

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІНЖЕНЕРНИЙ ІНСТИТУТ  
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ**

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування  
(повна назва кафедри )

**Кваліфікаційна робота / проект**

другий (магістерський)

(рівень вищої освіти)

на тему Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю  
на промисловому підприємстві

Виконав: студент 2 курсу, групи ФБС -18-1мз  
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та  
(код і назва спеціальності)  
страхування»

освітньої програми фінанси, банківська справа та  
(код і назва освітньої програми)  
страхування

спеціалізації \_\_\_\_\_  
(код і назва спеціалізації)

\_\_\_\_\_  
Світіч А.О.

(ініціали та прізвище)

Керівник доцент, доц., к.е.н. Ткаченко Є.Ю.  
(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Рецензент \_\_\_\_\_  
доцент, доц., к.е.н. Шапуров О.О.  
(посада, вчене звання, науковий ступінь, прізвище та ініціали)

Запоріжжя  
2020

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІНЖЕНЕРНИЙ ІНСТИТУТ**

Факультет економіки та менеджменту

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код та назва)

Освітня програма Фінанси, банківська справа та страхування

(код та назва)

Спеціалізація \_\_\_\_\_

(код та назва)

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

**ЗАВДАННЯ**

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ / ПРОЕКТ СТУДЕНТОВІ (СТУДЕНТЦІ)

\_\_\_\_\_ Світлич Аліні Олександрівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

**1. Тема роботи (проекту) Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на промисловому підприємстві**

**керівник роботи Ткаченко Єлизавета Юріївна, к.е.н., доцент**

( прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом ЗНУ від «10» вересня 2019 року № 1539-с \_\_\_\_\_

2. Строк подання студентом роботи \_\_\_\_\_

3. Вихідні дані до роботи Законодавча нормативна база. Публічна фінансова звітність ПрАТ "Запоріжвогнетрив". Літературні джерела. Фахові періодичні видання.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити

Розділ 1 Теоретичні та методичні основи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства.

Розділ 2 Дослідження формування та ефективності використання дебіторської і кредиторської заборгованості на ПрАТ "Запоріжвогнетрив"

Розділ 3 Рдосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на ПрАТ "Запоріжвогнетрив"

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень):

Класифікація дебіторської заборгованості .Види кредиторської заборгованості підприємства. Частка основних видів економічної діяльності промисловості у ВВП України у 2006– 2018 рр. Індекси промислової продукції за видами діяльності промисловості у 2009-2018 рр. Основні

показники діяльності ПАТ "Запоріжвогнетрив". Аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості ПрАТ "Запоріжвогнетрив" в 2018р. Динаміка структури поточної заборгованості ПрАТ "Запоріжвогнетрив". Динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості ПрАТ "Запоріжвогнетрив". Динаміка показників ліквідності балансу ПрАТ "Запоріжвогнетрив" в 2016-2018 рр. Спільне управління дебіторською та кредиторською заборгованостями ПрАТ "Запоріжвогнетрив"

## 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Ткаченко Є.Ю., доц., к.е.н.	18.09	18.09
2	Ткаченко Є.Ю., доц., к.е.н.	18.10	18.10
3	Ткаченко Є.Ю., доц., к.е.н.	19.11	19.11

7. Дата видачі завдання 10.09.2019 р.

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Дослідження теоретико-методологічних засад з теми, що досліджується	25.09.2019	виконано
2	Огляд літературних джерел з теми, що досліджується	01.10.2019	виконано
3	Збір даних та дослідження звітної документації ПрАТ "Запоріжвогнетрив"	08.10.2019	виконано
4	Аналіз фінансової діяльності ПрАТ "Запоріжвогнетрив"	18.10.2019	виконано
5	Розробка практичних рекомендацій щодо оптимізації діяльності ПрАТ "Запоріжвогнетрив"	19.11.2019	виконано

Студент

(підпис)

Світлич А.О.

(ініціали та прізвище)

Керівник роботи (проекту)

(підпис)

Ткаченко Є.Ю.

(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер

(підпис)

Шапуров О.О.

(ініціали та прізвище)

## АНОТАЦІЯ

Світлич А.О. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на промисловому підприємстві.

Кваліфікаційна робота для здобуття ступеня вищої освіти магістра за спеціальністю 072 – Фінанси, банківська справа та страхування, науковий керівник – Ткаченко Є.Ю. Запорізький національний університет.

Інженерний інститут, факультет економіки та менеджменту, кафедра фінансів, банківської справи та страхування, 2020.

Проаналізовано теоретичні та методичні засади управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. Розглянуто сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку промисловості України. Досліджено особливості формування та ефективність використання дебіторської і кредиторської заборгованості на ПрАТ “Запоріжвогнетрив”. Визначено напрями удосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на ПрАТ “Запоріжвогнетрив”.

Ключові слова: УПРАВЛІННЯ, ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, АВС-АНАЛІЗ, ХУЗ-АНАЛІЗ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, РОЗРАХУНКИ, ЗАБОРГОВАНІСТЬ, ЗОБОВ’ЯЗАННЯ, ТОВАРНИЙ КРЕДИТ, КОМЕРЦІЙНИЙ КРЕДИТ.

## ABSTRACT

Svitich A. Receivables and payables management at an industrial enterprise.

Qualifying final work for obtaining a master's degree in higher education by specialty 072 – Finance, Banking and Insurance, scientific supervisor – Tkachenko E.Y. Zaporizhzhya National University.

Engineering Institute, Faculty of Economics and Management, Department of Finance, Banking and Insurance, 2020.

Theoretical and methodological principles of managing the accounts receivable and payables of the enterprise are analyzed. The current state, problems

and prospects of development of industry of Ukraine are considered. The peculiarities of formation and efficiency of use of receivables and payables at PJSC “Zaporozhohneupor” are investigated. The directions of improvement of receivables and accounts payable management at PJSC “ Zaporozhohneupor” are determined.

Keywords: MANAGEMENT, DEBT, AVS, XYZ, EFFICIENCY, CALCULATION, DEBT, CUSTOMER.

#### АННОТАЦИЯ

Свитич А. А. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью на промышленном предприятии.

Квалификационная работа для получения степени высшего образования магистра по специальности 072 – Финансы, банковское дело и страхование, научный руководитель – Ткаченко Е.Ю. Запорожский национальный университет.

Инженерный институт, факультет экономики и менеджмента, кафедра финансов, банковского дела и страхования, 2020.

Проанализированы теоретические и методические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия. Рассмотрено современное состояние, проблемы и перспективы развития промышленности Украины. Исследованы особенности формирования и эффективность использования дебиторской и кредиторской задолженности на ЧАО “Запорожогнеупор”. Определены направления совершенствования управления дебиторской и кредиторской задолженностью на ЧАО “Запорожогнеупор”.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: УПРАВЛЕНИЕ, ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, АВС-АНАЛИЗ, XYZ-АНАЛИЗ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, РАСЧЕТЫ, ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, ТОВАРНЫЙ КРЕДИТ, КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТ.

## ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОСИЛАНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ ТА ТЕРМІНІВ	8
ВСТУП	9
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	12
1.1 Економічна сутність дебіторської і кредиторської заборгованості	12
1.2 Підходи до управління дебіторської та кредиторської заборгованості	22
1.3 Стан, проблеми та перспективи розвитку промисловості України	33
Висновки до розділу 1	51
РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ І КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА ПРАТ “ЗАПОРІЖВОГНЕТРИВ”	54
2.1 Організаційно – економічна характеристика ПрАТ “Запоріжвогнетрив”	54
2.2 Аналіз складу, структури та динаміки дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства ПрАТ “Запоріжвогнетрив”	65
2.3 Дослідження оборотності кредиторської і дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив”	77
2.4. Аналіз ліквідності та фінансової стійкості ПрАТ “Запоріжвогнетрив”	82
2.5 Дослідження фінансових результатів ПрАТ “Запоріжвогнетрив”	95
Висновки до розділу 2	100
РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПРАТ “ЗАПОРІЖВОГНЕТРИВ”	102

3.1 Комплексне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю ПрАТ “Запоріжвогнетрив”	102
3.2. Моделювання залежності між поточними зобов’язаннями та дебіторською заборгованістю ПрАТ “Запоріжвогнетрив”	122
ВИСНОВКИ	131
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	136
ДОДАТКИ	142

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОСИЛАНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ  
ТА ТЕРМІНІВ

Слово / словосполучення	Скорочення	Умови використання
Автор	авт.	
Автореферат	автореф.	
Гривня	грн.	біля цифр
Додаток	дод.	
Дисертація	дис.	
Доклад	докл.	
Доктор	д-р	у назві вченій ступіні
Доцент	доц.	біля прізвища
Завідуючий	зав.	при назві посади
Приватне акціонерне товариство	ПрАТ	
Імені	ім	біля прізвища
Інше	ін.	
Кандидат	канд.	в назві вченій ступіні
Кафедра	каф.	
Кабінет міністрів України	КМУ	
Максимальний	макс.	
Мінімальний	мин.	
Місто	м.	
Мільйон доларів	млн. дол.	
Мільярд доларів	млрд. дол	біля цифр
Науково дослідницький інститут	НДІ	
Номер	№	біля цифр
Область, обласний	обл.	
Організація	орг.	
Одиниця виміру	од. вим	
Публічне акціонерне товариство	ПАТ	
Примітка	прим.	
Промисловість	пром-сть	
Рік	р.	біля цифр
Роки	р.р.	біля цифр
Розділ	розд.	
Район	р-н	
Редакція, редактор	ред.	
Реферат	реф.	
Рецензія	рец.	
Рисунок	рис.	
Сторінка	с.	біля цифр
Таблиця	табл.	
Таке інше	т.і.	
Тисяч одиниць	тис. од.	біля цифр
Факультет	фак.	
Чоловік	чол.	



## ВСТУП

Актуальність теми. Будь-яке підприємство, що веде виробничу чи іншу комерційну діяльність, повинно мати відповідно реальне, функціонуюче майно у вигляді основного і оборотного капіталу. Оскільки оборотні кошти включають як матеріальні, так і грошові ресурси, від їхньої організації, ефективного використання залежать процес матеріального виробництва і фінансова стійкість підприємства. Великий вплив на оборотність капіталу, а, отже, й на фінансовий стан будь-якого підприємства робить стан кредиторської та дебіторської заборгованості. Правильний аналіз зміни обороту ресурсів, вкладених у запаси і розрахунки, дає можливість визначити резерви зменшення потреби в оборотних коштах шляхом оптимізації запасів, їх відносного зниження порівняно зі зростанням виробництва, прискорення розрахунків або, навпаки, залучення коштів в оборот за несприятливого стану справ на підприємстві. Розумне управління кредиторською та дебіторською заборгованістю підприємства є гарантом успішного розвитку підприємства на основі зростання прибутку і капіталу за збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику.

Однією із ключових проблем будь-якого підприємства є управління фінансовими ресурсами, що пов'язане з оптимальним співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємствах, обсягами кредиторської та дебіторської заборгованості, термінами їх виплати, впливом цієї заборгованості на фінансове забезпечення підприємств та їхні фінансові результати.

Різні аспекти управління дебіторською та кредиторською заборгованостями досліджували такі зарубіжні вчені-економісти: Вілсон Е., Макмінн М., Хелферт Є., Ван Хорн Дж. К., Брігхем Е., Бернстайн Л., Брейлі Р. та ін. Окремо проблеми управління дебіторською або кредиторською заборгованостями розглядалися в працях Бланка І.,

Бочарова В., Горового Д., Ковальова В., Лігоненко Л., Новікової Н., Смачило В., Савіна А. та ін. Що стосується аспектів одночасного управління обома заборгованостями, то їм присвячена значно менша кількість робіт таких авторів, як Крейніна М.Н., Кулаєв Д., Лисенко Н., Ходус А. Чайников В.В. та ін.

Актуальність проблем підвищення якості та ефективності узгодженого управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, недостатність їх теоретичного розгляду та практичного використання на підприємствах обумовили вибір теми роботи, мету, завдання та напрямки дослідження.

Метою кваліфікаційної роботи є удосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю промислового підприємстві.

Відповідно до цільової спрямованості роботи поставлено такі задачі:

- розглянути теоретичні та методичні основи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства;
- визначити особливості сучасного стану, проблеми та перспективи розвитку промисловості України;
- дослідити особливості формування та ефективність використання дебіторської і кредиторської заборгованості на ПрАТ “Запоріжвогнетрив”;
- визначити напрями удосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю ПрАТ “Запоріжвогнетрив”.

Об’єктом дослідження є система розрахунків між суб’єктами господарської діяльності.

Предметом дослідження є організація процесу управління розрахунками промислового підприємства з дебіторами та кредиторами.

Методи дослідження. Теоретико-методологічну базу дослідження склали загальнонаукові та спеціальні методи, що ґрунтуються на діалектичному підході до розгляду економічних процесів. Методи аналізу та синтезу використовувалися для дослідження економічної сутності заборгованостей; системного підходу – для визначення змісту процесу управління заборгованостями та класифікації їх видів і форм; причинно-

наслідкового зв'язку – при визначенні факторів, що впливають на їх стан. Основою досліджень стали фундаментальні положення економічної теорії, законодавчі й нормативні акти України, монографії, наукові статті вітчизняних і зарубіжних вчених.

Наукова новизна результатів дослідження полягає у наступному: удосконалено науково - методичні підходи до управління дебіторською та кредиторською заборгованістю ПрАТ “Запоріжвогнетрив”, які, на відміну від існуючих, ґрунтуються на сумісному використанні ABC та XYZ аналізу дебіторів та забезпечують регулювання вільних коштів підприємства шляхом комплексного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Інформаційною базою дослідження виступали роботи вітчизняних та зарубіжних учених-економістів з питань фінансового аналізу, спеціальна економічна література, нормативно-законодавчі акти України, матеріали наукових конференцій, дані бухгалтерського обліку, фінансової та статистичної звітності підприємства.

Практичне значення отриманих результатів дослідження полягає в можливості використання запропонованих практичних рекомендацій для підвищення якості та ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств.

За результатами дослідження опублікована 1 наукова праця.

Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків.

## РОЗДІЛ 1

# ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1 Економічна сутність дебіторської і кредиторської заборгованості

В умовах посилення процесів глобалізації зростає відкритість національної економіки. З метою забезпечення ефективного функціонування та розвитку, перед вітчизняними суб'єктами господарювання постає необхідність оперативного реагування на зміни зовнішнього середовища, активізації зусиль щодо нарощення виробничого потенціалу, підвищення конкурентоспроможності продукції, розширення ринків збуту тощо. Досягти визначений ряд цілей можливо завдяки забезпеченню ефективного управління фінансовими ресурсами підприємств. У зв'язку з цим актуальність проблеми формування та впровадження дієвої системи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю як однієї з найважливіших складових фінансових ресурсів підприємств в сучасних умовах є беззаперечною.

Значний внесок у вирішення проблем теоретичних та практичних аспектів управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств здійснено такими вітчизняними вченими, як І. Бланк, Т. Бутинець, Н. Власова, С. Ковтун, Т. Лівощко, Л. Носач, С. Савлук, Н. Ткачук, М. Чорнобривець, А. Ходус та ін. Проте, багатоаспектність проблеми потребує подальших досліджень теоретико-методичних основ забезпечення формування та функціонування ефективної системи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства.

Методологічні засади формування інформації у бухгалтерському обліку про дебіторську заборгованість та розкриття даних про неї у фінансовій звітності визначені в П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість”. Відповідно до цього Положення – дебіторська заборгованість визнається

активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума [45].

В економічній літературі на сьогоднішній день існує багато трактувань поняття “дебіторська заборгованість”. Підходи до визначення цієї категорії вітчизняними та зарубіжними науковцями систематизовано в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

## Підходи до визначення сутності поняття “дебіторська заборгованість”

Автор/джерело	Визначення
1	2
П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість” [45]	Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.
Голов С.Ф. [14]	Дебіторська заборгованість – фінансовий актив, що є контрактним правом однієї сторони отримати гроші й узгоджується з відповідним зобов’язанням сплати іншої сторони.
Д. Стоун, К. Хітчинг [50]	Дебіторська заборгованість – це сума боргів, які винні підприємств юридичні або фізичні особи та які виникли у результаті господарських взаємовідносин з ними.
Сурніна К.С. [52]	Дебіторська заборгованість – сума боргів, які належать підприємству, фірмі компанії з боку інших підприємств, фірм, компаній, а також осіб, які являються їх боржниками, дебіторами.
Лищенко О.Г. [30]	Дебіторська заборгованість – це фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства.
Момот Т. [37]	Дебіторська заборгованість – безвідсоткова позика контрагентам.
Марусяк Н. Л. [31]	Дебіторська заборгованість – грошове вираження результату вимушеної або заздалегідь запланованої господарсько-економічної операції кредитного характеру з контрагентами (юридичними або фізичними особами), що мала місце у минулому та борг за неї може бути достовірно визначений, узгоджений з контрагентом та сплачений підприємству у майбутньому, а в поточний момент відображений у балансі підприємства як актив.
Ніколаєнко О. [38]	Дебіторська заборгованість – це складова оборотного капіталу, яка є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг.
Дубровська Є.В. [18]	Дебіторська заборгованість – це неоплачені юридичними та фізичними особами товари (роботи, послуги) та/або вилучені кошти з кругообігу підприємства, що мають документальне підтвердження, яке надає право на отримання боргу у вигляді грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів

Заслуговують на увагу підходи зарубіжних науковців до тлумачення дебіторської заборгованості. Так, accounts receivable (анг.) поряд із дебіторською заборгованістю має такі варіанти перекладу: рахунки до отримання, рахунки дебіторів, дебітор за розрахунками. Зокрема, як зазначають Д. Стоун та К. Хітчинг, дебіторська заборгованість має назву “рахунки до отримання”, а дебітори – це особи, які винні гроші за товари і послуги, вже одержані, але не оплачені ними [50].

Професори Гарвардського університету Зві Боді і Роберт К. Мертон визначають дебіторську заборгованість як “рахунки до отримання”, зазначаючи, що це та сума, яку покупці продукції повинні виплатити корпорації (підприємству) [7].

Західні економісти часто приймають поняття “кредитна політика” та “політика управління дебіторською заборгованістю” як цілісну категорію. Так наприклад, Дж. Ван Хорн розглядає дебіторську заборгованість як кількісний результат, що виникає у результаті реалізації кредитної політики підприємства, а Барт Едвардс, у своїй книжці “Кредитний менеджмент” використовує поняття “дебіторська заборгованість”, суто як термін обліку [1].

Стосовно сучасних вітчизняних вчених, то частина з них розглядає дебіторську заборгованість як кошти, вилучені у підприємства, або які на певний термін знаходяться в інших осіб. Хоч кошти, що вилучені у підприємства, не завжди перетворюються у дебіторську заборгованість. Крайник О.П. та Клепнікова З.В. визначають дебіторську заборгованість у форму відкритого кредиту.

Аналіз економічної літератури показав, що на сьогоднішній день серед науковців не існує єдиного підходу до визначення дебіторської заборгованості. В той же час, не викликає сумніву вагомість впливу дебіторської заборгованості на забезпечення стабільної та безперебійної роботи підприємства.

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

В процесі здійснення фінансово-господарської діяльності будь-яке підприємство проводить розрахунки за отримані товари, роботи, послуги, сплачує податки, тобто виникає кредиторська заборгованість.

Позикові кошти є одним із джерел формування засобів для підприємств. Але, останнім часом, спостерігається тенденція, що залучені позикові засоби спрямовані не на розвиток та ефективність виробництва, а, навпаки, на погашення своїх зобов'язань перед іншими кредиторами. Крім того, несвоєчасність обліку, оцінки та погашення поточної кредиторської заборгованості призводить до порушення дисципліни як фінансової, так й розрахункової. Сучасні умови ведення фінансово-господарської діяльності спонукає до об'єктивного оцінювання довіри до своїх партнерів, фінансової стійкості та платоспроможності. Стабільність економічної сфери неможлива без фінансової стійкості суб'єктів господарювання так як, саме стійкість є основою міцного їх становища на ринку та конкурентоспроможності. Так, за даними Державної служби статистики України, поточні зобов'язання і забезпечення підприємств за видами економічної діяльності станом на 31.12.2018 року є на 2,06% більше ніж оборотні активи [42]. Крім того, частка кредиторської заборгованості складає 50,76% від поточних зобов'язань, що свідчить про фінансову залежність.

Отже, важлива та відповідальна ділянка фінансового менеджменту на підприємстві є розрахунки з постачальниками та підрядниками, її оцінка і найголовніше – ефективне її управління для своєчасного реагування поточної кредиторської заборгованості, надання відстрочки платежу, правильного

відображення у фінансовій звітності підприємства та безперебійної роботи та надійності на арені бізнесу.

Кредиторська заборгованість надає можливість тимчасового використання позикових коштів, але, з іншого боку це призводить до зменшення показників платоспроможності і ліквідності. Окрім цього наявність простроченої заборгованості може призвести до погіршення іміджу підприємства. При правильному управлінні кредиторською заборгованістю можна усунути негативні наслідки її наявності. Це можливе за умови правильно організованої системи обліку та аналізу кредиторської заборгованості [3].

З визначеної проблематики питання обговорюються як на науково-теоретичному рівні, так і на практиці. Важливі питання організації розрахунків за кредиторською заборгованістю та її аналізу розкрито в працях таких вітчизняних вчених, як Ф.Ф. Бутинця, Є.В. Калюги, А.М. Ужви, Н.М. Бразілій, І.О. Коблянської, О.В. Маркуса, Н.В. Чебанової, Т.І. Єфіменка, В.М. Івахненко, Н.М. Ткаченко, Л.В. Кручак, О.Ф. Томчука, Ю.М. Тютюнник, К. Багрій, А.Г. Сеєнова, С.А. Король, В.І. Матюха, Г.В. Мисака, Н.В. Новицької, І.М. Мягих, Є.В. Мних, О.П. Антонюка, Т.М. Ступницької, Н.М. Купріної, П.Я. Попович, Г.В. Савицька, Томас П. Карлін, Альберт Р. Маклін та багато інших.

Кредиторська заборгованість виникає в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства. Поняття “кредиторська заборгованість” в економічній літературі досить часто ототожнюється з поняттям “зобов’язання”. В економічній літературі відсутній єдиний підхід до визначення категорії “кредиторська заборгованість”. У нормативно-правових актах також є деякі відмінності щодо трактування цього поняття. Тому, на наш погляд, дане питання розглядається у двох напрямках: згідно з вимогами нормативно-правової бази та за науковим підходом (табл. 1.2).



