

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**  
**Навчально-науковий інститут економіки і управління**  
**Кафедра фінансів**

**«До захисту в ЕК»**

Директор інституту

\_\_\_\_\_

(підпис)

Олег ШЕРЕМЕТ

(ім'я та прізвище)

**«До захисту допущено»**

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_

(підпис)

Лада ШІРІНЯН

(ім'я та прізвище)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА**

зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми Фінанси, банківська справа та страхування  
на тему: **Політика управління дебіторською й кредиторською  
заборгованістю підприємства**

Виконав: здобувач 2 курсу, групи 4М

Савенко Ганна Дмитріївна

(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

\_\_\_\_\_

(підпис)

Керівник: Чернелевська Олена Леонідівна

(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

\_\_\_\_\_

(підпис)

Рецензент Олена Безпалько

(ім'я та прізвище)

\_\_\_\_\_

(підпис)

Я, як здобувачка Національного університету харчових технологій, розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я, не надавала і не одержувала недозволеної допомоги під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Здобувачка \_\_\_\_\_  
(підпис)

Київ – 2022р.



структури кредиторської заборгованості ТОВ «Пирятинський сирзавод», 2018-2020 рр., табл. 9. Порівняння величини дебіторської та кредиторської заборгованості, табл. 10. Аналіз пропозицій на ринку факторингу в Україні, 2021 р., табл. 11. Планування дебіторської заборгованості та резерву кредитних збитків ТОВ «Пирятинський сирзавод» на 2021 р, табл. 12. Групування за терміном простроченої дебіторської заборгованості ТОВ «Пирятинський сирзавод», 2021 р.

#### 6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
<b>I</b>	Чернелевська О.Л.		
<b>II</b>	Чернелевська О.Л.		
<b>III</b>	Чернелевська О.Л.		

7. Дата видачі завдання 26 жовтня 2021 року

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Срок виконання етапів проекту (роботи)	Примітка
1	Вибір теми, написання заяви і узгодження плану кваліфікаційної роботи з керівником	до 13.10.2021	
2	Робота над 1-м розділом та перевірка керівником	до 09.11.2021	
3	Робота над 2-м розділом та перевірка керівником	до 30.11.2021	
4	Робота над 3-м розділом та перевірка керівником	до 21.12.2021	
5	Оформлення роботи і подання керівникові для проходження попереднього захисту	до 28.12.2021	
6	Подання кваліфікаційної роботи з підтвердження керівника на перевірку академічного плагіату.	24.01.2022	
7	Доопрацювання кваліфікаційної роботи після попереднього захисту та перевірки на плагіат, узгодження змісту доповіді та презентації з керівником, отримання відзивів на роботу, <b>підпис керівника</b>	до 27.01.2022	
8	Підпис остаточного варіанту роботи завідувачем кафедри	03.02.2022	

Здобувач

Савенко Г.Д.  
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи

Чернелевська О.Л.  
(підпис) (прізвище та ініціали)

## АНОТАЦІЯ

### **Савенко Г. Д. «Політика управління дебіторською і кредиторською заборгованістю підприємства»**

Дипломна робота на здобуття освітнього ступеня «магістр» за спеціальністю 072 – Фінанси, банківська справа та страхування. Національний університет харчових технологій, Київ, 2022.

Дипломна робота присвячена розв'язанню теоретичних, методичних та практичних проблем щодо управління дебіторською і кредиторською заборгованістю підприємства.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку використаних джерел та додатків.

У вступі обґрунтовано актуальність теми, сформульовано завдання дослідження, визначено об'єкт та предмет дослідження.

У першому розділі розкрито сутність управління дебіторською і кредиторською заборгованістю, визначено методичні підходи щодо оцінки формування дебіторської і кредиторської заборгованості.

Другий розділ роботи присвячено аналізу фінансового стану ТОВ «Пирятинський сирзавод» та показникам щодо формування дебіторської та кредиторської заборгованості.

У третьому розділі запропоновано використання факторингу та обґрунтовано заходи, направлені на скорочення терміну обертання дебіторської заборгованості.

**Ключові слова:** *дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, термін використання, факторинг, фінансування, фінансовий стан.*

## SUMMARY

### **Savenko H. «Policy of receivables and payables of the enterprise»**

Thesis for the master's degree in specialty 072 - Finance, Banking and Insurance.  
National University of Food Technologies, Kyiv, 2022.

Thesis is devoted to solving theoretical, methodological and practical problems in the management of receivables and payables of the enterprise.

The work consists of an introduction, three chapters, conclusions, a list of sources and appendices.

The introduction substantiates the relevance of the topic, formulates the objectives of the study, defines the object and subject of research.

The first section reveals the essence of receivables and payables management, identifies methodological approaches to assessing the formation of receivables and payables.

The second section of the work is devoted to the analysis of the financial condition of Pyryatyn Cheese Factory LLC and indicators on the formation of receivables and payables.

The third section proposes the use of factoring and justifies measures to reduce the period of turnover of receivables.

**Key words:** *receivables, accounts payable, term of use, factoring, financing, financial condition.*

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>6</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРІЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ І КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ.....</b>	<b>9</b>
1.1. Сутність понять управління дебіторською і кредиторською заборгованістю.....	9
1.2. Види дебіторської та кредиторської заборгованості та їх значення у фінансово-господарській діяльності підприємств.....	15
1.3. Методичні підходи щодо оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості.....	19
Висновки до розділу 1.....	26
<b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СКЛАДУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ ТОВ «ПИРЯТИНСЬКИЙ СИРЗАВОД».....</b>	<b>28</b>
2.1. Історія становлення та розвитку ТОВ «Пирятинський сирзавод».....	28
2.2. Аналіз фінансового стану ТОВ «Пирятинський сирзавод».....	32
2.3. Оцінка складу та термінів погашення дебіторської та кредиторської заборгованості.....	48
Висновки до розділу 2.....	56
<b>РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ І КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ ТОВ «ПИРЯТИНСЬКИЙ СИРЗАВОД».....</b>	<b>58</b>
3.1. Досвід політики управління дебіторською та кредиторською заборгованістю у зарубіжних корпораціях.....	58
3.2. Застосування факторингу як дієвого фінансового інструменту в управлінні дебіторською заборгованістю ТОВ «Пирятинський сирзавод»....	63
3.3. Заходи щодо скорочення терміну обертання дебіторської заборгованості у процесі формування поточних активів.....	71
Висновки до розділу 3.....	74
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>76</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>79</b>
<b>ДОДАТКИ</b>	

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження** обумовлена зростаючою у сучасних умовах необхідністю вирішення проблем оптимізації дебіторської заборгованості, яка виникає в результаті проведення розрахунків зі своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами. Високий рівень дебіторської заборгованості викликає необхідність своєчасної та якісної оцінки співпраці з організаціями-дебіторами з метою формування ефективної кредитної політики.

Дебіторська заборгованість може виникати з різних причин – залежно від характеру взаємовідносин із контрагентами у розрахунках. У більшості підприємств в загальній сумі дебіторської заборгованості переважають борги покупців, замовників, клієнтів. Формування такої дебіторської заборгованості об'єктивно викликано розривом у часі між товарною угодою та моментом її оплати. Більше того, з метою збільшення обсягів реалізації, а, отже, і прибутку від продажу, звичайною практикою в умовах розвинутого ринку є продаж без вимоги негайної оплати, тобто. з відстроченням оплати.

Сучасний розвиток вітчизняної економіки нерозривно пов'язаний з наданням повної господарської самостійності підприємствам при виборі ними ринків збуту продукції, товарів, послуг, а отже, партнерів у бізнесі, в тому числі майбутніх дебіторів. Тому дебіторська заборгованість як реальний актив відіграє важливу роль у сфері підприємницької діяльності. Занадто висока її частка у спільній структурі активів господарюючого суб'єкта знижує ліквідність та його фінансову стійкість та підвищує ризик фінансових втрат. Розумне ж надання комерційного кредиту сприяє зростанню продажів, збільшенню частки ринку і, як наслідок, позитивно впливає фінансові результати компанії.

Особливої уваги застосовує питання управління кредиторською заборгованістю. Так, будучи найдешевшим джерелом фінансування кредиторська заборгованість виступає цінним фінансовим ресурсом, яким володіє підприємство. Водночас занадто значні розміри та прострочені терміни

погашення кредиторської заборгованості можуть мати для підприємства фінансові негативні наслідки.

Незважаючи на те, що дослідженню дебіторської заборгованості останнім часом приділяється все більше уваги, ця проблема, як і раніше залишається складною та недостатньо вивченою.

**Метою роботи** є обґрунтування заходів щодо зменшення терміну обертання за розміру дебіторської заборгованості, що базується на основі передової теорії та практики управління дебіторською заборгованістю.

Сформульована мета дослідження дала змогу окреслити наступні **завдання**:

- дослідити сутність понять управління дебіторською і кредиторською заборгованістю;
- охарактеризувати види дебіторської та кредиторської заборгованості та їх значення у фінансово-господарській діяльності підприємств;
- визначити методичні підходи щодо оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості;
- вивчити питання становлення та розвитку ТОВ «Пирятинський сирзавод»;
- провести аналіз фінансового стану ТОВ «Пирятинський сирзавод»;
- здійснити оцінку складу та термінів погашення дебіторської та кредиторської заборгованості;
- охарактеризувати політику управління дебіторською та кредиторською заборгованостями у зарубіжних корпораціях;
- обґрунтувати застосування факторингу як дієвого фінансового інструменту в управлінні дебіторською заборгованістю ТОВ «Пирятинський сирзавод»;
- визначити заходи щодо скорочення терміну обертання дебіторської заборгованості у процесі формування поточних активів.

**Об'єктом дослідження** виступають економічні відносини, що виникають у процесі управління дебіторською та кредиторською заборгованістю суб'єктів господарювання.

**Предметом дослідження** є сукупність теоретичних, методичних та практичних питань щодо політики управління дебіторською і кредиторською

заборгованістю підприємства.

**Методи дослідження.** Методичною базою дослідження є діалектичний метод пізнання, що передбачає вивчення економічних відносин та явищ у процесі господарювання, загальнонаукові прийоми економічного аналізу, методи системного, порівняльного та факторного аналізу, методи теорії статистики та економіко-математичного аналізу.

**Інформаційною базою** даного дослідження є підручники, посібники, статті науковців, монографії, дані фінансової звітності ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2017-2020 рр.

**Практичне значення одержаних результатів.** Розроблені рекомендації щодо вдосконалення системи управління дебіторською заборгованістю можуть бути використані як основні рекомендації ТОВ «Пирятинський сирзавод» для скорочення розміру та терміну обертання дебіторської заборгованості. Застосування факторингу дасть змогу вивільнити частину коштів, що належить підприємству та, тим самим, зменшити тривалість операційного циклу і підвищити прибутковість.

## РОЗДІЛ 1

# ТЕОРІЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ І КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ

### 1.1. Сутність понять управління дебіторською і кредиторською заборгованістю

У процесі провадження діяльності підприємства виникає необхідність брати до уваги взаєморозрахунки з дебіторами та кредиторами. Правильне відображення в обліку дебіторської та кредиторської заборгованості має винятково важливе значення, оскільки суми балансових залишків за цими заборгованостями та періоди оборотності кожної з них впливають на платоспроможність підприємства.

Дебіторська та кредиторська заборгованість – неминучий наслідок існуючої нині системи грошових розрахунків між організаціями, коли існує розрив часу між платежем та переходом права власності на товар. На жаль, затримки платежів можуть призвести до згортання інвестиційних програм, необхідності брати в борг і навіть до банкрутства.

Під час роботи підприємства, завжди відбувається взаємодія з іншими учасниками ринку. Цих учасників називають контрагентами і вони виступають як зовнішні агенти по відношенню до підприємства. Однак всередині підприємство також має розрахунки із: співробітниками – з приводу виплати заробітної плати, матеріальної допомоги, із акціонерами або засновниками – з питань виплати дивідендів, із підзвітними особами, тощо.

Будь-які відносини учасників ринку, будь то зовнішні (контрагенти) або внутрішні (співробітники та підзвітні особи), виявляються в таких поняттях як дебітори та кредитори.

Дебітори – це організації, підприємства та особи, які винні підприємству.

Кредитори – це організації, фізичні особи–підприємці, підприємства та установи, яким підприємство винне.

Таблиця 1.1

### Приклади видів заборгованості

Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість
Переплата за податками	Неоплачена пеня з податків через прострочення
Передплата постачальнику за товар	Борг перед постачальником за відвантажений товар
Позика, видана працівникам	Залишок заборгованості за розрахунками зі страхування
Заборгованість покупця за придбаний товар	Заборгованість за отриманим авансами від покупців

Виробничо-комерційний цикл підприємства включає в себе: отримання та зберігання торгово-матеріальних цінностей, перерахування коштів у якості авансу постачальникам, зберігання та реалізацію готової продукції, а також погашення дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість – це заборгованість кореспондуючих компаній, працівників і фізичних осіб певному підприємству, що виникла у процесі економічних відносин. Дебіторська заборгованість утворюється тоді, коли дві сторони одного договору неспроможні виконати зобов'язання одночасно. Наприклад, спочатку одна компанія відвантажує товар, а інша лише потім платить за нього. Через цей розрив і виникає заборгованість: в одного контрагента – дебіторська, в іншого – кредиторська. Такий борг може бути кілька годин, а може відтермінуватись на роки.

Для продавця було б ідеально, якби всі покупці вносили передоплату, але такого практично такого не буває. Тому клієнтам пропонують відстрочку платежу. Це вигідно учасникам угоди: покупець може, наприклад, перепродати дорожче ще не оплачений товар, а продавець нарощує ринок збуту. Що більше у компанії клієнтів, то швидше зростає дебіторська заборгованість.

Чинниками, які впливають на рівень дебіторської заборгованості, є:

- ємність ринку;
- вид продукції;

- ступінь насиченості ринку тією чи іншою продукцією;
- прийнята у компанії політика розрахунків із клієнтами.

Перед заключенням договору з контрагентом важливо впевнитися, що в нього хороша репутація, тому неодмінно потрібно перевіряти його історію співпраці з іншими компаніями.

Наказом Міністерства фінансів України № 237 від 08.10.99 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку» (ПСБО) надано визначення дебіторської заборгованості як суми боргових зобов'язань контрагентів станом на певну дату [20].

На думку Бугая Н.О. [7, с. 462-469] необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість. «Наявність простроченої заборгованості створює фінансові труднощі, тому що підприємство буде відчувати недолік фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати та ін. Крім того, заморожування коштів приведе до вповільнення оборотності капіталу. Тому підприємства повинні бути зацікавлені в скороченні строків погашення платежів. Прискорити платежі можна шляхом удосконалення розрахунків, своєчасного оформлення розрахункових документів, попередньої оплати, застосування вексельної форми розрахунків. Слід зауважити, що всі борги і резерви на їх покриття мають підлягати аналізу.»

Т. В. Буднік та Є. П. Гнатенко у праці [10] притримуються думки, що облік та аналіз дебіторської заборгованості є одним із найбільш складних та пріоритетних питань, що зумовлено актуальною для України проблемою неплатежів, адже значне недоотримання коштів підприємства, з одного боку, за рахунок збільшення величини заборгованості покупців та замовників, а з іншого – за рахунок потреби погашення зобов'язань перед бюджетом за нарахованими податками чи виплати заробітної плати працівникам, тоді як безпосередній розрахунок з дебіторами ще не відбувся. Дебіторська заборгованість є нормальним явищем у діяльності підприємства до тих пір, коли вона контрольована та своєчасно погашається. Особливо проблемним є питання щодо суперечностей між бухгалтерським та податковим обліком у формуванні резерву

сумнівних боргів, обліку сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. Постановка правильно організованого обліку та аналізу дебіторської заборгованості на підприємствах перш за все повинна сприяти недопущенню прострочення термінів платежу і доведення заборгованості до стану безнадійної.

Кредиторська заборгованість – заборгованість компанії перед іншими підприємствами, працівниками та особами, які є її кредиторами [21, с. 170-177]. Постачальниками є ті кредитори, заборгованість перед якими виникла після покупки у них будь-яких матеріальних цінностей. Заборгованість із заробітної плати перед співробітниками компанії, сумам нарахованих платежів до бюджету, позабюджетних фондів, до фондів соціального призначення та інші схожі нарахування є обов'язковими для компанії з розподілу. Повноцінний комплекс заходів із управління заборгованістю має бути пріоритетом підприємствам, адже якщо покупці не будуть вчасно проводити оплату, підприємство не зможе розплачуватися з постачальниками. Це утворює кредиторську заборгованість, яка згодом може перейти у статус простроченої.

Згідно П(С)БО 11 і МСФЗ 37, зобов'язанням виступає – існуюче зобов'язання суб'єкта господарювання, яке виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням, призведе до вибуття ресурсів суб'єкта господарювання, котрі втілюють у собі економічні вигоди. Це визначення звучить однаково [28].

Управління кредиторською заборгованістю може бути проведене двома способами: оптимізацією та мінімізацією.

Оптимізацією є пошук нових рішень, за яких кредиторська заборгованість та її зміна зможуть покращувати показники на підприємстві (збільшення статутного капіталу, збільшення резервного капіталу та ін.). Мінімізацією є механізм управління кредиторською заборгованістю, за якого існуюча кредиторська заборгованість йде до скорочення, доходючи до повноцінного погашення.

Основою оптимізації та мінімізації управління кредиторською заборгованістю є управління матеріальними потоками, що виникають при

закупівлі матеріалів або збуті товарів та супроводжуються фінансовими потоками.

При організації управління кредиторською заборгованістю важливо змінити деякі умови розрахунків із кредиторами. Рішення проблеми можливе шляхом збільшення суми платежів дебіторів або зменшення суми платежів кредиторам. Для збільшення числа днів обертів кредиторської заборгованості та скорочення витрат на оплату постачальникам важливо переглянути договори з постачальниками.

