сайт Державного комітету статистики України – [ukrstat.gov.ua](http://ukrstat.gov.ua).
52. П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість” затверджено наказом МФУ 25.10.99 № 725 // Сайт Верховної Ради. [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
53. Пещанская И.В. Кредит и оборотный капитал // Финансы (рус.). – 2003. – № 2. – С. 20–22.
54. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс". Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 № 87// [www.rada.kiev.ua](http://www.rada.kiev.ua).
55. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV// [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
56. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 22.05.97 №283/97-ВР зі змінами та доповненнями – [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
57. Риндя А. Бухгалтерський облік сумнівної та безнадійної заборгованості // Податки та бухгалтерський облік (укр.). – 2005. – № 82. – С.24-32.
58. Руденко Є.В. До питання повернення проблемної дебіторської заборгованості банкам України в умовах споживчого кредитування фізичних осіб // Формування ринкових відносин в Україні (укр.). – 2006. – № 11. – С.127-132.
59. Рудюк Л.В. Фінанси підприємства. – Навч. посіб. для дистанційного навчання. За наук. ред. Романенко Л.Ф. – К.: Університет "Україна", 2005. – 226 с.
60. Савон Р.Л. Оборотність сукупних активів як фактор ефективності управління промисловим підприємством (зарубіжний і вітчизняний

- досвід) // Актуальні проблеми економіки (укр.). – 2002. – № 12. – С.53-59
61. Салига С.Я., Дацій Н.В., Корецька С.О. та ін. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 210 с.
62. Сикора И. Особенности методики оценки оборотных активов на производственных предприятиях // Бухгалтерский учет и аудит (рус.). – 2004. – № 9. – С.13-19.
63. Смирнов І. Коли позовна давність минула. Податковий облік дебіторської і кредиторської заборгованості // Все про бухгалтерський облік (укр.). – 2005. – № 113. – С.10-16.
64. Справочник финансиста предприятия: Научное издание.- 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Инфра-М, 2001. – 493 с.
65. Стоун Д., Хитчинг К. Бухгалтерский учет и финансовый анализ: Подготовительный курс / Пер. с англ. – М.: Сирин. – 1998. – С.42.
66. Сурнина О. С. Меры по управлению дебиторской задолженностью // Экономика и управление. – 2000. – № 1. – С. 17.
67. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
68. Тимошенко Ю.М. Методи оцінки вартості активів у сучасному фінансовому менеджменті // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 14: Збірник наукових праць: Научное издание. – Суми: УАБС НБУ, 2005. – 267 с.
69. Финансовое управление фирмой // Терехин В.И. и др. – М.: Экономика. 1998. – 350 с.
70. Финансовый менеджмент: Теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 2001. – 656 с.
71. Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.

72. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник: Навчальне видання. – К.: ЦНЛ, 2006. – 210 с.
73. Фінансовий менеджмент: Методичні вказівки для самостійного вивчення курсу / Уклад.: Т.М. Мельник, І.О. Школьник, І.М. Боярко. – Суми: УАБС НБУ, 2006. – 178 с.
74. Шило А.П. Управління оборотним капіталом підприємств // Фінанси України (укр.). – 2000. – № 11. – С.152-156.
75. Шубина Т.В. Организация документооборота для управления дебиторской задолженностью // Финансовый менеджмент (рус.). – 2005. – № 5. – С.35-42.

## ДОДАТКИ

## Додаток А

Таблиця А.1 – Агрегований баланс ВАТ "СМНВО ім. М.В. Фрунзе"