Таблиця 1.2

Визначення поняття “кредиторська заборгованість” та “зобов’язання”  
різними джерелами

Джерело	Визначення
1	2
Омецінська І. Я. [40]	Зобов’язанням є правовідношення, в якому одна сторона (боржник) зобов’язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від вчинення певної дії (негативне зобов’язання), а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов’язку.
Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [5]	Зобов’язання – заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.
Партин Г.О. [44]	Зобов’язання – 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
Сіренко Н.М. [48]	Непередбачене зобов’язання – це: 1) зобов’язання, що може виникнути внаслідок минулих подій та існування якого буде підтверджено лише тоді, коли відбудеться або не відбудеться одна чи більше невизначених майбутніх подій, над якими підприємство не має повного контролю; або 2) теперішнє зобов’язання, що виникає внаслідок минулих подій, але не визнається, оскільки малоймовірно, що для врегулювання зобов’язання потрібно буде використати ресурси, які втілюють у собі економічні вигоди, або оскільки суму зобов’язання не можна достовірно визначити.
Хендриксен Э.С. [56]	Кредиторська заборгованість – це можливість підприємства тимчасово використовувати запозичені ресурси, але з іншого боку також зменшує показники платоспроможності і ліквідності.
Чебанова Н.В. [59]	Кредиторська заборгованість – це фінансова категорія, яка є сукупністю фінансових вимог до підприємства внаслідок здійснення певних дій на користь інших осіб, які є юридично оформленими певними документами та набувають форми довгострокового або поточного (залежно від строковості) пасиву (зобов’язання) і є джерелом залучених коштів підприємства.
Марчак Н. В. [32]	Кредиторська заборгованість – заборгованість, що виникає при розрахунках з постачальниками і іншими кредиторами; тимчасове використання в грошовому обігу коштів кредиторів.
Марюта О. [33]	Кредиторська заборгованість є різновидом комерційного кредиту, який виступає важливим фактором стабілізації фінансового стану підприємства.

## Продовження таблиці 1.2

1	2
Цал-Цалко Ю.С. [57, с. 260]	Кредиторська заборгованість – це тимчасове залучення активів у господарську діяльність підприємства за рахунок тимчасово безоплатного одержання майна інших суб'єктів господарювання.
Ткаченко Н.М. [54, с. 683]	Кредиторська заборгованість – це тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі.
Чебанова Н.В., Василенко Ю.А. [59, с. 413]	Кредиторська заборгованість є правовою категорією, специфічною частина майна організації, яка виступає предметом правовідносин між фірмою та її кредиторами. Фірма володіє і використовує кредиторську заборгованість, але вона має повернути або виплатити цю частину активів кредиторам, які мають права на них. Таким чином, ця частина майна є боргами фірми, чужим майном, чужими коштами, що знаходяться у володінні фірми-боржника.

В результаті узагальнення тлумачення поняття “зобов’язання” та “кредиторська заборгованість” різними джерелами, на нашу думку, кредиторська заборгованість – це фінансова угода між двома суб'єктами господарювання, в якій одна сторона тимчасово позичає комерційні кошти для товарно-грошового обігу, а інша – зобов’язується повернути грошовий борг у вказаний термін.

Оскільки, кредиторська заборгованість є показником, що впливає на фінансову стійкість підприємства, вчені розглядають різні методики її аналізу.

Так, Марюта О. [33] виділяє нормативний метод, в основі якого покладено систему фінансових норм та техніко-економічних нормативів, що характеризують абсолютну величину заборгованості, а також джерела їх фінансового забезпечення. Крім того, автор зазначає, що норми та нормативи можуть бути класифіковані за категоріями контрагентів, видів грошових розрахунків, строків погашення. Метод розрахунково-аналітичний полягає у тому, що на основі фінансово-економічних показників заборгованості за попередні періоди, які беруться за базові, та індексів їх зміни у плановому періоді відповідно до зміни моделі грошових розрахунків визначається планова величина заборгованості підприємства. Розрахунково - аналітичний

метод також повинен, на думку автора [10], доповнювати метод оптимізації фінансових рішень і бути інструментарієм економіко-математичного моделювання розрахункових операцій підприємства.

В даний час існують різні підходи до класифікації дебіторської та кредиторської заборгованості.

Так, М.Д. Білик пропонує у своїй роботі наступну класифікацію дебіторської заборгованості: за способом виникнення (товарна, інша), за термінами погашення (короткострокова, довгострокова, термінова, прострочена, відстрочена), за забезпеченістю (забезпечена, і незабезпечена), за контрагентами (вітчизняні дебітори, іноземні дебітори), за ступенем дотримання фінансової дисципліни (допустима, невиправдана), за формою погашення (монетарна, немонетарна) [2,с.32].

І.О. Бланк у господарській діяльності виділяє такі види дебіторської заборгованості: за товари, роботи, послуги, строк оплати яких не настав; за товари, роботи, послуги, неоплачені в строк; по векселях отриманих; по розрахунках з бюджетом; по розрахунках з персоналом; інші види дебіторської заборгованості [4,с.124].

Виявлення тенденцій змін дебіторської заборгованості під впливом управлінських рішень надасть можливість дати пропозиції з удосконалення організації управління на підприємствах (табл. 1.3).

Класифікація дебіторської заборгованості за зарубіжним досвідом суттєво відрізняється від вітчизняної [17,с.145].

Вона ґрунтується на припущенні: різна дебіторська заборгованість для різних цілей управління.

Аналіз наукової літератури дає різнобічне уявлення про особливості класифікації кредиторської заборгованості, яку багато авторів називають зобов'язаннями, так як їй притаманні різні класифікаційні ознаки зобов'язань. Тому, розглянемо дані класифікації за різними поглядами науковців.

Таблиця 1.3

## Класифікація дебіторської заборгованості [17,с.166].

Класифікаційна ознака	Класифікаційна група
1.За кодами статей балансу	– заборгованість пов'язана з виконанням робіт; – векселя отримані; – по виданих авансах; – інша поточна дебіторська заборгованість.
2.Ступінь вірогідності погашення	– підтверджена – сумнівна – безнадійна
3.По строках погашення	– заборгованість, по якій строк оплати не настав; – заборгованість, яка не оплачена в строк; – заборгованість, по якій минув строк позовної давності
4.По забезпеченості гарантіями	– забезпечена; – не забезпечена
5.По ступеню схильності здійснення контролю	– планована; – не планована
6.По можливості здійснення контролю	– контрольована; – не контрольована
7.По ступеню ліквідності	– високоліквідна; – середньоліквідна; – неліквідна
8.По розрахунках із дебіторами за послуги	– з бюджетними організаціями; – з приватними підприємствами; – з фізичними особами – з іншими дебіторами
9.Вид розрахунків	– роботи; – послуги; – зміст і поточний ремонт шляхів і дорожніх споруд; – прибирання сміття й снігу; – висвітлення доріг; – інші роботи та послуги
10.По строках утворення	– поточна; – середньострокова; – довгострокова

Блінк І.А. виділяє наступні основні види кредиторської заборгованості (рис. 1.1.).

Найбільш розгалужену класифікацію зобов'язань за різними ознаками пропонує колектив Житомирської наукової бухгалтерської школи на чолі з Ф.Ф. Бутинцем, а саме:

- за складністю: прості, складні;
- за визначеністю у часі: обмежені у часі, безстрокові;

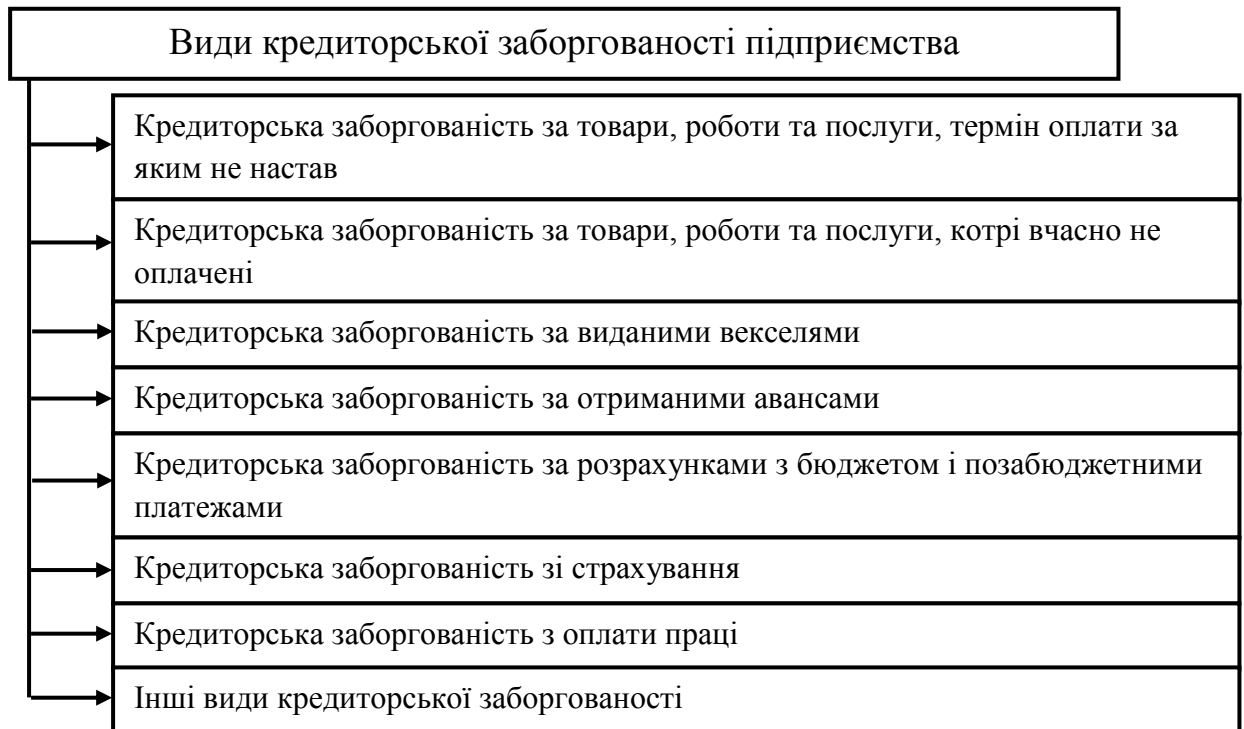


Рис.1.1. Види кредиторської заборгованості за І.А. Бланк [4, с. 163]

- за забезпеченістю виконання зобов'язань: забезпечені, незабезпечені;
- залежно від підстави виникнення зобов'язання: договірні, позадоговірні;
- за способом погашення: монетарні, немонетарні;
- за часом виникнення: теперішні, майбутні;
- за терміном погашення: довгострокові, короткострокові;
- за можливістю оцінки: фактичні, оціночні, умовні [10,с. 461].

## 1.2 Підходи до управління дебіторської та кредиторської заборгованості

В економічній літературі існують різні підходи до трактування поняття “управління дебіторською заборгованістю”. Так, І. Бланк розглядає процес управління з позиції узгодженості руху дебіторської та кредиторської заборгованостей, яка відображається у сформованій сумі вільних коштів та рівні платоспроможності за періодами, що аналізуються [4]. При цьому підкреслюється значимість відповідності матеріальних і фінансових потоків як необхідної умови оптимізації дебіторської та кредиторської заборгованостей.

С. Ковтун, Н. Ткачук та С. Савлук, Цал-Цалко Ю.С. орієнтуючись також на швидкості обороту заборгованостей, роблять акцент і на необхідності зіставлення доходу, що одержується від збільшення обсягів продажу при наданні товарних кредитів і збільшенні кредиторської заборгованості, з витратами на їх формування, використання, повернення й прямими втратами від списання, сплати штрафів і неустойок [57].

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

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

- ліквідність і платоспроможність;
- фінансова стійкість;
- оборотність і рентабельність; вартість відволікання й залучення фінансових ресурсів;
- рівень ризиків.

Дані цільові настанови відповідають двоєдиній базовій цілі бізнесу у вигляді збільшення прибутку й здатності генерувати достатні для ведення підприємницької діяльності кошти.

Управління дебіторською заборгованістю необхідно як при формуванні іміджу надійного позичальника, так і з погляду забезпечення ефективної поточної діяльності підприємства. У залежності від спрямованості діяльності деякі підприємства працюють переважно за готівку, а деякі надають свої послуги визначеній частини покупців у залежності від рівня сталих відносин у кредит. Кредит може бути необхідною умовою існування підприємства, особливо якщо його надають конкуренти [40,с. 264].

Рівень заборгованості визначається багатьма факторами: видом продукції (послуг), місткістю ринку, ступенем насиченості ринку даною продукцією (послугами), прийнятою на підприємстві системою розрахунків та ін. Якщо підприємство має значну питому вагу дебіторської заборгованості в складі поточних активів, найважливішою задачею фінансових менеджерів є ефективне управління нею [40,с. 264].

Дебіторська заборгованість покупців – це фактично безвідсоткова позика контрагентам. Її рівень визначається підприємством за умовами розрахунків зі своїми клієнтами. Якщо ці умови є суворими, то зменшується обсяг продажу товарів через те, що покупці не мають можливості придбати товар в кредит і, відповідно, зменшується величина дебіторської заборгованості за рахунками клієнтів. З іншого боку, якщо розрахункові умови послаблюються, з'являється більше замовників, зростає товарооборот і сума дебіторської заборгованості.

Послаблення розрахункових умов, що збільшує дебіторську заборгованість покупців, має свої переваги і недоліки. Так, з одного боку – це зростання обсягу продажу товарів і прибутку, а з іншого збільшення суми безнадійних боргів та додаткові фінансові витрати через наявність на балансі дебіторської заборгованості [4,с. 125].

Перш ніж прийняти рішення про послаблення розрахункових умов, слід порівняти витрати від утримання на балансі додаткової дебіторської заборгованості контрагентів з вигодою від зростання обсягу продаж. Якщо результат такого порівняння дає прибуток, то підприємство може послабити покупцям свої розрахункові умови.

Однак послаблення вимог щодо розрахунків не завжди дає такий результат. Інколи додаткові витрати на безнадійні борги та утримання на балансі додаткової дебіторської заборгованості значно перевищують прибуток від додаткового товарообороту. Результатом може стати накопичення на балансі, окрім старої, ще й нової дебіторської заборгованості. В цьому випадку краще не змінювати умови розрахунків, тобто не послаблювати їх.

Систему управління дебіторською заборгованістю в економіці прийнято поділяти на два крупних блока: кредитну політику, що дозволяє максимально ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення продажу, і комплекс заходів, які спрямовані на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості [10,с. 204].

Формування алгоритмів такого управління поточною дебіторською заборгованістю, що визначається як кредитна політика підприємства по відношенню до покупців продукції, здійснюється за такими основними етапами:

1. Аналіз поточної дебіторської заборгованості підприємства у попередньому періоді (рис.1.2.).

Основним завданням цього аналізу є оцінка рівня і складу поточної дебіторської заборгованості підприємства, а також ефективності інвестованих в неї фінансових ресурсів. Аналіз дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями проводиться в розрізі товарного (комерційного) і споживчого кредиту [4,с. 243].





Рис. 1.2. Основні етапи управління поточною дебіторською заборгованістю покупців [4,с. 214].

Аналіз дебіторської заборгованості найдоцільніше почати зі складання реєстру застарілих рахунків дебіторів. Вихідною інформацією для його складання є дані бухгалтерського обліку із заборгованості відповідних контрагентів, при цьому важливо одержати інформацію не тільки про суму заборгованості, а й про строки її виникнення. Для одержання інформації про прострочення заборгованості аналізуються договори з контрагентами. Коли таку інформацію отримано, всі дебітори ранжуються за розміром наявної заборгованості [4,с. 244].

Наступним етапом аналізу дебіторської заборгованості є визначення структури та динаміки зміни кожної статті дебіторської заборгованості підприємства. За результатами даного виду аналізу необхідно виявити

найбільш слабкі статті дебіторської заборгованості, що мають істотний вплив на її величину.

При аналізі іншої дебіторської заборгованості необхідно мати на увазі, що суми враховуються на різних статтях балансу. Аналізуючи іншу дебіторську заборгованість, варто розглянути ті суми, які відносять до заборгованості за підзвітними особами, за виданими їм коштами. Нормальною можна вважати заборгованість, за якою ще не минув термін подання звітів про витрачання коштів [10].

Визначення строку оборотності дебіторської заборгованості необхідне для подальшого визначення можливості скорочення величини конкретної статті дебіторської заборгованості.

Визначення оптимального строку скорочення оборотності дебіторської заборгованості з метою реалізації поставлених перед підприємством завдань з її мінімізації може здійснюватися за таким алгоритмом окремо для кожної статті дебіторської заборгованості [5, с. 176]:

а) визначення реальної оборотності статті дебіторської заборгованості підприємства:

$$O_{дз} = \frac{B}{ДЗ_{ср}}, \quad (1.1)$$

де  $O_{дз}$  – реальна оборотність статті дебіторської заборгованості підприємства;

$B$  – валова виручка;

$ДЗ_{ср}$  – середня величина статті дебіторської заборгованості підприємства;

б) визначення періоду погашення дебіторської заборгованості підприємства:

$$P_{ДЗ} = \frac{КД}{O_{ДЗ}}, \quad (1.2)$$

де  $P_{ДЗ}$  – період погашення статті дебіторської заборгованості підприємства;

$КД$  – кількість днів (тривалість) аналізованого періоду;

в) визначення оборотності для необхідного приросту оплаченої валової виручки підприємства (у цьому випадку необхідний приріст оплаченої валової виручки досягається за рахунок зменшення суми дебіторської заборгованості):

$$O_{Пр} = \frac{В}{Пр}, \quad (1.3)$$

де  $O_{Пр}$  – оборотність для необхідного приросту валової виручки;

$Пр$  – необхідний приріст валової виручки, грн.;

г) визначення строку обороту для необхідного приросту оплаченої валової виручки підприємства ( $CO_{Пр}$ ):

$$CO_{Пр} = \frac{КД}{O_{Пр}}, \quad (1.4)$$

г) визначення оптимального строку скорочення оборотності статті дебіторської заборгованості ( $P_{ДЗ\ opt}$ ) з метою реалізації поставлених перед підприємством завдань:

$$P_{ДЗ\ opt} = P_{ДЗ} - CO_{Пр}, \quad (1.5)$$

Крім того, аналіз дебіторської заборгованості підприємства варто доповнити методикою оцінки витрат фінансування залежно від строку оборотності дебіторської заборгованості [4,с. 180].

Комплексний процес управління дебіторською заборгованістю в системі управління підприємством слід проводити за такими етапами [10,с. 55]:

1. Вибір політики кредитування покупців (агресивна, помірна, лояльна);
2. Розрахунок відволікання активів у дебіторську заборгованість, який передбачає застосування кількох методик:
  - а) методики оцінки граничного розміру дебіторської заборгованості;
  - б) методики традиційного економічного аналізу дебіторської заборгованості;
  - в) модифікованої методики аналізу приросту дебіторської заборгованості.

На другому етапі проводиться моніторинг дебіторської заборгованості за видами товарів, обсягами заборгованості, термінами погашення, що пов'язано з необхідністю поліпшення стану дебіторської заборгованості [13,с. 56].

У разі наявності необхідності рекомендовано перейти до етапу “вибір шляхів поліпшення стану дебіторської заборгованості”, який передбачає:

- а) рефінансування дебіторської заборгованості;
- б) розроблення і впровадження положення про заохочення дебіторів та розрахунок знижок для дисциплінованих покупців і штрафних санкцій для недисциплінованих;
- в) створення схеми організації роботи з дебіторами та її впровадження.

За відсутності потреби поліпшувати стан дебіторської заборгованості слід проводити її моніторинг за видами товарів, обсягами, термінами погашення відповідно до встановлених розрахунковим шляхом критичних значень [13,с. 57].

Використання запропонованої методики сприятиме посиленню економічного ефекту від реалізації товарів і прискоренню отримання грошових коштів від дебіторів.

2. Вибір типу кредитної політики підприємства стосовно покупців продукції. У сучасній комерційній і фінансовій практиці реалізації продукції в кредит (з відстрочкою платежу за неї) одержала широке поширення, як у нашій країні, так і в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Формування принципів кредитної політики відображає умови цієї практики і спрямоване на підвищення ефективності операційної та фінансової діяльності підприємства.

У процесі формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців продукції вирішуються два основних питання:

- а) у яких формах здійснювати реалізацію продукції в кредит;
- б) який тип кредитної політики слід обрати підприємству по кожній з форм реалізації продукції в кредит [17, с. 44].

3. Визначення можливої суми обігового капіталу, що направляється у дебіторську заборгованість за товарним (комерційним) і споживчим кредитом. При розрахунку цієї суми необхідно враховувати плановані обсяги реалізації продукції в кредит; середній період надання відстрочки платежу за окремими формами кредиту; середній період прострочення платежів визначається за результатами аналізу поточної дебіторської заборгованості в попередньому періоді; коефіцієнт співвідношення собівартості і ціни реалізованої в кредит продукції.

4. Формування системи кредитних умов.

До складу цих умов входять наступні елементи:

- строк надання кредиту (кредитний період);
- розмір надання кредиту (кредитний ліміт);
- вартість надання кредиту (система цінових знижок при здійсненні негайних розрахунків за придбану продукцію);

– система штрафних санкції за прострочення виконання зобов'язань покупцями [13,с. 45].

Проблеми управління кредиторською заборгованістю вивчали і досліджували як вітчизняні так і зарубіжні науковці: С.М. Барац, Ф.Ф. Бутинець, О.М. Галаган, Є.В. Орлов, А.Б. Борисов, В.Б. Івашкевич, Н.Н. Макарова, Я.В. Соколов та інші.

Для забезпечення ефективної діяльності підприємства, дуже важливим є управління розмірами кредиторської заборгованості.

Незабезпеченість підприємств власними оборотними коштами зумовлена недоліками в організації обліку та аналізі кредиторської заборгованості. Крім того, статистичні дані свідчать про те, що ця заборгованість характеризується, у свою чергу, досить високим рівнем питомої ваги простроченої заборгованості [21,с. 55].

Особливе місце в кредиторській заборгованості займають численні розрахунки з постачальниками і підрядниками. Окрім цього, наявність простроченої заборгованості може призвести до погіршення іміджу підприємства [21,с. 55].

Кредиторська заборгованість надає можливість підприємству тимчасово користуватися запозиченими коштами, але з іншого боку зменшує показники платоспроможності і ліквідності.

Ефективне управління кредиторською заборгованістю дає можливість усунути негативні наслідки її наявності. Для нормального функціонування всіх ланок господарства необхідно мати достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства, зокрема про кредиторську заборгованість.

Аналіз кредиторської заборгованості підприємства проводиться на основі використання його фінансової звітності. Для того щоб співвіднести динаміку величини кредиторської заборгованості зі змінами масштабів діяльності підприємства, при розрахунку ряду коефіцієнтів оборотності кредиторської заборгованості використовуються показники фінансових результатів [21,с. 56].