Дані заходи дозволять встановити:

- оптимальні параметри кредитної політики при запізненні фінансового потоку (відстрочення платежу за поставлені товари);
- дебіторську заборгованість, витрати, втрати, ціну, рентабельність, попит при випередженні фінансового потоку (передплата за поставлені товари);
- кредиторську заборгованість, витрати, втрати, ціну, рентабельність, попит;
- оптимальні взаємини з кожним контрагентом.

Савченко А. М. переконана, що в умовах сьогодення кредиторська заборгованість відіграє важливе значення для господарської діяльності підприємства та займає значну частку в пасиві балансу [24, с. 27-32]: «Кредиторська заборгованість є невіддільним елементом діяльності суб'єкту господарювання та характеризує фінансовий стан підприємства. Використовувані позикові кошти та борги підприємства характеризуються кредиторською заборгованістю. Якщо рівень кредиторської заборгованості буде занадто високим та у загальній частці валюти балансу буде займати більшу частину, то це негативно впливатиме на всю господарську діяльність підприємства та його імідж. Саме тому є дуже важливим та актуальним питання здійснення аналізу кредиторської заборгованості».

Бурлан С. А. та Валентова Ю. В. [8, с. 1-7] наводять наступну тезу щодо необхідності і ролі кредиторської заборгованості у діяльності підприємства. «У сфері виробництва основними процесами кругообігу коштів є постачання-виробництво-реалізація. На цій стадії і виникають фінансові відносини із

замовниками, тобто дебіторами та, відповідно, постачальниками кредиторями, які є основними у виробничо-господарській діяльності будь-якого підприємства. Гарантом сталого зростання на підприємстві є налагоджена система розрахункових відносин між підприємствами. Система розрахунків відіграє суттєву роль в забезпеченні правильного кругообігу коштів підприємств, своєчасного завершення виробничого циклу та дотримання фінансових принципів ведення бізнесу.»

Для оптимізації дебіторської та кредиторської заборгованості та вдосконалення організації розрахунків з контрагентами запроваджують такі методи управління заборгованостями [7, с. 463]:

- проведення взаємозаліків та надання комерційних кредитів;
- створення резервів щодо сумнівних боргів;
- розроблення моделі договорів із гнучкими умовами оплати;
- заохочення наданням бонусів контрагентам;
- запровадження автоматизованих форм обліку кредиторської та дебіторської заборгованості, що дозволить знизити трудомісткість роботи бухгалтера, контролювати правильність відображення господарських операцій, спростить розрахунки між підприємствами, забезпечити оперативність та тривалість зберігання отриманої інформації.

Застосування цих рекомендацій сприятиме зміцненню розрахунково-платіжної дисципліни та зниження ризику банкрутства підприємства.

Таким чином, дебіторська заборгованість – це сукупність боргових зобов'язань постачальника до організації, а кредиторська заборгованість – це сукупність позикових коштів, які тимчасово використовує підприємство. Однією з відмінних рис дебіторської та кредиторської заборгованостей є тимчасовий розрив між товарною угодою та її оплатою, яка вимагає постійного контролю. Важливо, що дебіторська і кредиторська заборгованості істотно впливають на майнове становище підприємства, продуктивність праці, залучення коштів у виробничий процес і формування прибутку.

## **1.2. Види дебіторської та кредиторської заборгованості та їх значення у фінансово-господарській діяльності підприємств**

Дебіторську заборгованість можна розглядати у трьох сенсах: по-перше, як джерело погашення кредиторської заборгованості, по-друге, як частину продукції, проданої покупцям плата за яку не поступила, по-третє, як один елементів оборотних активів, важливу частину капіталу підприємства.

Дебіторська заборгованість поділяється різні види залежно від економічного змісту зобов'язань, від тривалості (терміну надання), за своєчасністю оплати.

Класифікація дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги здійснюється групуванням дебіторської заборгованості за строками її непогашення із встановленням коефіцієнта сумнівності для кожної групи. Коефіцієнт сумнівності може розраховуватися такими способами (ПСБО 10) [20]:

- визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході;
- класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення;
- визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років.

Визначена на основі класифікації дебіторської заборгованості величина сумнівних боргів на дату балансу становить залишок резерву сумнівних боргів на ту саму дату.

Залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не може бути більшим, ніж сума дебіторської заборгованості на ту саму дату.

Коефіцієнт сумнівності встановлюється підприємством, виходячи з фактичної суми безнадійної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги за попередні звітні періоди. Коефіцієнт сумнівності, як правило, зростає зі збільшенням строків непогашення дебіторської заборгованості.



Рис. 1.1. Дебіторська заборгованість за терміном погашення

Основною класифікаційною ознакою дебіторської заборгованості є термін її погашення. Віднесення заборгованості до поточної або довгострокової прив'язане до дати балансу; на вказану дату слід переглядати довгострокову заборгованість за окремими дебіторами, за термінами її погашення. Якщо виявиться, що до терміну погашення заборгованості залишилося 12 місяців, колишню довгострокову заборгованість слід відобразити на дату балансу як поточну.

Керуючись Планом рахунків і стандартом 10 «Дебіторська заборгованість» [20] можна представити ознаки класифікації дебіторської заборгованості таким чином: за термінами погашення та контрагентами. Датою виникнення заборгованості є дата документу, який засвідчує відправку продукції, коли покупцю передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію, підприємство не здійснює управління реалізованою продукцією та контроль за нею, сума виручки може бути визначена, підприємство отримує економічні вигоди від реалізації, які можна достовірно визначити. Датою балансу є останній день звітного періоду. Встановивши вірогідність дебіторської заборгованості, проаналізувавши дані, відображені у розділі балансу підприємства, потрібно визначити склад і структуру дебіторської заборгованості, дати оцінку з погляду її реальної вартості, розподілити дебіторську заборгованість за строками утворення, визначити якість і ліквідність цієї заборгованості.

Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю. У разі відстрочення платежу з утворенням від цього різниці між справедливою вартістю дебіторської заборгованості та номінальною сумою грошових коштів та/або їх еквівалентів, що підлягають отриманню за продукцію, товари, роботи, послуги, така різниця визнається дебіторською заборгованістю за нарахованими доходами (процентами) у періоді її нарахування.

Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів [10].

Отже, дебіторська заборгованість, яка не була оплачена в строк, свідчить про нераціональне використання власних і запозичених оборотних коштів. Уникнути подібного стану допомагає ефективне управління дебіторською заборгованістю, належним чином організований облік та автоматизація.

Кредиторська заборгованість підприємства – це сума його боргу іншим особам, які стосовно цього підприємства називаються кредиторами. Як і дебіторська заборгованість, кредиторська може бути в тому числі довгостроковою, поточною.

Згідно з п. 4 ПСБО 11 поточні зобов'язання – це зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом 12 місяців починаючи з дати балансу. Довгострокові зобов'язання – це всі зобов'язання, які не є поточними [20].

Загальновідомо, що нарощування кредиторської заборгованості підриває фінансову стійкість підприємства, негативно впливає на імідж підприємства-боржника, знижує його кредитоспроможність і інвестиційну привабливість. Негативні наслідки поглиблення проблем з кредиторською заборгованістю, насамперед, пов'язані із ризиком зростання простроченої заборгованості, що

обумовлює можливість накладення на підприємство штрафів, розірвання партнерських відносин.

Оперативний і щоденний контроль кредиторської заборгованості є актуальним завданням будь-якого підприємства. Основні питання, що задаються керівництвом компанії: кому винне підприємство; скільки винне; чи є заборгованість простроченою; чи змінюється розмір заборгованості вчасно (зростає чи зменшується); чи не вплине розмір заборгованості на виконання договірних зобов'язань з критично важливих поставок і т. д.

Види кредиторської заборгованості представлено на рис. 1.2.

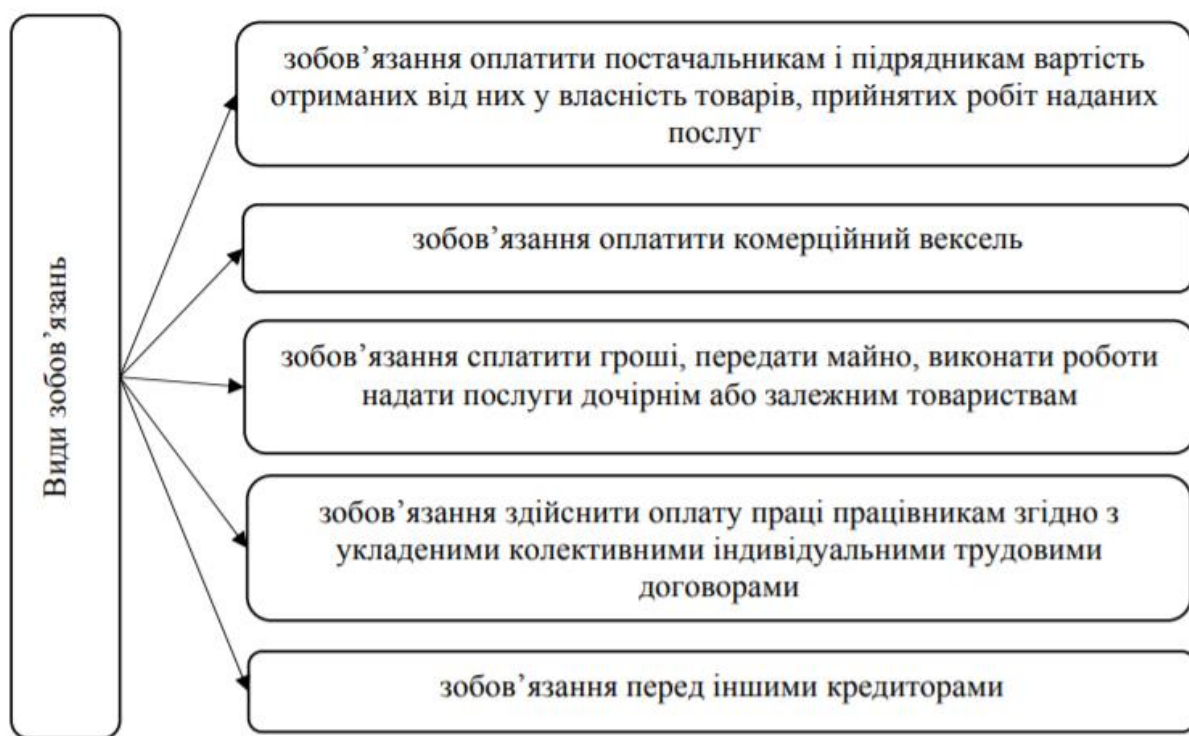


Рис. 1.2. Зобов'язання, за якими виникає кредиторська заборгованість

Серед зазначених вище видів зобов'язань (рис. 1.2) саме зобов'язання за розрахунками з постачальниками та підрядниками має найбільшу вагу у визначенні фінансового стану підприємства, оскільки ефективне управління та облік кредиторської заборгованості дозволить пришвидшити кругообіг оборотного капіталу.

У діяльності підприємства має місце сумнівна кредиторська заборгованість. Якщо дебітор вважає, що з якихось причин йому не погасять борг (кредиторську заборгованість), таку заборгованість можна вважати сумнівною. Проте на сьогодні як у бухгалтерському, так і в податковому обліку така сумнівна заборгованість не відображається, тому що це не передбачено ні бухгалтерським, ні податковим законодавством.

Великої уваги потребують питання формування безнадійної кредиторської товарної заборгованості. Нормативного визначення поняття безнадійної кредиторської заборгованості немає. По аналогії з безнадійною дебіторською заборгованістю (п. 4 ПСБО 10) слід вважати, що це кредиторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення кредиторів або за якою минув строк позовної давності.

Отже, до складу зобов'язань включаються не тільки суми фактичного боргу перед кредитором, але й суми боргу, які виникнуть у майбутньому. Це забезпечення, або резерви майбутніх платежів (це відпустки, гарантійні послуги тощо), а також доходи майбутніх періодів, тобто суми за зобов'язаннями, які ще не виконані, але обов'язково будуть виконані і повернення коштів за ними не передбачаються.

### **1.3. Методичні підходи щодо оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості**

Вкрай складно уявити бізнес, що розвивається виключно на власних грошах, у якого взагалі не виникає заборгованості. Сучасні компанії не лише залучають кошти кредиторів на довго- та середньостроковій основі, а й активно використовують комерційний кредит як джерело короткострокового фінансування. Так формується кредиторська заборгованість, тобто борги бізнесу перед постачальниками та підрядниками.

Цей механізм працює і у зворотний бік: прагнучи продати якнайбільше своїх товарів і послуг, продавці пропонують клієнтам і замовникам таку опцію як

відстрочка платежу або той же комерційний кредит, що, у свою чергу, призводить до утворення дебіторської заборгованості, тобто боргів покупців перед бізнесом. Грамотне управління заборгованістю підприємства поступово перетворюється на одну з ключових складових фінансового менеджменту [21, с. 170-177].

Пошук оптимального балансу між боргами, обґрунтування розумного рівня заборгованості та контроль своєчасності погашення боргів – ось основні завдання, які вирішуються у процесі управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства.

Головна мета існування дебіторської заборгованості – стимулювати продажі. Особливо якщо йдеться про товари та послуги, що мало відрізняються від аналогічних товарів та послуг конкурентів. У цій ситуації привабливіша форма розрахунків може стати аргументом на користь вибору конкретного продавця. Водночас слід пам'ятати, що суттєва дебіторська заборгованість контрагентів потребує підвищеної уваги з боку фінансового управління. Насамперед, у частині відстеження своєчасності платежів та контролю платіжної дисципліни замовників. Нестача уваги до цих моментів може значно знизити якість дебіторську заборгованість рахунок зростання прострочених і сумнівних боргів, що у перспективі призведе як до втрати ліквідності, до необхідності шукати додаткове фінансування.

Кредиторська заборгованість організації, власне, є дзеркальним відображенням дебіторської заборгованості, тобто це ті самі борги, однак вже постачальникам. Це такий самий невід'ємний атрибут комерційної взаємодії у бізнесі, як і дебіторська заборгованість. В даному випадку постачальник, будучи зацікавленим у співпраці та намагаючись мотивувати покупця, до купівлі, пропонує продаж із відстроченням платежу. Для нього це спосіб стимулювати товарообіг, а для покупця важливе, часто відносно дешеве джерело короткострокового фінансування бізнесу.

Невід'ємною частиною фінансової діяльності компанії є аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей. Він допомагає зрозуміти чи стійкий фінансовий стан компанії та які фактори негативно на нього впливають.

Детальний аналіз заборгованості дозволить визначити слабкі місця, усунення яких допоможе компанії наростити прибутковість та стійкість. Його слід проводити не менше ніж раз на рік на підставі даних із балансу підприємства. Розраховані в ході аналізу показники якнайкраще продемонструють картину про фінансове становище (стійкість) підприємства, про його платоспроможність та майнове становище.

При цьому деякі показники у розрізі боргів перед дебіторами та кредиторами слід розраховувати набагато частіше. Це дозволить вчасно скоригувати виявлені відхилення.

Дані, отримані при аналізі дебіторської та кредиторської заборгованості, потім використовуються при складанні фінансового плану (а також бізнес-планів) компанії на наступний рік чи інший період. Також ці дані важливі при затвердженні кредитної політики компанії, яка виявляється у встановленні прийнятних термінів відстрочки покупцям, що впливає на зміну обсягів продажів.

Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості потребує ретельного підходу, тому фінансисти для його проведення розробляють стратегічний план. Цей план є універсальним та допомагає всебічно вивчити вплив поточного стану боргів компанії та її контрагентів на її фінансову стабільність.

Для проведення аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості необхідно дотримуватися докладного плану, основні елементи якого [12, с. 125]:

1. Аналіз дебіторської заборгованості, що включає вивчення розміру боргів покупців, їх складових елементів та динаміки. Отримані розрахунки краще оформити як таблиці чи графіка, тоді наочно буде видно, які зміни сталися за звітний період.

На цьому етапі особливо важливо визначити, яка питома вага довгострокових боргів дебіторів і як змінювався їх обсяг. Збільшення цього показника негативно впливає на фінансову стійкість підприємства через те, що з обороту вилучаються фінансові ресурси на більш тривалий термін.

2. Аналіз кредиторської заборгованості, що включає вивчення її розміру, змін у динаміці та структурі. Особливо важливо визначити як змінилися

короткострокові борги перед кредиторами (у сумі, частці). При зростанні частки цього показника в загальному обсязі заборгованості перед кредиторами збільшуються фінансові ризики компанії, оскільки такі борги потрібно швидше погашати.

3. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості на їхню збалансованість. Цей етап є дуже важливим, адже борги перед кредиторами є джерелом фінансування відстрочки платежу, що надається покупцям.

Для проведення аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості з метою встановлення балансу складається таблиця, в одній частині якої відображається пасивне сальдо (коли сума боргу перед кредиторами вище, ніж мають покупці) на кінець і початок року, а також виводиться розмір змін, що відбулися. У другій частині таблиці обчислюється активне сальдо, демонструє, наскільки борги дебіторів більше, ніж кредиторська заборгованість.

Ідеальним вважається варіант, у якому розміри боргів кредиторів і дебіторів рівні. Ситуація, що викликає побоювання, – коли є активне сальдо. Це свідчить про те, що для забезпечення потреб дебіторів компанія залучає додаткові кошти, оскільки ресурсів у вигляді заборгованості кредиторам вже недостатньо.

4. Аналіз середніх термінів погашення кредиторської та дебіторської заборгованості. Для його проведення у частині встановлення термінів погашення проводиться порівняння розрахованих для підприємства даних із загальногалузевими.

Так, зростання терміну оплати боргів дебіторами свідчить про запровадження у компанії ліберальної кредитної політики. В ідеалі вона має призвести до збільшення обсягу реалізації, при цьому ризик зростання безнадійних боргів також зростає.

Збільшення середнього терміну повернення боргів кредиторам свідчить про погіршення платоспроможності підприємства. Проте це також може свідчити і про зростання ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, адже у нього на більш тривалий термін зберігаються в обігу кошти, призначені на погашення боргів.