Показники	2005 рік		2006 рік		2007 рік		Відхилення „+/-” 2007 року від			
	сума	пито-ма вага	сума	пито-ма вага	сума	пит-ома вага	2005 року		2006 року	
							сума	пито-ма вага	сума	пито-ма вага
<b>Актив</b>										
1. Необоротні активи в т. ч.:	82672	0,46	80875	0,41	74021	0,38	-8651	-0,08	-6854	-0,03
Основні засоби	58755	0,71	57126	0,71	55012	0,74	-3743	0,03	-2114	0,03
Довгострокові фінансові інвестиції	18801	0,23	17182	0,21	12762	0,17	-6039	-0,06	-4420	-0,04
2. Оборотні активи в т.ч. :	98267	0,54	115099	0,59	119679	0,62	21412	0,08	4580	0,03
Запаси і витрати	57578	0,59	80944	0,70	86903	0,73	29325	0,14	5959	0,03
Дебіторська заборгованість	36222	0,37	28122	0,24	22595	0,19	-13627	-0,18	-5527	-0,05
Грошові кошти	1078	0,01	3055	0,03	657	0,01	-421	0	-2398	-0,02
Баланс	180939	100,00	195974	100,00	193700	100,00	12761	X	-2274	X
<b>Пасив</b>										
1. Власний капітал і прирівняний до нього капітал в т. ч.:	85042	0,47	88091	0,45	92961	0,48	7919	0,01	4870	0,03
Статутний капітал	71085	0,84	71085	0,81	71085	0,76	0	-0,08	0	-0,05
Нерозподілений прибуток	6337	0,07	8189	0,09	13788	0,15	7451	0,08	5599	0,06
2. Довгострокові зобов'язання	33123	0,18	31462	0,16	31754	0,16	-1369	-0,02	292	0
3. Поточні зобов'язання в т.ч.:	62774	0,35	76421	0,39	68985	0,36	6211	0,01	-7436	-0,03
Короткострокові кредити банків	14700	0,23	14733	0,19	24191	0,35	9491	0,12	-5242	0,16
Кредиторська заборгованість	9889	0,16	13653	0,18	7303	0,11	-2586	-0,05	-6350	-0,07
Баланс	180939	100,00	195974	100,00	193700	100,00	12761	X	-2274	X



## Додаток Б

Таблиця Б.1 – Зміна величини руху грошових коштів за окремими статтями на підприємстві за 2006-2007 рр.

Стаття	2007		2006		Порівняння за роками	
	Надходження	Видаток	Надходження	Видаток	Надходження	Видаток
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	11 671	0	8 599	0	3072	0
Зменшення (збільшення):						
оборотних активів	6 410	0	0	37 711	6 410	-37711
витрат майбутніх періодів	0	1 770	1 556	0	-1 556	1770
Збільшення (зменшення):						
поточних зобов'язань	0	27 084	23 285	0	-23 285	27084
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	0	14 653	0	1 099	0	13554
Чистий рух коштів від операційної діяльності	0	14 659	0	1 099	0	13560
Реалізація:						
фінансових інвестицій	4 237	X	760	X	3 477	X
необоротних активів	449	X	146	X	303	X
Отримані:						
відсотки	75	X	6	X	69	X
дивіденди	221	X	0	X	221	X
Придбання:						
фінансових інвестицій	X	25	X	6 361	X	-6336
необоротних активів	X	2 247	X	711	X	1536
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	2 455	0	0	6 148	2 455	-6148
Отримані позики	160 449	X	79 222	X	81 227	X
Погашення позик	X	150 925	X	71 583	X	79342
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	9 782	0	7 688	0	2 094	0
Чистий рух коштів за звітний період	0	2 423	440	0	-440	2423

## Додаток В

### Баланс ВАТ “Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В.Фрунзе” на 31 Грудня 2005 р.

Одиниця виміру: тис.грн.

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	55	45
первісна вартість	011	314	328
накопичена амортизація	012	260	283
Незавершене будівництво	020	5 975	4 545
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	59 359	58 755
первісна вартість	031	113 877	11 7058
знос	032	54 518	58 303
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	0	0
інші фінансові інвестиції	045	13 226	18 801
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	147	66
Відстрочені податкові активи	060	0	460
Інші необоротні активи	070	0	0
Усього за розділом I	080	78 762	82 672
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	15 830	10 326
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110	124	0
незавершене виробництво	120	26 825	39 177
готова продукція	130	6 081	7 875
товари	140	256	200
Векселі одержані	150	1 455	1 041
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	11 008	29 306
первісна вартість	161	11 189	29 466
резерв сумнівних боргів	162	181,4	159
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	1 237	1 331
за виданими авансами	180	1 072	4 780
з нарахованих доходів	190	0	0
із внутрішніх розрахунків	200	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	1 426	805
Поточні фінансові інвестиції	220	76	35
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	176	145
в іноземній валюті	240	492	933
Інші оборотні активи	250	991	1 997
Усього за розділом II	260	67 049	97 951
III. Витрати майбутніх періодів	270	1 872	316
Баланс	280	147 683	180 939