Управління кредиторською заборгованістю базується на специфічних принципах та методологічних засадах, які дозволяють виділити управління кредиторською заборгованістю, як окремий блок управління.

Модель управління кредиторською заборгованістю суб'єкта господарювання формується як сукупність окремих фінансово – математичних методів, які виступають методологічним базисом процесу управління, конкретних методик, технологій, способів та прийомів обґрунтування управлінських фінансових рішень [4,с.241].

Модель управління кредиторською заборгованістю включає наступні складові елементи (рис. 1.3) [4,с. 241].

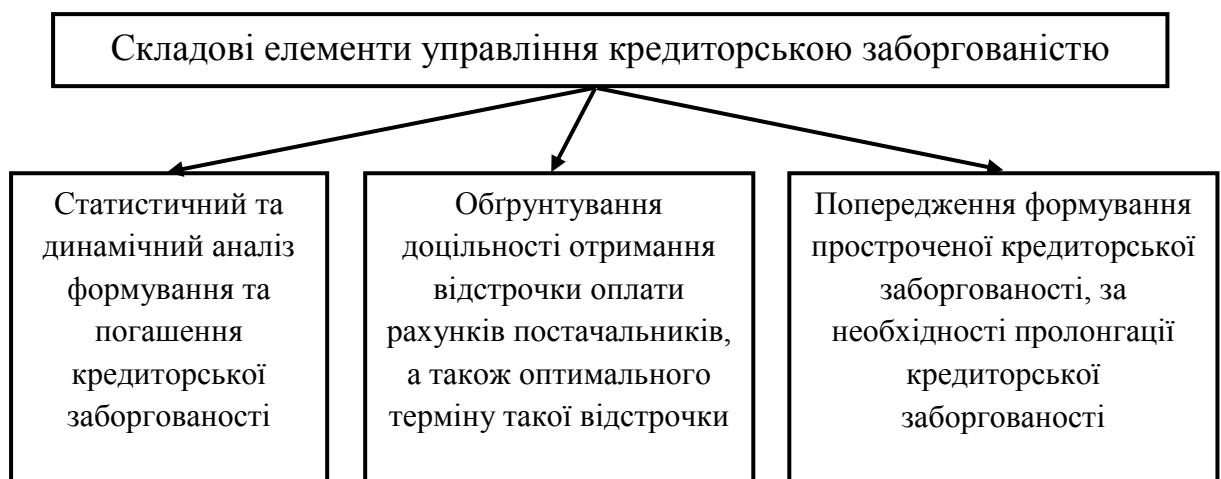


Рис.1.3. Модель управління кредиторською заборгованістю

Деякі науковці вважають, що проблема неплатежів пов'язана зі зростанням кредиторської заборгованості підприємств та організацій. Проте, на наш погляд, між проблемою неплатежів та зростанням кредиторської заборгованості підприємств існує зворотний зв'язок [28,с. 90].

Значне скорочення попиту на продукцію вітчизняних підприємств, втрата ринків збуту та сировини не була підкріплена своєчасними та ефективними діями уряду щодо структурної перебудови економіки,

створення пільгових умов переорієнтації виробництва на випуск конкурентоспроможної продукції.

Обмежувальна грошово-кредитна політика держави, спрямована насамперед на подолання інфляції та стабілізацію валютного курсу, що гальмує виконання суб'єктами господарювання своїх платіжних зобов'язань. Отже, відповідальність за вирішення проблеми неплатежів не може бути покладено суто на підприємства [28, с. 90].

Спостерігається відсутність прозорої системи взаєморозрахунків між підприємствами, яка передбачає, передусім, фінансову та майнову відповідальність суб'єктів підприємництва за наслідки їхньої діяльності.

Звідси, для ефективної діяльності та розвитку підприємства необхідно контролювати та своєчасно приймати рішення. Важливими об'єктами контролю та управління за сучасних умов залишаються кредиторська заборгованість. Механізмом, який регулює усі процеси, пов'язані з цією категорією є кредитна політика підприємства.

Ефективна політика управління кредиторською заборгованістю дає змогу розширювати ринки збуту товарів, залучати нових реалізаторів продукції. Для нормального функціонування підприємство повинно бути забезпечене необхідним розміром обігового капіталу. Нестача обігового капіталу зумовлює необхідність додаткового фінансування [28, с. 90].

В економічній літературі з сучасних підходів до аналізу кредиторської заборгованості виділені найбільш розповсюджені питання [11]:

- величини, динаміки, складу і структури його заборгованості;
- якості заборгованості;
- причин, які зумовили виникнення та існування (непогашення) заборгованості;
- частоти виникнення та погашення заборгованості;
- впливу заборгованості на фінансовий стан підприємства;
- доцільності вкладання коштів у заборгованість підприємства тощо.



Ми розділяємо думку Лищенко О.Г., що аналіз кредиторської заборгованості необхідно проводити за наступною послідовністю етапів [30]:

- оцінювання величини, структури та динаміки кредиторської заборгованості за видами з використанням прийомів горизонтального і вертикального аналізу;
- дослідження структури кредиторської заборгованості за строками утворення з метою з'ясування стану платіжної дисципліни;
- комплексне оцінювання кредиторської заборгованості за системою відносних показників;
- порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості.

### 1.3 Стан, проблеми та перспективи розвитку промисловості України

Роль промисловості як основного драйвера економічного зростання сьогодні визнається як розвиненими країнами, так і тими, що розвиваються. Представлені на рис. 1.4 дані наочно демонструють тісний зв'язок між економічним зростанням та промисловим розвитком як у ЄС, так і в Україні.

Водночас за показником частки доданої вартості промисловості у ВВП за останні 10 років Україна відчутно втратила позиції не тільки щодо референтних країн сусідів, а й опустилася нижче за середньосвітовий показник.

Натомість дослідження місця промисловості країни у світовому вимірі та порівняння з референтними країнами дають краще уявлення щодо сучасного стану промислового сектора України, причин, що його зумовили, а також напрямів подальшого розвитку.

Так, за даними, представленими у табл. 1.4, чітко простежується, що за період 1990–2016 рр. частка аграрного сектора у ВВП України скорочувалась більш стрімкими темпами, ніж промислового, і, відповідно, співвідношення між часткою цих секторів змінилося на користь промисловості, а не навпаки.

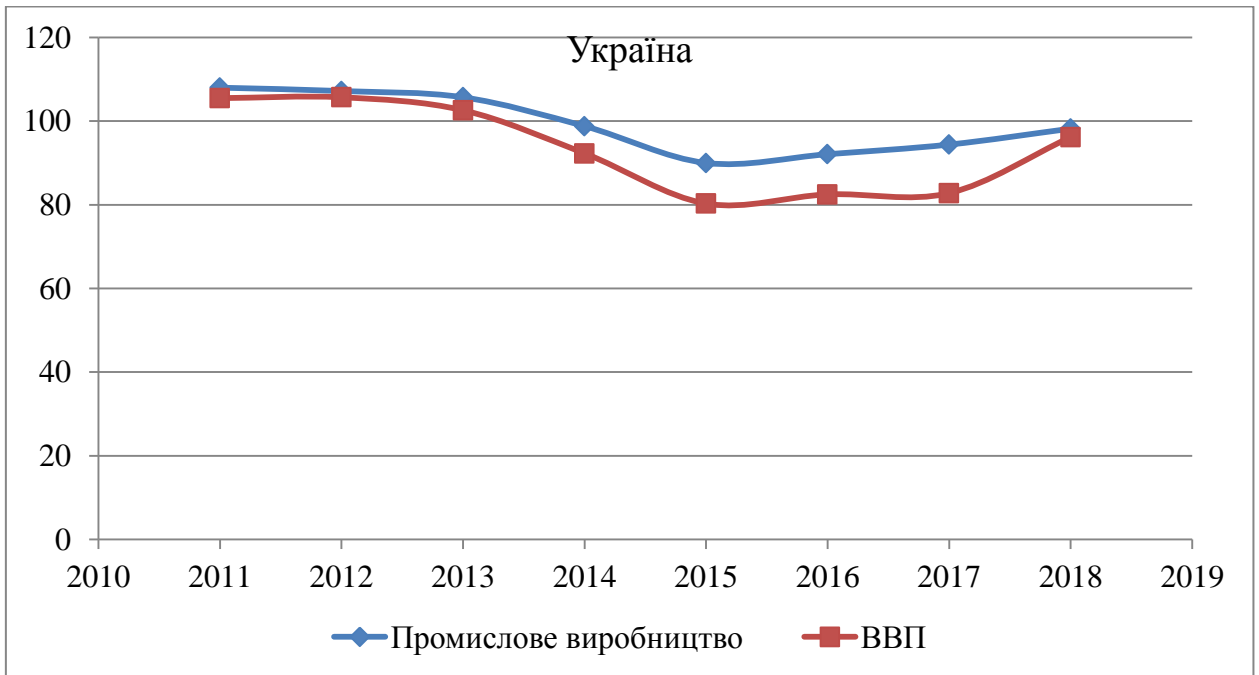
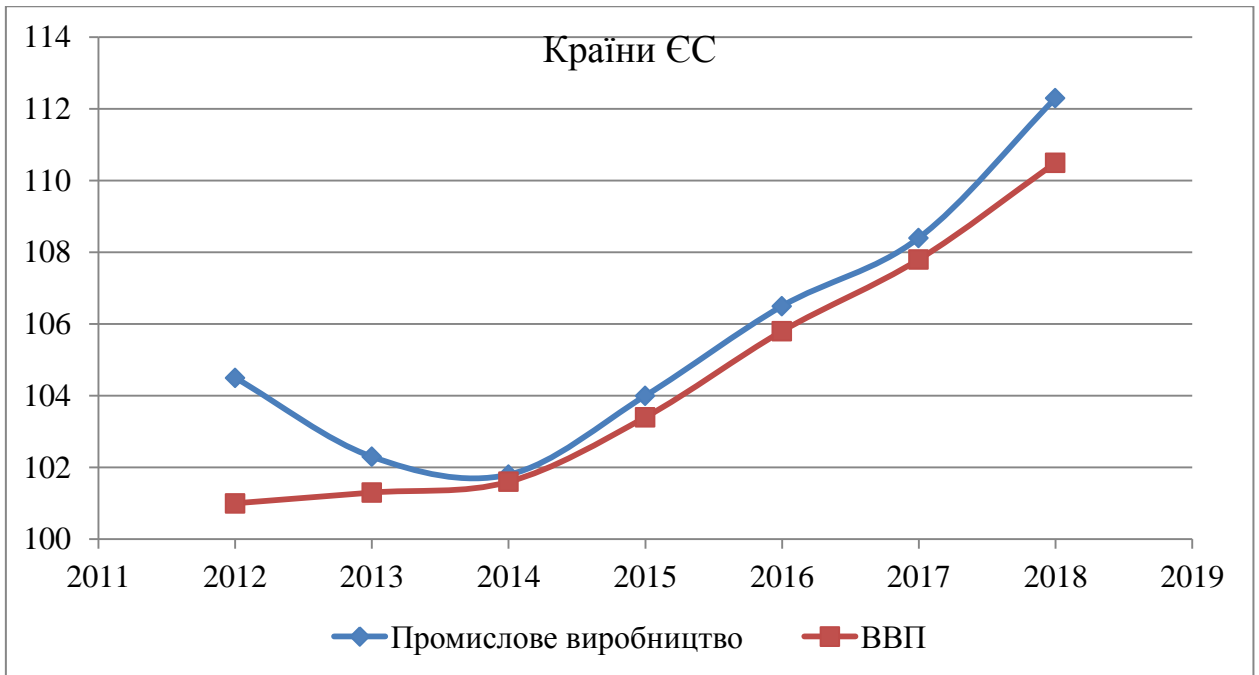


Рис. 1.4. Динаміка індексів промислового виробництва та ВВП країн ЄС та України, 2010=100 [42].

Однак порівняння даних табл. 1.4 і табл. 1.5, де представлені аналогічні показники Польщі, дійсно дають підстави говорити про нашу країну як про більш аграрну, оскільки частка агросектора у ВВП перевищує аналогічний показник Польщі майже в п'ятеро.

Таблиця 1.4

## Основні показники економічного розвитку України[42].

Показник	1990	1995	2000	2010	2016	2017
ВВП, у поточних цінах, млрд. дол. США	81,46	48,21	31,26	136,01	93,27	112,15
Зміна обсягу ВВП, % до попереднього року	-6,30	-12,2	5,90	4,20	2,30	2,5
Інфляція, дефлятор ВВП, % до попереднього року	16,30	415,81	23,10	13,40	17,10	22,1
Сільське, лісове та рибне господарство, додана вартість, % від ВВП	24,45	13,77	14,49	7,45	11,63	10,23
Промисловість (включаючи будівництво), додана вартість, % від ВВП	42,61	38,16	30,84	25,9	22,99	23,98
Послуги, додана вартість, % від ВВП	28,54	37,48	39,53	55,09	50,16	50,27
Експорт товарів та послуг, % від ВВП	27,64	47,07	62,44	47,05	49,3	47,95
Імпорт товарів та послуг, % від ВВП	28,72	50,16	57,41	51,10	55,52	54,27
Експорт продукції переробної промисловості, % від ВВП	...	...	39,56	32,36	27,48	...
Імпорт продукції переробної промисловості, % від ВВП	...	...	25,34	29,26	33,95	...

Примітка: крапки (...) – відомості відсутні.

Таблиця 1.5

## Основні показники економічного розвитку Польщі[42].

Показник	1990	1995	2000	2010	2016	2017
ВВП, у поточних цінах, млрд. дол. США	65,98	142,14	171,88	479,26	471,36	524,51
Зміна обсягу ВВП, % до попереднього року	-7,02	6,95	4,56	3,6	2,86	4,55
Інфляція, дефлятор ВВП, % до попереднього року	55,25	27,98	6,12	1,66	0,42	2,01
Сільське, лісове та рибне господарство, додана вартість, % від ВВП	...	5,53	3,09	2,57	2,38	1,68
Промисловість (включаючи будівництво), додана вартість, % від ВВП	...	33,56	28,88	29,18	29,84	27,88
Послуги, додана вартість, % від ВВП	...	49,09	56,76	56,23	56,29	58,30
Експорт товарів та послуг, % від ВВП	25,93	22,96	27,23	40,06	52,26	53,39
Імпорт товарів та послуг, % від ВВП	19,35	20,72	33,56	42,05	48,21	49,40
Експорт продукції переробної промисловості, % від ВВП	...	...	16,00	29,00	37,00	...
Імпорт продукції переробної промисловості, % від ВВП	...	...	23,00	29,00	34,00	...

Примітка: крапки (...) – відомості відсутні.

Але знову ж таки подібна ситуація не є надбанням останніх років.

Такі структурні відмінності мали місце ще у 1990 р., коли на агросектор припадала четверта частка ВВП (нині – десята). Це дає підстави стверджувати, що однією з причин сучасного стану промислового сектора України і “аграризації” країни є структурні диспропорції, які сягають корінням іще в минуле століття і не є лише наслідком прорахунків на різних етапах реформування промислового сектора за час незалежності, як це іноді стверджують.

Для дослідження місця країни у світовому вимірі та порівняльного аналізу з референтними країнами ми скористалися даними Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ). За цими даними Україна посідає 43-тє місце у світі зі 100 аналізованих країн за поточним рівнем розвитку промисловості та відноситься до країн з рівнем розвитку промислового потенціалу, нижчим за середній порівняно з іншими країнами у світі, при цьому такий рівень більшою мірою обумовлений масштабами промислового виробництва, а не складністю та комплексністю промислових процесів. Так, за внеском переробної промисловості у ВВП (12,3% доданої вартості в 2018 р.) Україна випереджає такі країни, як Франція та Велика Британія (рис. 1.5).

Однак за часткою технологічних та високотехнологічних галузей у доданій вартості переробної промисловості місце України порівняно з Польщею, Великою Британією, Словаччиною, Францією, Німеччиною перебуває значно нижче (рис. 1.6).

Однією з причин такого є насамперед низька інноваційна активність. Так, за рівнем витрат на дослідження та розробки Україна посідає 50-тє місце, а за обсягами впровадження бізнесу нових технологій – 71-ше місце, значно відстаючи від країн сусідів. Крім того, до гальмування інноваційного розвитку призводить і низька позиція щодо державних закупівель високотехнологічних товарів (72-ге місце) та залучення іноземних інвестицій (46-тє місце), що демонструє рис. 1.7.

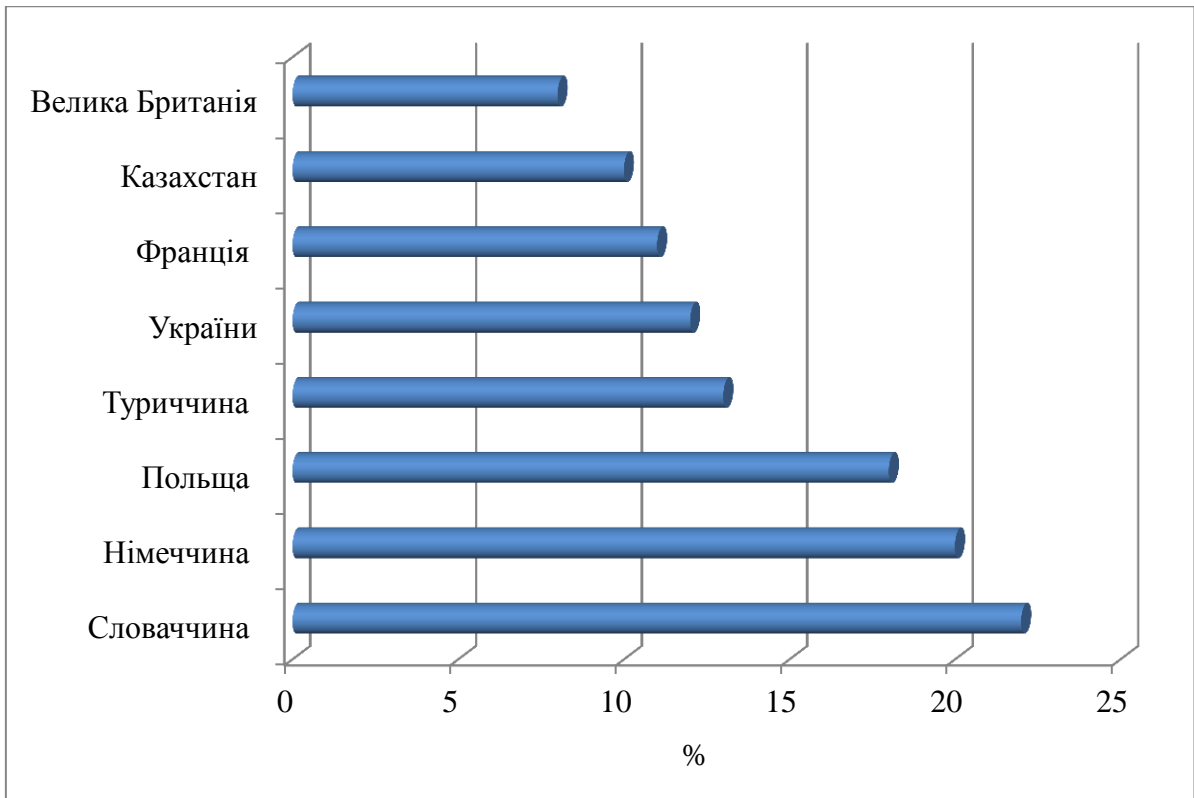


Рис. 1.5. Частка доданої вартості переробної промисловості у ВВП України, %[61]

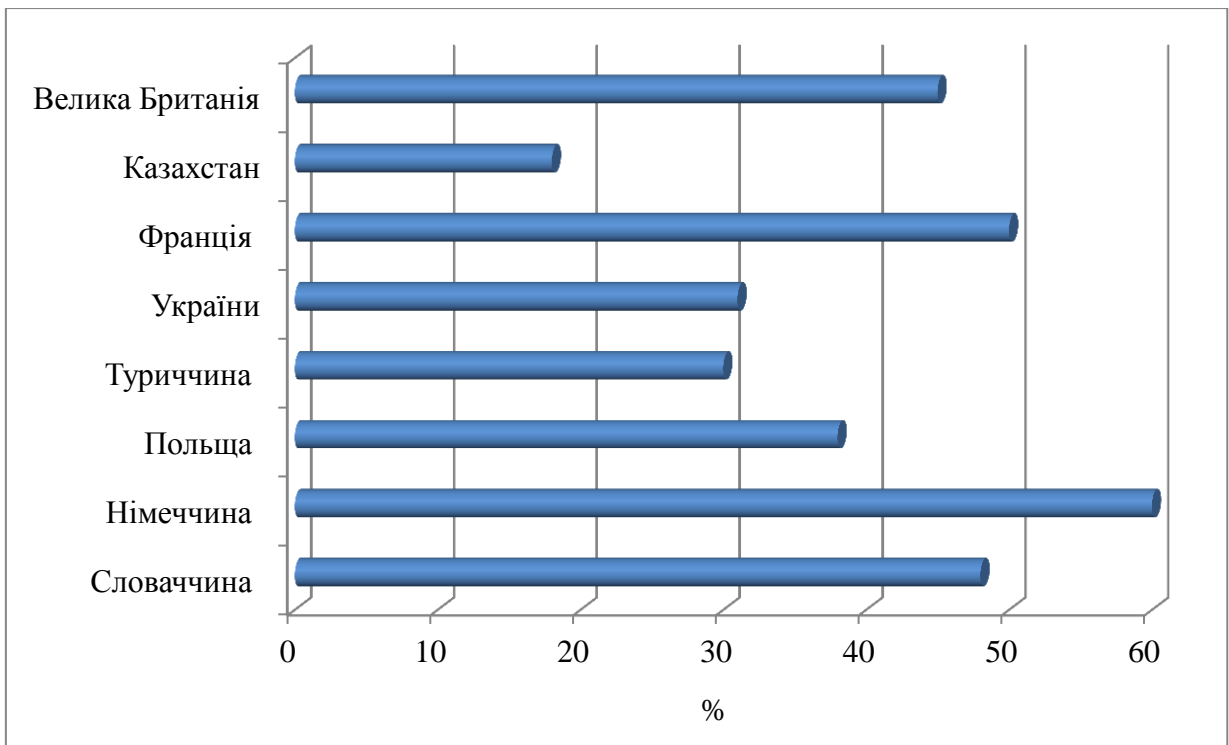


Рис. 1.6. Частка технологічних і високотехнологічних галузей у доданій вартості переробної промисловості, %[61]

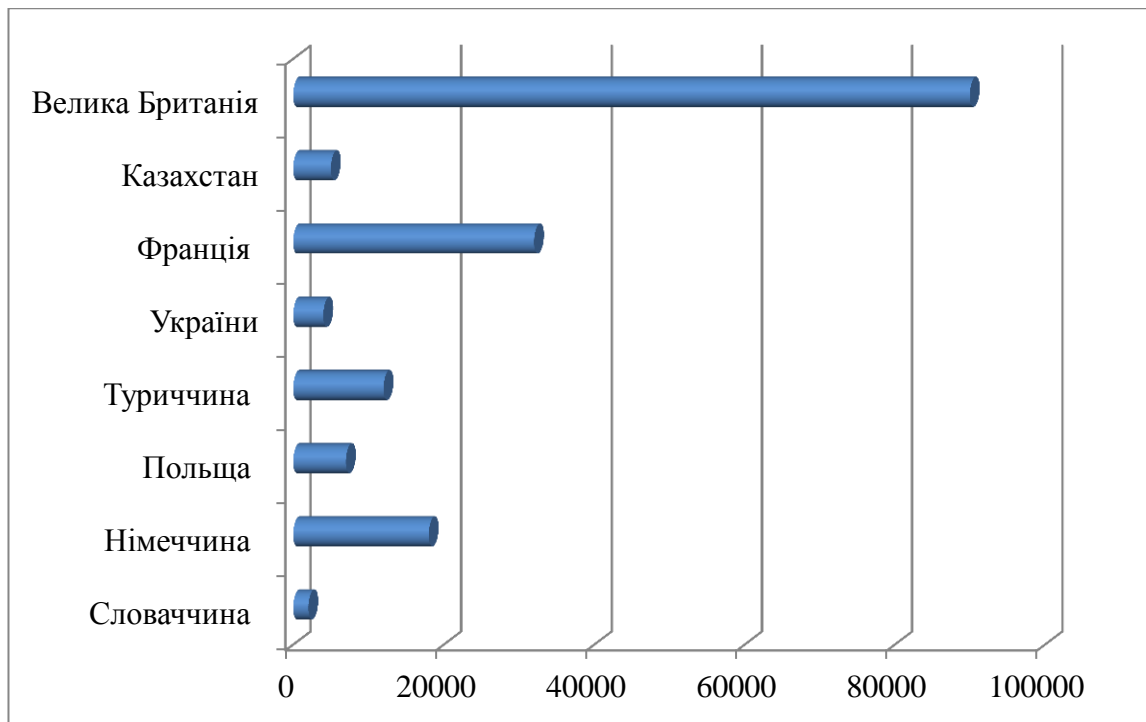


Рис. 1.7. Прямі іноземні інвестиції в промисловість, млн дол. США [61]

За показником надходження прямих іноземних інвестицій Україна посідає передостаннє місце у групі референтних країн (рис. 1.5) – 59-те місце. Традиційними перевагами України є високий рівень розвитку людського капіталу і значний внутрішній ринок, однак і в цих напрямках також є певні проблеми.