Ідеальним варіантом для компанії буде ситуація, коли термін погашення обох видів заборгованостей дорівнює.

5. Оцінка впливу змін сум кредиторської та дебіторської заборгованості на фінансовий стан компанії. Для аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості у цьому розрізі визначаються такі важливі показники, як фінансова стійкість підприємства, майнове становище, ділова активність, ліквідність і платоспроможність.

При проведенні аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості визначаються такі показники [16, с. 250]:

1. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кдз);

$$\text{Кдз} = \frac{\text{ЧД}}{\overline{\text{ДЗ}}}, \quad (1.1)$$

де ЧД – чистий дохід, грн;

$\overline{\text{ДЗ}}$  – середній розмір дебіторської заборгованості, грн.

Показник оборотності дебіторської заборгованості (англомовний аналог - Accounts Receivable Turnover, Times) – показник ділової активності, який вказує на ефективність управління заборгованістю клієнтів і інших дебіторів. Значення коефіцієнта демонструє кількість оборотів дебіторської заборгованості, тобто скільки разів дебітори погасили свої зобов'язання перед компанією.

Складно сформулювати однозначний висновок про вплив дебіторської заборгованості на фінансовий стан компанії. З одного боку, дебітори відволікають фінансові ресурси компанії. Це може привести до збільшення фінансових витрат у зв'язку з необхідністю додаткового залучення кредитних коштів. Однак з іншого боку, збільшення товарного кредитування клієнтів дозволяє підвищити рівень збуту, адже в багатьох сферах можливість отримати товар і оплатити його пізніше є важливою. Якщо витрати на залучення додаткових позикових коштів на надання товарних кредитів перевищують прибуток від збільшення продажів, то в цьому випадку зниження оборотності дебіторської заборгованості буде мати позитивний

ефект на роботу компанії. В інших випадках збільшення оборотності дебіторської заборгованості буде мати позитивний ефект на роботу компанії.

2. Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості (Тдз);

$$T_{дз} = \frac{ТП}{К_{дз}}, \quad (1.2)$$

де ТП – тривалість періоду;

Кдз – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

Тривалість обертання дебіторської заборгованості є важливим показником, який показує скільки у середньому обертаються кошти, які повинні повернути дебітори. Нормативне значення щодо даного показника відсутнє і позитивною динамікою є скорочення періоду обертання.

2. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Ккз);

$$K_{кз} = \frac{ЧД}{\overline{КЗ}}, \quad (1.3)$$

де ЧД – чистий дохід;

$\overline{КЗ}$  – середня кредиторська заборгованість.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (англомовний аналог - Accounts Payable Turnover, Times) – показник ділової активності, який вказує на кількість оборотів, які здійснила кредиторська заборгованість протягом року. Порівнюючи оборотність кредиторської та дебіторської заборгованості можна визначити якість політики комерційного (товарного) кредитування в компанії. Перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською означає, що компанія використовує кошти кредиторів в якості джерела фінансування своїх дебіторів, а інша частина грошей використовується підприємством для фінансування своїх інших операцій. Результат розрахунку показує, скільки раз компанія погасила свої зобов'язання перед постачальниками, підрядниками і т.д. протягом періоду дослідження.

### 3. Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості.

$$T_{кз} = \frac{ТП}{Ккз}, \quad (1.4)$$

де ТП – тривалість періоду;

Ккз – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

Період погашення кредиторської заборгованості – показник ділової активності, який використовується для оцінки ефективності управління кредиторською заборгованістю. Значення коефіцієнта вказує на період, протягом якого компанія використовує кошти своїх постачальників і підрядників. Показник розраховується як співвідношення кількості днів у періоді на коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості.

На перший погляд здається очевидним, що підприємству вигідно мати дебіторський борг, оскільки це актив, який при погашенні принесе дохід готівкою або безготівковими грошми. А кредиторська – це навпаки, зобов'язання, які потрібно погашати, цим зменшуючи реальний прибуток. Проте, з економічної точки зору, насправді, ситуація виглядає інакше.

У першому випадку підприємство вилучає з обігу реальні активи – відвантажує товар, надає послуги, видає аванс тощо, а натомість отримує лише цифри у звіті, що відображають борг контрагента, а не «реальні» гроші, які можна вкласти у виробничий процес. Дебітор при цьому отримує товарний (і, можливо, безпроцентний) кредит, за рахунок якого він вирішує проблеми, не витрачаючи власних ресурсів. Якщо він своєчасно не поверне борг, то підприємству доведеться стягувати його через суд чи списувати на збитки.

При кредиторській заборгованості підприємство отримує товарний кредит – відвантажену продукцію, надані послуги тощо, який буде оплачено за допомогою майбутніх фінансових надходжень. Тобто, компанія може збільшити власний дохід за рахунок сторонніх ресурсів.

З метою забезпечення ліквідності бізнесу дебіторська заборгованість повинна відповідати кредиторській, перебуваючи у співвідношенні приблизно

один до одного. Причому як у сумі боргу, і у часі їх настання. При дотриманні паритету між кредиторською та дебіторською заборгованістю борги врівноважують один одного, в результаті компанія не має потреби шукати якісь додаткові фінансові резерви для виконання своїх зобов'язань. Окремо варто згадати, що кредиторська та дебіторська заборгованість мають бути збалансовані з урахуванням якості заборгованості. Тільки поточні (не прострочені) борги своїх контрагентів (покупців) можна брати до уваги, плануючи розрахуватися за їх допомогою по своїм зобов'язаннями перед постачальниками.

Отже, постійна продумана і цілеспрямована робота з наявними дебіторськими та кредиторськими заборгованостями дуже важлива для фінансового благополуччя підприємства. З цією метою потрібно організувати в компанії фінансовий моніторинг, що постійно ведеться, і з особливою ретельністю підходити до питання вибору можливих контрагентів для подальшої спільної роботи. Безперервна робота компанії залежить від сумлінності контрагентів, із якими співпрацює підприємство. Щоб запобігти прострочених боргів, необхідно перевіряти благонадійність контрагента ще до укладення договору, і навіть регулярно відстежувати своєчасність оплати за контрактами.

## **Висновки до розділу 1**

При створенні ефективної системи управління фінансами на підприємстві постійно виникає проблема, пов'язана із забезпеченням достатнього рівня грошових коштів, необхідних для здійснення поточної діяльності та водночас перспективного розвитку.

Сучасна економічна ситуація у країні, посилена нестабільною обстановкою, створює додаткове навантаження на вітчизняні підприємства щодо конкурентної боротьби. Необхідне систематичне вдосконалення методів та інструментів управління підприємством, від яких залежить максимально повне та раціональне використання його внутрішніх можливостей для того, щоб підвищити економічну ефективність та рентабельність діяльності.

Оскільки дебіторська заборгованість є, власне, іммобілізацію, тобто вивільненням з господарського обороту власних оборотних підприємства, що супроводжується непрямыми втратами, то будь-яке підприємство зацікавлене у максимально можливому прискоренні оборотності коштів дебіторів.

Теоретично дебіторська заборгованість може бути зведена до мінімуму, проте цього не відбувається з багатьох причин, у тому числі і через конкуренцію. Навпаки, кредиторська заборгованість є додатковим безплатним джерелом коштів, тому менеджмент підприємства зацікавлений у максимально тривалому використанні коштів, що виявляється відтермінуванням платежу.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ СКЛАДУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТОВ «ПИРЯТИНСЬКИЙ СИРЗАВОД»

#### 2.1. Історія становлення та розвитку ТОВ «Пирятинський сирзавод»

Сьогодні на українському ринку представлено десятки найменувань та сортів сиру та чимало їх виробників. Але лише одиниці з них вважаються провідними експертами сирної справи, що здатні запроваджувати стандарти та визначати тенденції розвитку всієї галузі. Саме таким підприємством є Пирятинський сирзавод, продукція якого відома під торговою маркою «Пирятин».

Секрет успіху Пирятинського сирзаводу складається з трьох компонентів. По-перше – це багаті традиції та набутий десятиліттями досвід. По-друге – професійна майстерність, в поєднанні із щирим вболіванням за улюблену справу. І, нарешті – найсучасніше технологічне оснащення.

Головна особливість та перевага сирної технології Пирятинського заводу – це те, що сир виготовляється виключно з натурального молока, без рослинних домішок, без застосування сухого молока. Товариство створене з метою найбільш повного насичення споживчого ринку товарами народного споживання, задоволення потреб суспільства у товарах та послугах, реалізації соціально - економічних інтересів учасників Товариства, отримання прибутку від виробництва і реалізації товарів (продукції), виконання робіт, надання послуг.

Основні види діяльності із зазначенням найменування виду діяльності та коду за КВЕД:

- 10.51 Перероблення молока, виробництво масла та сиру;
- 46.33 Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами;
- 47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами.

За 2020 рік, середньооблікова чисельність працівників Підприємства становить 612 чоловік.

Основними завданнями кадрової політики на Підприємстві, є:

- Своєчасне забезпечення персоналом необхідної якості й у достатній кількості.
- Забезпечення умов реалізації передбачених трудовим законодавством прав і обов'язків громадян.
- Раціональне використання трудового потенціалу.
- Формування і підтримання ефективної роботи трудового колективу.

Вдалий досвід роботи ТОВ «Пирятинський сирзавод» свідчить про те, що його головною конкурентною перевагою, серед підприємств в регіоні, є унікальний кадровий потенціал. Досить високий рівень корпоративної культури робить підприємство привабливим для працівників, утримує їх в організації, а результати їх праці, своєю чергою, створюють відповідну репутацію для підприємства. Головним завданням підприємства є сприяння зростанню професійної компетенції робітників та розвитку їх навичок і вмінь. Підприємство проводить активну кадрову політику. Так, адміністрація має прогноз і засоби впливу на ситуацію – проводиться постійний моніторинг ситуації, розроблення та коригування програм відповідно до внутрішніх та зовнішніх впливів. Кадрова служба підприємства володіє не тільки засобами діагностики персоналу, але і прогнозування кадрової ситуації на середньостроковий і довгостроковий періоди. У програмах розвитку підприємства містяться короткостроковий, середньостроковий і довгостроковий прогнози потреби в кадрах.

Охорона довкілля та раціоналізація використання ресурсів навколишнього природного середовища за умов інтенсивного зростання промислового виробництва є найважливішим завданням сьогодення. Поряд з підприємствами хімічної, металургійної та інших галузей промисловості, що спричиняють найбільш негативні впливи на стан екосистем, молокопереробні підприємства також є активними споживачами сировинних ресурсів і генераторами відходів.

Молокопереробне виробництво здійснює викиди забруднювальних речовин у атмосферне повітря, скиди стічних вод та залишають тверді промислові та побутові відходи. Склад, динаміка та обсяги забруднювальних речовин залежить від багатьох чинників: устаткування, що експлуатується; технологій виробництва; якості сировини; організації виробничого процесу та процесів зберігання і реалізації готової продукції; масштабів споживання сировини та енергії, виробництва та реалізації готової продукції тощо.

Унаслідок функціонування підприємства у атмосферу потрапляють різні види органічного речовин під час прийому, зберігання і підготовки сировини. Потенційно небезпечним обладнанням за надзвичайних ситуацій на підприємстві є котельня. У виробництві молочних продуктів воду застосовують у технологічних цілях, оскільки вона входить до рецептури продукції; у господарських та санітарно-гігієнічних цілях: миття обладнання та виробничих приміщень, території підприємств; для теплотехнічних цілей: охолодження, одержання пари. Вода, яку використали для виробничих потреб, що вже є відпрацьованою, називають стічною. Вміст у ній забруднювальних речовин залежить від виду виробленої продукції, використаної сировини та особливостей технологічного виробництва.. До стічних вод молокопереробних підприємств відносять води, забруднені органічними рештками.

До складу твердих побутових відходів відносяться:

- 1) вторинна сировина (папір, картон, текстиль, метал тощо);
- 2) органічна частина;
- 3) баласт (скло, камінь тощо);
- 4) горючі матеріали, які не вдається утилізувати (деревина, гума тощо).

Небезпечні відходи, які утворилися в результаті діяльності Товариства в 2020 році та підлягають утилізації, постійно передаються підприємствам, яку мають Ліцензії видані Міністерством екології та природних ресурсів України для утилізації, видалення, знешкодження та захоронення небезпечних відходів.

Основними видами продукції та послуг, від реалізації яких Товариство отримало в 2020 році значний дохід, є:

- Виробництво сиру.
- Виробництво сиру плавленого.
- Виробництво сухих молочних продуктів.
- Оптова торгівля.

Кількість та вартість виробленої продукції та наданих послуг в 2020 році, за рахунок реалізації яких отримано більше 10% доходу в наступному переліку:

- Сир твердий – 3 500,8т. на суму 412 722,0 тис. грн.
- Сир плавлений – 1 318,1т. на суму 100 487,3тис. грн.
- Продукти молоковмісні – 6 070,9т. на суму 386 333,3тис. грн.
- Сироватка суха – 5 092,3т. на суму 113 621,3 тис. грн.
- Оптова та роздрібна торгівля, реалізація інших молочних та немолочних продуктів, молочної сировини, послуг – на суму 357 856,1 тис. грн.

Чистий дохід від реалізації продукції, за 2020 рік, склав 1 371 020 тис, грн. , що на 1,1% більше показника за 2019 рік. Показник прибуток до оподаткування склав 37 602 тис. грн. Основними причинами, що вплинули на фінансовий результат є: поступове зростання вартості сировини; високий рівень витрат пов'язаних зі збутом, зокрема витрати на маркетинг та витрати на рекламу; зростання амортизаційних відрахувань на засоби виробництва; зростання витрат на оплату праці - такі витрати, разом із нарахуванням с ЄСВ, зросли на 3,7% в порівнянні із минулим, 2019 роком.

Станом на 31.12.2020 року на балансі Товариства обліковуються основні засоби та нематеріальні активи за первісною вартістю в сумі 303 872 тис. грн. та залишковою вартістю в сумі 99195 тис. грн. В 2020 року частину коштів, отриманих від ведення господарської діяльності, Товариство направило на придбання необоротних активів (нематеріальних та основних засобів). Основні засоби використовуються на 100%.

## 2.2. Аналіз фінансового стану ТОВ «Пирятинський сирзавод»

Кожне підприємство, функціуючи у ринковій економіці як суб'єкт підприємницької діяльності, має забезпечувати такий стан своїх фінансових ресурсів, при якому б він давав можливість постійно виконувати свої фінансові зобов'язання перед державою, своїми діловими партнерами, власниками, працівниками.

Найважливішою характеристикою фінансового стану підприємства є стабільність його діяльності у контексті довгострокової перспективи. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів.

Одним із показників, що характеризують фінансове становище підприємства, є його ліквідність та платоспроможність.

Під платоспроможністю слід розуміти здатність вчасно та в повному обсязі задовольняти вимоги постачальників, повертати кредити та позики, здійснювати оплату праці персоналу, вносити платежі до бюджету. Підприємство вважається платоспроможним, якщо наявні в нього кошти, короткострокові фінансові вкладення (цінні папери, тимчасова фінансова допомога іншим підприємствам) та активні розрахунки (розрахунки з дебіторами) покривають його короткострокові зобов'язання.

Оцінка платоспроможності становить основні характеристики ліквідності оборотних активів, яка визначається часом необхідним перетворення їх у кошти.

Платоспроможність – це здатність підприємства без порушень виконувати платіжний календар. У вузькому значенні це наявність у підприємства коштів та його еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторську заборгованість, що потребує негайного погашення. Під еквівалентами коштів розуміються короткострокові, високоліквідні вкладення, ті що швидко обертаються і піддаються незначному ризику зміни.

Аналіз показників ліквідності досліджуваного підприємства представлено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

**Аналіз ліквідності та платоспроможності  
ТОВ «Пирятинський сирзавод»**

Найменування показника	Норматив	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, +/-			
						2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2017
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,35	0,636	0,292	0,064	0,307	-0,344	-0,227	0,243	-0,328
Коефіцієнт швидкої (проміжної, суворої) ліквідності	0,6 – 0,8	1,29	0,81	0,69	0,87	-0,48	-0,12	0,18	-0,42
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	1,0 – 2,0	1,77	1,25	1,13	1,37	-0,52	-0,12	0,24	-0,40
Коефіцієнт «ціни» ліквідації	$1 \leq$	1,95	1,35	1,21	1,32	-0,60	-0,14	0,11	-0,63
Коефіцієнт перспективної платоспроможності	-	0,05	0,08	0,19	0,29	0,03	0,11	0,10	0,24
Коефіцієнт заборгованості	<0,38	0,03	0,05	0,14	0,18	0,02	0,09	0,04	0,15
Коефіцієнт ліквідності коштів у розрахунках	-	0,66	0,52	0,63	0,56	-0,14	0,11	-0,07	-0,09
Коефіцієнт ліквідності запасів	-	0,46	0,39	0,37	0,49	-0,07	-0,03	0,12	0,03
Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	-	1,33	1,74	1,35	1,15	0,41	-0,39	-0,20	-0,18
Загальний показник платоспроможності	-	1,16	0,70	0,52	0,81	-0,03	-0,18	0,29	-0,35

Проведений аналіз показників ліквідності (табл. 2.1) засвідчив мінливе становище коефіцієнту абсолютної ліквідності та коефіцієнту швидкої (проміжної, суворої) ліквідності. У межах нормативних значень, за 4 роки дослідження, коефіцієнти є лише у 2020 р. Це свідчить про те, що короткострокові активи не завжди покривають пасиви, а це може призводити до порушення платіжної дисципліни з боку ТОВ «Пирятинський сирзавод».

Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) за 2017-2020 рр. є у межах нормативного значить, що характеризує загалом позитивно покриття фінансових

ресурсів активами підприємства.

Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості за роки дослідження є більше 1, і це є позитивною тенденцією. Дане значення характеризує більший розмір поточних боргів ТОВ «Пирятинський сирзавод» ніж зобов'язань його дебіторів. Проте у 2019-2020 рр. значення даного показника скорочується до 1,35 та 1,15, відповідно, а відтак розмір боргів дебіторів зростає. Дана тенденція є загрозливою, оскільки значні кошти, 96960 тис. грн, станом на кінець 2020 р. не повернуті дебіторами за продані товари.