## Продовження додатку В

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Статутний капітал	300	71 085	71 085
Пайовий капітал	310	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	0	0
Інший додатковий капітал	330	5 961	5 552
Резервний капітал	340	1 891	1 891
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	-863	6 337
Неоплачений капітал	360	0	0
Вилучений капітал	370	120	35
Усього за розділом I	380	77 954	84 831
<b>II. Забезпечення наступних витрат і платежів</b>			
Забезпечення виплат персоналу	400	318	191
Інші забезпечення	410	0	0
Цільове фінансування	420	0	15
Усього за розділом II	430	318	206
<b>III. Довгострокові зобов'язання</b>			
Довгострокові кредити банків	440	0	0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460	926	38
Інші довгострокові зобов'язання	470	33 038	33 086
Усього за розділом III	480	33 964	33 123
<b>IV. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	500	7 062	14 700
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0	0
Векселі видані	520	798	1 424
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	7 943	9 889
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	4 491	11 056
з бюджетом	550	560	438
з позабюджетних платежів	560	0	0
зі страхування	570	530	602
з оплати праці	580	1 230	1 414
з учасниками	590	6	6
із внутрішніх розрахунків	600	214	215
Інші поточні зобов'язання	610	12 608	23 030
Усього за розділом IV	620	35 442	62 774
<b>V. Доходи майбутніх періодів</b>			
Баланс	640	147 683	180 939

## Додаток Г

## Звіт про фінансові результати ВАТ “Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В.Фрунзе” на 31 Грудня 2005 р.

Одиниця виміру: тис.грн.

## І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	130 106	107 964
Податок на додану вартість	015	( 2 714 )	( 4 280 )
Акцизний збір	020	( 0 )	( 0 )
	025	( 0 )	( 0 )
Інші вирахування з доходу	030	( 0 )	( 0 )
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	127 392	103 685
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	( 62 476 )	( 52 906 )
Валовий:			
прибуток	050	64 916	50 778
збиток	055	( 0 )	( 0 )
Інші операційні доходи	060	140 672	111 340
Адміністративні витрати	070	( 11 748 )	( 15 146 )
Витрати на збут	080	( 26 064 )	( 34 537 )
Інші операційні витрати	090	( 157 093 )	( 118 138 )
Фінансові результати від операційної діяльності:			
прибуток	100	10 683	0
збиток	105	( 0 )	( 5 703 )
Доход від участі в капіталі	110	0	0
Інші фінансові доходи	120	6	14
Інші доходи	130	1 377	11 355
Фінансові витрати	140	( 1 307 )	( 612 )
Втрати від участі в капіталі	150	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	160	( 2 160 )	( 12 095 )
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
прибуток	170	8 599	0
збиток	175	( 0 )	( 7 041 )
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	1 399	1 303
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	185	-1 348	-795
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
прибуток	190	5 852	0
збиток	195	( 0 )	( 9 139,7 )
Надзвичайні:			
доходи	200	0	0
витрати	205	( 0 )	( 0 )
Податки з надзвичайного прибутку	210	0	0
Чистий:			
прибуток	220	5 852	0
збиток	225	( 0 )	( 9 140 )

## Продовження додатку Г

### II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	47525	36918
Витрати на оплату праці	240	18001	15922
Відрахування на соціальні заходи	250	7115	6077
Амортизація	260	4863	4774
Інші операційні витрати	270	58064	48379
Разом	280	135567	112070

### III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	300	7098300	7096470
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310	7098300	7096470
Чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	320	0,0824	-0,1288
Скоригований чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	330	0,0824	-0,1288
Дивіденди на одну просту акцію	340	0	0

## Додаток Д

Звіт про рух грошових коштів ВАТ “Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В.Фрунзе” на 31 Грудня 2005 р.