Зокрема, одне з найгірших місць України в рейтингу ВЕФ за показником здатності залучати та утримувати таланти – 90-те місце, низькі показники з підвищення кваліфікації на робочих місцях – 65-те місце. Водночас українські університети перебувають на досить високому – 38-му – місці за якістю освіти, але при цьому якість професійної освіти оцінюється ВЕФ на нижчому рівні – 43-тя позиція.

Наступний важливий аспект промислового розвитку – це кадрове забезпечення промисловості. За цим показником Україна має досить високий ступінь залучення населення у промисловість – 12,6% усього працездатного населення, що відповідає середнім значенням показника у групі досліджуваних країн (рис. 1.8).

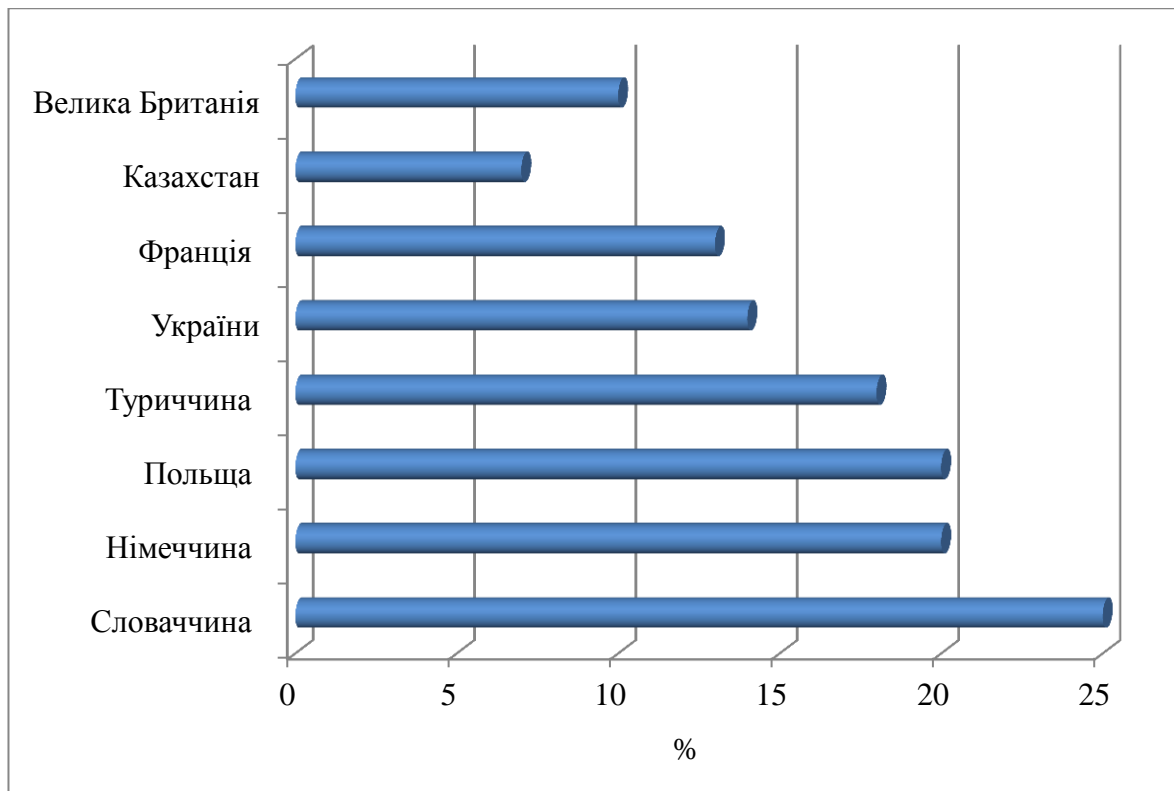


Рис. 1.8. Частка зайнятих працівників у переробній промисловості, % до загальної кількості зайнятих [61]

Приклади країн з потужним промисловим потенціалом – Словаччини, Туреччини, Польщі – свідчать про важливість нарощення трудового потенціалу для інтенсивного промислового розвитку.

Аналіз конкурентних переваг окремих секторів української промисловості відносно світового рівня свідчить, що сьогодні для України конкурентними є лише галузі з високою сировинною складовою, що показано на рис. 1.9.

Отже, сучасна світова практика переконливо свідчить, що стабільне економічне зростання можливе лише на основі випереджаючого індустріального розвитку. Для України також немає іншої альтернативи, як відновлення та модернізація промислового сектора на основі розроблення та втілення індустріальної політики, яка відповідає новим правилам, що постають у зв'язку з активізацією інтеграції до глобального економічного простору, та новими викликами, глобального та внутрішнього характеру

(стрімкими змінами в технологіях, появою нових виробництв, кліматичними змінами, розривами у продуктивності праці, лібералізацією торгівлі, збільшенням частки людей літнього віку, трудовою міграцією, необхідністю територіальної консолідації та регіональної інклюзії).

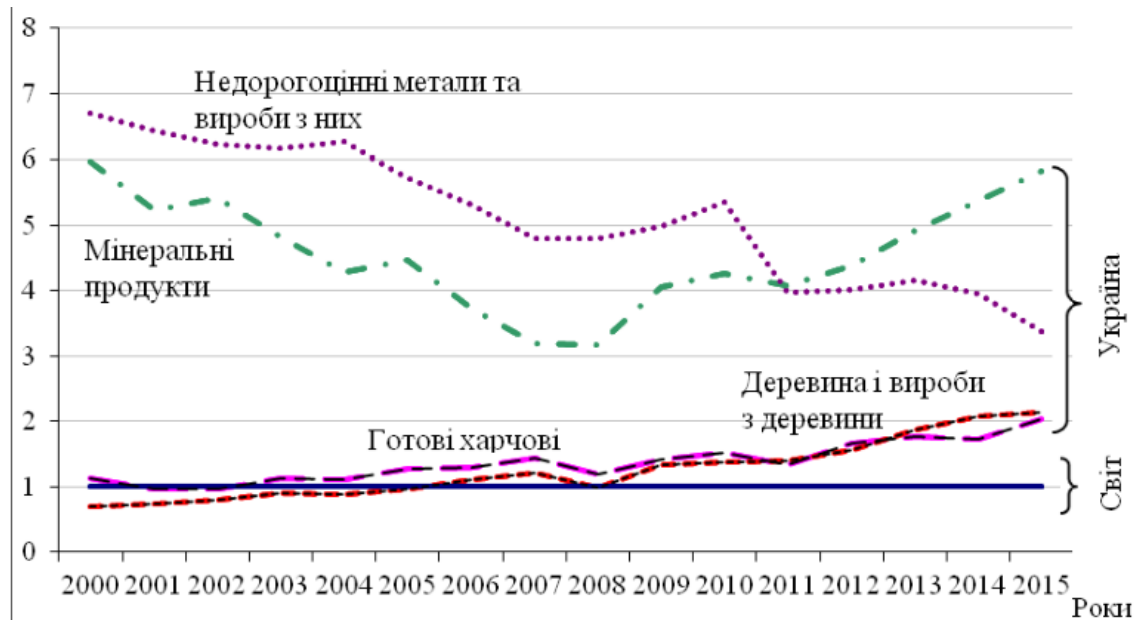


Рис. 1.9. Відносні порівняльні переваги 3 окремих видів промислової продукції [61]

Промисловість в Україні є однією з провідних галузей національного господарства, що формує фундамент соціально-економічного розвитку. Створена у промисловості додана вартість становила 647 млрд. грн. у 2018 р., а її частка у ВВП – 21,7% (рис. 1.10). Ключова галузь промисловості – переробна, тут було вироблено 369 млрд. грн. доданої вартості, або 12,4% ВВП. Експорт промислової продукції сягав 32 млрд. дол. США, що відповідало 73% усього товарного експорту країни.

Роботою у промисловості забезпечено 15% зайнятого населення, а заробітки працівників промисловості перевищують середній розмір заробітної плати по економіці.



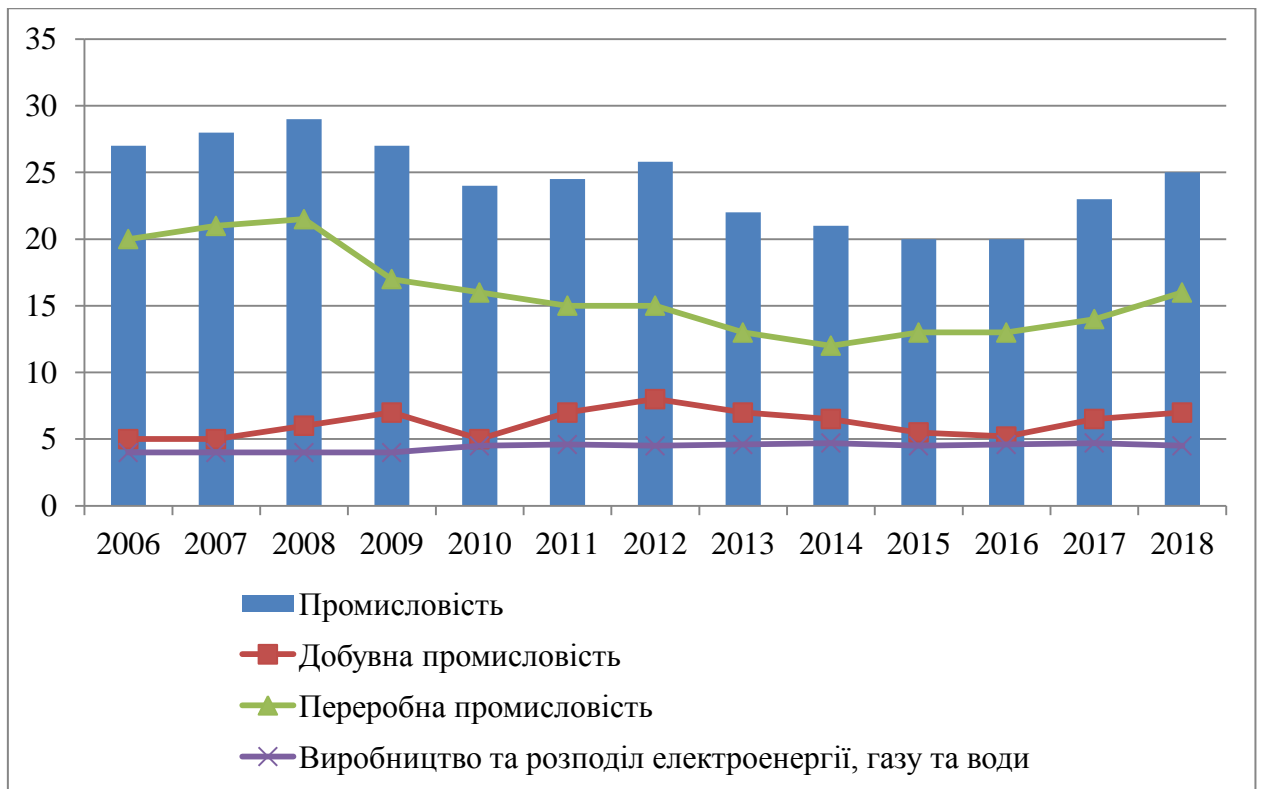


Рис. 1.10. Частка основних видів економічної діяльності промисловості у ВВП України у 2006– 2018 рр., %[61]

Обмеження промислового розвитку, що зумовлені різними чинниками, негативно впливають на всю економіку країни, а саме. Стагнація промисловості спричинює послаблення національної економіки.

Поточний стан української промисловості не відповідає вимогам, що диктуються умовами глобальних змін. Промислове виробництво перестало бути основним чинником зростання національної економіки. Індекс промислового виробництва скоротився до менш ніж 70% у 2018 р. порівняно з 2008 р. Аналогічна картина спостерігається за основними видами промислової діяльності (рис. 1.11).

Падіння промислового виробництва загалом, а особливо виробництва інвестиційної продукції, спричинює негативні наслідки відставання та послаблення національної економіки, втрату конкурентних позицій України на світових ринках.



Рис. 1.11. Індеси промислової продукції за видами діяльності промисловості у 2008-2018 рр., %, 2008 = 100 [42]

Українські експортери частково компенсували втрату ринків колишнього партнера завдяки активізації торговельних відносин з ЄС, який став для України основним торговим партнером і ключовим іноземним інвестором.

Погіршення технологічної структури промисловості призводить до зниження конкурентоспроможності економіки.

Зміни у технологічній композиції промисловості демонструють тенденцію до погіршення її структури. Збільшується частка низько технологічних виробництв при суттєвому зменшенні середньо технологічних та помірному – високотехнологічних.

Примітно, що скорочується частка продукції машинобудування, а, відповідно, технологічна структура промисловості архаїзується, внаслідок

чого знижується конкурентоспроможність економіки і погіршується місце країни у світовому поділі праці.

Малі обсяги витрат на науку та інновації не забезпечують потреб технологічної трансформації промисловості.

Відсутність технологічного поступу зумовлена низькою інноваційною активністю промислових підприємств і нестачею попиту на здобутки науки, що залежить від фінансових причин. Якщо глобальною тенденцією на сучасному етапі розвитку є зростання питомих витрат на наукові дослідження і розробки у ВВП з метою створення та подальшої комерціалізації наукових знань, то в Україні відбувається їх скорочення. Так, упродовж 2000 – 2018 рр. у країнах ОЕСР наукомісткість ВВП зростає з 2,12 до 2,35%, у країнах ЄС (28) – з 1,67 до 1,94%, у Китаї – більш ніж подвоїлася, збільшившись з 0,89 до 2,12%. Наукоємність ВВП України за цей же період знизилася з 1,14 до 0,48%, що значно менше критичного рівня.

Брак фінансування інноваційної діяльності спричинює консервацію існуючої технологічної структури економіки та гальмування розвитку наукоємних виробництв.

Технологічне відставання економіки України відбувається на тлі світових тенденцій до формування нової довгої науково-технологічної хвилі. Остання спричинює інноваційні зрушення у світовому виробництві на основі старт-технологій та Індустрії 4.0, створення нових галузей і ринків. Суперечності між напрямками технологічних зрушень в Україні та у світі створюють передумови до втрати перспективних зовнішніх ринків і консервації сировинної спеціалізації країни у світовому поділі праці. Модернізація виробництва в Україні та впровадження Індустрії 4.0 гальмуються з причин нестачі інвестиційних ресурсів.

Нестача доходів підприємств промисловості обмежує забезпечення власним інвестиційним ресурсом відтворення виробничого потенціалу.

Підприємства промисловості перебувають у кризовому фінансовому стані, потерпають від гострої нестачі наявних доходів. Діяльність ключових

для промислового відродження галузей упродовж останніх років є збитковою, тобто прибутки прибуткових підприємств менші за збитки збиткових. Частка підприємств промисловості, які одержали збитки, становить 27–35% у загальній кількості підприємств. Скорочення прибутку підприємств – основного джерела їхніх заощаджень та інвестицій – та збитковість діяльності призводить до затухання інвестиційної активності у промисловості. Продовження тенденцій до зниження рівня доходів і прибутків підприємств посилюватиме ризики подальшої деградації промисловості через неможливість забезпечувати власним інвестиційним ресурсом навіть просте відтворення виробничого потенціалу, а модернізацію і поготів.

Низька продуктивність промисловості за обсягом створеної доданої вартості є відображенням де індустріальної моделі економіки.

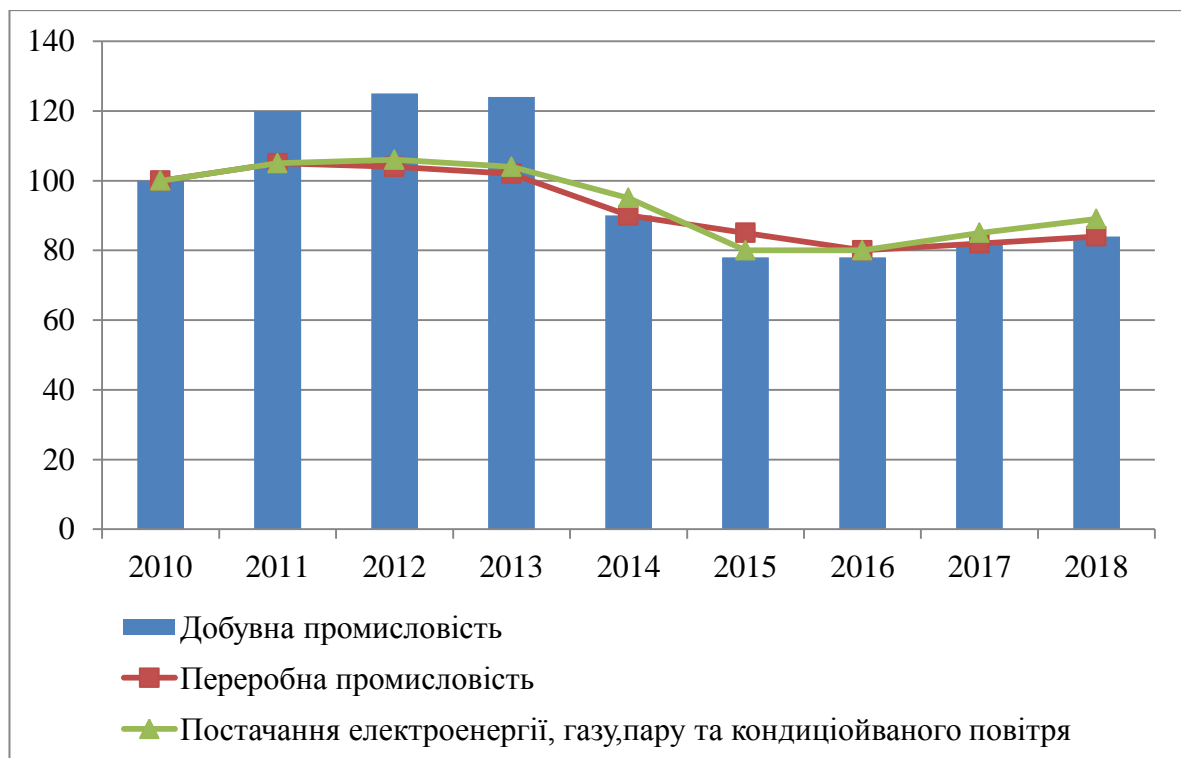


Рис. 1.12. Індекси фізичного обсягу валової доданої вартості промисловості у 2010-2018 рр., у постійних цінах 2010 р., %, 2010 = 100 [42]

Обсяги доданої вартості, створеної у промисловості, скорочуються, що призводить до втрат для економіки.

Вагомо впливає на такі втрати незадовільний фінансовий стан промисловості. Масштаби втрат можна оцінити за такими даними: фінансовий результат підприємств, які одержали прибуток, у середньому становив 4,6–4,8% ВВП у 2016–2018 рр., а тих, які одержали збиток, – 13,7–15,3% ВВП. У підсумку обсяги збитків промисловості перевищували обсяги прибутків і сукупний від’ємний результат сягав 9,2–10,5% ВВП.

Від’ємні значення фінансових результатів свідчать про скрутне становище підприємств промисловості, їх неспроможність покривати витрати власними доходами, що слугує чинником їх декапіталізації. Крім того, ці фінансові результати віддзеркалюють обмежену здатність підприємств промисловості створювати додану вартість і прибутки, що спричинює виникнення кризових явищ у національній економіці. Також вони свідчать про те, що досі діє де індустріальна модель економіки, що веде до деградації та занепаду, а “створення високотехнологічної індустріальної моделі вітчизняної промисловості, нарощування виробництва товарів з високою доданою вартістю” залишається завданням на перспективу.

Несприятливий інвестиційний клімат гальмує розвиток індустріального бізнесу.

Здатність промислових компаній успішно вести бізнесову діяльність критично залежить від інвестиційного клімату, в якому вони функціонують. Інвестиційний клімат у нашій країні характеризується незадовільним станом фінансового ринку та обмеженою доступністю кредитних ресурсів для позичальників. Україна за розвитком фінансового ринку у глобальному рейтингу конкурентоспроможності ВЕФ (2017–2018 рр.) посідає 120-те місце серед 137 країн і має бал 3,1 за шкалою від 1 до 7 можливих 7.