Головною метою аналізу ліквідності та платоспроможності є своєчасно знайти та усунути недоліки у фінансовій діяльності підприємства.

Аналіз ліквідності необхідний як для підприємства, з метою оцінки та прогнозування фінансової складової його діяльності, так і для зовнішніх інвесторів. Перш ніж видавати кредит, банк повинен переконатися у кредитоспроможності позичальника. Те саме мають зробити і підприємства, які хочуть вступити в економічні відносини одне з одним. Особливо важливо знати про фінансові можливості партнера, якщо виникає питання про надання йому комерційного кредиту або відстрочки платежу.

Короткострокова заборгованість підприємства, представлена в окремому розділі пасиву балансу, погашається різними способами, зокрема, забезпеченням такої заборгованості можуть виступати будь-які активи підприємства, у тому числі і необоротні. Разом з тим очевидно, що ситуація, коли, наприклад, частина основних засобів продається для того, щоб розплатитися за короткостроковими зобов'язаннями, є ненормальною. Тому, говорячи про ліквідність балансу і платоспроможність підприємства як характеристики його поточного фінансового стану і оцінюючи, зокрема, його потенційні можливості розплатитися з кредиторами за поточними операціями, цілком логічно зіставляти оборотні активи і короткострокові пасиви.

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Пирятинський сирзавод» дано у табл. 2.2.



Аналізуючи показники ліквідності балансу (табл. 2.2), можна дійти висновку, що ліквідність порушена. Свідченням того є невідповідність покриття активами джерел їх формування. Так, перша група активів (А1), не покривають пасиви, що обертаються найшвидше (П1). Нестача коштів характерна для кожного року дослідження з 2017 р. по 2021 р. і становить у 2017 р. – 61687 тис. грн., у 2018 р. – 238473 тис. грн., у 2019 р. – 258118 тис. грн., 2020 р. – 97801 тис. грн., відповідно. Дана обставина пояснюється значним обсягом ресурсів, що не надійшли від покупців продукції ТОВ «Пирятинський сирзавод» і сформувались на підприємстві у вигляді дебіторської заборгованості. Підприємству слід негайно вживати заходи, що поліпшать ситуацію із використанням поточних активів.

Ділова активність (або «оборотність») це – спектр дій, направлених на просування підприємства: на ринку продукції, становлення фінансової складової діяльності, ринку праці тощо. Розширення ринку збуту, асортименту товарів та послуг, збільшення їх продажу, ефективне використання всієї бази ресурсів (фінанси, персонал, сировина) – це чинники, від яких залежить підвищення ділової активності будь-якого підприємства.

Серед показників ділової активності, які характеризують результативність діяльності підприємства є тривалість оборотності його активів. Чим коротший оборот, тим ефективніше працює фінансова система цього підприємства:

- від швидкості обороту залежить обсяг продажу за конкретний період, отже, підвищується абсолютне значення показника прибутку;
- що вище оборотність, тим менше доводиться здійснювати умовно-постійних витрат на кожному виробничому етапі, що підвищує рентабельність діяльності підприємства;
- прискорення обороту активів будь-якої стадії їх перетворення спричиняє прискорення обороту на наступних стадіях;
- швидкість обороту ресурсів – це швидкість перетворення в грошову форму, що впливає на платоспроможність підприємства.

Аналіз ділової активності підприємства дозволяють оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує кошти у процесі діяльності (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

## Аналіз показників ділової активності ТОВ «Пирятинський сирзавод» у 2017-2020 рр.

Найменування показника	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, +/-			
					2018/2017	2019/2018	2020/2019	2020/2017
Коефіцієнт оборотності активів, об.	3,29	3,33	3,64	3,43	0,04	0,31	-0,20	0,15
Період одного обороту оборотних активів, дн.	111,05	109,67	100,37	106,31	-1,39	-9,29	5,94	-4,74
Коефіцієнт оборотності обігових фондів, об.	4,50	5,12	5,95	5,43	0,61	0,84	-0,52	0,93
Період одного обороту обігових фондів, дн.	81,04	71,34	61,33	67,22	-9,70	-10,01	5,89	-13,82
Коефіцієнт оборотності запасів, об.	12,77	10,63	11,25	9,63	-2,13	0,62	-1,63	-3,14
Період одного обороту запасів, дн.	28,59	34,33	32,44	37,92	5,73	-1,89	5,48	9,33
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, об.	8,87	7,98	6,56	8,41	-0,89	-1,42	1,84	-0,46
Період погашення дебіторської заборгованості, дн.	41,15	45,71	55,62	43,42	4,56	9,91	-12,20	2,27
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, об.	6,67	4,59	4,85	7,32	-2,08	0,26	2,47	0,65
Період погашення кредиторської заборгованості, дн.	54,69	79,47	75,19	49,84	24,78	-4,29	-25,35	-4,86
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, об.	5,78	11,02	16,01	11,21	5,24	5,00	-4,80	5,43

Аналіз показників ділової активності ТОВ «Пирятинський сирзавод» (табл. 2.3) засвідчив поступове прискорення обертання оборотних активів у 2017-2019 рр., та дещо скорочення показників обертання у 2020 р.

Коефіцієнт оборотності активів – визначається як відношення виручки від продукції до всього результату активу балансу. Характеризує ефективність використання всіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їх залучення, показує, скільки разів за звітний період відбувається повний цикл виробництва, який обсяг прибутку виходить у результаті, скільки виручки від реалізованої продукції принесла кожна грошова одиниця активів. Так, коефіцієнт оборотності активів у 2017 р. становив 3,29 оберти, тоді як у 2020 р. – 3,43 оберти. Дане зростання показника не є значним, і становить лише 0,15 п.п., проте дана тенденція свідчить про окреме сповільнення використання поточних активів.

Прослідковується обернена залежність між коефіцієнтом оборотності активів та терміном обертання активів. До прикладу, зменшення значення першого показника спричинило зростання другого майже на 6 днів.

Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів відображає швидкість споживання (витрати, використання) цих запасів за аналізований період.

Надлишок запасів на складі – це зайві витрати на зберігання продукції, «заморожування» грошей, але брак запасів – це недоотримання прибутку через неможливість задовольнити попит покупців. Тому слід уникати великих запасів із низькою оборотністю.

Показник розраховується як співвідношення обсягу виручки від реалізації продукції до середньорічної вартості матеріально-виробничих запасів.

Зниження цього показника свідчить про відносне збільшення виробничих запасів або зниження попиту готову продукцію. Чим вище цей показник, тим більша ліквідність оборотних активів і тим стійкіше фінансове становище підприємства. Коефіцієнт оборотності запасів та період одного обороту запасів у 2017-2020 рр. мають коливальні значення. Дані показники мали негативну динаміку у 2018 р. та 2020 р. та позитивну у 2017 р. та 2019 р. Слід зазначити, що

допустима величина даного показника тісно пов'язана з вартістю капіталу, і формування запасів ефективно лише до того часу, поки вартість капіталу, залученого на їх формування не стане вищою позитивного ефекту від цих запасів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості визначається як відношення виручки від реалізації продукції до середньорічної суми дебіторської заборгованості. Цей показник характеризує здатність підприємства своєчасно стягувати дебіторську заборгованість.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості визначає, скільки разів протягом звітного періоду дебіторська заборгованість перетворювалася на кошти. Даний показник на ТОВ «Пирятинський сирзавод» мав негативну динаміку у 2018-2019 рр. в становив 7,98 та 6,56 оберти, та позитивну динаміку у 2020 р. (8,41 оберта). Зважаючи, що підприємство працює на ринку продовольчої продукції, то дані значення повинні бути вищими, відтак, кошти, що надходять від дебіторів повинні повертатись системно і вчасно без порушення платіжної дисципліни.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості – показник, який пов'язує суму поточної заборгованості підприємства постачальникам і поточну величину придбаних у кредиторів товарів/послуг. Розраховується як співвідношення виручки від реалізації продукції до середньорічної вартості кредиторської заборгованості, і показує, скільки підприємству потрібно оборотів на оплату виставлених йому рахунків.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості демонструє розширення чи зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. Зростання коефіцієнта означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства, зниження закупівель у кредит. Висока частка кредиторської заборгованості знижує фінансову стійкість та платоспроможність підприємства.

Цей показник корисно порівнювати з коефіцієнтом оборотності дебіторської заборгованості. Такий підхід дозволяє зіставити умови кредитування підприємства як кредитора та як позичальника одночасно.

Коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості тісно

пов'язані між собою. Якщо середній час стягнення дебіторської заборгованості менше, ніж час погашення кредиторської заборгованості, теоретично підприємство може обходитися без власних оборотних коштів, використовуючи кошти кредиторів. Дана тенденція прослідковується на ТОВ «Пирятинський сирзавод» і значення періоду обертання кредиторської заборгованості вищі у 2017-2020 рр., ніж значення періоду погашення дебіторської заборгованості. Так, перший показник коливається у межах 54,69 – 49,84 дня, а другий у межах 41,15 – 43,42 дня, відповідно.

Фінансовими результатами підприємства називають економічні підсумки виробничо-господарської діяльності. Вони показують за аналізований період збільшення або зменшення обсягу прибутку або збитків. В умовах сучасної ринкової економіки метою будь-якого підприємства є процес максимізації прибутку, тобто збільшення прибутку у різний спосіб. За таких умов підприємства, які отримують високий економічний результат, можуть здійснювати та виконувати свою виробничо-господарську діяльність на належному рівні. Але якщо підприємства працюють малоефективно, нерентабельно, тим більше у збиток, то у них з'являється великий ризик неплатоспроможності і припинення своєї діяльності, тобто банкрутства.

Важливість дослідження даної проблематики, в умовах ринкової економіки, полягає у тому, що з кожним роком зростає конкуренція у сфері виробництва продуктів, і вона ускладнює зростання обсягів продажу. Підприємства не мають можливості вільно формувати ціну реалізації продукції, і їм постійно доводиться знаходити різні способи збереження своїх конкурентних позицій на ринку, а також шукати можливості збільшення прибутку.

За таких умов ТОВ «Пирятинський сирзавод» слід проводити аналіз, щоб визначити свої основні цілі та завдання, оскільки підвищення ефективності діяльності пов'язана із грамотною раціоналізацією аналізу фінансових результатів. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства за 2017-2020 рр. відображено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

## Аналіз формування прибутку ТОВ «Пирятинський сирзавод» у 2017-2020 рр.

Показник	Сума, тис. грн.				Абсолютне відхилення, тис. грн.				Темп зростання (зниження), %			
	2017	2018	2019	2020	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2017	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1520951	1616516	1356007	1371020	95565	-260509	15013	-149931	106,3	83,9	101,1	90,1
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1284651	1456698	1286117	1242015	172047	-170581	-44102	-42636	113,4	88,3	96,6	96,7
Валовий прибуток (збиток)	236300	159818	69890	129005	-76482	-89928	59115	-107295	67,6	43,7	184,6	54,6
Інші операційні доходи	17345	12996	7865	19355	-4349	-5131	11490	2010	74,9	60,5	246,1	111,6
Адміністративні витрати	15642	17734	16569	18152	2092	-1165	1583	2510	113,4	93,4	109,6	116,0
Витрати на збут	99563	127211	70815	47107	27648	-56396	-23708	-52456	127,8	55,7	66,5	47,3
Інші операційні витрати	11484	29243	27524	18872	17759	-1719	-8652	7388	254,6	94,1	68,6	164,3
Фінансові результати від операційної діяльності:												
прибуток (збиток)	126956	-1374	-37153	64229	-128330	-35779	101382	-62727	-1,1	2704,0	-172,9	50,6

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Інші фінансові доходи	1774	1429	1659	1306	-345	230	-353	-468	80,6	116,1	78,7	73,6
Інші доходи	4960	137	5032	84	-4823	4895	-4948	-4876	2,8	3673,0	1,7	1,7
Фінансові витрати	10932	16171	26687	27995	5239	10516	1308	17063	147,9	165,0	104,9	256,1
Інші витрати	5056	27	4936	22	-5029	4909	-4914	-5034	0,5	18281,5	0,4	0,4
Фінансовий результат до оподаткування:												
прибуток (збиток)	117702	-16006	-62085	37602	-133708	-46079	99687	-80100	-13,6	387,9	-60,6	31,9
Витрати (дохід) з податку на прибуток	21299	0	0	0	-21299	0	0	-21299	0,0			0,0
Чистий:												
прибуток (збиток)	96403	-16006	-62085	37602	-112409	-46079	99687	-58801	-16,6	387,9	-60,6	39,0

Аналіз формування фінансових результатів діяльності підприємства представлено в табл. 2.4. Проведений фінансовий аналіз дає широкий спектр взаємозв'язків та подій, які відбуваються на підприємстві. Він також визначає фактори, які можуть негативно або позитивно позначитися на фінансовому стані, та зрештою дає можливість сформулювати рекомендації щодо поліпшення справ на підприємстві. Результатами цього аналізу також можуть скористатися керівники компанії, щоб приймати стратегічні та поточні управлінські рішення на підприємстві, сприяючи реалізації одного з основних принципів сучасного менеджменту – прийняття рішень, заснований на причинно-наслідкових зв'язках.

Розпочати аналіз фінансових результатів доцільно із формування доходів підприємства. За 2017-2020 рр. чистий дохід від реалізації продукції мав як позитивну динаміку, так і негативну. У 2020 р. порівняно із 2017 р. даний показник скоротився із 1520951 тис. грн. до 1371020 тис. грн., відповідно. Дана обставина може бути викликана проявами пандемії COVID19 та скороченням молочної продукції досліджуваним підприємством.

Логічною виявляється тенденція, коли значення валового прибутку має мінливі значення та, здебільшого, негативну динаміку скорочення. Якщо розглянути темп зростання до минулого періоду, то динаміка наступна: у 2018 р. -67,6, у 2019 р. - 43,7, і лише у 2020 р. суттєве зростання даного показника - 184,6.

Підприємство залучало значні обсяги облігаційної позики та короткострокових банківських кредитів, що не могло не позначитись на фінансових витратах, які несе підприємство. Відтак, сплата за користування даними ресурсами на наростаючу динаміку і становить 10932 тис. грн. у 2017 р. та 27995 тис. грн. у 2020 р. Зростання за період дослідження становить 256% і це є свідчення зростання залежності підприємства від зовнішніх кредиторів.

Чистий прибуток компанії сформовано у 2017 р. та у 2020 р. у межах 96403 тис. грн. та 37602 тис. грн., відповідно. Суттєві збитки підприємство мало у 2018/-2019 рр., що було спричинено, на нашу думку, суттєвим скороченням чистого доходу підприємства як основного джерела формування усіх доходів.

Щоб побачити загальний стан підприємства, наскільки воно ефективне та рентабельне, то результатами фінансового аналізу формування прибутку користуються також партнери компанії, можливі інвестори та кредитори, а так само просто суспільство, щоб визначити рівень корисності даної діяльності для них. Отже, щоб підприємство отримувало позитивний відгук, потрібно покращувати економічні результати виробничо-господарської діяльності організації, покращувати рентабельність та ефективність підприємства.

Головною формою фінансового стану підприємства є величина поточних фінансових результатів, і ця оцінка дається на основі таких показників, як рентабельність та прибуток компанії. Фінансовими результатами ТОВ «Пирятинський сирзавод» є такі відносини компанії, які виникають через необхідність грошових коштів та прибутку. Їхня мета у тому, щоб здійснювати постійний процес продажу товарів. Кінцевим фінансовим результатом такої діяльності, як і промислових підприємств є прибуток або збиток. Фінансовий результат на підприємстві не завжди говорить про стан бізнесу, оскільки і вартість активів впливає конкурентоспроможність на ринку.

Проведемо аналіз показників рентабельності та розмістимо дані у табл. 2.5.

*Таблиця 2.5*

**Аналіз показників рентабельності ТОВ «Пирятинський сирзавод» за  
2017-2020 рр.**

Показник	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, +/-			
					2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Рентабельність активів	35,72	-2,90	-11,89	7,66	-38,61	-8,99	19,55	-28,06
Рентабельність власного капіталу	73,29	-7,81	-53,66	36,34	-81,10	-45,85	90,00	-36,94
Рентабельність сукупного капіталу	47,03	-0,25	-7,11	13,08	-47,28	-6,87	20,19	-33,96
Рентабельність продажу	6,34	-0,99	-4,58	2,74	-7,33	-3,59	7,32	-3,60
Рентабельність реалізованої продукції	7,50	-1,10	-4,83	3,03	-8,60	-3,73	7,85	-4,48
Рентабельність оборотних активів	41,67	-3,38	-14,46	9,74	-45,04	-11,09	24,20	-31,93

Продовження табл. 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Рентабельність виробничих ресурсів	98,61	-7,53	-27,43	16,18	-106,14	-19,90	43,61	-82,42
Рентабельність витрат	6,81	-0,99	-4,49	2,75	-7,80	-3,51	7,25	-4,06
Рентабельність основних засобів	252,41	-20,78	-68,91	37,28	-273,19	-48,13	106,19	-215,13

Згідно проведено аналізу показників рентабельності (табл. 2.5) можна зробити наступні висновки. Рентабельність реалізованої продажу є одним із основних і найпоширеніших показників, що оцінює прибутковість підприємства. Цей показник визначається як відношення прибутку до виручки від товарів, робіт і послуг, вироблених підприємством. Значення даного показника напряду залежить від чистого прибутку підприємства, а, відтак, у 2018-2019 рр. помітною була збитковість продажу (у 2018 р. – (-0,99) та в 2019 р. – (-4,58)). Коефіцієнт рентабельності продажу дозволяє визначити, скільки прибутку компанія має з кожної гривни виручки від реалізації товарів, робіт чи послуг. Цей показник розраховують як у цілому, і за окремими товарними позиціями.