Стаття	Код	За звітний період		За попередній період	
		Надходження	Видаток	Надходження	Видаток
1	2	3	4	5	6
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010	8 599	0	0	7 041
Коригування на:					
амортизацію необоротних активів	020	4 863	X	4 774	X
збільшення (зменшення) забезпечень	030	0	127	106	0
збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	040	62	32	35	92
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	050	2 160	1 383	12 095	11 369
Витрати на сплату відсотків	060	1 307	X	612	X
Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	070	15 448	0	0	880
Зменшення (збільшення):					
оборотних активів	080	0	37 711	0	15 825
витрат майбутніх періодів	090	1 556	0	4 751	0
Збільшення (зменшення):					
поточних зобов'язань	100	23 284	0	14 648	0
доходів майбутніх періодів	110	0	0	0	0
Грошові кошти від операційної діяльності	120	2 577	0	2 695	0
Сплачені:					
відсотки	130	X	1 299	X	644
податки на прибуток	140	X	2 378	X	1 225
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150	0	1 099	825	0
Рух коштів від надзвичайних подій	160	0	0	0	0
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	0	1 099	825	0
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності					
Реалізація:					
фінансових інвестицій	180	760	X	7 064	X
необоротних активів	190	146	X	5	X
майнових комплексів	200	0	0	0	0
Отримані:					
відсотки	210	6	X	14	X
дивіденди	220	0	X	0	X
Інші надходження	230	540	X	0	X
Придбання:					
фінансових інвестицій	240	X	6 361	X	8 978
необоротних активів	250	X	711	X	1 383
майнових комплексів	260	X	0	X	0
Інші платежі	270	X	528	X	1 259
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280	0	6 148	0	4 537
Рух коштів від надзвичайних подій	290	0	0	0	0

## Продовження додатку Д

Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300	0	6 148	0	4 537
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності					
Надходження власного капіталу	310	0	X	0	X
Отримані позики	320	79 222	X	65 497	X
Інші надходження	330	64	X	0	X
Погашення позик	340	X	71 583	X	62 151
Сплачені дивіденди	350	X	1	X	1
Інші платежі	360	X	14	X	23
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370	7 688	0	3 323	0
Рух коштів від надзвичайних подій	380	0	0	0	0
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390	7 688	0	3 323	0
Чистий рух коштів за звітний період	400	440	0	0	389
Залишок коштів на початок року	410	667	X	1 000	X
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420	32	62	92	35
Залишок коштів на кінець року	430	1 078	X	667	X

## Додаток Е

### Баланс ВАТ “Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В.Фрунзе” на 31 Грудня 2006 р.

Одиниця виміру: тис.грн.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	45	34
первісна вартість	011	328	348
накопичена амортизація	012	283	314
Незавершене будівництво	020	4 545	4 116
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	58 755	57 126
первісна вартість	031	11 7058	119 674
знос	032	58 303	62 548
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	0	32
інші фінансові інвестиції	045	18 801	17 150
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	66	60
Відстрочені податкові активи	060	460	2 357
Інші необоротні активи	070	0	0
Усього за розділом I	080	82 672	80 875
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	10 326	20 687
тварини на вирощування та відгодівлі	110	0	0
незавершене виробництво	120	39 177	50 954
готова продукція	130	7 875	9 111
товари	140	200	192
Векселі одержані	150	1 041	6
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	29 306	12 592
первісна вартість	161	29 466	12 839
резерв сумнівних боргів	162	159	247
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	1 331	3 664
за виданими авансами	180	4 780	10 957
з нарахованих доходів	190	0	0
із внутрішніх розрахунків	200	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	805	909
Поточні фінансові інвестиції	220	35	8
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	145	1 581
в іноземній валюті	240	933	1 474
Інші оборотні активи	250	1 997	2 684
Усього за розділом II	260	97 951	114 822
III. Витрати майбутніх періодів	270	316	277
Баланс	280	180 939	195 974