Рейтинг країни за більшістю показників розвитку фінансового ринку не перевищує 103-тю позицію. Тож неефективна та недостатньо розвинена

фінансова система країни перешкоджає мобілізації як внутрішніх заощаджень, так і глобального капіталу.

Складність доступу індустріального бізнесу до фінансових ресурсів є одним з найбільш проблемних аспектів інвестиційного клімату в Україні. Витоки цієї проблеми полягають у низькому рівні накопичення валових заощаджень в економіці, а її гострота в останні роки пов'язується з нестабільністю фінансового сектора та ненадійністю суб'єктів реального бізнесу як позичальників.

В останні роки чи не найвпливовішим чинником погіршення інвестиційного клімату в Україні є політична нестабільність, зумовлена російською агресією. Поки тривають воєнні дії, слід очікувати того, що зберігатимуться високі інвестиційні ризики, які не сприятимуть додатковому припливу капіталу у вітчизняну економіку.

Тож умови відтворення не покращуватимуться без зусиль держави щодо відновлення миру та єдності країни.

Брак інвестиційних ресурсів: недостатність джерел та обсягів валового нагромадження основного капіталу.

Вузькість основного джерела нагромадження основного капіталу в Україні спричинює недобір інвестиційного ресурсу економіки. Скорочення валових заощаджень залишалося панівною тенденцією упродовж 2004–2017 рр., коли їх рівень зменшився з 30,6 до 10,4% ВВП.

Зростання валових заощаджень відновилося тільки у 2018 р. і досягло 19,2% ВВП у 2016 р. Проте рівень валових заощаджень, що відзначався в Україні останніми роками, значно відстає від середньосвітового, який становив 24,4% у 2016 р. Особливо помітна різниця між Україною та країнами – лідерами сучасної індустріалізації – Китаєм (46,1% ВВП), Кореєю (35,7), Індією (30,2), В'єтнамом (29,0% ВВП). Брак інвестиційних ресурсів в Україні унеможливорює здійснення інноваційно-технологічного оновлення промислових потужностей та індустріального відродження економіки.

Валове нагромадження основного капіталу відбувається у недостатніх обсягах – в межах 13,5–15,5% ВВП. Повернення країни на шлях сучасного індустріального розвитку може відбутися за умови збільшення валового нагромадження основного капіталу до не менш ніж середньосвітового рівня (23,2% ВВП у 2016 р.) або й вищого, як у В'єтнамі (23,7), Індії (27,1), Китаї (42,9% ВВП). З низьким рівнем валового нагромадження основного капіталу пов'язана недостатність інвестиційного ресурсу, гальмування процесів оновлення основного капіталу і підвищення рівня зношування основних засобів.

Галузевий розподіл інвестицій, що орієнтований на низько технологічні галузі, не забезпечує структурно-технологічну модернізацію виробництва.

Низький інвестиційний потенціал залишається злободенним питанням для індустріального бізнесу в Україні. Промисловість дуже обмежена у фінансових ресурсах – серед джерел інвестування дедалі посилюється абсолютна перевага власних коштів підприємств. Галузь перебуває в ситуації глибокого дефіциту зовнішніх джерел фінансування інвестицій, жорстких цінових обмежень на залучення позик.

Галузевий розподіл інвестицій не відповідає потребам структурної і технологічної модернізації виробництва. Інвестиційна діяльність зосереджується у вузьких сферах, які забезпечують надприбутки. Високотехнологічний сектор промислового виробництва залишається недоінвестованим, особливо порівняно з рештою технологічних секторів (зокрема, такими видами діяльності, як харчова промисловість, металургія, деревообробна промисловість тощо). Інвестиції у види промислових виробництв, що спеціалізуються на виготовленні технологічно містких інвестиційних товарів (верстатів, приладів, електроніки, електротехніки), є мізерними. Через відсутність інвестицій на межу існування поставлено такі машинобудівні виробництва, як виробництво суден і човнів, мотоциклів і велосипедів, різних видів машин і устаткування загального і спеціального

призначення. Спостерігається скорочення капітальних інвестицій у виробництво машин та устаткування, не віднесених до інших угруповань. Прямим наслідком нестачі інвестицій у цей вид промислової діяльності стала неможливість забезпечити технікою власного виробництва (машинами, устаткуванням, верстатами) потреби технологічного відтворення і модернізації економіки, а тому і надалі посилюватиметься імпортозалежність економіки від іноземних виробників інвестиційних товарів.

Міжгалузевий розподіл інвестицій свідчить про відсутність підвалин для масштабної технологічної модернізації промисловості. З огляду на галузеву структуру інвестицій можна передбачити, що у коротко- і середньостроковій перспективі збережеться традиційна спеціалізація економіки, коли домінують сировинно-добувні та низько технологічні види промислової діяльності, орієнтовані на експорт, а також посилюватиметься роль енергетичного сектора.

Висока залежність від імпорту засобів виробництва поглиблює технологічну залежність національної економіки.

Висока залежність від імпорту засобів виробництва є проявом технологічної залежності національної економіки. За рахунок імпорту задовольняється понад 80% потреби в інвестиційних товарах машинобудівної групи. Такі іноземні інвестиційні товари становлять 30% у валовому нагромадженні основного капіталу України.

Неможливість задовольнити внутрішній попит на засоби виробництва за рахунок вітчизняної пропозиції спричинює тотальну залежність економіки країни від імпорту, гальмує інноваційні процеси, стримує розвиток машинобудування та створює загрози економічній стабільності країни.

Недосконалість товарних ринків ускладнює конкурентне середовище для промислового бізнесу.

Наразі особливістю української промисловості залишається високий рівень монополізації більшості промислових виробництв та ринків. Монопольний чинник заважає формуванню у бізнесу мотивації до



інноваційної діяльності внаслідок необмежених можливостей щодо отримання та використання надприбутків, що переважно мають рентне походження.

Несприятливі умови для промислового експорту стримує розширення виробництва.

Обмеженість умов для активізації зовнішньої торгівлі заважає просуванню продукції національних виробників на товарні ринки, стримує ефективне функціонування ринків. Промисловість потребує розширення масштабів попиту на продукцію, інтеграції до регіональних і глобальних ланцюжків створення доданої вартості; удосконалення правил доступу на ринки, диверсифікації географічної та товарної структури промислового експорту.

Низький рівень продуктивності праці за вимірами створеної доданої вартості.

За ефективністю праці Україна не наблизилася до провідних країн світу.

Погодинна оплата праці в Україні менша, ніж у Болгарії, Словаччині, Польщі, не кажучи про Німеччину чи Францію. Частка витрат на оплату праці у структурі витрат на виробництво промислової продукції залишається на рівні 10%, а частка оплати праці у ВВП у 2016 р. зменшилася до 36,8%.

Низька заробітна плата працівників слугує вагомою конкурентною перевагою національного ринку праці, якою зловживають. Відставання рівня зарплат порівняно з сусідніми країнами де стимулює економічну активність громадян в Україні, посилює ризики трудової еміграції та зумовлює дефіцит робочої сили на ринку праці.

Невідповідність кадрового забезпечення потребам промисловості обмежує можливості її модернізації.

Потреби промислового бізнесу у працівниках певної професійної та кваліфікаційної підготовки дедалі більше залишаються незадоволеними, хоча

водночас відбувається скорочення зайнятості у різних секторах промисловості.

Чисельність населення, зайнятого у промисловості, невпинно зменшується як в абсолютному, так і у відносному вимірах. Навіть за останні роки чисельність таких осіб зменшилася з 2,9 млн. у 2016 р. до 2,5 млн. у 2018 р., а їх частка у сукупних показниках по економіці скоротилася з 16,0 до 15,3%.

Належне задоволення потреб промисловості у кваліфікованій робочій силі можливе за умов здійснення заходів з удосконалення системи освіти і підготовки кадрів, організації ефективної роботи професійно-технічної освіти, налагодження фахової підготовки і стажування у провідних компаніях на транскордонній основі, полегшення мобільності між системами освіти, підтримки освітніх програм.

Виробнича інфраструктура не задовольняє потреби індустріального розвитку.

Стан виробничої інфраструктури в Україні не відповідає потребам індустріального розвитку. Професійні асоціації промисловців, експерти наголошують на цій проблемі як такій, що істотно погіршує інвестиційний клімат та гальмує розширення виробництва. Так, ключові галузі української промисловості – гірничо-металургійний комплекс, енергетика, хімія, виробництво будматеріалів, а також аграрний сектор дуже залежать від залізниці, яка є основним, а часто і безальтернативним перевізником.

Підприємства різних видів транспорту часто-густо мають застарілий парк машин, експлуатуючи їх далеко понад нормативні терміни. Наприклад, рухомий склад Укрзалізниці вкрай застарів фізично та морально – він експлуатується із перевищенням строків служби, встановлених заводами-виробниками, зокрема: середнє зношування вантажних вагонів становить 91%, парку локомотивів – 96% (у т.ч. електровозів – 93%, тепловозів – 100%), дизель-поїздів – 97%, електропоїздів – 86%.

Переважну частину парку становлять електровози, магістральні тепловози, маневрові тепловози та інші локомотиви, спроектовані та виготовлені ще у 1950 – 1960 рр.

Відповідно, зростає кількість позапланових ремонтів і витрати на ремонти застарілого тягового рухомого складу збільшуються на 40 – 60%, що неминуче відображається на тарифах із перевезення.

Отже, огляд потенціалу промисловості в економіці та обмежень, що стримують розвиток галузі, дає підстави говорити про необхідність удосконалення державної промислової політики, розроблення заходів для адекватного розв'язання існуючих проблем, а отже, досягнення цілей індустріального зростання та оновлення економіки.

Зміна парадигми економічного розвитку, викликана трансформаційними процесами в Україні, що розпочалися у 2017 – 2018 рр., передбачає необхідність розбудови національного промислового потенціалу відповідно до викликів нової промислової революції. Рушіями руху до конкурентоспроможного на глобальному ринку виробництва стануть технології та інновації, людський капітал, глобальні інвестиції та торгівля, сприятливе інституційне середовище. Поки що країна має обмежену промислову базу, невеликі обсяги і просту структуру виробництва з недостатньою продуктивністю, що створює ризики на майбутнє. Можливості перебудови промисловості зароджуються у міру формування сприятливого для бізнесу середовища з використанням переважно горизонтальних методів державної політики, що не виключає важливості визначення галузевих пріоритетів та заходів підтримки.

## Висновки до розділу 1

На основі інформації першого розділу можна зробити наступні висновки:

1. В економічній літературі на сьогоднішній день існує багато трактувань поняття “дебіторська заборгованість”. Західні економісти часто приймають поняття “кредитна політика” та “політика управління дебіторською заборгованістю” як цілісну категорію.

Стосовно сучасних вітчизняних вчених, то більша частина з них розглядає дебіторську заборгованість як кошти, вилучені у підприємства, або які на певний термін знаходяться в інших осіб. Хоч кошти, що вилучені у підприємства, не завжди перетворюються у дебіторську заборгованість.

2. Кредиторська заборгованість надає можливість тимчасового використання позикових коштів, але, з іншого боку це призводить до зменшення показників платоспроможності і ліквідності. Окрім цього наявність простроченої заборгованості може призвести до погіршення іміджу підприємства. При правильному управлінні кредиторською заборгованістю можна усунути негативні наслідки її наявності. Це можливе за умови правильно організованої системи обліку та аналізу кредиторської заборгованості.

Кредиторська заборгованість виникає в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства. Поняття “кредиторська заборгованість” в економічній літературі досить часто ототожнюється з поняттям “зобов’язання”. В економічній літературі відсутній єдиний підхід до визначення категорії “кредиторська заборгованість”.

3. Класифікація дебіторської заборгованості за зарубіжним досвідом суттєво відрізняється від вітчизняної. Вона ґрунтується на припущенні: різна дебіторська заборгованість для різних цілей управління. В українській практиці, дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову та поточну. Дана класифікація розглядається за нормальним операційним циклом та терміном погашення.

4. В економічній літературі існують різні підходи до трактування поняття “управління дебіторською заборгованістю”. Розглянувши різні підходи до управління дебіторською заборгованістю доцільно зазначити, що

вони не суперечать, а доповнюють один одного. Управління дебіторською заборгованістю необхідно як при формуванні іміджу надійного позичальника, так і з погляду забезпечення ефективної поточної діяльності підприємства. У залежності від спрямованості діяльності деякі підприємства працюють переважно за готівку, а деякі надають свої послуги визначеній частини покупців у залежності від рівня сталих відносин у кредит. Кредит може бути необхідною умовою існування підприємства, особливо якщо його надають конкуренти.

5. Для забезпечення ефективної діяльності підприємства, дуже важливим є управління розмірами кредиторської заборгованості. Ефективне управління кредиторською заборгованістю дає можливість усунути негативні наслідки її наявності. Для нормального функціонування всіх ланок господарства необхідно мати достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства, зокрема про кредиторську заборгованість.

6. Роль промисловості як основного драйвера економічного зростання сьогодні визнається як розвиненими країнами, так і тими, що розвиваються.

Для дослідження місця країни у світовому вимірі та порівняльного аналізу з референтними країнами ми скористалися даними Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ). За цими даними Україна посідає 43-тє місце у світі зі 100 аналізованих країн за поточним рівнем розвитку промисловості та відноситься до країн з рівнем розвитку промислового потенціалу, нижчим за середній порівняно з іншими країнами у світі, при цьому такий рівень більшою мірою обумовлений масштабами промислового виробництва, а не складністю та комплексністю промислових процесів.

Аналіз конкурентних переваг окремих секторів української промисловості відносно світового рівня свідчить, що сьогодні для України конкурентними є лише галузі з високою сировинною складовою.

РОЗДІЛ 2  
ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ  
ДЕБІТОРСЬКОЇ І КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА ПРАТ  
“ЗАПОРІЖВОГНЕТРИВ”

2.1 Організаційно – економічна характеристика  
ПрАТ “Запоріжвогнетрив”

Приватне акціонерне товариство “Запоріжвогнетрив” – найбільший український виробник вогнетривких виробів і матеріалів.

Продукція підприємства добре відома і має високий попит у споживачів на внутрішньому ринку і в багатьох країнах світу.

Історія створення ПАТ “Запоріжвогнетрив” почалася на початку 20 століття.

У 1929 році на березі Дніпра було почато будівництво Запорізького заводу вогнетривів.

Вибір місця для спорудження підприємства зумовлений наявністю дешевої електроенергії греблі Дніпро ГЕС і бази сировини – пологівської глини та каолинів. Через чотири роки завод був введений в експлуатацію та випустив першу продукцію сталерозливних та фасонних виробів.

Згідно з Наказом Міністерства економіки України від 27.08.1993 р. №54 був встановлений графік проведення корпоратизації Запорізького вогнетривкового заводу з 15.11.1994 р.

Розпорядженням Запорізької обласної ради народних депутатів від 27.02.1995 р. №77-р Запорізький вогнетривкий завод перетворений у Відкрите акціонерне товариство “Запоріжвогнетрив”.

Наказом ФДМУ від 10.04.1995 р. №127-ДПК прийнято рішення про приватизацію Відкритого акціонерного товариства “Запоріжвогнетрив”.

Починаючи з 1995 року згідно з планом приватизації ВАТ “Запоріжвогнетрив” проводилася поступова реалізація державної частки

статутного фонду Товариства шляхом пільгового розміщення акцій, продажу пакетів акцій на сертифікатних аукціонах, через фондову біржу, на некомерційному конкурсі.

18 березня 2005 р. на Загальних зборах акціонерів прийнято рішення про збільшення статутного фонду Товариства на суму індексації основних засобів шляхом збільшення номінальної вартості акцій.

22 червня 2005 року за № 288/01/05 Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку зареєстровано випуск акцій на загальну суму 75925200,00 грн. номінальною вартістю 13,00 грн. простих іменних акцій в кількості 5840400 шт.

На виконання вимог Положення про порядок переведення випуску іменних акцій документарної форми існування в без документарну форму існування, затвердженого Рішенням ДКЦПФР № 98 від 30.06.2009 р. Черговими загальними зборами акціонерів ПАТ “Запоріжвогнетрив” які відбулися 23.04.2010 р. протокол № 16, було прийнято рішення про переведення випуску акцій Товариства у без документарну форму.

Відповідно до вимог нового Закону України “Про акціонерні товариства” від 29.04.09 р., що вступив в дію в значній мірі змінив вимоги до діяльності акціонерного товариства. У зв'язку з вищевикладеним 31.03.2011 р. (протокол № 18 загальних зборів акціонерів ВАТ “Запоріжвогнетрив”) на загальних зборах акціонерів Товариство, було прийняте рішення перейменувати Відкрите акціонерне товариство “Запоріжвогнетрив” у Публічне акціонерне товариство “Запоріжвогнетрив”.

В 2016 р. підприємство перетворилося в приватне акціонерне товариство.

У виробництві ПАТ “Запоріжвогнетрив” переважає асортимент алюмосилікатної групи вогнетривів – 41% від загального випуску, магнезіальні вироби (періклазоуглеродисті, періклазохромітові, хромітоперіклазові та ін.) – 29%, неформовані вогнетривкі матеріали (в т. ч. бетони, суміші, маси, порошки) – 30%.

В ПрАТ “Запоріжвогнетрив” запущено і успішно виконуються проекти по вогнетривкому сервісу:

- доменних печей № 2, №3, №4 ПРАТ “ММК ІМ. Ілліча”;
- доменної печі №2 и №6 ПРАТ “МК “Азовсталь”;
- доменних печей №2 и 3 ПАТ “Запоріжсталь”;
- конвертерів ПАО ДМК и ЧАО ММКИ;
- футеровці та обслуговуванні футеровки мартенівських печей ПАО “Запоріжсталь”;
- футеровці і обслуговуванні сталерозливних ковшів.

За 2018 р. вироблено вогнетривкої продукції: 141, 6 тис. т., з них:

- формованої продукції – 95,2 тис. т.;
- не формованої: 46,4 тис. т., в порівнянні з 142,9 тис. т. в 2017 р.

Експорт вогнетривкої продукції у 2018 році склав 36 974 тис. грн., що становить 2% від загального обсягу відвантаження в грошовому виразі.

Сезонність не має істотного впливу на виробництво продукцію, але існує тенденція зниження обсягів реалізації у період 1-го кварталу, що пояснюється періодом новорічних свят та різдвяних відпусток як на вітчизняних підприємствах, так і у іноземних партнерів.

Основними ринками збуту є зовнішній та внутрішній ринок. ПрАТ “Запоріжвогнетрив” постачає свою продукцію як покупцям України, так і зарубіжним партнерам в Болгарії, Молдові, Казахстані, Білорусі, Грузії, Armenії, Естонії, Македонії, Словаччині та ін.

ПрАТ “Запоріжвогнетрив” є провідним підприємством на ринку вогнетривкої промисловості України – 4% від загального випуску вогнетривів постачається на експорт, в порівнянні з 7% в 2017 р.

На ринок України постачається 96 % загального обсягу відвантаження.

Основну питому вагу в структурі продажу займають підприємства Метінвест Холдінг – 71% (в т.ч. Запоріжсталь 37%, решта підприємств Групи 39%), підприємства України – 20%, експорт – 4%.



Найбільшими покупцями продукції ПрАТ “Запоріжвогнетрив” є підприємства:

1. Групи МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ:

- ПАТ “Запоріжсталь”;
- ПрАТ “МК “Азовсталь”;
- ПрАТ “ММК ім. Ілліча”;
- ПрАТ “Північний ГЗК”.

2. Підприємства, що не входять в Холдинг:

ПАТ “АрселорМіттал Кривий Ріг”;

- ПАТ “Дніпроспецсталь”;
- ПАТ “Дніпровський мет. Комбінат”;
- ТОВ “Побузький феронікелевий комбінат”;
- феросплавні підприємства Групи “Бі Ті Солюшинс”;

ПАТ “Нікопольський завод феросплавів”, ПАТ “Запорізький завод феросплавів”.

Експорт вогнетривкої продукції у 2018 році склав 5 314 тон, що становить 4% від загального обсягу відвантаження в натуральному виразі.

Хотілося б відзначити, що на сьогоднішній день ПрАТ “Запоріжвогнетрив” спеціалізується не тільки на виробництві якісної вогнетривкої продукції. ПрАТ “Запоріжвогнетрив” виконує комплекс заходів, спрямованих на надання максимальної технічної підтримки споживачам в якості сервісного обслуговування теплових агрегатів, що дозволяє досягти максимального зближення з кінцевим споживачем вогнетривкої продукції в питаннях:

- поставки високоякісної вогнетривкої продукції;
- використання інноваційних технологій провідних світових практик;
- виконання комплексного інжинірингу (розробка проектною документації, відстеження і контроль параметрів умов експлуатації вогнетривів, рекомендації щодо ведення технологічних процесів, що забезпечують оптимальну роботу теплових агрегатів і стан футерування);

- виконання вогнетривких робіт висококваліфікованим персоналом з гарантованим контролем якості проведення вогнетривких робіт, своєчасним ремонтом і обслуговуванням;

- реалізація заходів, спрямованих на зниження витрат на вогнетриви для кінцевих споживачів, в тому числі, скорочення обсягу складських запасів і вивільнення частини оборотних коштів; скорочення витрат на персонал, зайнятий в операціях по комплектації, монтажу, обслуговування і ремонту футеровок.

Фахівцями управління Сервісного центру ПрАТ “Запоріжвогнетрив” виконуються як постійні роботи такі як:

- футерування агрегатів сталеплавильного і доменного переділів;
- наплавлення коксових батарей;
- контроль експлуатації агрегатів; так і разові проекти, такі як капітальні ремонти агрегатів та інше.

У комплексі вищевказані можливості і є нашою перевагою.

Основною стратегією ПрАТ “Запоріжвогнетрив” є надання своїм клієнтам високоякісної продукції та найкращого сервісу.

Підприємство чітко додержується та постійно удосконалює технологічні процеси, гарантує якість продукції, чітко виконання договірних зобов'язань, орієнтується на потреби ринку та впроваджує сучасні механізми управління.

ПрАТ “Запоріжвогнетрив” прагне надавати своїм клієнтам високоякісну продукцію та найкращий сервіс. Підприємство чітко додержується та постійно удосконалює технологічні процеси, гарантує якість продукції, чітко виконання договірних зобов'язань, орієнтується на потреби ринку та впроваджує сучасні механізми управління.

За 2018 рік санкцій за постачання неякісної продукції від споживачів не надходило. Технічне переозброєння й реконструкція проведення, освоєння нових видів продукції, поліпшення якості - це пріоритетні напрямки розвитку ПрАТ “Запоріжвогнетрив” .