Показники рентабельності активів або його частин дозволяють говорити про ефективність вкладень у той чи інший вид діяльності. Ця категорія (рентабельність активів) включає досить велику групу коефіцієнтів таких як: коефіцієнт рентабельності чистих активів, коефіцієнт рентабельності поточних активів, коефіцієнт рентабельності активів. Досліджене значення останнього показника на ТОВ «Пирятинський сирзавод» у 2017-2020 рр. коливається від 7,5 до 3,03, що свідчить про скорочення отриманого прибутку підприємства та нарощування витрат.

Важливо враховувати тимчасовий аспект – коефіцієнти рентабельності статичні, відбивають результативність роботи окремого підприємства за звітний період і враховують перспективну віддачу від довгострокових інвестицій, тому за переходу нові технології виробництва їх значення можуть погіршуватися. У таких випадках необхідно оцінювати показники рентабельності в динаміці.

Неспівставність розрахунків – чисельник і знаменник рентабельності виражені у «нерівноцінних» грошових одиницях. Прибуток відбиває поточні результати, а сума капіталу (активів) складалася протягом кількох років, є обліковою і збігається з поточною оцінкою. Тому при прийнятті рішень необхідно враховувати також індикатори ринкової вартості компанії.

На завершення аналізу показників фінансових результатів доцільно проаналізувати фактори, які мали визначальний вплив на формування валового прибутку підприємства.

Прибуток від продажу (реалізації) продукції відбиває абсолютну ефективність господарювання комерційної організації виробничої, збутової, управлінської діяльності. Зростання прибуток від реалізації створює основу розширеного відтворення, виконання зобов'язань організації перед бюджетом, банками та інші кредиторами.

Величина прибутку визначається обсягом реалізації продукції (робіт, послуг) та залежить від низки факторів, що впливають на обсяг проданої продукції та її собівартість.

До факторів найвагомшого впливу належать:

- обсяг реалізації продукції;
- собівартість реалізованої продукції.

Факторний аналіз прибутку полягає у виявленні різних факторів, що впливають на суму одержуваного прибутку або рівень рентабельності та визначення їх впливу на результативний показник.

Виділимо чотири основних фактори, що впливають на обсяг реалізації продукції, структури продукції, її собівартості, структуру собівартості та рівень відпускних цін на продукцію.

Величина прибутку, що отримується підприємством, і зміна відпускних цін на його продукцію перебувають у прямо пропорційній залежності. При цьому доцільно відслідковувати загальну динаміку цін на основні компоненти сировини та матеріалів, що використовуються підприємством під час виготовлення продукції, щоб правильно визначити ефект, отриманий за рахунок зміни цього

фактору.

Збільшення обсягу продажу рентабельної продукції призводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то зі збільшенням обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку.

Структура продукції може як позитивний, і негативний вплив у сумі прибутку. Якщо збільшиться частка більш рентабельних видів продукції загальному обсязі її реалізації, то сума прибутку зросте, і навпаки, зі збільшенням частки низько рентабельної чи збиткової продукції загальна сума прибутку зменшується.

Собівартість продукції і на прибуток знаходяться у оберненій пропорційній залежності: зниження собівартості призводить до відповідного зростання суми прибутку і навпаки.

Факторний аналіз валового прибутку за методом ланцюгових підстановок ТОВ «Пирятинський сирзавод» представлено у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Факторний аналіз валового прибутку ТОВ «Пирятинський сирзавод»  
за 2017-2020 рр.**

Рік	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	Валовий прибуток (збиток), тис. грн.	Зростання (зменшення) валового прибутку, тис. грн.		
				всього	за рахунок зростання (зменшення) чистого доходу, тис. грн.	за рахунок зменшення (зростання) собівартості реалізованої продукції, тис. грн.
2017	1520951	1284651	236300	*	*	*
2018	1616516	1456698	159818	-76482	95565	-172047
2019	1356007	1286117	69890	-89928	-260509	170581
2020	1371020	1242015	129005	59115	15013	44102

Проведений факторний аналіз валового прибутку (табл. 2.6) показав найвагомійший вплив факторів на формування даного виду прибутку. Так зростання собівартості реалізованої продукції у 2018 р. порівняно із 2017 р. значною мірою вплинуло на формування валового прибутку, який скоротився на

76482 тис. грн і склав 159818 тис. грн. У 2019 р. ситуація була протилежною і скорочення обсягу випущеної продукції вплинуло на формування прибутку від реалізації продукції. Чистий дохід від реалізації становив лише 1356007 тис. грн., що на 260509 тис. грн. менше ніж за аналогічний період.

У 2020 р. ситуація на підприємстві поліпшилась незважаючи на період пандемії і обмежень. Валовий прибуток від реалізації мав позитивну динаміку і зріс на 59115 тис. грн.. Нарощувався обсяг продажу та, відповідно, зросла і собівартість реалізованої продукції.

### **2.3. Оцінка складу та термінів погашення дебіторської та кредиторської заборгованості**

У процесі провадження діяльності підприємства виникає необхідність урахування взаєморозрахунків з дебіторами та кредиторами. Правильне відображення в обліку дебіторської та кредиторської заборгованості має винятково важливе значення, оскільки суми балансових залишків за цими заборгованостями та періоди оборотності кожної із них впливають на платоспроможність підприємства. Дебіторська та кредиторська заборгованість - неминуче слідство існуючої нині системи грошових розрахунків між організаціями, коли він є розрив часу платежу з переходу права власності на товар. На жаль, затримка платежів в інших випадках може призвести до згорання інвестиційних програм, необхідності брати в борг і навіть до банкрутства [4]. Важливим є вивчення питань обліку та аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві, а також розробка комплексу рекомендацій для підприємства. Дебіторська заборгованість – є заборгованістю кореспондуючих компаній, працівників і фізичних осіб із цією організацією, що у процесі економічних відносин. Іншими словами заборгованість із боку покупців за придбану продукцію, підзвітних осіб за отримані ними під кошти та інше.

Аналіз складу та структури дебіторської заборгованості наведено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

## Аналіз складу і структури дебіторської заборгованості

Розрахунки з дебіторами	2017		2018		2019		2020		Абсолютне відхилення, тис. грн.			
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2018/2017	2019/2018	2020/2019	2020/2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Загальна сума дебіторської заборгованості	171465	100	202453	100	206632	100	163097	100	30988	4179	-43535	-8368
У тому числі:												
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	93480	54,5	101247	50,0	93391	45,2	96960	59,4	7767	-7856	3569	3480
Дебіторська заборгованість за рахунками: за виданими авансами	8128	4,7	6199	3,1	8383	4,1	9053	5,6				
- за бюджетом	14964	8,7	10719	5,3	9868	4,8	13108	8,0	-4245	-851	3240	-1856
у тому числі з податку на прибуток	0		2801		2801		2801		2801	0	0	2801
- з нарахованих доходів	0	0,0	0	0,0	0	0,0	4	0,0	0	0	4	4
- із внутрішніх розрахунків	40580	23,7	66643	32,9	76490	37,0	41207	25,3	26063	9847	-35283	627
Інша поточна дебіторська заборгованість	14313	8,35	17645	8,716	18500	8,953	2765	1,695	3332	855	-15735	-11548

Продовження табл. 2.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Частка дебіторської заборгованості, %:												
у загальній сумі оборотних активів	37,1		41,7		55,4		40,8		4,6	13,7	-15	3,8
у чистому доході	11,3		12,5		15,2		11,9		1,3	2,7	-3,34	0,6

Проведений аналіз дебіторської заборгованості (табл. 2.7) показав, що значна частка заборгованості дебіторів зосереджена у заборгованості за товари, роботи, послуги. Даний показник коливається від 54,5% у 2017 р. до 59,4% у 2020 р.

Крім того значний розмір дебіторської заборгованості зосереджено у внутрішніх розрахунках. Даний показник упродовж аналізованого періоду зростав і становив максимальну питому вагу у 2019 р. (37%). Дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків відображається (всі види поточних розрахунків з дочірніми і асоційованими підприємствами) «Внутрішньогосподарські розрахунки» (облік внутрішньогосподарських розрахунків з виробничими одиницями і господарствами, виділеними на окремий баланс).

Частка дебіторської заборгованості у загальній вартості активів становить у 2017 р. – 37,1%, а у 2019 р., найбільша – 55,4%. Дана тенденція є негативною, тому, що значна сума коштів виведена з оборту і не використовується у виробничому процесі.

За термінами погашення дебіторську заборгованість можна розділити на – довгострокову та короткострокову. Короткострокова - борг, що погашається протягом року з моменту укладання договору. Наприклад, якщо оплата за відвантажені матеріали має надійти за два місяці. Довгострокова – з терміном погашення більше, ніж рік. За термінами погашення зобов'язань – на термінову чи прострочену. Термінова, та, за якою ще не настав час гасити борг. Прострочена заборгованість утворюється, коли зазначені у договорі терміни вийшли.

Коли виникає безнадійна дебіторська заборгованість, компанія не доотримує прибуток і залишається без оборотних коштів. Якщо таких боргів стає багато, підприємство не може закуповувати сировину, виробляти продукцію, платити зарплати і податки – це загрожує не лише збитками, а й банкрутством. Тому завдання менеджерів ТОВ «Пирятинський сирзавод» – повертати борги, а в ідеалі – запобігати таким ситуаціям.

Господарська діяльність підприємств, організацій, установ пов'язана з використанням коштів, що перебувають у безперервному кругообізі. У складі

джерел формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання значну питому вагу займають позикові кошти, а саме кредиторська заборгованість.

Однак одним з найскладніших та спірних питань управління фінансами є управління кредиторською заборгованістю, що пов'язано з існуванням проблеми невчасного здійснення платежів. Наявність кредиторської заборгованості має великий вплив на фінансові результати підприємства та на господарську діяльність у цілому. Для підвищення фінансової результативності всіх видів звичайної діяльності та забезпечення платоспроможності підприємствам необхідно прискорити кругообіг оборотного капіталу, тобто навчитися правильно керувати ним. В умовах глобальної економічної кризи надзвичайно важливе значення у забезпеченні ефективності функціонування підприємств має раціональна організація розрахункових операцій. Прискорення оборотності коштів - один із важливих шляхів покращення фінансового стану суб'єктів господарювання.

Ринкові умови господарювання вимагають приведення в дію факторів, що безпосередньо впливають на ефективність управління. Для забезпечення ефективної діяльності підприємства дуже важливим є управління розмірами кредиторської заборгованості. Незабезпеченість підприємств власними обіговими коштами обумовлена недоліками в організації обліку та аналізі кредиторської заборгованості. Крім того, статистичні дані свідчать про те, що ця заборгованість характеризується досить високим рівнем питомої ваги простроченої заборгованості. Особливе місце у кредиторській заборгованості займають численні розрахунки з постачальниками та підрядниками. Крім цього, наявність простроченої заборгованості може призвести до погіршення іміджу підприємства. Кредиторська заборгованість дозволяє підприємству тимчасово користуватися позиковими коштами, але з іншого боку – зменшує показники платоспроможності та ліквідності. Ефективне управління кредиторською заборгованістю дає змогу усунути негативні наслідки її наявності.

Проведемо аналіз кредиторської заборгованості ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 2017-2020 рр. та відобразимо дані у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

## Аналіз складу та структури кредиторської заборгованості ТОВ «Пирятинський сирзавод», 2018- 2020 рр.

Найменування показника	Абсолютна величина по роках, тис. грн.				Частка у загальній величині по роках, %				Абсолютне відхилення по роках, тис. грн.				Темп зростання (зниження) по роках, %			
	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2017	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2020/ 2017
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	53900,0	70314,0	55150,0	79426,0	23,6	20,0	19,7	42,4	16414,0	-15164	24276,0	25526,0	130,5	78,4	144,0	147,4
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	0,0	0,0	863,0	696,0	0,0					863,0	-167,0	696,0			80,6	
Поточні зобов'язання за розрахунками:																
за розрахунками з бюджетом	5106,0	870,0	928,0	1134,0	2,2	0,2	0,3	0,6	-4236,0	58,0	206,0	-3972,0	17,0	106,7	122,2	22,2
у тому числі з податку на прибуток	4414,0	0,0	0,0	0,0	1,9	0,0	0,0	0,0	-4414,0	0,0	0,0	-4414,0	0,0	-	-	0,0
за розрахунками зі страхування	623,0	966,0	918,0	1092,0	0,3	0,3	0,3	0,6	343,0	-48,0	174,0	469,0	155,1	95,0	119,0	175,3
за розрахунками з оплати праці	2153,0	3509,0	3194,0	3900,0	0,9	1,0	1,1	2,1	1356,0	-315,0	706,0	1747,0	163,0	91,0	122,1	181,1
за одержаними авансами	61,0	1965,0	171,0	3590,0	0,0	0,6	0,1	1,9	1904,0	-1794	3419,0	3529,0	3221,3	8,7	2099,4	5885,2
за розрахунками з учасниками	3,0	78,0	3,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	75,0	-75	0,0	0,0	2600,0	3,8	100,0	100,0
із внутрішніх розрахунків	166066,0	274274,0	218101,0	97363,0	72,9	77,9	78,1	52,0	108208,0	-56173	-120738	-68703	165,2	79,5	44,6	58,6
Разом	227912,0	351976,0	279328,0	187204,0	100,0	100,0	100,0	100,0	124064,0	-72648	-92124	-40708	154,4	79,4	67,0	82,1

Проведений аналіз кредиторської заборгованості (табл. 2.8) дав змогу пересвідчитися у значному розмірі останньої. Так, у 2017-2020 рр. розмір кредиторської заборгованості зростав до 154,4% у 2018 р., а потім значно скорочувався і на кінець аналізованого періоду становив 187204 тис. грн.

Зобов'язання підприємства за розрахунками з постачальниками та підрядниками – це короткострокові зобов'язання, що виникають під час постачання продукції або надання послуг. Дані зобов'язання мають погашатися згідно з договорами про купівлю-продаж товарів, що укладаються з постачальниками чи підрядниками.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками здійснюються після відвантаження товарно-матеріальних цінностей, виконання робіт або надання послуг або одночасно з ними за згодою організації або за її дорученням, або за передоплати. Велике значення слід приділити вибору форм розрахунків із покупцями та замовниками. Вдалий вибір форми розрахунків дозволить покращити взаємовідносини ТОВ «Пирятинський сирзавод» з покупцями і сприятиме швидшому розрахунку за поставлену продукцію, виконані роботи або надані послуги.

Слід відмітити, що не прострочена кредиторська заборгованість являється найдешевшим і найвигіднішим джерелом фінансування підприємства.

Деякі вчені вважають, що проблема неплатежів пов'язана із зростанням кредиторської заборгованості підприємств та організацій. Проте, між проблемою неплатежів та зростанням кредиторської заборгованості підприємств існує зворотний зв'язок. Значне скорочення попиту на продукцію вітчизняних підприємств, втрата ринків збуту та сировини не була підкріплена своєчасними та ефективними діями менеджменту. Отже, відповідальність за вирішення проблеми неплатежів може бути покладено виключно на підприємства.

Завершуючи аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей доцільно провести їх порівняння та аналіз у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

## Порівняння величини дебіторської та кредиторської заборгованості

Показник	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, тис. грн.				Темп зростання (зниження), %			
					2018/2017	2019/2018	2020/2019	2020/2017	2018/2017	2019/2018	2020/2019	2020/2017
Дебіторська заборгованість	171465	202453	206632	163097	30988	4179	-43535	-171458	118,1	102,1	78,9	95,1
Кредиторська заборгованість	227912	351976	279328	187204	124064	-72648	-92124	-227819	154,4	79,4	67,0	82,1
Різниця	-56447	-149523	-72696	-24107	-93076	76827	48589	56447	*	*	*	*
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,75	0,58	0,74	0,87	-0,18	0,16	0,13	-0,75	*	*	*	*

Отже, проведений аналіз (табл. 2.9) показав більшу питому вагу кредиторської заборгованості у 2017-2020 рр. На кінець аналізованого періоду дане співвідношення збільшилось і становило 87%, що є позитивною тенденцією.

Для нормального функціонування підприємство має бути забезпечене необхідним розміром обігового капіталу. Нестача оборотного капіталу викликає необхідність додаткового фінансування, відповідно та додаткових витрат на його забезпечення.

Зміна величини оборотного капіталу зумовлена зміною таких складових, як: величини запасів, дебіторської заборгованості. Управління кожним із складових вимагає формування ефективної політики. Підприємства віддають перевагу передоплаті або оплаті за фактом доставки, адже в цьому випадку не виникає ризику неповернення коштів за реалізовану продукцію.

Водночас посилення конкуренції за канали збуту продукції між виробниками, працюючими в одному ринковому сегменті, диктує свої вимоги. Відвантаження продукції з відстроченням платежу стає однією з основних умов при підписання договорів на продаж продукції. Як збільшення, так і зменшення кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків фінансового стану підприємства. Отже, аналізуючи дані про стан кредиторської заборгованості, необхідно вивчити причини виникнення кожного виду заборгованості, виходячи з конкретної виробничої ситуації для підприємства. Внаслідок проведеного дослідження можна стверджувати, що кредиторська заборгованість є важливою складовою діяльності ТОВ «Пирятинський сирзавод».

## **Висновки до розділу 2**

У даному розділі дипломної роботи наведено характеристику діяльності підприємства. Досліджено діяльність фінансової служби на ТОВ «Пирятинський сирзавод» та проведено аналіз продукції, яку випускає підприємство.

У роботі проведено аналіз фінансового стану підприємства, який дав можливість зробити наступні висновки. Коефіцієнт оборотності активів у 2017 р.

становив 3,29 оберти, тоді як у 2020 р. – 3,43 оберти. Дане зростання показника не є значним, і становить лише 0,15 п.п., проте дана тенденція свідчить про окреме прискорення використання поточних активів.

Коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості тісно пов'язані між собою. Якщо середній час стягнення дебіторської заборгованості менше, ніж час погашення кредиторської заборгованості, теоретично підприємство може обходитися без власних оборотних коштів, використовуючи кошти кредиторів. Дана тенденція прослідковується на ТОВ «Пирятинський сирзавод» і значення періоду обертання кредиторської заборгованості вищі у 2017-2020 рр., ніж значення періоду погашення дебіторської заборгованості.

У роботі проведений факторний аналіз валового прибутку, який показав найвагомійший вплив факторів на формування даного виду прибутку. Так зростання собівартості реалізованої продукції у 2018 р. порівняно із 2017 р. значною мірою вплинуло на формування валового прибутку, який скоротився на 76482 тис. грн і склав 159818 тис. грн. У 2019 р. ситуація була протилежною і скорочення обсягу випущеної продукції вплинуло на формування прибутку від реалізації продукції. Чистий дохід від реалізації становив лише 1356007 тис. грн., що на 260509 тис. грн. менше ніж за аналогічний період.

## РОЗДІЛ 3

### УДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ І КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ ТОВ «ПИРЯТИНСЬКИЙ СИРЗАВОД»

#### **3.1. Досвід політики управління дебіторською та кредиторською заборгованостями у зарубіжних корпораціях**

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в кризових умовах вимагає від ТОВ «Пирятинський сирзавод» особливої, ефективної політики. Від грамотної політики управління ліквідністю, активами і пасивами залежить як прибуток, так і частка підприємства, оскільки однією з ознак неплатоспроможності компанії виступає не втрата капіталу, саме втрата ліквідності.

Контроль за дебіторською заборгованістю передбачає встановлення лімітів кредитних ризиків, розрахунок та створення резервів сумнівних боргів, роботу з простроченою заборгованістю та інші заходи контрольного характеру. З метою зниження кредитних ризиків підприємствам рекомендується затвердити такі ліміти:

- максимальний термін відстрочення платежу;
- максимальну суму заборгованості щодо одного чи групи пов'язаних дебіторів;
- максимальний розмір кредитного ризику.

Контроль кредиторської заборгованості також полягає у встановленні різноманітних лімітів та нормативів (максимальних розмірів заборгованості щодо одного або групи пов'язаних кредиторів, сукупної кредиторської заборгованості тощо). Зарубіжні школи у рамках управління ризиком ліквідності рекомендують аналізувати фінансові зобов'язання щодо строків погашення до звітної дати відповідно до умов отримання. Наприклад, можуть виділятися такі часові

інтервали: не більше одного місяця; від місяця до трьох місяців; від трьох місяців до одного року; від одного до трьох років; понад три роки.

При цьому якщо контрагент має право вибору терміну оплати, зобов'язання включається в часовий інтервал виходячи з найбільш ранньої дати, на яку в організації може бути витребуваний платіж. Наприклад, фінансове зобов'язання, яке ТОВ «Пирятинський сирзавод» повинне погасити на першу вимогу, включається до раннього тимчасового інтервалу.

З метою дотримання збалансованості активів та зобов'язань необхідно контролювати їх за такими параметрами:

- за обсягом (перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською дозволяє підприємству розвиватися прискореними темпами);
- за вартістю (перевищення ставки розміщення над ставкою залучення дає дохід);
- за термінами (узгодженість активів та пасивів забезпечує виконання зобов'язань у будь-який інтервал часу).

Особливості управління дебіторською та кредиторською заборгованістю під час підйому економіки у країні має свої особливості.

У разі сприятливого макроекономічного оточення управління дебіторською і кредиторською заборгованістю ставить за мету збільшення надходження коштів підприємства з урахуванням теперішньої вартості грошей, т.як. теперішня вартість грошей передбачає, що, наявні зараз кошти, цінуються більше, ніж отримані у майбутньому.

Досягається це шляхом залучення ресурсів під нижчі ставки та на тривалі терміни та їх розміщення в активи, що приносить більш високий відсоток. Завдання своєчасного погашення боргів хоч і займає важливе місце, але не є нагальним, оскільки переважна більшість контрагентів не відчують труднощів із виконанням своїх обов'язків. Тому у фазі підйому економіки підприємства віддають пріоритет питанням виходу на нові ринки, просування нових продуктів тощо. Робота з інкасації дебіторської заборгованості, безумовно, також ведеться, але не належить до першочергових завдань.

Політика в галузі кредиторської заборгованості будується на основі тимчасової цінності грошей, ефекту фінансового важеля і зводиться до пошуку найефективніших джерел фінансування за строками та ставками кредитування. Нарощування кредиторської заборгованості перестало бути тривожним сигналом, а навпаки, демонструє, що із боку третіх осіб, зокрема кредиторів, підприємство сприймається як надійний боржник. Оскільки кредиторська заборгованість – джерело фінансування, організації прагнуть якомога довше користуватися нею, до порушення договірних термінів оплати. У цьому випадку кредиторами подібний сигнал зазвичай сприймається як погіршення фінансового становища боржника.

Основні особливості роботи з дебіторською та кредиторською заборгованістю представлено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

### Основні напрями управління дебіторською та кредиторською заборгованістю

Особливості	Прояв
<b>Дебіторська заборгованість</b>	
Принципи політики управління дебіторською заборгованістю	На основі вартості грошей в часі
Джерело оцінки кредитоспроможності дебіторів	Фінансова звітність
Тенденції в зміні частки дебіторської заборгованості в активах	Стабільний рівень
Способи погашення дебіторської заборгованості	Традиційні (грошові кошти)
Переважне місце зберігання коштів	Банк, який пропонує найкращі умови
Ризики	Недобросовісність дебіторів
<b>Кредиторська заборгованість</b>	
Принципи політик управління кредиторською заборгованістю	Вартість грошей у часі, фінансовий важіль
Тенденція в зміні частки кредиторської заборгованості у валюті балансу	Постійне нарощування, без прострочок по оплаті
Способи погашення кредиторської заборгованості	Традиційні (грошові кошти)
Прострочена кредиторська заборгованість	Невелика частка або відсутність
Ризики	Ризики концентрації

Особливості управління кредиторською та дебіторською заборгованістю при дефляції у країні мають свою специфіку. У економіки є два характерні для

кризових часів стани, що загрожують катастрофічними наслідками. Перше – це дефляція, друге – гіперінфляція. Розглянемо, у чому вони виявляються і якою має бути тактика управління дебіторською та кредиторською заборгованістю залежно від ознак кризової ситуації.

При дефляції відбувається зниження ціни товарів та послуг, зокрема падає дохід працюючого населення. На перший погляд те, що ціни знижуються, не так уже й погано. Однак дефляція супроводжується зростанням безробіття, а коли цей процес затягується на роки чи десятиліття, то неможливість кар'єрного зростання, професійної самореалізації негативно відбивається на прирості чисельності населення, що призводить до старіння нації та ще більшого затягування у дефляційну спіраль. Підприємства, своєю чергою, не вірячи у відродження економіки, не інвестують кошти на нові виробництва та проекти, що знижує попит із боку споживачів.

Гіперінфляція – дуже швидке зростання цін. Визначень гіперінфляції є багато, але, згідно з міжнародними стандартами, йдеться про подвоєння цін за три роки або швидше. Україна проходила через гіперінфляцію в 1990-х, коли, наприклад, за 1993 рік ціни збільшилися у понад 100 разів. Насправді, формально гіперінфляційним можна назвати і період з 2014 го по 2016 рік, коли за три роки ціни на тлі різкого падіння курсу гривні подвоїлися, проте вже в 2016 році ситуацію вдалося взяти під контроль. Гіперінфляція вкрай згубна для економіки й відбувається через серйозну кризу в країні, внаслідок якої грошей в державі стрімко стає більше, ніж товарів і послуг, які можна придбати.

Важливим заходом, направленим на нарощування прибутковості і фінансової стійкості є планування дебіторської та кредиторської заборгованостей. При плануванні дебіторської заборгованості слід відповісти на питання щодо бажаної мети (максимальний грошовий потік, максимальна прибуток, максимальна виручка, мінімальні збитки, мінімальні ризики, максимальна вартість підприємства) і її досягнення. При плануванні кредиторської заборгованості визначаються джерела фінансування і їх залучення, і навіть кращі параметри фінансування (мінімальна ставка за залученими коштами,

максимальний термін запозичення).

Цілі планування закріплюються у локальних актах. Навіть у комерційних організацій положення про дебіторську, кредиторську заборгованість найчастіше зводяться до плану стягнення дебіторської заборгованості та погашення кредиторської заборгованості. Це пов'язано з відносною нерозвиненістю ринку та частими кризовими явищами, внаслідок чого компанії прописують у локальних актах переважно заходи щодо боротьби з «простроченням». Що ж до державних установ, їхнє прагнення до викорінення безнадійної дебіторської та кредиторської заборгованостей виражено ще сильніше, оскільки відповідає державній політиці.

ТОВ «Пирятинський сирзавод» можна рекомендувати план щодо управління дебіторською і кредиторською заборгованостями, який включатиме наступні пункти.

1. Цілі та завдання політики з управління дебіторською, кредиторською заборгованістю.
2. Терміни.
3. Ліміти дебіторської та кредиторської заборгованостей.
4. Порядок оцінки кредитоспроможності контрагента.
5. Заходи щодо своєчасного погашення дебіторської (кредиторської) заборгованості.
6. Контроль за виконанням плану.

Організація управління дебіторською заборгованістю включає розробку умов продажу та умов закупівель, безпосередню договірну роботу, оцінку кредитоспроможності боржників, а також розрахунок показників, що відображають якість дебіторської заборгованості, наприклад, швидкість її обороту.

Організація управління кредиторською заборгованістю пов'язана з повсякденним виконанням вимог кредиторів, що передбачає ранжування постачальників та інших кредиторів за важливістю, а платіжних документів – за термінами погашення з визначення пріоритету платежів.

У першу, найважливішу групу кредиторів слід включити працівників та

податкові органи.

На другому місці знаходяться постачальники, які забезпечують ТОВ «Пирятинський сирзавод» життєво важливими послугами (комунальні та телекомунікаційні послуги, техобслуговування, страхування та ін.). Такі контрагенти, знаючи про свою незамінність, у разі затримок з оплатою їхніх послуг припиняють обслуговування, для них це найефективніший спосіб боротьби з простроченням.

На третє місце можна поставити решту кредиторів, які і страждають насамперед при фінансових труднощах боржника. Цінність цієї групи кредиторів у тому, що можна безкарно затримувати платежі на їх адресу, та вони, зазвичай, конструктивно ставляться до переговорів про відстрочку погашення боргу, щоправда, вимагаючи надалі заміни деяких поступок (щодо ціни, обсягу, інших умов).

### **3.2. Застосування факторингу як дієвого фінансового інструменту в управлінні дебіторською заборгованістю ТОВ «Пирятинський сирзавод»**

Борги у веденні господарської діяльності – явище звичайне: розрахунки між компаніями, зазвичай, не проводяться одночасно. Відвантаження чи оплата – якась із цих подій завжди настає раніше. Коли одна сторона договору А( покупець) заборгувала своєму партнеру Б (постачальник) певну суму, кажуть, що компанія Б має дебіторську заборгованість та дебітора в особі фірми А. Саме дебіторська заборгованість є ключовим елементом такого фінансового механізму, як факторинг.

Факторинг (простими словами) – це послуга, яку надає спеціалізована факторингова компанія або банк своєму клієнту (постачальнику) і яка (загалом) полягає у виплаті фінансування постачальнику під поступку його прав грошових вимог, що виникли з постачання з відстроченим платежем.

Факторинг включає певні механізми і поняття. Постачальник товарів (робіт, послуг) укладає договір з фактором, за яким той проводить фінансування за умови

поступки грошової вимоги до покупця.

Таким чином, незважаючи на те, що факторинговий договір за змістом двосторонній (у його укладанні беруть участь лише фактор та постачальник), правові відносини, що виникають у його рамках, пов'язують трьох учасників угоди:

- постачальника (клієнта), який здійснив постачання товарів (робіт, послуг);
- боржника (покупця), якому реалізовано товар чи послуги;
- фактора (фінансового агента), роль якого – фінансування клієнта під поступку фінансових вимог клієнта до дебітора та управління дебіторською заборгованістю.

Безумовно, найбільші вигоди від роботи за факторинговою схемою отримує клієнт-постачальник:

1. Безперебійне фінансування господарської діяльності, можливість збільшення обсягів постачання.
2. Розширення товарного та продуктового асортименту, швидкий вихід на нові ринки збуту.
3. Залучення більшої кількості клієнтів за рахунок надання вигідних умов відстрочення платежу при співпраці з факторингу.
4. Інкасування заборгованості покупця, контроль грошових потоків.
5. Ефективне управління дебіторською заборгованістю.
6. Скорочення витрат за рахунок передання контролю за ними на аутсорсинг, оптимізація функцій персоналу, організаційних систем та структур компанії.
7. Страхування ризиків неплатежів.
8. Застосування факторингу для підприємства особливо цінне для невеликих і молодих компаній, що у стадії зростання виручки, оскільки тут можливе отримання позикових коштів без надання майнової застави.
9. Простота отримання та використання кредитних коштів. У загальному випадку фактор не вимагає відкриття рахунків та наявності оборотів у тому чи іншому банку та не контролює мети, на які були витрачені кредитні кошти.
10. Уникнення складних операційних завдань, чітке визначення пріоритетів,

унікальна можливість сконцентруватися на тому, що дійсно важливо для бізнесу.

Як показує практика розвинених країн, факторинг є важливим сегментом фінансового сектору, що може допомогти прискорити економічне зростання держави. Наприклад, за експертною оцінкою, в 2020 році частка факторингу у ВВП Великобританії становила – 13,93%, Польщі 9,52%, Литві 7,17%, Болгарії 5,79%, Туреччині 4,58%, тоді як в Україні усього 0,3% від ВВП. Ці дані наглядно демонструють нерозвиненість українського ринку факторингу та можливий потенціал для росту в наступні роки.

Сьогодні в Україні операціями з факторингу займаються переважно банки, тоді як небанківські фінансові установи у своїй діяльності використовують неklasичну модель факторингу. Низька зацікавленість небанківськими установами торговим факторингом пов'язана з низкою перепон, які не дають їм можливості конкурувати із банками.

Перш за все, це стосується обмежень у можливості залучення фінансування та відсутності дієвого механізму захисту прав фінансових компанії у разі неповернення боргу, занадто складна та фінансово затратна організація та функціонування системи ризик-менеджменту. Також можлива низька довіра потенційних клієнтів до факторингових компаній через асоціації з колекторською діяльністю.

Що стосується нагальних для усіх учасників ринку причин, що негативно впливають на розвиток факторингу, то тут можна виділити: застаріле законодавство, відсутність серед представників малого та середнього бізнесу розуміння суті та можливостей ефективного використання цього фінансового інструмента, ризику шахрайських дій, зокрема фінансування подвійних і фіктивних інвойсів та торгово-транспортних накладних через відсутність єдиної бази електронного обліку й т.д.

Незважаючи на це, учасники фінансового ринку відмічають помітне зростання попиту саме на факторинг протягом останнього року та висловлюють зацікавленість в його подальшому розвитку.

Зі свого боку плани з розвитку факторингу продовжує втілювати й НБУ.

Серед основних пріоритетів реформування цього ринку - остаточно відокремити класичний факторинг від колекторської діяльності та привести його у відповідність до міжнародних стандартів, забезпечити розвиток ринку через спрощення підходів до ліцензування, запровадження нагляду на основі ризик-орієнтовного підходу, дотримання вимог щодо мінімального розміру власного капіталу, розширення джерел фінансування факторингових компаній та можливість надавати додаткові нефінансові послуги.

Основні відмінності факторингу від кредиту.

#### Кредит

1. Кредит, як правило, видається під заставу.
2. Кредит повертається банку позичальником.
3. Кредит видається на фіксований термін.
4. Кредит виплачується в обумовлений договором день.
5. Кредит видається на заздалегідь обумовлену суму.
6. Для отримання кредиту необхідно оформляти / надавати велику кількість документів.
7. При кредитуванні банк не надає позичальникові ніяких додаткових послуг.

#### Факторинг

1. Для факторингового фінансування не потрібне забезпечення.
2. Факторингове фінансування погашається з коштів, що виплачуються дебітором.
3. Факторингове фінансування виплачується на строк фактичної відстрочки платежу.
4. Факторингове фінансування виплачується в день поставки товару.
5. Розмір фінансування не обмежений і може збільшуватися пропорційно зростанню обсягу продажів.
6. Факторингове фінансування виплачується при пред'явленні рахунку-фактури і товарної накладної.
7. Факторингове фінансування супроводжується управлінням

дебіторською заборгованістю.

У нашій країні 729 компаній за даними НБУ на кінець 2021 р. мають ліцензію на провадження факторингових послуг. Проте, операції фактично ведуть 274 компанії. Аналіз факторингових операцій в Україні представлено на рис. 3.1.

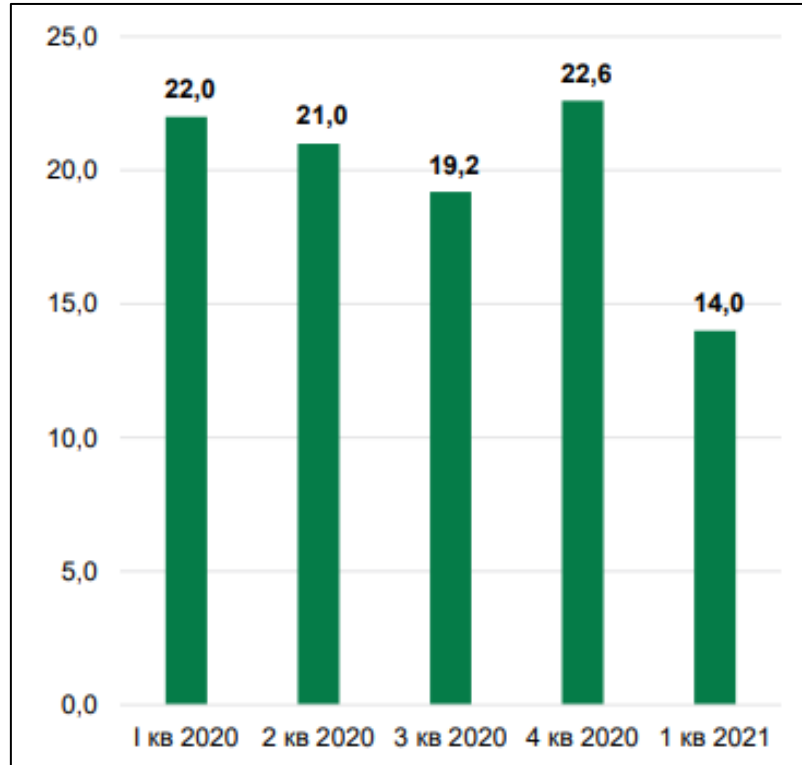


Рис. 3.1. Обсяг операцій факторингу в Україні, млрд грн.