## Продовження додатку Е

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	71 085	71 085
Пайовий капітал	310	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	0	0
Інший додатковий капітал	330	5 552	5 502
Резервний капітал	340	1 891	2 184
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	6 337	8 189
Неоплачений капітал	360	0	0
Вилучений капітал	370	35	0
Усього за розділом I	380	84 831	86 973
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	191	1 085
Інші забезпечення	410	0	0
Цільове фінансування	420	15	28
Усього за розділом II	430	206	1 113
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	0	0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460	38	111
Інші довгострокові зобов'язання	470	33 086	31 351
Усього за розділом III	480	33 123	31 462
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	14 700	14 733
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0	0
Векселі видані	520	1 424	498
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	9 889	13 653
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	11 056	19 763
з бюджетом	550	438	506
з позабюджетних платежів	560	0	0
зі страхування	570	602	970
з оплати праці	580	1 414	2 013
з учасниками	590	6	966
із внутрішніх розрахунків	600	215	202
Інші поточні зобов'язання	610	23 030	23 118
Усього за розділом IV	620	62 774	76 421
V. Доходи майбутніх періодів			
Баланс	640	180 939	195 974

## Додаток Ж

### Звіт про фінансові результати ВАТ “Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В.Фрунзе” на 31 Грудня 2006 р.

Одиниця виміру: тис.грн.

#### І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	165 401	130 106
Податок на додану вартість	015	( 3 074 )	( 2 714 )
Акцизний збір	020	( 0 )	( 0 )
	025	( 0 )	( 0 )
Інші вирахування з доходу	030	( 739 )	( 0 )
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	161 587	127 392
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	( 94 890 )	( 62 476 )
Валовий:			
прибуток	050	66 698	64 916
збиток	055	( 0 )	( 0 )
Інші операційні доходи	060	176 697	140 672
Адміністративні витрати	070	( 15 574 )	( 11 748 )
Витрати на збут	080	( 39 087 )	( 26 064 )
Інші операційні витрати	090	( 181 463 )	( 157 093 )
Фінансові результати від операційної діяльності:			
прибуток	100	7 271	10 683
збиток	105	( 0 )	( 0 )
Доход від участі в капіталі	110	0	0
Інші фінансові доходи	120	456	6
Інші доходи	130	6 960	1 377
Фінансові витрати	140	( 1 038 )	( 1 307 )
Втрати від участі в капіталі	150	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	160	( 8 237 )	( 2 160 )
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
прибуток	170	5 412	8 599
збиток	175	( 0 )	( 0 )
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	2 202	1 399
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	185	-1 824	-1 348
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
прибуток	190	1 386	5 852
збиток	195	( 0 )	( 0 )
Надзвичайні:			
доходи	200	0	0
витрати	205	( 0 )	( 0 )
Податки з надзвичайного прибутку	210	0	0
Чистий:			
прибуток	220	1 386	5 852
збиток	225	( 0 )	( 0 )

## Продовження додатку Ж

### II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	71 432	47525
Витрати на оплату праці	240	26 817	18001
Відрахування на соціальні заходи	250	10 352	7115
Амортизація	260	5 009	4863
Інші операційні витрати	270	62 658	58064
Разом	280	176 269	135567

### III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	300	7 107 479	7 098 300
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310	7 107 479	7 098 300
Чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	320	0	0,0824
Скоригований чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	330	0	0,0824
Дивіденди на одну просту акцію	340	0,015	0

## Додаток И

Звіт про рух грошових коштів ВАТ “Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В.Фрунзе” на 31 Грудня 2006 р.

Стаття	Код	За звітний період		За попередній період	
		Надходження	Видаток	Надходження	Видаток
1	2	3	4	5	6
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010	8 599	0	8 599	0
Коригування на:					
амортизацію необоротних активів	020	4 863	X	4 863	X
збільшення (зменшення) забезпечень	030	0	127	0	127
збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	040	62	32	62	32
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	050	2 160	1 383	2 160	1 383
Витрати на сплату відсотків	060	1 307	X	1 307	X
Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	070	15 448	0	15 448	0
Зменшення (збільшення):					
оборотних активів	080	0	37 711	0	37 711
витрат майбутніх періодів	090	1 556	0	1 556	0
Збільшення (зменшення):					
поточних зобов'язань	100	23 285	0	23 284	0
доходів майбутніх періодів	110	0	0	0	0
Грошові кошти від операційної діяльності	120	2 577	0	2 577	0
Сплачені:					
відсотки	130	X	1 299	X	1 299
податки на прибуток	140	X	2 378	X	2 378
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150	0	1 099	0	1 099
Рух коштів від надзвичайних подій	160	0	0	0	0
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	0	1 099	0	1 099
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності					
Реалізація:					
фінансових інвестицій	180	760	X	760	X
необоротних активів	190	146	X	146	X
майнових комплексів	200	0	0	0	0
Отримані:					