З метою забезпечення якості на підприємстві діє система менеджменту якості. Збут продукції здійснюється безпосередньо кінцевому покупцю без залучення дилерів, дистриб'юторів та агентів.

ПрАТ “Запоріжвогнетрив” продовжує займати 5-е місце серед найбільших виробників вогнетривких виробів країн СНД (близько 9% від сумарного виробництва продукції) і є найбільшим підприємством в Україні.

У структурі українського виробництва вогнетривів ПрАТ “Запоріжвогнетрив” зменшив свою частку на 4% в порівнянні з 2017 р до 38% на тлі збільшення загального виробництва формованих вогнетривких виробів в Україні з 248,1 тис.т. в 2017 р до 253,1 тис.т. в 2018 р (виключно за рахунок збільшеного випуску динасових виробів на Червоноармійському ДЗ).

Серед всіх конкурентів спостерігається наступна динаміка обсягів виробництва:

- Великоанадольський вогнетривкий комбінат –1%;
- Кіндратівський вогнетривкий завод – на рівні 2017 р.;
- Часівоярський вогнетривкий комбінат + 2%.

По випуску магнезійних виробів в Україні ПрАТ “Запоріжвогнетрив” є явним лідером як у виробництві, так і в поставках – 74% від сумарного випуску вогнетривів періклазового складу в 2018 р, в порівнянні з 78% в 2017 р.

За виробництвом алюмосилікатних виробів (шамотні і високоглиноземисті) в Україні в 2018 р ПрАТ “Запоріжвогнетрив” значно поступився Великоанадольському вогнетривкому комбінату і випустив 55,1 тис. т. вогнетривів проти 74,2 т. останнього, що склало 33% від сумарного випуску по асоціації в порівняно з 35% в 2017 р.

ПрАТ “Запоріжвогнетрив” утримує лідируючі позиції на ринку України в 2018 р.

Обсяги виробництва формованих вогнетривів ПрАТ “Запоріжвогнетрив” (виробництво в 2018 р склало 100,7 тис.т.) випереджають основного

конкурента - групу GIR, сумарний випуск на 2х підприємствах якого склав 94,4 тис. тонн без урахування динасів (128,9 тис. тонн з урахуванням).

Що стосується реалізації в натуральному вигляді – вона зменшилась на 10% (з 142,9 тис т. в 2017 р. до 128,9 тис т в 2018 р.), проте сума реалізовано продукції та послуг зросла на 43 % в порівнянні з 2017 р. і склала відповідно 2 377,4 млн. грн. проти 1 663,3 млн. грн.

Зменшення реалізації продукції в натуральному вираженні обумовлено наданням ПрАТ “Запоріжвогнетрив” послуг в комплексі з вогнетривкими виробами, а не окремо реалізації продукції.

Результати аналізу фінансово-економічних показників діяльності ПрАТ “Запоріжвогнетрив” за період 2016-2018 рр. наведено в табл. 2.1.

Як видно з наведеної інформації в табл. 2.1, на ПрАТ “Запоріжвогнетрив” за період 2016-2018 рр. спостерігається тенденція до зростання обсягів реалізації продукції. При цьому позитивною є абсолютна величина приросту, та темпи приросту по відношенню до попереднього року.

Чистий дохід від реалізації продукції за період 2016-2017 рр. збільшився на 427086 тис.грн., темп росту склав 134,4 %. Чистий прибуток за період 2016-2017 рр. збільшився на 26536 тис.грн., та досяг рівня на 63884 тис.грн. (в 2016 р. чистий прибуток дорівнював 37348 тис.грн.).

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу в 2016 р. складала 1715 осіб, а в 2017 р. збільшилась до 1836 осіб.

Фонд оплати праці промислово-виробничого персоналу за 2017 рік склав 228448 тис.грн., проти 160094 тис.грн. за 2016 рік., відхилення складає 42,7 %.

Реалізована продукція за 2017 рік склала 1668741 тис.грн. проти 1241655 тис.грн за 2016 рік відхилення 34,4%.

Таблиця 2.1

Основні фінансово-економічні показники ПрАТ “Запоріжвогнетрив”  
за 2016 – 2018 рр.

Показники	Одиниця виміру	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Зміни за 2016-2017рр.		Зміни за 2017-2018рр.	
					Відхилення від рівня 2016 р., ±	Темп росту у% до рівня 2016 р.	Відхилення від рівня 2017 р., ±	Темп росту у% до рівня 2017 р.
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн.	1241655	1668741	2382180	427086	134,40	713439	142,75
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	1053653	1413228	2071540	359575	134,13	658312	146,58
Валовий прибуток	тис. грн.	188002	255513	310640	67511	135,91	55127	121,58
Фінансові результати від операційної діяльності	тис. грн.	66237	98233	135940	31996	148,31	37707	138,39
Чистий прибуток	тис. грн.	37348	63884	97580	26536	171,05	33696	152,75
Середньорічна вартість активів	тис. грн.	604773	817117	1327324	212344	135,11	510208	162,44
Середньорічна вартість необоротних активів	тис. грн.	219470	251858	307941	32389	114,76	56083	122,27
Середньорічна вартість оборотних активів	тис. грн.	385303	565259	1019383	179956	146,70	454125	180,34
Витрати на 1 грн. реалізованої продукції	коп.	84,86	84,69	86,96	-0,17	99,80	2,27	102,68
Рентабельність (збитковість) активів	%	6,18	7,82	7,35	1,64	126,60	-0,467	94,03
Середньоспискова чисельність працівників	чол.	1715	1836	2266	121	107,06	430	123,42
Фонд оплати праці	тис. грн.	160094	228448	339381	68354	142,70	110933	148,56
Середньомісячна заробітна плата	грн.	7779,11	10368,92	12480,91	2589,81	133,29	2112	120,37

Середня заробітна плата штатних працівників у 2017 році склала 10368,92 грн. проти 77779,11 грн. за 2016 рік, що склало 133,29 %.

Собівартість реалізованої продукції протягом 2017 р. збільшилась на 359575 тис.грн. за рахунок зростання фізичного обсягу реалізації та зменшення витрат на 1 грн. товарної продукції на 0,17 коп.

У 2016 р. обсяг середньорічна вартість активів становила 604773 тис.грн. а вже в 2017 р. – 817117 тис.грн., зростання на протязі 2017 р., склало 212344 тис.грн., темп приросту склав 35,11%.

У 2016 р. обсяг середньорічна вартість необоротних активів становив 219470 тис.грн. а вже в 2017 р. – 251858 тис.грн., зростання на протязі 2017 р., склало 32389 тис.грн., темп росту склав 114,76%.

У 2016 р. обсяг середньорічна вартість оборотних активів становила 385303 тис.грн. а вже в 2017 р. – 565259 тис.грн., зростання на протязі 2017 р., склало 179956 тис.грн., темп приросту склав 46,7%.

Чистий дохід від реалізації продукції за період 2017-2018 рр. збільшився на 713439 тис.грн., темп росту склав 142,75%. Чистий прибуток за період 2017-2018 рр. збільшився на 3696 тис.грн., та досяг рівня на 97580 тис.грн.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу в 2017 р. складала 1836 осіб, а в 2018 р. зросла до 2266 осіб.

Фонд оплати праці промислово-виробничого персоналу за 2018 рік склав 339381 тис.грн., проти 228448 тис.грн. за 2017 рік., відхилення складають 48,56%.

Середня заробітна плата штатних працівників у 2018 році склала 12480,91 грн. проти 10368,92 грн. за 2017 рік, що склало 120,37 %.

В 2018 році на підприємстві проводилися підвищення зарплати з 01.04.2018 р працівникам виробничого персоналу і з 1 липня 2018 р працівникам адміністративного персоналу (в середньому на 20%). З 1.10.2018 по всіх категоріях персоналу (в середньому на 10%).

Основні напрямки стратегії кадрової програми ПРАТ:

- встановлення відповідності робітників характеру виконання посадових обов'язків;
- оцінка ефективності їх праці;
- регулярне проведення кадрових моніторингів з метою виявлення спонукальних і стримуючих факторів службового просування;
- розробка і використання нових технологій відбору, оцінки, переміщення і просування кадрів;
- введення банку кадрової інформації;
- прогнозування і планування потреби у кадрах.

У 2017 р. обсяг середньорічна вартість активів становив 817117 тис.грн. а вже в 2018 р. – 1327324 тис.грн., зростання на протязі 2018 р., склало 510208 тис.грн., темп приросту склав 62,44%.

У 2017 р. обсяг середньорічна вартість необоротних активів становила 251858 тис.грн. а вже в 2018 р. – 307941 тис.грн., зростання на протязі 2018 р., склало 56083 тис.грн., темп росту склав 122,27%.

За останні п'ять років підприємство здійснило наступні значні придбання та відчуження активів. У 2014 році придбано основних засобів на суму 52389 тис.грн., вибуло на суму 4897 тис.грн. У 2015 році придбано основних засобів на суму 13947 тис.грн., вибуло на суму 2513 тис.грн. У 2016 році придбано основних засобів на суму 19921 тис.грн., вибуло на суму 3239 тис.грн. У 2017 році придбано основних засобів на суму 71658,2 тис.грн., вибуло на суму 2439,1 тис.грн. У 2018 році придбано основних засобів на суму 82985 тис.грн., вибуло на суму 1522 тис.грн.

В перспективах розвитку підприємства – подальше нарощування обсягів виробництва при одночасному покращенню якості продукції і зниженню витрат.

У 2017 р. обсяг середньорічна вартість оборотних активів становила 565259 тис.грн. а вже в 2018 р. – 1019383 тис.грн., зростання на протязі 2018 р., склало 45125 тис.грн., темп приросту склав 80,34%.

Динаміку показників результату діяльності підприємства представлено на рис. 2.1.

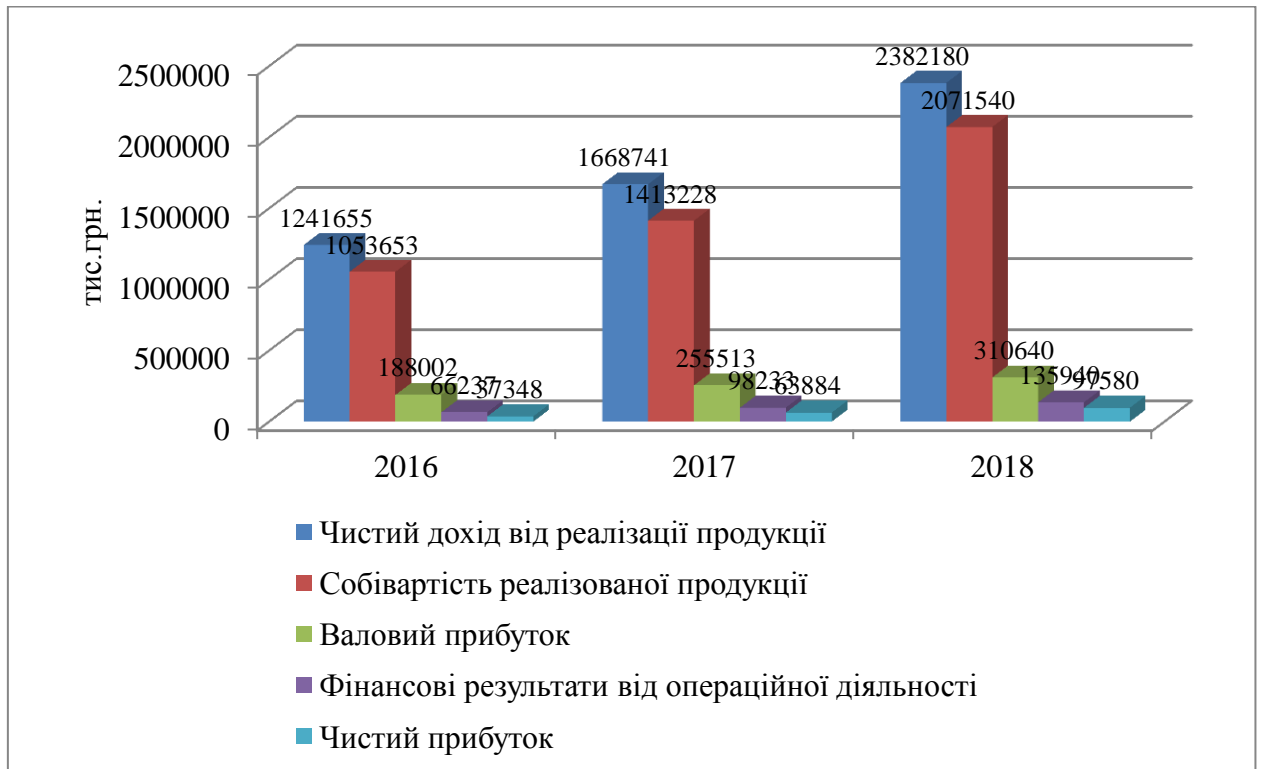


Рис. 2.1. Динаміка доходів, витрат та прибутку ПрАТ “Запоріжвогнетрив” за 2016 – 2018 рр.

Фінансові результати ПрАТ “Запоріжвогнетрив” протягом 2016 – 2018 рр. мали позитивне значення, тобто діяльність підприємства за всіма видами була прибутковою, та розмір прибутку поступово зростає.

Загальними напрямками подальшої діяльності ПрАТ “Запоріжвогнетрив” та основними стратегічними задачами є посилення конкурентних позицій заводу на ринку України. Товариство прагне не лише зберегти лідерство серед виробників з країн СНД, але і розширити присутність на світових ринках. Позиціонуючи себе як підприємство, що веде прозорий бізнес, ПрАТ “Запоріжвогнетрив” прагне надавати своїм клієнтам високоякісну продукцію.



Для досягнення поставленої мети ми активно впроваджуємо нові виробничі та ресурсозберігаючі технології.

## 2.2 Аналіз складу, структури та динаміки дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства ПрАТ “Запоріжвогнетрив”

Велика увага при аналізі оборотних активів приділяється аналізу дебіторської заборгованості, її складу, структури та динаміки.

Аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2016 р. та 2017 р. проведено в табл.2.2 та 2.3.

На ПрАТ “Запоріжвогнетрив” є довгострокова дебіторська заборгованість: 1048 тис.грн. на 01.01.2016, та 1030 тис.грн. на 31.12.2016. Також на підприємстві має місце короткострокова дебіторська заборгованість.

З даних таблиці 2.2 бачимо, що сума дебіторської заборгованості на початку 2016 р. становила 125307 тис. грн. На кінець 2016 р. сума дебіторської заборгованості збільшилась на 20,99 % і становила 151607 тис. грн.

Значну частку займає дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, яка на 01.01.2016 становить 87,25% від загальної суми дебіторської заборгованості, що дорівнює 109335 тис. грн., а на 31.12.2016 сума збільшилась на 18562 тис. грн. (або на 16,98%) та становила 127897 тис. грн.

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом в 2016 р. займає 5,14% в структурі дебіторської заборгованості на 01.01.2016, протягом року збільшується на 4467 тис.грн. і займає 7,19% (на 31.12.2016).

Дебіторська заборгованість за виданими авансами в 2016 р. займає 4,52% в структурі дебіторської заборгованості на 01.01.2016, протягом року збільшується на 2769 тис.грн. і займає 5,57% (на 31.12.2016).

Таблиця 2.2

## Аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2016 р.

Найменування показників	01.01.2016		31.12.2016		Відхилення		Темп росту,%
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	
1 Довгострокова дебіторська заборгованість	1048	0,84	1030	0,68	-18	-0,16	98,28
2 Поточна дебіторська заборгованість, усього в т.ч.	124259	99,16	150577	99,32	26318	0,16	121,18
– дебіторська заборгованість за товари, робот, послуги (чиста реалізаційна вартість)	109335	87,25	127897	84,36	18562	-2,89	116,98
– за виданими авансами	5669	4,52	8438	5,57	2769	1,04	148,84
– за розрахунками з бюджетом	6440	5,14	10907	7,19	4467	2,05	169,36
– інша поточна дебіторська заборгованість	2815	2,25	3335	2,20	520	-0,05	118,47
3 Усього дебіторської заборгованості	125307	100,00	151607	100,00	26300	0,00	120,99

Таблиця 2.3

## Аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2017р.

Найменування показників	01.01.2017		31.12.2017		Відхилення		Темп росту, %
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	
1 Довгострокова дебіторська заборгованість	1030	0,68	67	0,02	-963	-0,66	6,50
2 Поточна дебіторська заборгованість, усього в т.ч.	150577	99,32	355719	99,98	205142	0,66	236,24
– дебіторська заборгованість за товари, робот, послуги (чиста реалізаційна вартість)	127897	84,36	325779	91,57	197882	7,21	254,72
– за розрахунками з бюджетом	10907	7,19	5177	1,46	-5730	-5,74	47,46
– за виданими авансами	8438	5,57	14632	4,11	6194	-1,45	173,41
– інша поточна дебіторська заборгованість	3335	2,20	10131	2,85	6796	0,65	303,78
3 Усього дебіторської заборгованості	151607	100,00	355786	100,00	204179	0,00	234,68

Інша поточна заборгованість в 2016 р. займає 2,25% в структурі дебіторської заборгованості на 01.01.2016, протягом року збільшується на 520 тис.грн. і займає 2,2% (на 31.12.2016).

На ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2017 р. є довгострокова дебіторська заборгованість: 1030 тис.грн. на 01.01.2017, та 0,67 тис.грн. на 31.12.2017. Також на підприємстві має місце короткострокова дебіторська заборгованість.

З даних таблиці 2.3 бачимо, що сума дебіторської заборгованості на початку 2017 р. становила 151607 тис. грн. На кінець 2017 р. сума дебіторської заборгованості збільшилась на 134,68% і становила 355786 тис. грн.

Значну частку займає дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, яка на 01.01.2017 становить 84,36% від загальної суми дебіторської заборгованості, що дорівнює 127897 тис. грн., а на 31.12.2017 сума збільшилась на 197882 тис. грн. (або на 154,72%) та становила 325779 тис. грн.

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом в 2017 р. займає 7,19% в структурі дебіторської заборгованості на 01.01.2017, протягом року зменшується на 5730 тис.грн. і займає 1,46% (на 31.12.2017).

Дебіторська заборгованість за виданими авансами в 2017 р. займає 5,57% в структурі дебіторської заборгованості на 01.01.2017, протягом року збільшується на 6197 тис.грн. і займає 4,11% (на 31.12.2017).

Інша поточна заборгованість в 2017 р. займає 2,2 % в структурі дебіторської заборгованості на 01.01.2017, протягом року збільшується на 6796 тис.грн. і займає 2,85 % (на 31.12.2017).

Аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2018 р. проведено в табл.2.4.

На ПрАТ “Запоріжвогнетрив” є довгострокова дебіторська заборгованість: 67 тис.грн. на 01.01.2018, та 49 тис.грн. на 31.12.2018. Також на підприємстві має місце короткострокова дебіторська заборгованість.

Таблиця 2.4

## Аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2018 р.

Найменування показників	01.01.2018		31.12.2018		Відхилення		Темп росту,%
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	
1 Довгострокова дебіторська заборгованість	67	0,02	49	0,01	-18	-0,01	73,13
2 Поточна дебіторська заборгованість, усього в т.ч.	355719	99,98	464353	99,99	108634	0,01	130,54
– дебіторська заборгованість за товари, робот, послуги (чиста реалізаційна вартість)	325779	91,57	365543	78,71	39764	-12,85	112,21
– за розрахунками з бюджетом	5177	1,46	21974	4,73	16797	3,28	424,45
– за виданими авансами	14632	4,11	60387	13,00	45755	8,89	412,71
– інша поточна дебіторська заборгованість	10131	2,85	16449	3,54	6318	0,69	162,36
3 Усього дебіторської заборгованості	355786	100,00	464402	100,00	108616	0,00	130,53

З даних таблиці 2.4 бачимо, що сума дебіторської заборгованості на початку 2018 р. становила 355786 тис. грн. На кінець 2018 р. сума дебіторської заборгованості збільшилась на 30,53% і становила 464402 тис. грн.

Значну частку займає дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, яка на 01.01.2018 становить 91,57 % від загальної суми дебіторської заборгованості, що дорівнює 325779 тис. грн., а на 31.12.2018 сума збільшилась на 39764 тис. грн. (або на 12,21%) та становила 365543 тис. грн.

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом в 2018 р. займає 1,76% в структурі дебіторської заборгованості на 01.01.2018, протягом року збільшується на 16797 тис.грн. і займає 4,73% (на 31.12.2018).

Дебіторська заборгованість за виданими авансами в 2018 р. займає 4,11% в структурі дебіторської заборгованості на 01.01.2018, протягом року збільшується на 45755 тис.грн. і займає 13% (на 31.12.2018).

Інша поточна заборгованість в 2018 р. займає 2,85 % в структурі дебіторської заборгованості на 01.01.2018, протягом року збільшується на 6318 тис.грн. і займає 3,54 % (на 31.12.2018).

Значна питома вага в складі джерел підприємства, як відомо, належить позичковим коштам, у тому числі й кредиторській заборгованості. Тому необхідно аналізувати поряд з дебіторською заборгованістю і кредиторську, її склад та структуру. Для цього складаємо таблицю 2.5.

З таблиці 2.5 бачимо, що у 2016 році поточні зобов'язання зменшились на 1,56% (або на 5352 тис. грн.) і становила 338054 тис. грн.

На основі таблиці 2.5. можна зробити наступні висновки:

– поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями змінилась з 67682 тис.грн. на 01.01.2016 до 45102 тис.грн. на 31.12.2016, темп росту склав 66,64%, при цьому частка структури поточних зобов'язань змінилась з 19,71% на 01.01.2016 до 13,34% на 31.12.2016;

Таблиця 2.5

Аналіз структури та динаміки поточних зобов'язань ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2016 р.