Розглянемо можливість застосування факторингу для ТОВ «Пирятинський сирзавод» та проведемо відповідні розрахунки.

Початково дослідимо пропозиції щодо факторингових операцій на вітчизняному фінансовому ринку та внесемо дані до табл. 3.2.

Таблиця 3.2

### Аналіз пропозицій на ринку факторингу в Україні, 2021 р.

Установа	Програма	Обсяг
Альфа банк	факторинг з регресом	Авансовий платіж – 85% Термін – 12 міс. Ставка – 12,8 – 13,8
Банк південний	факторинг	Авансовий платіж – 80% Термін – 12 міс. Ставка – індивідуально
Укрексімбанк	факторинг	Авансовий платіж – 90% Ставка – індивідуально

Представлені у табл. 3.2 умови надання факторингових послуг в Україні показують доцільність використання послуг Альфа банку, зважаючи на той факт, що всі умови надання послуг представлені, є можливість залучити факторинг з регресом, що зменшує ризики самого фактора та скористатись послугами надійного фінансового посередника на ринку.

З точки зору ризиків є плюси та мінуси як застосування факторингу з регресом, так і факторингу без права регресу. Загалом, якщо ТОВ «Пирятинський сирзавод» має платоспроможних покупців, ризики мінімальні для того чи іншого варіанту. Найбільш поширеним вибором для великого бізнесу є безрегресний факторинг, але це зовсім не означає, що цей вибір є кращим для всіх компаній. Суть полягає в тому, що кожен бізнес унікальний, також як і його покупці, що мають несплачені рахунки. Найкраще рішення – з представником фактора обговорити умови угод факторингу як з регресом, так і без права регресу.

Розглянемо конкретну ситуацію для ТОВ «Пирятинський сирзавод», у якій необхідно визначити остаточну суму, необхідну для сплати наданих фінансовою організацією послуг.

Виручка ТОВ «Пирятинський сирзавод» від продажу продукції за 2020 рік становить 1371020 тис. грн.

Середній термін погашення клієнтами заборгованостей – 69 днів.

Досліджуваному підприємству потрібно залучити додаткове фінансування та підвищити показники оборотності продукції. Воно може звернутися до Альфа банк як до фактора, який пропонує такі умови співпраці:

- авансовий платіж - 85% від загальної суми рахунків-фактур;
- процентна ставка за аванс – 13,8% річних;
- залишкова сума - 15% при отриманні своєчасної оплати від дебіторів;
- комісія за роботу факторингової компанії - 3% від річної виручки.

Спочатку необхідно оцінити середній обсяг продажів ТОВ «Пирятинський сирзавод» за 1 день. Для цього слід скористатися простою формулою: річну виручку розділити на 365 днів. Підсумкова сума –  $1371020 : 365 = 3756,22$  тис.

грн. в день.

Далі розрахуємо середній залишок дебіторської заборгованостей клієнтів досліджуваного підприємства. Скористаємося формулою

$$\overline{ДЗ} = \overline{T} \times Q_{\text{одн}}; \quad (3.1)$$

де  $\overline{T}$  - середній термін погашення клієнтами заборгованостей;

$Q_{\text{одн}}$  – середньоденний обсяг продажу у кредит.

Отримаємо  $69 \times 3756,22 = 259179,18$  тис. грн. в день.

Витрати на факторинг рахунків ТОВ «Пирятинський сирзавод» розраховуються з урахуванням наступних пунктів:

Комісія (3%). Сума оплати послуг Альфа банку становитиме  $1371020 \times 0,03 = 41130,6$  тис. грн.

Відсотки за використання авансу (13,8%). Середньорічний розмір первинного платежу складе  $259179,18 \times 0,85 = 220302,31$  тис. грн. А витрати на виплату відсотків по ньому –  $220302,31 \times 0,138 = 30401,72$  тис. грн.

Таким чином, загальна сума витрат на оплату послуг факторингової компанії становить:  $41130,6 + 30401,72 = 71532,32$  тис. грн., що складе:  $71532,32 : 220302,31 \times 100\% = 33\%$ .

Подібний відсоток швидко окупиться за рахунок своєчасного отримання необхідних за платіжними документами коштів, які відразу ж можна ввести в обіг та використовувати для закупівлі або виробництва нових товарів із подальшою їх реалізацією. Завдяки цьому виключені простои у діяльності підприємства, прострочення податкових платежів і інших негативних чинників, які впливають роботу підприємства.

Для того, щоб залучити факторингову послугу ТОВ «Пирятинський сирзавод» повинне звернутись до Альфа банку та пройти кілька етапів для застосування даної послуги.

Крок 1 Оцінити, чи відповідає договір поставки товару (або надання послуг) стандартам факторингу. Ключова вимога – легальні відносини між покупцем та постачальником. Безготівкові розрахунки з контрагентами повинні здійснюватися

без тіньових схем, векселів, використання бартеру і т. д. Також у договорі має бути передбачена відстрочка платежу в межах 120 днів.

Крок 2 Обговорити з дебітором можливість відступлення грошової вимоги. Визначити зі своїм контрагентом та переконатися, що він згоден перейти на факторинг, адже платежі від дебітора за відступленими правами грошової вимоги мають надходити на рахунок банку як нового кредитора. Пояснити покупцю переваги факторингу, наприклад, що це дасть можливість збільшити тривалість відстрочки платежу. Якщо буде потрібна допомога, то досвідчені фахівці банку допоможуть з додатковою інформацією.

Крок 3 Надати банку необхідний пакет документів. Вимоги до пакету документів відповідають тим ризикам, які приймає на себе банк. Банк прагне максимально спростити процедуру подачі документів та зменшити терміни ухвалення рішення про надання послуги факторингу.

Крок 4 Укласти договір факторингу. За 15 років роботи на ринку факторингу у банку накопичений великий експертний досвід. Типовий комплект документів – договір, повідомлення дебітора про відступлення прав грошової вимоги, тарифний план – формується, як правило, за кілька днів. Банк підписує договір з клієнтом, тобто з постачальником товару або послуги. Повідомлення про зміну платіжних реквізитів підписують всі три сторони.

Крок 5 Здійснити поставку та передати банку підтверджуючі документи. Підтвердженням виконання зобов'язань постачальника перед покупцем (або замовником) є товарна накладна (або акт виконаних робіт). При роботі по факторингу з Альфа банк передати ці документи в банк можна віддалено. Постачальник оформляє реєстр відступлених прав грошових вимог та надсилає його в банк засобами системи дистанційного обслуговування «Інтернет -Клієнт-Банк». Протягом одного робочого дня після отримання реєстру та інших підтверджуючих документів (у разі необхідності), банк перераховує постачальнику аванс до 90% від суми поставки. Пізніше, коли покупець оплачує товари (або послуги) на рахунок банку, постачальнику виплачується залишок коштів – за вирахуванням суми авансу та комісій.

Можемо пересвідчитися, факторинг корисний для кожної зі сторін, що беруть в ньому участь, адже в підсумку постачальник в стислі терміни отримує гроші замість дебіторської заборгованості, покупець – відстрочку платежу, а банк – комісію. Необхідно підкреслити, що цей фінансовий інструмент може успішно використовуватися як великим, так і малим та середнім бізнесом для вирішення проблеми поповнення оборотних коштів.

### **3.3. Заходи щодо скорочення терміну обертання дебіторської заборгованості у процесі формування поточних активів**

Для досліджуваного підприємства слід розробити заходи, які повною мірою відповідатимуть економічним цілям підприємства та сприятимуть ефективному управлінню дебіторською та кредиторською заборгованостями.

Розглянемо фактичні та розрахуємо планові показники на 2021 р. щодо формування дебіторської заборгованості ТОВ «Пирятинський сирзавод» у табл. 3.3 за допомогою програми EXCEL та методу екстраполяції.

*Таблиця 3.3*

#### **Планування дебіторської заборгованості та резерву кредитних збитків ТОВ «Пирятинський сирзавод» на 2021 р**

<b>Показник</b>	<b>2019 факт</b>	<b>2020 факт</b>	<b>2021 план</b>	<b>Абсолютне відхилення, 2021- 2019</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	105 638	98 082	93177,9	-12 460
Резерв кредитних збитків	-12247	-1122	-1065,9	11 181
Балансова вартість дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги всього	93391	96960	90172,8	-3 218
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	8 383	9 105	8376,6	-6
Резерв кредитних збитків		-52	-49,4	-49

## Продовження табл. 3. 3

1	2	3	4	5
Балансова вартість дебіторської заборгованості за виданими авансами всього	8383	9053	8147,7	-235
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	9868	13108	10486,4	618
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів		-4	-3,8	-4
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	76490	41207	39146,65	-37 343
Інша поточна дебіторська заборгованість	18500	14429	13707,55	-4 792
Балансова вартість дебіторської заборгованості з іншими дебіторами	18500	2765	2571,45	-15 929
Балансова вартість поточної заборгованості	206 632	163097	154942,15	-51 690

Згідно з обліковою політикою ТОВ «Пирятинський сирзавод» та за даними фінансової звітності резерв сумнівних боргів дебіторської заборгованості визначається розрахунковим методом на підставі історичних даних щодо дебіторської заборгованості, резерв кредитних збитків дебіторської заборгованості розраховується на індивідуальній основі. Розрахунок резерву здійснюється щорічно в кінці року.

Оцінка дебіторської заборгованості ТОВ «Пирятинський сирзавод» за настанням терміну погашення наведено в табл. 3.4. Аналіз дебіторської заборгованості показав, що безнадійної заборгованості як такої на підприємстві нині не існує, а прострочена дебіторська заборгованість складає 7%.

Така структура дебіторської заборгованості притаманна великій кількості підприємств харчової промисловості. Дистриб'ютори виробників молочної продукції в Україні збільшили обсяги продажу, а відповідно і терміни оплати продукції відтермінуються.

Таблиця 3.4

**Групування за терміном простроченої дебіторської заборгованості ТОВ  
«Пирятинський сирзавод», 2021 р.**

№	Термін дебіторської заборгованості, дні	Сума, тис. грн	Частка, %
1	2	3	4
1	<20	7747,11	5
2	21-29	10845,95	7
3	30-39	13944,79	9
4	40-49	15494,22	10
5	50-60	18593,06	12
6	61-70	23241,32	15
7	71-80	27889,59	18
8	80-89	29439,01	19
9	>90	7747,11	5
Всього		163097,00	100%

З табл. 3.4 видно, що найбільша частка дебіторської заборгованості припадає на термін 80-89 днів, оскільки підприємства цієї галузі, активно почали реалізовувати продукцію через гіпермаркети (частка яких зростала останнім роком і склала 10%), які формують самостійно умови співпраці із виробниками молочної продукції. Менеджменту ТОВ «Пирятинський сирзавод» слід намагатися застосовувати дещо виважену та жорсткішу політику кредитування дебіторів.

Взаємозв'язок елементів оборотного капіталу та джерел їх фінансування на 2021 р. наведено на рис. 3.2.

Показник		Дебіторська заборгованість	Запаси	Поточні фінансові інвестиції	Грошові кошти	Інші елементи
Власний капітал		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Поточні зобов'язання	Короткострокові кредити банків	-	147409,88	-	39337,32	1555,56
	Кредиторська заборгованість	136349,09	-	-	39337,32	1555,56
	Векселі видані	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Поточні забезпечення	7747,11	-	-	9834,33	518,52
	Інші зобов'язання	10845,95	16378,88	-	9834,33	1555,56
Всього		154942,15	163788,75	0,00	98343,30	5185,20

Рис. 3.2. Матриця взаємозв'язку елементів оборотного капіталу та джерел його формування ТОВ «Пирятинський сирзавод» на 2021 р., тис. грн.

Дані сформованої матриці (рис. 3.2) свідчать про переважне фінансування всіх елементів оборотного капіталу за рахунок поточних зобов'язань, що загалом є негативною тенденцією оскільки власний оборотний капітал не використовується на підприємстві. Так, у останньому аналітичному періоді (2020 р.) власний оборотний капітал на підприємстві був відсутній (-13712 тис. грн.) і підприємство було вимушене залучати короткострокові кредити та використовувати кредиторську заборгованість, здебільшого. Виходячи з тих міркувань, що на підприємстві не використовувались власні оборотні кошти не слід планувати їх використання і в 2021 р.

Пропонуємо фінансувати запаси за рахунок отриманих кредитів на короткостроковий період. Підприємство має позитивну кредитну історію і може вільно залучати короткострокові банківські кредити.

Поточні забезпечення на підприємстві являють собою суму забезпечень, які планують використати протягом 12 місяців із дати балансу, для покриття витрат, щодо яких відповідне забезпечення було створено.

### **Висновки до розділу 3**

У третьому розділі дипломної роботи запропоновано заходи, направлені на управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Пирятинський сирзавод», скорочення її розміру та періоду обертання.

Так, досліджуваному підприємству рекомендовано використати факторинг як ефективний інструмент щодо управління дебіторською заборгованістю. Досліджено, що у нашій країні 729 компаній за даними НБУ на кінець 2021 р. мають ліцензію на провадження факторингових послуг. Проте, операції фактично ведуть 274 компанії.

Розглянуто конкретну змодельовану ситуацію для ТОВ «Пирятинський сирзавод» щодо залучення факторингу, у якій необхідно визначити остаточну суму, необхідну для сплати наданих фінансовою організацією послуг.

Проведені розрахунки дали змогу пересвідчитися, факторинг корисний для

кожної зі сторін, що беруть в ньому участь, адже в підсумку постачальник в стислі терміни отримує гроші замість дебіторської заборгованості, покупець – відстрочку платежу, а банк – комісію

Крім того, у даному розділі роботи ТОВ «Пирятинський сирзавод» запропоновано заходи по управлінню дебіторською заборгованістю. Аналіз дебіторів та їх заборгованості показав, що найбільша частка дебіторської заборгованості припадає на термін 80-89 днів, оскільки підприємства молочної галузі, активно почали реалізовувати продукцію через гіпермаркети (частка яких зростала останнім роком і склала 10%), які формують самостійно умови співпраці із виробниками молочної продукції.

Менеджменту ТОВ «Пирятинський сирзавод» слід намагатися застосовувати виважену та жорсткішу політику кредитування дебіторів.

## ВИСНОВКИ

Проведене у дипломній роботі дослідження щодо управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств на сучасному етапі дозволило зробити такі висновки: сучасний період розвитку підприємств у вітчизняній економіці характеризується високим рівнем простроченої дебіторської заборгованості, яка обумовлює низький рівень рентабельності та ліквідності, а також призводить до погіршення фінансового стану підприємства. Нераціональна структура дебіторської заборгованості в активах підприємств призводить до додаткової потреби у фінансових ресурсах.

Неефективне управління дебіторською і кредиторською заборгованістю знижує капіталізацію власного капіталу та скорочує ємність як зовнішнього, так і внутрішнього ринку реалізації продукції.

У процесі написання роботи було вирішено наступні завдання.

1. Досліджено сутність понять управління дебіторською і кредиторською заборгованістю. Визначено трактування даних понять у нормативно-правових актах та наукових працях вітчизняних учених. Так, можна дійти висновку, що дебіторська заборгованість представляє заборгованість дебіторів перед підприємством. Дана заборгованість може мати значні розміри, а відтак, проблеми для підприємства у контексті формування поточних активів підприємства. Крім того, з'ясовано, що важлива роль у формуванні капіталу підприємства належить кредиторській заборгованості. Якщо дана заборгованість не прострочена, то це – найдешевше джерело фінансування підприємства.

2. Охарактеризовано види дебіторської та кредиторської заборгованості та їх значення у фінансово-господарській діяльності підприємств. Проведено класифікацію даних видів заборгованості за термінами погашення та за суб'єктами. Класифікація наведена згідно стандартів бухгалтерського обліку та відображає особливості різних видів заборгованості виходячи із виникнення у процесі господарської діяльності.

3. Окреслено методичні підходи щодо оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості. З'ясовано показники, які використовуються для оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості. До числа даних показників належать показники оборотності, які характеризують кількість обертів та їх тривалість.

4. Досліджено особливості становлення та розвитку ТОВ «Пирятинський сирзавод», яке обрано у якості досліджуваного для написання дипломної роботи. Дане підприємство харчової промисловості розташоване у м. Пирятин Полтавської обл. та входить до складу холдингу «Молочний альянс». Профіль бізнесу ТОВ «Пирятинський сирзавод» є: виробництво твердих та плавлених сирів; виробництво цільномолочної продукції; виробництво сухої демінералізованої молочної сироватки; виробництво вершкового масла, тощо.

5. У роботі проведено аналіз фінансового стану ТОВ «Пирятинський сирзавод». Аналіз фінансового стану було проведено за показниками ліквідності, ділової активності, рентабельності та фінансової стійкості. Даний аналіз показав, що порушена ліквідність балансу підприємства, помітна збитковість у 2018-2019 рр., та не виконуються окремі нормативи за показниками фінансової стійкості. Вважаємо, що на фінансове становище підприємства вплинула пандемія та спричинені нею наслідки, здорожчання енергоресурсів та сировини для виробництва молочної продукції.