## Продовження додатку И

Відсотки	210	6	X	6	X
дивіденди	220	0	X	0	X
Інші надходження	230	540	X	540	X
Придбання:					
фінансових інвестицій	240	X	6 361	X	6 361
необоротних активів	250	X	711	X	711
майнових комплексів	260	X	0	X	0
Інші платежі	270	X	528	X	528
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280	0	6 148	0	6 148
Рух коштів від надзвичайних подій	290	0	0	0	0
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300	0	6 148	0	6 148
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності					
Надходження власного капіталу	310	0	X	0	X
Отримані позики	320	79 222	X	79 222	X
Інші надходження	330	64	X	64	X
Погашення позик	340	X	71 583	X	71 583
Сплачені дивіденди	350	X	1	X	1
Інші платежі	360	X	14	X	14
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370	7 688	0	7 688	0
Рух коштів від надзвичайних подій	380	0	0	0	0
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390	7 688	0	7 688	0
Чистий рух коштів за звітний період	400	440	0	440	0
Залишок коштів на початок року	410	667	X	667	X
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420	32	62	32	62
Залишок коштів на кінець року	430	1 078	X	1 078	X

## Додаток К

Баланс ВАТ “Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання  
ім. М.В.Фрунзе” на 31 Грудня 2007 р.

Одиниця виміру: тис.грн.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	34	17
первісна вартість	011	348	354
накопичена амортизація	012	314	337
Незавершене будівництво	020	4 116	4 451
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	57 126	55 012
первісна вартість	031	119 674	122 550
знос	032	62 548	67 538
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	32	0
інші фінансові інвестиції	045	17 150	12 762
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	60	4
Відстрочені податкові активи	060	2 357	1 776
Інші необоротні активи	070	0	0
Усього за розділом I	080	80 875	74 021
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	20 687	22 890
тварини на вирощування та відгодівлі	110	0	0
незавершене виробництво	120	50 954	49 034
готова продукція	130	9 111	14 685
товари	140	192	294
Векселі одержані	150	6	6
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	12 592	10 141
первісна вартість	161	12 839	10 207
резерв сумнівних боргів	162	247	67
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	3 664	3 964
за виданими авансами	180	10 957	8 490
з нарахованих доходів	190	0	0
із внутрішніх розрахунків	200	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	909	6 361
Поточні фінансові інвестиції	220	8	8
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	1 581	572
в іноземній валюті	240	1 474	85
Інші оборотні активи	250	2 684	1 102
Усього за розділом II	260	114 822	117 634
III. Витрати майбутніх періодів	270	277	2 047
Баланс	280	195 974	193 700

## Продовження додатку К

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Статутний капітал	300	71 085	71 085
Пайовий капітал	310	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	0	2
Інший додатковий капітал	330	5 502	5 525
Резервний капітал	340	2 184	2 254
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	8 189	13 788
Неоплачений капітал	360	0	0
Вилучений капітал	370	0	0
Усього за розділом I	380	86 973	92 694
<b>II. Забезпечення наступних витрат і платежів</b>			
Забезпечення виплат персоналу	400	1 085	250
Інші забезпечення	410	0	0
Цільове фінансування	420	28	11
Усього за розділом II	430	1 113	262
<b>III. Довгострокові зобов'язання</b>			
Довгострокові кредити банків	440	0	66
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460	111	337
Інші довгострокові зобов'язання	470	31 351	31 351
Усього за розділом III	480	31 462	31 754
<b>IV. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	500	14 733	24 191
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0	0
Векселі видані	520	498	143
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	13 653	7 303
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	19 763	18 616
з бюджетом	550	506	896
з позабюджетних платежів	560	0	0
зі страхування	570	970	996
з оплати праці	580	2 013	2 262
з учасниками	590	966	967
із внутрішніх розрахунків	600	202	202
Інші поточні зобов'язання	610	23 118	13 410
Усього за розділом IV	620	76 421	68 985
<b>V. Доходи майбутніх періодів</b>			
Баланс	640	195 974	193 700

## Додаток Л

### Звіт про фінансові результати ВАТ “Сумське науково-виробниче об'єднання ім. М.В.Фрунзе” на 31Грудня 2007 р.

Одиниця виміру: тис.грн.