Найменування показників	01.01.2016		31.12.2016		Відхилення		Темп росту, %
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	67682	19,71	45102	13,34	-22580	-6,37	66,64
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	248526	72,37	263152	77,84	14626	5,47	105,89
Поточні зобов'язання за розрахунками:	10688	3,11	15512	4,59	4824	1,48	145,13
- з одержаних авансів	880	0,26	4682	1,38	3802	1,13	532,05
- з бюджетом	2177	0,63	2868	0,85	691	0,21	131,74
- зі страхування	1154	0,34	1826	0,54	672	0,20	158,23
- з оплати праці	6170	1,80	6136	1,82	-34	0,02	99,45
- з учасниками	307	0,09	0	0,00	-307	-0,09	0,00
Поточні зобов'язання	15838	4,61	13639	4,03	-2199	-0,58	86,12
Інші поточні зобов'язання	672	0,20	649	0,19	-23	0,00	96,58
Усього поточних зобов'язань	343406	100,00	338054	100,00	-5352	0,00	98,44

– кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги змінилась з 248562 тис.грн. на 01.01.2016 до 263152 тис.грн. на 31.12.2016, темп росту склав 105,89%, при цьому частка структури кредиторської заборгованості змінилась з 72,37% на 01.01.2016 до 77,84% на 31.12.2016;

– поточні зобов'язання за розрахунками змінились з 10688 тис.грн. на 01.01.2016 до 15512 тис.грн. на 31.12.2016, темп росту склав 145,13%, при цьому частка структури кредиторської заборгованості змінилась з 3,11% на 01.01.2016 до 4,59% на 31.12.2016;

– інші поточні зобов'язання змінились з 672 тис.грн. на 01.01.2016 до 649 тис.грн. на 31.12.2016, темп росту склав 96,58%, при цьому частка структури кредиторської заборгованості змінилась з 0,2% на 01.01.2016 до 0,19% на 31.12.2016.

Аналіз структури та динаміки поточних зобов'язань ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2017 р. проведено в табл.2.6.

На основі таблиці 2.6. можна зробити наступні висновки:

– поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями змінилась з 45102 тис.грн. на 01.01.2017 до 46555 тис.грн. на 31.12.2017, темп росту склав 103,22%, при цьому частка структури кредиторської заборгованості змінилась з 13,34% на 01.01.2017 до 6,84% на 31.12.2017;

– кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги змінилась з 263152 тис.грн. на 01.01.2017 до 582144 тис.грн. на 31.12.2017, темп росту склав 221,22%, при цьому частка структури кредиторської заборгованості змінилась з 77,84% на 01.01.2017 до 85,47% на 31.12.2017;

– поточні зобов'язання за розрахунками змінились з 15512 тис.грн. на 01.01.2017 до 21754 тис.грн. на 31.12.2017, темп росту склав 140,24%, при цьому частка структури кредиторської заборгованості змінилась з 4,59% на 01.01.2017 до 3,19% на 31.12.2017;

– поточні забезпечення змінились з 13639 тис.грн. на 01.01.2017 до 29109 тис.грн. на 31.12.2017, темп росту склав 213,42%, при цьому частка



структурі кредиторської заборгованості змінилась з 4,03% на 01.01.2017 до 4,27% на 31.12.2017;

– інші поточні зобов'язання змінилися з 649 тис.грн. на 01.01.2017 до 1514 тис.грн. на 31.12.2017, темп росту склав 233,28 %, при цьому частка структурі кредиторської заборгованості змінилась з 0,19% на 01.01.2017 до 0,22% на 31.12.2017.

Аналіз структури та динаміки поточних зобов'язань ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2018 р. проведено в табл.2.7.

На основі таблиці 2.7. можна зробити наступні висновки:

– поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями змінилась з 46555 тис.грн. на 01.01.2018 до 26790 тис.грн. на 31.12.2018, темп росту склав 57,54 %, при цьому частка структурі кредиторської заборгованості змінилась з 6,84% на 01.01.2018 до 2,13% на 31.12.2018;

– кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги змінилась з 582144 тис.грн. на 01.01.2018 до 1172481 тис.грн. на 31.12.2018, темп росту склав 201,41%, при цьому частка структурі кредиторської заборгованості змінилась з 85,47% на 01.01.2018 до 93,41% на 31.12.2018;

– поточні зобов'язання за розрахунками змінилися з 21754 тис.грн. на 01.01.2018 до 29870 тис.грн. на 31.12.2018, темп росту склав 137,31%, при цьому частка структурі кредиторської заборгованості змінилась з 3,19% на 01.01.2018 до 2,38% на 31.12.2018;

– поточні забезпечення змінилися з 29109 тис.грн. на 01.01.2018 до 24361 тис.грн. на 31.12.2018, темп росту склав 83,69 %, при цьому частка структурі кредиторської заборгованості змінилась з 4,27% на 01.01.2018 до 1,94% на 31.12.2018;

– інші поточні зобов'язання змінилися з 1514 тис.грн. на 01.01.2018 до 1692 тис.грн. на 31.12.2018, темп росту склав 111,76 %, при цьому частка структурі кредиторської заборгованості змінилась з 0,22% на 01.01.2018 до 0,13% на 31.12.2018.

Таблиця 2.6

## Аналіз структури та динаміки поточних зобов'язань ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2017 р

Найменування показників	01.01.2017		31.12.2017		Відхилення		Темп росту,%
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	45102	13,34	46555	6,84	1453	-6,51	103,22
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	263152	77,84	582144	85,47	318992	7,63	221,22
Поточні зобов'язання за розрахунками:	15512	4,59	21754	3,19	6242	-1,39	140,24
- з одержаних авансів	4682	1,38	5301	0,78	619	-0,61	113,22
- з бюджетом	2868	0,85	6026	0,88	3158	0,04	210,11
- зі страхування	1826	0,54	2675	0,39	849	-0,15	146,50
- з оплати праці	6136	1,82	7752	1,14	1616	-0,68	126,34
- з учасниками	0	0	0	0	0	0	0
Поточні забезпечення	13639	4,03	29109	4,27	15470	0,24	213,42
Інші поточні зобов'язання	649	0,19	1514	0,22	865	0,03	233,28
Усього поточних зобов'язань	338054	100,00	681076	100,00	343022	0,00	201,47

Таблиця 2.7

## Аналіз структури та динаміки поточних зобов'язань ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2018 р.

Найменування показників	01.01.2018		31.12.2018		Відхилення		Темп росту,%
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	46555	6,84	26790	2,13	-19765	-4,70	57,54
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	582144	85,47	1172481	93,41	590337	7,94	201,41
Поточні зобов'язання за розрахунками:	21754	3,19	29870	2,38	8116	-0,81	137,31
- з одержаних авансів	5301	0,78	3365	0,27	-1936	-0,51	63,48
- з бюджетом	6026	0,88	5716	0,46	-310	-0,43	94,86
- зі страхування	2675	0,39	5246	0,42	2571	0,03	196,11
- з оплати праці	7752	1,14	15543	1,24	7791	0,10	200,50
- з учасниками	0	0	0	0	0	0	0
Поточні забезпечення	29109	4,27	24361	1,94	-4748	-2,33	83,69
Інші поточні зобов'язання	1514	0,22	1692	0,13	178	-0,09	111,76
Усього поточних зобов'язань	681076	100,00	1255194	100,00	574118	0,00	184,30

Динаміка структури дебіторської та кредиторської заборгованості відображено на рис.2.2 та 2.3.



Рис.2.2. Динаміка структури дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжжвогнетрив” в 2016-2018 рр.

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

- дебіторська заборгованість за 2016-2018 рр. зросла з 125307 тис.грн. (на 01.01.2016 ) до 464402 тис.грн. (на 31.12.2018);
- поточна заборгованість за 2016-2018 рр. зросла з 343406 тис.грн. (на 01.01.2016 ) до 1255194 тис.грн. (на 31.12.2018);
- в структурі дебіторської заборгованості значну частку займає дебіторська заборгованість за роботи, товари, послуги, дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом та інша дебіторська заборгованість;



Рис.2.3. Динаміка структури поточної заборгованості ПрАТ  
“Запоріжвогнетрив”

– в структурі кредиторської заборгованості значну частку займають кредиторська заборгованість за роботи, товари, послуги та поточні зобов'язання за розрахунками.

### 2.3 Дослідження оборотності кредиторської і дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив”

Одним з основних показників, який характеризує ефективність управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства є тривалість фінансового циклу.

Фінансовий цикл – це проміжок часу між фактичною оплатою закупівель (погашенням кредиторської заборгованості) і надходженням грошових коштів від покупця за реалізовану продукцію.

Чим триваліше фінансовий цикл, тим вища потреба в оборотних коштах. Скорочення тривалості фінансового циклу служить одним із критеріїв оцінки ефективності фінансового менеджменту.

Узагальнимо показники ділової активності за даними фінансової звітності ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2016-2017 рр. в табл.2.8.

Таблиця 2.8

Показники ділової активності ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2016-2017 рр.

Показники	2016 р.	2017р.	Відхилення (±)
Коефіцієнт оборотності активів, оборотів	2,05	2,04	-0,01
Коефіцієнт оборотності оборотних активів , оборотів	3,22	2,95	-0,27
Коефіцієнт оборотності запасів, оборотів	5,17	5,44	0,26
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, оборотів	10,47	7,36	-3,11
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, оборотів	4,85	3,95	-0,90
Тривалість обороту активів, дні	177,78	178,73	0,95
Тривалість обороту оборотних активів , дні	113,26	123,64	10,37
Тривалість обороту запасів, дні	70,54	67,15	-3,39
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	34,87	49,62	14,75
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	75,21	92,44	17,24
Тривалість операційного циклу, дні	105,41	116,76	11,36
Тривалість фінансового циклу, дні	30,20	24,32	-5,88

Коефіцієнт оборотності активів в 2016 р. дорівнював 2,05, а в 2017 р. він зменшився до 2,04.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів в 2016 р. дорівнював 3,22, а в 2017 р. він зменшився до 2,95.

Коефіцієнт оборотності запасів в 2016 р. дорівнював 5,17, а в 2017 р. він збільшився до 5,44.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості в 2016 р. дорівнював 10,47, а в 2017 р. він зменшився до 7,36.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості в 2016 р. дорівнював 4,85, а в 2017 р. він зменшився до 3,95.

Тривалість обороту активів в 2016 р. дорівнювала 177,78 дня, а в 2017 р. вона зросла до 178,73 днів.

Тривалість обороту оборотних активів в 2016 р. дорівнювала 113,26 дня, а в 2017 р. вона зросла до 123,64 днів.

Тривалість обороту запасів в 2016 р. дорівнювала 70,54 дня, а в 2017 р. вона зменшилась до 67,15 днів.

Тривалість обороту дебіторської заборгованості в 2016 р. дорівнювала 34,87 дня, а в 2017 р. вона зросла до 49,62 днів.

Тривалість обороту кредиторської заборгованості в 2016 р. дорівнювала 75,21 дня, а в 2017 р. вона зросла до 92,44 днів.

Тривалість операційного циклу в 2016 р. дорівнювала 105,41 дня, а в 2017 р. вона зросла до 116,76 днів.

Тривалість фінансового циклу в 2016 р. дорівнювала 30,2 дня, а в 2017 р. вона зменшилась до 24,32 днів.

Всі показники оборотності в 2017р. погіршились, в порівнянні з 2016 р.

Показники ділової активності ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2017-2018 рр. наведено в табл.2.9.

Коефіцієнт оборотності активів в 2017 р. дорівнював 2,04, а в 2018 р. він зменшився до 1,79. Коефіцієнт оборотності оборотних активів в 2017 р. дорівнював 2,95, а в 2018 р. він зменшився до 2,34.

Коефіцієнт оборотності запасів в 2017 р. дорівнював 5,44, а в 2018 р. він зменшився до 3,94

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості в 2017 р. дорівнював 7,36, а в 2018 р. він зменшився до 6,89.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості в 2017 р. дорівнював 3,95, а в 2018 р. він зменшився до 2,72.

Тривалість обороту активів в 2017 р. дорівнювала 178,73 дня, а в 2018 р. вона зросла до 203,37 днів.

Таблиця 2.9

Показники ділової активності ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2017-  
2018 рр.

Показники	2017р.	2018р.	Відхилення (±)
Коефіцієнт оборотності активів, оборотів	2,04	1,79	-0,25
Коефіцієнт оборотності оборотних активів , оборотів	2,95	2,34	-0,62
Коефіцієнт оборотності запасів, оборотів	5,44	3,94	-1,50
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, оборотів	7,36	6,89	-0,46
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, оборотів	3,95	2,72	-1,23
Тривалість обороту активів, дні	178,73	203,37	24,65
Тривалість обороту оборотних активів , дні	123,64	156,19	32,55
Тривалість обороту запасів, дні	67,15	92,70	25,55
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	49,62	52,96	3,35
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	92,44	134,42	41,98
Тривалість операційного циклу, дні	116,76	145,66	28,89
Тривалість фінансового циклу, дні	24,32	11,23	-13,08

Тривалість обороту оборотних активів в 2017 р. дорівнювала 123,64 дня, а в 2018 р. вона зросла до 156,19 днів.

Тривалість обороту запасів в 2017 р. дорівнювала 67,15 дня, а в 2018 р. вона зросла до 92,7 днів.

Тривалість обороту дебіторської заборгованості в 2017 р. дорівнювала 49,62 дня, а в 2018 р. вона зросла до 52,96 днів.

Тривалість обороту кредиторської заборгованості в 2017 р. дорівнювала 92,44 дня, а в 2018 р. вона збільшилась до 134,42 днів.

Тривалість операційного циклу в 2017 р. дорівнювала 116,76 дня, а в 2018 вона зросла до 145,66 днів.

Тривалість фінансового циклу в 2017 р. дорівнювала 24,32 дня, а в 2018 вона зменшилась до 11,23 днів.

Динаміку показників оборотності в 2016-2018 рр. наведено на рис.2.4.

Для співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства будуємо рисунок 2.5.



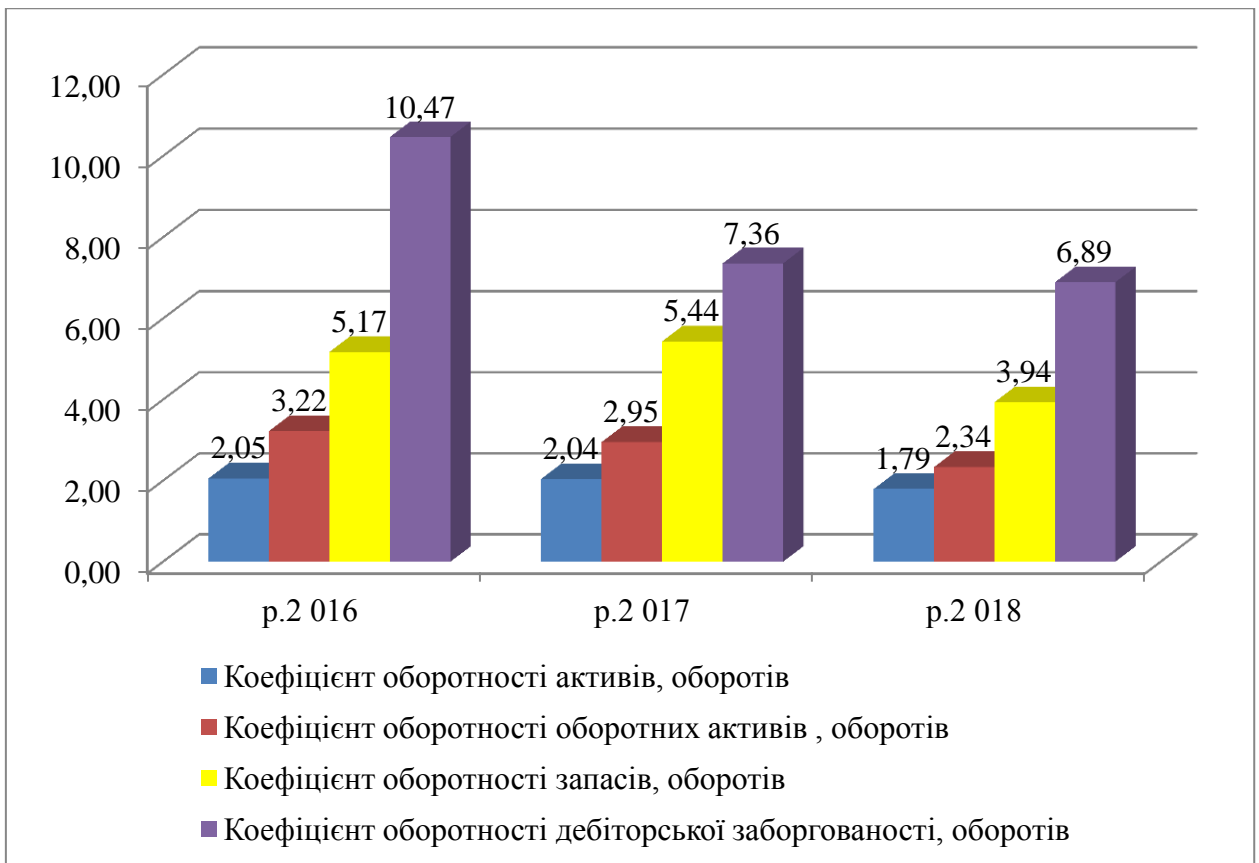


Рис.2.4. Динаміка показників тривалості обороту запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості в 2016-2018рр.

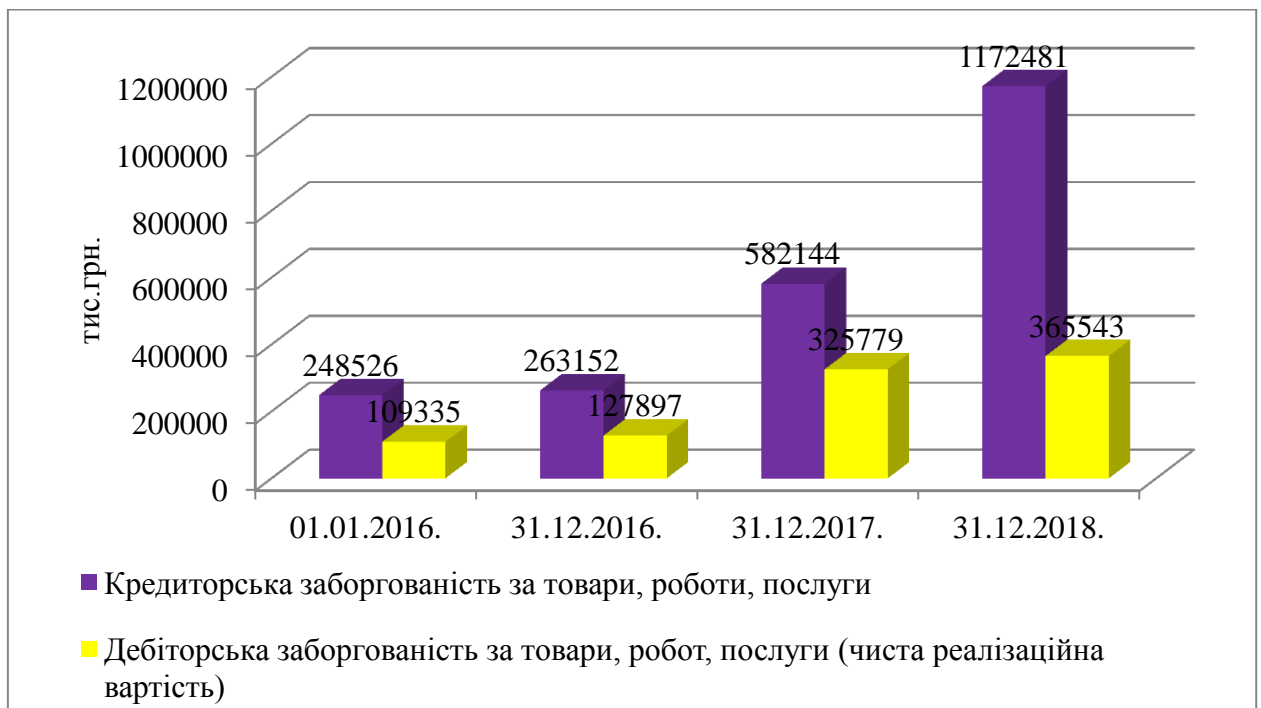


Рис.2.5. Динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості  
ПрАТ “Запоріжвогнетрив”

Як видно з рисунку 2.5 дебіторська заборгованість. Динаміка дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив” у значній мірі переважає над кредиторською заборгованістю, що є позитивною тенденцією розвитку підприємства. А саме, підприємство здатне розрахуватись з кредиторами за рахунок дебіторів.

#### 2.4. Аналіз ліквідності та фінансової стійкості ПрАТ“Запоріжвогнетрив”

Для визначення показників ліквідності складемо агреговану форму балансу підприємства за 2016-2018 рр. – табл.2.10. Динаміка складових агрегованого балансу наведена на рис.2.6.

Ліквідність підприємства – це можливість у практичній ситуації, що склалася, погасити всі свої зобов’язання перед контрагентами, банками, акціонерами та іншими суб’єктами підприємницької діяльності.

В залежності від мети дослідження конкретних аналітичних задач в першу чергу необхідно агрегувати основні розділи активу і пасиву балансу. Агрегована форма бухгалтерського балансу показана у табл. 2.10. Найбільш ліквідними активами є кошти та їх еквіваленти (ними одразу можна покрити борги), а також поточна дебіторська заборгованість. При цьому прострочена дебіторська заборгованість враховується лише у разі вжиття певних заходів щодо її погашення.

До високоліквідних активів належать також цінні папери, які враховуються у складі поточних фінансових інвестицій, тобто ті, що містяться у другому розділі активів.

Аналізуючи показники ліквідності за строками, підприємства визначають, наскільки швидко виробничі запаси і дебіторська заборгованість перетворювались у наявні гроші.