6. Проведено оцінку складу та термінів погашення дебіторської та кредиторської заборгованості. Дане оцінювання дало змогу дослідити ефективність управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. Так, проведений аналіз дебіторської заборгованості показав, що значна частка заборгованості дебіторів зосереджена у заборгованості за товари, роботи, послуги. Даний показник коливається від 54,5% у 2017 р. до 59,4% у 2020 р. серед розміру усієї дебіторської заборгованості. Для нормального функціонування підприємство має бути забезпечене необхідним розміром обігового капіталу. Нестача оборотного капіталу викликає необхідність додаткового фінансування, відповідно та додаткових витрат на його забезпечення.

7. Визначено передовий досвід управління дебіторською та кредиторською заборгованостями у зарубіжних корпораціях. Контроль за дебіторською заборгованістю передбачає встановлення лімітів кредитних ризиків, розрахунок та створення резервів сумнівних боргів, роботу з простроченою заборгованістю та інші заходи контрольного характеру. З метою зниження кредитних ризиків підприємствам рекомендується затвердити такі ліміти: максимальний термін відстрочення платежу; максимальну суму заборгованості щодо одного чи групи пов'язаних дебіторів; максимальний розмір кредитного ризику.

8. У дипломній роботі обґрунтовано застосування факторингу як дієвого фінансового інструменту в управлінні дебіторською заборгованістю ТОВ «Пирятинський сирзавод». Проведено аналіз ринкового середовища щодо пропозицій українських факторів у наданні факторингових послуг. Даним дослідженням представлено найбільших факторів та умови, які вони пропонують на ринку станом на кінець 2021 р. Підприємству запропоновано скористатись послугами Альфа банку, зважаючи на той факт, що є можливість залучити факторинг з регресом, що зменшує ризики самого фактора та скористатись послугами надійного фінансового посередника на ринку. У роботі наведено фінансове обґрунтування доцільності використання факторингу.

9. Визначено заходи щодо скорочення терміну обертання дебіторської заборгованості у процесі формування поточних активів. Для досліджуваного підприємства слід запропоновано заходи, які повною мірою відповідатимуть економічним цілям підприємства та сприятимуть ефективному управлінню дебіторською та кредиторською заборгованостями.

Розглянуто фактичні та розраховано планові показники на 2021 р. щодо формування дебіторської заборгованості ТОВ «Пирятинський сирзавод» за допомогою програми EXCEL та методу екстраполяції. Запропоновано фінансувати запаси за рахунок отриманих кредитів на короткостроковий період. Підприємство має позитивну кредитну історію і може вільно залучати короткострокові банківські кредити.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андреева Г.І. Економічний аналіз: навч.-метод. посібник. – К.: Знання, 2008. – 263 с.
2. Афанасьєв М. В. Планування і контроль на підприємстві : навч. посіб. для вищ. навч. закл. / Афанасьєв М. В., Селезньова Г. О. ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х. : ІНЖЕК, 2012. – 442 с.
3. Баранов О. Г. Планування і контроль на підприємстві : навч. посіб. / О. Г. Баранов ; Севастоп. нац. техн. ун-т. – Севастополь : СевНТУ, 2012. – 219 с.
4. Барнич Ю. О. Бізнес-план підприємницької виробничої діяльності: навч. посіб. / Ю. О. Барнич ; Нац. техн. ун-т України «Київ. політехн. ін-т». – К. : НТУУ «КПІ», 2011. – 124 с.
5. Бердар.М.М. 48 Фінанси підприємств. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
6. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. — К.: НикаЦентр, 2000. — 512 с.
7. Бугай Н.О. Дебіторська заборгованість та її аналіз у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства / Н.О. Бугай // Формування ринкової економіки. Збірник наукових праць. Випуск 20. – Київ; КНЕУ, 2008. – С. 462–469.
8. Бурлан С.А. Облікові аспекти управління кредиторською заборгованістю підприємства / С.А. Бурлан, Ю.В. Валентова // Ефективна економіка. – 2021. – №1. – С. 1-7.
9. Гетьман О.О. Економіка підприємства : Навч. посіб. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал.. – 2-е вид.. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
10. Гнатенко Є.П. Проблеми та шляхи удосконалення дебіторської заборгованості як об'єкта обліку й аналізу / Т. В. Буднік, Є. П. Гнатенко. // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2006. – №16.

11.Драбаніч А. В. Дебіторська заборгованість підприємства: поняття та структура [Електронний ресурс] / А. В. Драбаніч // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. - 2016. - № 2. - С. 31-41.

12.Драбаніч А. В. Кредиторська заборгованість: поняття, сутність, відображення в обліку [Електронний ресурс] / А. В. Драбаніч // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2017. - Т. 22, Вип. 4. - С. 127-131. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu\\_econ\\_2017\\_22\\_4\\_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2017_22_4_29).

13.Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. / О. С. Іванілов. – К.: Центр навч. л-ри, 2009. – 728 с.

14.Каїра Л. Г. Підприємницька діяльність та економіка підприємства: Конспект лекцій для бакалаврів усіх форм навчання/ Укл.: к.т.н., доцент Каїра Л. Г.,Дніпродзержинськ, ДДТУ, 2016 р. – 85 с.

15.Кобилецький В. Р., Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/299-pokaznik-oborotnosti-debitorskoji-zaborgovanosti>.

16.Ковальчук М.І. Економічний аналіз діяльності підприємств АПК: Підручник. – К.: КНЕУ, 2005. – 390 с .

17.Мельник О. М. Дебіторська заборгованість як спосіб тінізації доходів підприємства [Електронний ресурс] / О. М. Мельник // Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія : Економіка. - 2017. - Вип. 4. - С. 63-66.

18.Міценко Н. Г. Кредиторська заборгованість торговельного підприємства: проблеми оцінки та управління [Електронний ресурс] / Н. Г. Міценко, А. І. Міщук // Науковий вісник НЛТУ України. - 2012. - Вип. 22.3. - С. 292-296. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu\\_2012\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2012_22).

19.Дробязко С. І., Козир Т. М., Холод С. Б. Облік та оподаткування підприємств малого бізнесу. Навч. посіб. / за заг. ред. П. Й. Атамаса – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.

20. Наказ Міністерства фінансів України № 237 від 08.10.99 Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>. Станом на 04.01.2022.

21. Непран А. В. Кредиторська заборгованість нефінансових корпорацій: стан та структурні характеристики [Електронний ресурс] / А. В. Непран // Вісник ДДФА. Економічні науки. - 2014. - № 1. - С. 170-177. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddfae\\_2014\\_1\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddfae_2014_1_24).

22. Подолянчук О. А. Кредиторська заборгованість як специфічне джерело формування капіталу підприємства [Електронний ресурс] / О. А. Подолянчук, В. М. Чорна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2011. - Вип. 3. - С. 193-197. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei\\_2011\\_3\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2011_3_35).

23. Савицька Г. В.. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. – К. : Знання, 2004. – 654 с.

24. Савченко А. М. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства за допомогою економіко-математичних методів. // Економіст. 2017. №3. С.27-32

25. Ступницька Т. М. Кредиторська заборгованість підприємства: оцінка та механізми управління [Електронний ресурс] / Т. М. Ступницька, Т. Д. Маркова, І. М. Бамбуляк, Н. М. Кулік // Економіка харчової промисловості. - 2018. - Т. 10, Вип. 4. - С. 66-78. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp\\_2018\\_10\\_4\\_9..](http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2018_10_4_9..)

26. Тирінов А. В. Дебіторська заборгованість підприємства: специфіка і сутність [Електронний ресурс] / А. В. Тирінов // Причорноморські економічні студії. - 2016. - Вип. 9(2). - С. 112-116. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses\\_2016\\_9\(2\)\\_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_9(2)_26).

27. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / Ярошевич Н.Б. – К., 2012. – 341 с.

28. Черноіванова Г. С. Визначення поняття "витрати" згідно ПСБО, МСБО та працях сучасних вчених [Електронний ресурс] / Г. С. Черноіванова // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2013. - Вип. 41. - С. 71-74

29. Чорнобривець М. М. Дебіторська заборгованість: сутність та причини виникнення [Електронний ресурс] / М. М. Чорнобривець // Європейські перспективи. - 2013. - № 10. - С. 181-185.

30. Юхименко П. Теорії оптимізації структури капіталу підприємства та їх адаптація до українських економічних реалій / П. Юхименко, О. Загурський, В. Могилко // Банківська справа. —2010. — №2—3. — С.78—85.

31. Янчева Л. М. Історичний розвиток поняття "дебіторська заборгованість" та його сучасне трактування [Електронний ресурс] / Л. М. Янчева, О. В. Топоркова, Т. О. Євлаш // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. - 2009. - Вип. 2. - С. 30-38. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp\\_2009\\_2\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2009_2_7).

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «Пирятинський сирзавод»  
 Територія ПОЛТАВСЬКА ОБЛАСТЬ  
 Організаційно-правова форма господарювання ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ  
 Вид економічної діяльності ПЕРЕРОБЛЕННЯ МОЛОКА, ВИРОБНИЦТВО МАСЛА ТА СИРУ  
 Середня кількість працівників 650  
 Одиниця виміру : тис. грн.  
 Адреса 37000 Полтавська область Пирятинський р-н м. Пирятин вул. Сумська, буд. 1, т.(05358) 2-86-57

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2019	01	01
00446865		
5323800000		
240		
10.51		

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):  
 за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку  
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

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

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	321	1073
первісна вартість	1001	2311	3854
накопичена амортизація	1002	1990	2781
Незавершені капітальні інвестиції	1005	383	326
Основні засоби	1010	76387	77650
первісна вартість	1011	209840	227390
знос	1012	133453	149740
Інвестиційна нерухомість	1015	--	--
Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	--	--
інші фінансові інвестиції	1035	--	--
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	--	--
Відстрочені податкові активи	1045	--	--
Інші необоротні активи	1090	--	--
Усього за розділом I	1095	77091	79049
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	119144	152028
Виробничі запаси	1101	31588	29170
Незавершене виробництво	1102	20134	28290
Готова продукція	1103	66795	92339
Товари	1104	627	2229
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	93480	101247
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	8128	6199
з бюджетом	1135	14964	10719
у тому числі з податку на прибуток	1136	--	2801
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	40580	66643
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	14312	17645
Поточні фінансові інвестиції	1160	--	--
Гроші та їх еквіваленти	1165	166225	113503
Готівка	1166	100	63
Рахунки в банках	1167	166125	113440
Витрати майбутніх періодів	1170	60	85

Інші оборотні активи	1190	5853	17618
Усього за розділом II	1195	462746	485687
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	--	--
Баланс	1300	539837	564736

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	13350	13350
Капітал у дооцінках	1405	--	--
Додатковий капітал	1410	10785	10818
Резервний капітал	1415	7840	7840
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	231110	114717
Неоплачений капітал	1425	--	--
Вилучений капітал	1430	--	--
Усього за розділом I	1495	263085	146725
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	--	--
Довгострокові кредити банків	1510	--	--
Інші довгострокові зобов'язання	1515	15285	28712
Довгострокові забезпечення	1520	--	--
Цільове фінансування	1525	--	--
Усього за розділом II	1595	15285	28712
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	25000	28500
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	--	--
товари, роботи, послуги	1615	53900	70314
розрахунками з бюджетом	1620	5106	870
у тому числі з податку на прибуток	1621	4414	--
розрахунками зі страхування	1625	623	966
розрахунками з оплати праці	1630	2153	3509
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	61	1965
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	3	78
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	166066	274274
Поточні забезпечення	1660	4499	6337
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	4056	2486
Усього за розділом III	1695	261467	389299
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	--	--
Баланс	1900	539837	564736

д/н

Генеральний директор

\_\_\_\_\_

(підпис)

Бартошак В.А.

Головний бухгалтер

\_\_\_\_\_

(підпис)

Брижаха Т.Б.

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю  
«Пирятинський сирзавод»

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

Коди		
2019	01	01
00446865		

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

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1616516	1520951
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1456698)	(1284651)
Валовий:			
прибуток	2090	159818	236300
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	12996	17345
Адміністративні витрати	2130	(17734)	(15642)
Витрати на збут	2150	(127211)	(99563)
Інші операційні витрати	2180	(29243)	(11484)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	--	126956
збиток	2195	(1374)	(--)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	--
Інші фінансові доходи	2220	1429	1774
Інші доходи	2240	137	4960
Фінансові витрати	2250	(16171)	(10932)
Втрати від участі в капіталі	2255	(--)	(--)
Інші витрати	2270	(27)	(5056)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	--	117702
збиток	2295	(16006)	(--)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	--	(21299)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	--	96403
збиток	2355	(16006)	(--)

**II. СУКУПНИЙ ДОХІД**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	--	--
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	--	--
Накопичені курсові різниці	2410	--	--
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	--	--
Інший сукупний дохід	2445	33	--
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	33	--
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	--	--
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	33	--
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(15973)	96403

### III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1370275	1234336
Витрати на оплату праці	2505	67949	50520
Відрахування на соціальні заходи	2510	14299	10816
Амортизація	2515	18309	11678
Інші операційні витрати	2520	149224	108838
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>1620056</b>	<b>1416188</b>

### IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

д/н

Генеральний директор

\_\_\_\_\_

(підпис)

Бартошак В.А.

Головний бухгалтер

\_\_\_\_\_

(підпис)

Брижаха Т.Б.

			КОДИ
		Дата	01.01.2021
<b>Підприємство</b>	Товариство з обмеженою відповідальністю "Пирятинський сирзавод"	за ЄДРПОУ	00446865
<b>Територія</b>	Полтавська область, Пирятинський район/м.Пирятин	за КОАТУУ	5323800000
<b>Організаційно-правова форма господарювання</b>		за КОПФГ	100
<b>Вид економічної діяльності</b>	Перероблення молока, виробництво масла та сиру	за КВЕД	10.51

Середня кількість працівників: 612

Адреса, телефон: 37000 м. Пирятин, вул. Сумська, буд. 1, (05358) 2-86-57 (05358) 2-85-37

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

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

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

**Баланс**  
**(Звіт про фінансовий стан)**  
на 31.12.2020 р.  
Форма №1

			Код за ДКУД	1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи	1000	0	0	
первісна вартість	1001	0	0	
накопичена амортизація	1002	( 0 )	( 0 )	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	
Основні засоби	1010	102 533	99 195	
первісна вартість	1011	281 591	303 872	
знос	1012	( 179 058 )	( 204 677 )	
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0	
первісна вартість	1016	0	0	
знос	1017	( 0 )	( 0 )	
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0	
первісна вартість	1021	0	0	
накопичена амортизація	1022	( 0 )	( 0 )	
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	
Гудвіл	1050	0	0	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	
Інші необоротні активи	1090	4 330	3 846	

Усього за розділом I	1095	106 863	103 041
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	120 515	142 425
Виробничі запаси	1101	24 816	25 181
Незавершене виробництво	1102	10 440	15 369
Готова продукція	1103	83 619	101 529
Товари	1104	1 640	346
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	93 391	96 960
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	8 383	9 053
з бюджетом	1135	9 868	13 108
у тому числі з податку на прибуток	1136	2 801	2 801
з нарахованих доходів	1140	0	4
із внутрішніх розрахунків	1145	76 490	41 207
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	18 500	2 765
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	21 210	89 403
Готівка	1166	89	142
Рахунки в банках	1167	21 121	89 261
Витрати майбутніх періодів	1170	76	77
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	24 458	4 321
Усього за розділом II	1195	372 891	399 323
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	479 754	502 364

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	13 350	13 350
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	70	49
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	2 507	2 507
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	68 750	106 352
Неоплачений капітал	1425	( 0 )	( 0 )
Вилучений капітал	1430	( 0 )	( 0 )
Інші резерви	1435	0	0

Усього за розділом I	1495	84 677	122 258
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	65 322	89 329
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	65 322	89 329
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	37 835	93 424
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	863	696
товари, роботи, послуги	1615	55 150	79 426
розрахунками з бюджетом	1620	928	1 134
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	918	1 092
розрахунками з оплати праці	1630	3 194	3 900
одержаними авансами	1635	171	3 590
розрахунками з учасниками	1640	3	3
із внутрішніх розрахунків	1645	218 101	97 363
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	6 445	7 386
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	6 147	2 763
Усього за розділом III	1695	329 755	290 777
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	479 754	502 364

Керівник

Бартошак Володимир Анатолійович

Головний бухгалтер

Брижаха Тетяна Борисівна

Підприємство

Товариство з обмеженою відповідальністю  
"Пирятинський сирзавод"

Дата

КОДИ

01.01.2021

за ЄДРПОУ

00446865

**Звіт про фінансові результати****(Звіт про сукупний дохід)**

за 2020 рік

Форма №2

## I. Фінансові результати

Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 371 020	1 356 007
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	( 0 )	( 0 )
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 1 242 015 )	( 1 286 117 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	( 0 )	( 0 )
<b>Валовий:</b> прибуток	2090	129 005	69 890
збиток	2095	( 0 )	( 0 )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	19 355	7 865
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	( 18 152 )	( 16 569 )
Витрати на збут	2150	( 47 107 )	( 70 815 )
Інші операційні витрати	2180	( 18 872 )	( 27 524 )
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b> прибуток	2190	64 229	0
збиток	2195	( 0 )	( 37 153 )
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	1 306	1 659

Інші доходи	2240	84	5 032
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	( 27 995 )	( 26 687 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	2270	( 22 )	( 4 936 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	37 602	0
збиток	2295	( 0 )	( 62 085 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	37 602	0
збиток	2355	( 0 )	( 62 085 )

## II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	-21	37
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-21	37
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	( 0 )	( 0 )
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-21	37
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	37 581	-62 048

## III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1 130 194	1 128 727
Витрати на оплату праці	2505	72 072	70 319
Відрахування на соціальні заходи	2510	16 377	14 976
Амортизація	2515	30 098	29 085
Інші операційні витрати	2520	117 812	138 502
Разом	2550	1 366 553	1 381 609

## IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,000000	0,000000

Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,000000	0,000000
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Керівник

Бартошак Володимир Анатолійович

Головний бухгалтер

Брижаха Тетяна Борисівна