#### І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	160 678	165 401
Податок на додану вартість	015	( 5 358 )	( 3 074 )
Акцизний збір	020	( 0 )	( 0 )
	025	( 0 )	( 0 )
Інші вирахування з доходу	030	( 1 020 )	( 739 )
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	154 300	161 587
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	( 99 834 )	( 94 890 )
Валовий:			
прибуток	050	54 467	66 698
збиток	055	( 0 )	( 0 )
Інші операційні доходи	060	1 44 586	176 697
Адміністративні витрати	070	( 19 924 )	( 15 574 )
Витрати на збут	080	( 22 942 )	( 39 087 )
Інші операційні витрати	090	( 1 46 318 )	( 181 463 )
Фінансові результати від операційної діяльності:			
прибуток	100	9 868	7 271
збиток	105	( 0 )	( 0 )
Доход від участі в капіталі	110	0	0
Інші фінансові доходи	120	296	456
Інші доходи	130	9 900	6 960
Фінансові витрати	140	( 2 212 )	( 1 038 )
Втрати від участі в капіталі	150	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	160	( 6 181 )	( 8 237 )
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
прибуток	170	11 671	5 412
збиток	175	( 0 )	( 0 )
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	5 417	2 202
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	185	807	-1 824
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
прибуток	190	7 062	1 386
збиток	195	( 0 )	( 0 )
Надзвичайні:			
доходи	200	0	0
витрати	205	( 7 )	( 0 )
Податки з надзвичайного прибутку	210	0	0
Чистий:			
прибуток	220	7 055	1 386
збиток	225	( 0 )	( 0 )



## Продовження додатку Л

### II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	62 029	71 432
Витрати на оплату праці	240	31 168	26 817
Відрахування на соціальні заходи	250	11 615	10 352
Амортизація	260	5 057	5 009
Інші операційні витрати	270	55 495	62 658
Разом	280	165 363	176 269

### III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	300	71 085 00	7 107 479
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310	71 085 00	7 107 479
Чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	320	0,0992	0
Скоригований чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	330	0,0992	0
Дивіденди на одну просту акцію	340	0	0,015

## Додаток М

Звіт про рух грошових коштів ВАТ “Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В.Фрунзе” на 31 Грудня 2007 р.

Стаття	Код	За звітний період		За попередній період	
		Надходження	Видаток	Надходження	Видаток
1	2	3	4	5	6
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010	11 671	0	8 599	0
Коригування на:					
амортизацію необоротних активів	020	5 057	X	4 863	X
збільшення (зменшення) забезпечень	030	0	835	0	127
збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	040	186	212	62	32
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	050	0	4 015	2 160	1 383
Витрати на сплату відсотків	060	2 212	X	1 307	X
Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	070	14 065	0	15 448	0
Зменшення (збільшення):					
оборотних активів	080	6 410	0	0	37 711
витрат майбутніх періодів	090	0	1 770	1 556	0
Збільшення (зменшення):					
поточних зобов'язань	100	0	27 084	23 285	0
доходів майбутніх періодів	110	0	0	0	0
Грошові кошти від операційної діяльності	120	0	8 379	2 577	0
Сплачені:					
відсотки	130	X	2 083	X	1 299
податки на прибуток	140	X	4 190	X	2 378
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150	0	14 653	0	1 099
Рух коштів від надзвичайних подій	160	0	7	0	0
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	0	14 659	0	1 099
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності					
Реалізація:					
фінансових інвестицій	180	4 237	X	760	X
необоротних активів	190	449	X	146	X
майнових комплексів	200	0	0	0	0
Отримані:					

## Продовження додатку М

відсотки	210	75	X	6	X
дивіденди	220	221	X	0	X
Інші надходження	230	0	X	540	X
Придбання:					
фінансових інвестицій	240	X	25	X	6 361
необоротних активів	250	X	2 247	X	711
майнових комплексів	260	X	0	X	0
Інші платежі	270	X	255	X	528
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280	2 455	0	0	6 148
Рух коштів від надзвичайних подій	290	0	0	0	0
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300	2 455	0	0	6 148
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності					
Надходження власного капіталу	310	259	X	0	X
Отримані позики	320	160 449	X	79 222	X
Інші надходження	330	29	X	64	X
Погашення позик	340	X	150 925	X	71 583
Сплачені дивіденди	350	X	1	X	1
Інші платежі	360	X	29	X	14
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370	9 782	0	7 688	0
Рух коштів від надзвичайних подій	380	0	0	0	0
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390	9 782	0	7 688	0
Чистий рух коштів за звітний період	400	0	2 423	440	0
Залишок коштів на початок року	410	3 055	X	667	X
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420	212	186	32	62
Залишок коштів на кінець року	430	658	X	1 078	X

## Додаток Н

### Таблиця Н.1 – Дебіторська заборгованість за 2005 рік

Найменування показника	Код рядка	Всього на кінець року	у т.ч. за строками непогашення		
			до 3 місяців	від 3 до 6 місяців	від 6 до 12 місяців
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	940	29 465	24 386	240	4 274
Інша поточна дебіторська заборгованість	950	804	69	15	583
Списано у звітному році безнадійної дебіторської заборгованості					527
Із рядків 940 і 950 графа 3 заборгованість з пов'язаними сторонами					557

### Таблиця Н.2 – Дебіторська заборгованість за 2006 рік

Найменування показника	Код рядка	Всього на кінець року	у т.ч. за строками непогашення		
			до 3 місяців	від 3 до 6 місяців	від 6 до 12 місяців
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	940	12 839	12 041	589	70
Інша поточна дебіторська заборгованість	950	909	173	144	103
Списано у звітному році безнадійної дебіторської заборгованості					2 120
Із рядків 940 і 950 графа 3 заборгованість з пов'язаними сторонами					0

### Таблиця Н.3 – Дебіторська заборгованість за 2006 рік

Найменування показника	Код рядка	Всього на кінець року	у т.ч. за строками непогашення		
			до 3 місяців	від 3 до 6 місяців	від 6 до 12 місяців
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	940	10 207	7 425	1 652	1 130
Інша поточна дебіторська заборгованість	950	6 361	5 243	69	1 049
Списано у звітному році безнадійної дебіторської заборгованості					376
Із рядків 940 і 950 графа 3 заборгованість з пов'язаними сторонами					0

## Додаток П

### Таблиця П.1 – Кредитний файл

#### Кредитний файл

Відкриття кредитної лінії <input type="checkbox"/>	Підвищення кредитного ліміту <input type="checkbox"/>	Щорічний перегляд <input type="checkbox"/>	Припинення кредитування <input type="checkbox"/>
Назва організації ..... Реквізити ..... Обсяг закупівлі / рік ..... Встановлений кредитний ліміт .....			
Опт <input type="checkbox"/>	Роздрібна торгівля <input type="checkbox"/>	Інше <input type="checkbox"/>	
Дотримання платіжної дисципліни	Максимальний термін товарного кредиту.....		
Загальна заборгованість ..... Прострочена заборгованість .....			
Здійснення оплати протягом року	3-15 днів запізнення <input type="checkbox"/>	16-44 днів запізнення <input type="checkbox"/>	45-90 днів запізнення <input type="checkbox"/>
			понад 90 <input type="checkbox"/>
<b>Основні абсолютні показники</b>			
Товарообіг.....			
Чистий прибуток.....			
Власний капітал.....			
Власний оборотний капітал.....			
Високоліквідні активи.....			
Поточна дебіторська заборгованість.....			
Довгострокова дебіторська заборгованість.....			
Товарні запаси.....			
<b>Гарантії</b>			
	Умови	Сума	Дата припинення
Банківські	.....	.....	.....
Персональні	.....	.....	.....
Страхове покриття	.....	.....	.....
<b>Підпис</b>			