Таблиця 2.10

Агрегована форма активу балансу для аналізу фінансового стану ПрАТ “Запоріжвогнетрив”

тис. грн

Показник	01.01.2016	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	Відхилення		
					За 2016р.	За 2017р.	За 2017р.
<b>Актив</b>							
1.Необоротні активи	215400	223539	280177	335705	8139	56638	55528
2. Оборотні активи	354696	415910	714607	1324159	61214	298697	609552
2.1 Запаси та затрати	217580	262322	351655	858298	44742	89333	506643
2.2 Дебіторська заборгованість	124259	150577	355710	464353	26318	205133	108643
2.3 Грошові кошти	12857	3011	7242	1508	-9846	4231	-5734
Баланс	570096	639449	994784	1659864	69353	355335	665080
1.Власний капітал	130780	160139	180861	260662	29359	20722	79801
2.Позиковий капітал	439316	479310	813923	1399202	39994	334613	585279
2.1 Довгострокові зобов'язання	95910	141256	132847	144008	45346	-8409	11161
2.2 Короткострокові кредити банків	0	0	0	0	0	0	0
2.2 Кредиторська заборгованість	343406	338054	681076	1255194	-5352	343022	574118
Баланс	570096	639449	994784	1659864	69353	355335	665080

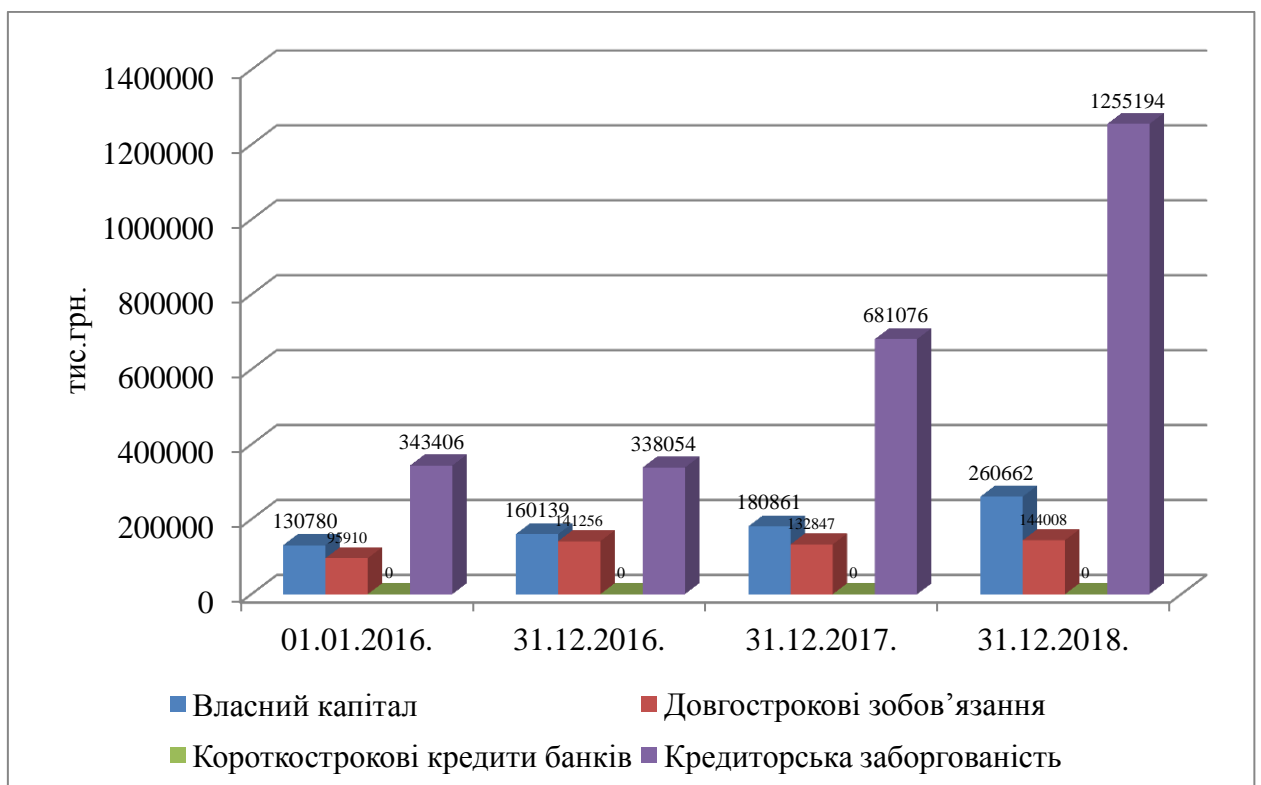
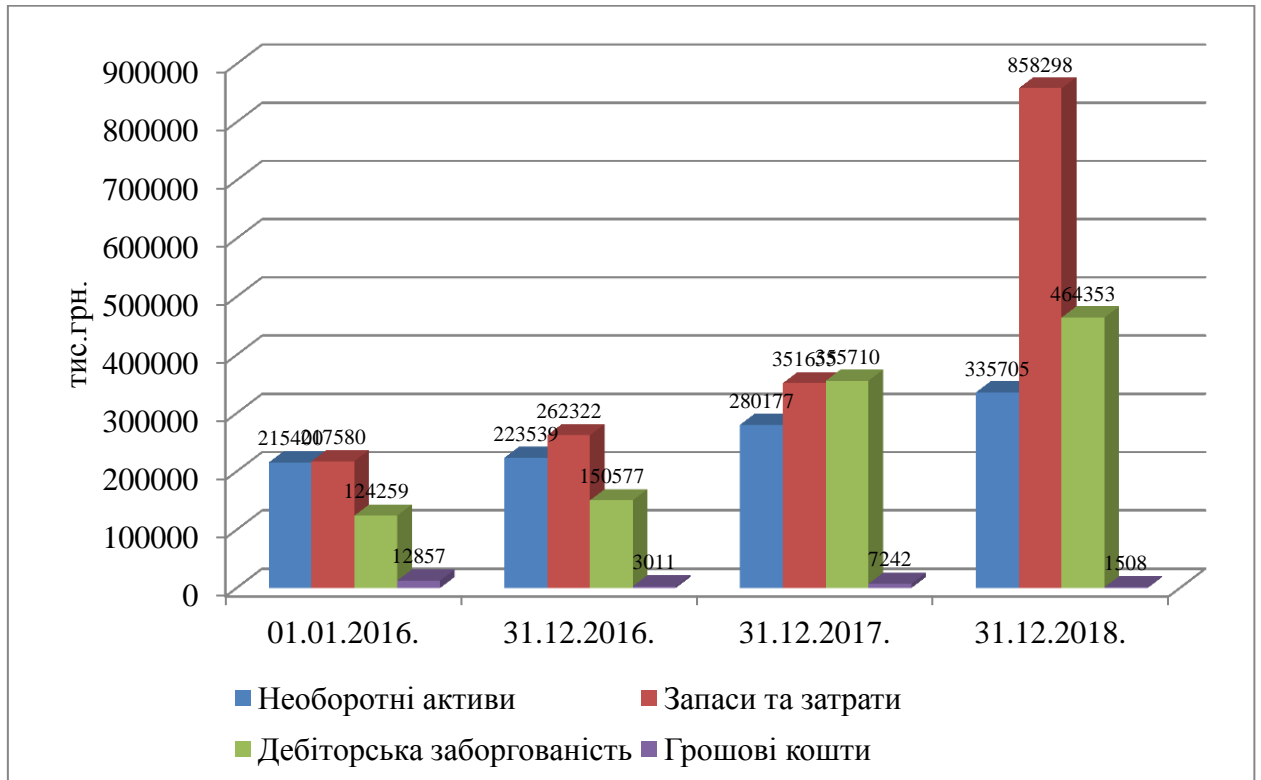


Рис. 2.6. Динаміка показників агрегованого балансу ПрАТ  
“Запоріжвогнетрив” в 2016-2018 рр.

На підставі даних другого розділу активу балансу розраховують коефіцієнти ліквідності. На практиці використовують три коефіцієнти ліквідності.

При обчисленні першого показника до ліквідних коштів включають лише грошові кошти у касі, на банківських рахунках, а також цінні папери, які можуть бути реалізовані на фондовій біржі. Цей показник носить назву коефіцієнта абсолютної ліквідності. Він розраховується як відношення суми грошових коштів до короткострокових зобов'язань. Аналіз показників ліквідності проведено в табл.2.11.

Динаміку показників ліквідності характеризує рис. 2.7.

На основі табл.2.11. можна зробити наступні висновки:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності впродовж 2016 р. змінився на 0,03 (з 0,04 на початок року до 0,01 на кінець року);
- коефіцієнт швидкої ліквідності впродовж 2016 р. змінився на 0,05 (з 0,4 на початок року до 0,45 на кінець року);
- коефіцієнт загальної ліквідності впродовж 2016 р. змінився на 0,3 (з 1,03 на початок року до 1,23 на кінець року);
- коефіцієнт абсолютної ліквідності впродовж 2017 р. змінився на 0,001 (з 0,01 на початок року до 0,01 на кінець року);
- коефіцієнт швидкої ліквідності впродовж 2017 р. змінився на 0,08 (з 0,45 на початок року до 0,53 на кінець року);
- коефіцієнт загальної ліквідності впродовж 2017 р. зменшився на 0,18 (з 1,23 на початок року до 1,05 на кінець року);
- коефіцієнт абсолютної ліквідності впродовж 2018 р. зменшився на 0,01 (з 0,01 на початок року до 0,00 на кінець року);
- коефіцієнт швидкої ліквідності впродовж 2018 р. зменшився на 0,16 (з 0,53 на початок року до 0,37 на кінець року);
- коефіцієнт загальної ліквідності впродовж 2018 р. збільшився на 0,01 (з 1,05 на початок року до 1,051 на кінець року).

Таблиця 2.11

## Аналіз показників ліквідності ПрАТ “Запоріжвогнетрив” за 2016-2018рр.

	2016р.			2017р.			2018р.		
	01.01.	31.12.	відхилення	01.01.	31.12.	відхилення	01.01.	31.12.	відхилення
Грошові кошти, тис. грн.	12857	3011	-9846	3011	7242	4231	7242	1508	-5734
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	124259	150577	26318	150577	355710	205133	355710	464353	108643
Запаси, тис. грн.	217580	262322	44742	262322	351655	89333	351655	858298	506643
Поточні зобов'язання, тис. грн.	343406	338054	-5352	338054	681076	343022	681076	1255194	574118
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,01	-0,03	0,01	0,01	0,00	0,01	0,00	-0,01
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,40	0,45	0,05	0,45	0,53	0,08	0,53	0,37	-0,16
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,03	1,23	0,20	1,23	1,05	-0,18	1,05	1,05	0,01

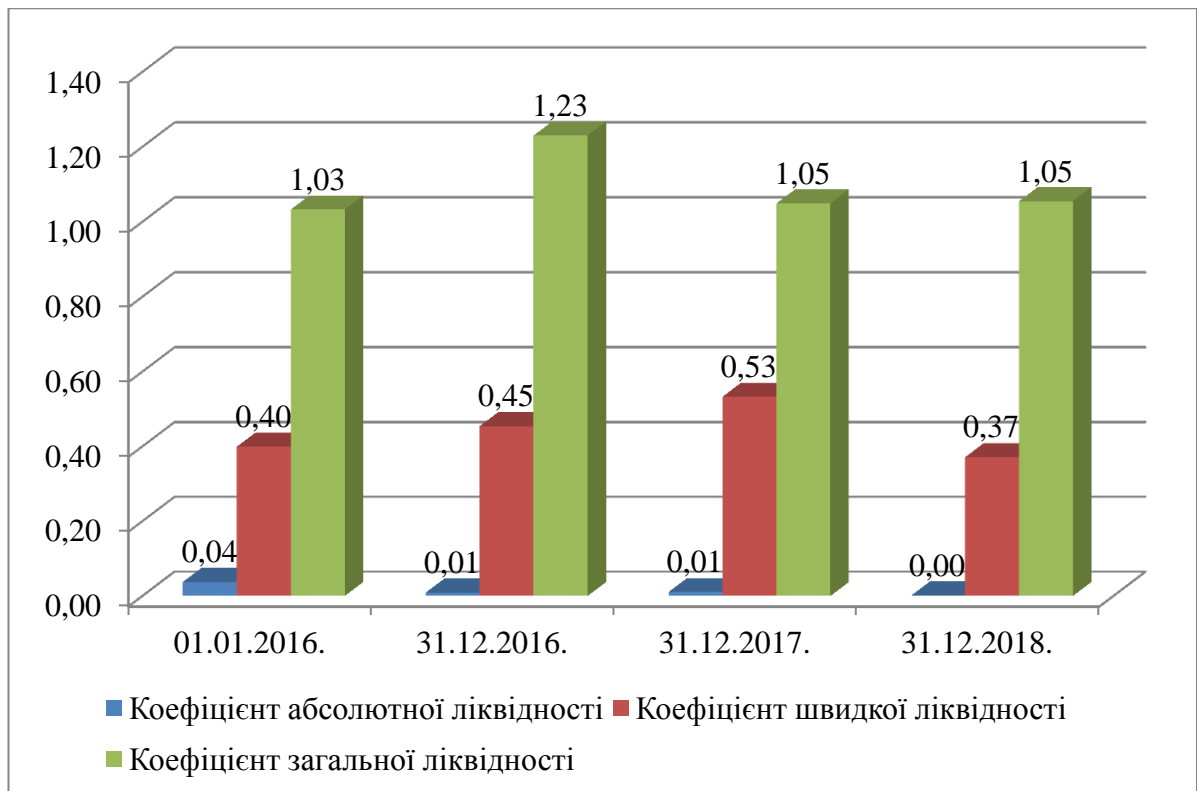


Рис.2.7. Динаміка показників ліквідності балансу ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2016-2018 рр.

На підставі розрахунку в табл. 2.11 можна зробити висновки про достатній рівень тільки загальної ліквідності підприємства за період, що аналізується. Згідно отриманим даним, коефіцієнт абсолютної ліквідності дуже малий. Його значення свідчить про те, що в 2016-2018 рр. від 0% до 4% короткострокової заборгованості підприємство може погасити негайно.

Коефіцієнт швидкої ліквідності має невисоке значення. А оскільки даний коефіцієнт має вирішальне значення для банків, так як характеризує ступінь надійності підприємства при поверненні кредитів, тенденція до збільшення свідчить на користь підприємству.

Аналіз ліквідності активів підприємства допомагає визначити можливість покриття зобов'язань активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення зобов'язань.

Показники ліквідності підприємства знаходяться у допустимих межах.

Аналіз ліквідності балансу підприємства представлений у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Аналіз ліквідності балансу ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2016-2018 рр., тис.грн.

	На початок року	На кінець року	Пасив	На початок року	На кінець року	Платіжний надлишок або недолік	
						На початок року	На кінець року
1	2	3	4	5	6	7	8
2016р.							
1.Найбільш ліквідні активи (А1)	12857	3011	1.Найбільш термінові зобов'язання (П1)	343406	338054	-330549	-335043
2.Активи, що швидко реалізуються (А2)	124259	150577	2. Короткострокові пасиви	0	0	124259	150577
3.Активи, що повільно реалізуються (А3)	217580	262322	3. Довгострокові пасиви(П3)	95910	141256	121670	121066
4.Активи, що важко реалізуються (А4)	215400	223539	4. Постійні пасиви (П4)	130780	160139	84620	63400
2017р.							
1.Найбільш ліквідні активи (А1)	3011	7242	1.Найбільш термінові зобов'язання (П1)	338054	681076	-335043	-673834
2.Активи, що швидко реалізуються (А2)	150577	355710	2. Короткострокові пасиви	0	0	150577	355710
3.Активи, що повільно реалізуються (А3)	262322	351655	3. Довгострокові пасиви(П3)	141256	132847	121066	218808
4.Активи, що важко реалізуються (А4)	223539	280177	4. Постійні пасиви (П4)	160139	180861	63400	99316
2018р.							
1.Найбільш ліквідні активи (А1)	7242	1508	1.Найбільш термінові зобов'язання (П1)	681076	1255194	-673834	-1253686
2.Активи, що швидко реалізуються (А2)	355710	464353	2. Короткострокові пасиви	0	0	355710	464353
3.Активи, що повільно реалізуються (А3)	351655	858298	3. Довгострокові пасиви(П3)	132847	144008	218808	714290
4.Активи, що важко реалізуються (А4)	280177	335705	4. Постійні пасиви (П4)	180861	260662	99316	75043



Абсолютно ліквідним баланс являється при виконанні наступних умов:

$$A1 > П1,$$

$$A2 > П2,$$

$$A3 > П3,$$

$$A4 < П4,$$

де А1 – найбільш ліквідні активи,

А3 – активи, які повільно реалізуються;

П1 – найбільш термінові зобов'язання;

П3 – довгострокові пасиви;

А2 – активи, що швидко реалізуються;

А4 – активи, то важко реалізуються;

П2 – короткострокові пасиви;

П4 – постійні пасиви.

Найбільш ліквідними активами є кошти та їх еквіваленти (ними одразу можна покрити борги), а також поточна дебіторська заборгованість. При цьому прострочена дебіторська заборгованість враховується лише у разі вжиття певних заходів щодо її погашення, тобто коли є впевненість у швидкому її перетворенні на кошти.

До високоліквідних активів належать також цінні папери, які враховуються у складі поточних фінансових інвестицій, тобто ті, що містяться у другому розділі активів.

Менш ліквідними активами вважаються товари, готова продукція, запаси, незавершене виробництво.

В таблиці 2.12. наглядно представлено повне виконання цих умов на початок і на кінець звітного періоду, з чого можна зробити висновок про недостатню платоспроможність підприємства.

Таким чином, підприємство не можна назвати ліквідним (платоспроможним).

Однією з найважливішим характеристик фінансового стану підприємства є фінансова стійкість.

Фінансова стійкість за критерієм стабільності джерел покриття запасів:

1. Абсолютна стійкість – для забезпечення запасів (З) достатньо власних обігових коштів; платоспроможність підприємства гарантована:

$$З < \text{ВОК} \quad (2.1)$$

2. Нормальна стійкість – для забезпечення запасів крім власних обігових коштів залучаються довгострокові кредити та позики; платоспроможність гарантована:

$$З < \text{ВОК} + \text{К}_д \quad (2.2)$$

3. Нестійкий фінансовий стан – для забезпечення запасів крім власних обігових коштів та довгострокових кредитів і позик залучаються короткострокові кредити та позики; платоспроможність порушена, але є можливість її відновити:

$$З < \text{ВОК} + \text{К}_д + \text{К}_к \quad (2.3)$$

4. Кризовий фінансовий стан – для забезпечення запасів не вистачає “нормальних” джерел їх формування; підприємству загрожує банкрутство:

$$З > \text{ВОК} + \text{К}_д + \text{К}_к \quad (2.4)$$

Аналіз типу фінансової стійкості ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2016-2018 рр. проведено в табл.2.13.

На основі таблиці 2.13. можна зробити висновок, що підприємство фінансує запаси за рахунок частково власного та позикового капіталу. Підприємство має кризову фінансову стійкість.

Таблиця 2.13

Аналіз типу фінансової стійкості ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2016-2018 рр., тис.грн.

Показник	2016р.			2017р.			2018р.		
	01.01.	31.12.	відхилення	01.01.	31.12.	відхилення	01.01.	31.12.	відхилення
Власний капітал	130780	160139	29359	160139	180861	20722	180861	260662	79801
Необоротні активи	215400	223539	8139	223539	280177	56638	280177	335705	55528
Власні оборотні кошти	84620	63400	-21220	63400	99316	35916	99316	75043	-24273
Довгострокові зобов'язання	95910	141256	45346	141256	132847	-8409	132847	144008	11161
Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів	180530	204656	24126	204656	232163	27507	232163	219051	-13112
Короткострокові кредити та позики	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Загальний розмір основних джерел покриття запасів	180530	204656	24126	204656	232163	27507	232163	219051	-13112
Запаси	217580	262322	44742	262322	351655	89333	351655	858298	506643
Надлишок або нестача власних обігових коштів	-132960	-198922	-65962	-198922	-252339	-53417	-252339	-783255	-530916
Надлишок або нестача власних коштів і довгострокових кредитів і позик	-37050	-57666	-20616	-57666	-119492	-61826	-119492	-639247	-519755
Надлишок або нестача основних джерел покриття запасів	-37050	-57666	-20616	-57666	-119492	-61826	-119492	-639247	-519755
Трьохмірний показник	(0;0;0)	(0;0;0)		(0;0;0)	(0;0;0)		(0;0;0)	(0;0;0)	
Тип фінансової стійкості	Криза			Криза			Криза		

Таблиця 2.14

## Аналіз показників фінансової стійкості ПрАТ “Запоріжвогнетрив”

	2016р.			2017р.			2018р.		
	01.01.	31.12.	відхилення	01.01.	31.12.	відхилення	01.01.	31.12.	відхилення
Коефіцієнт автономії (незалежності), або коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,23	0,25	0,02	0,25	0,18	-0,07	0,18	0,16	-0,02
Коефіцієнт фінансової залежності	4,36	3,99	-0,37	3,99	5,50	1,51	5,50	6,37	0,87
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	3,36	2,99	-0,37	2,99	4,50	1,51	4,50	5,37	0,87
Коефіцієнт мобільності	1,65	1,86	0,21	1,86	2,55	0,69	2,55	3,94	1,39
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,65	-0,40	0,25	-0,40	-0,55	-0,15	-0,55	-0,29	0,26
Коефіцієнт забезпечення власним обіговими коштами запасів	-0,39	-0,24	0,15	-0,24	-0,28	-0,04	-0,28	-0,09	0,19
Коефіцієнт виробничих фондів	0,76	0,76	0,00	0,76	0,64	-0,12	0,64	0,72	0,08
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,42	0,47	0,05	0,47	0,42	-0,05	0,42	0,36	-0,07
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	0,22	0,29	0,08	0,29	0,16	-0,13	0,16	0,10	-0,06
Коефіцієнт кредиторської заборгованості	0,60	0,53	-0,07	0,53	0,68	0,16	0,68	0,76	0,07
Співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю	0,36	0,45	0,08	0,45	0,52	0,08	0,52	0,37	-0,15

Фінансова стійкість характеризує перелік коефіцієнтів, які характеризують ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання (табл.2.14).

На основі таблиці 2.14. можна зробити наступні висновки:

- коефіцієнт автономії протягом 2016-2018 рр. змінився з 0,23 на 01.01.2016 до 0,25 на 31.12.2016, до 0,18 на 31.12.2017 та 0,16 на 31.12.2018;
- коефіцієнт фінансової залежності протягом 2016-2018 рр. змінився з 4,36 на 01.01.2016 до 3,99 на 31.12.2016, до 5,5 на 31.12.2017 та 6,37 на 31.12.2018;



Рис. 2.8. Динаміка показників фінансової стійкості підприємства в 2016-2018 рр

– коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів протягом 2016-2018 рр. змінився з 3,36 на 01.01.2016 до 2,99 на 31.12.2016, до 4,5 на 31.12.2017 та 5,37 на 31.12.2018;

– коефіцієнт мобільності протягом 2016-2018 рр. змінився з 1,65 на 01.01.2016 до 1,86 на 31.12.2016, до 2,55 на 31.12.2017 та 3,94 на 31.12.2018;

– коефіцієнт маневреності власного капіталу протягом 2016-2018 рр. змінився з -0,65 на 01.01.2016 до -0,4 на 31.12.2016, до -0,55 на 31.12.2017 та -0,29 на 31.12.2018;

– коефіцієнт забезпечення власним обіговими коштами запасів протягом 2016-2018 рр. змінився з -0,39 на 01.01.2016 до -0,24 на 31.12.2016, до -0,28 на 31.12.2017 та -0,09 на 31.12.2018;

– коефіцієнт виробничих фондів протягом 2016-2018 рр. змінився з 0,76 на 01.01.2016 до 0,76 на 31.12.2016, до 0,64 на 31.12.2017 та 0,72 на 31.12.2018;

– коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів протягом 2016-2018 рр. змінився з 0,42 на 01.01.2016 до 0,47 на 31.12.2016, до 0,42 на 31.12.2017 та 0,36 на 31.12.2018;

– коефіцієнт структури довгострокових вкладень протягом 2016-2018 рр. змінився з 0,22 на 01.01.2016 до 0,29 на 31.12.2016, до 0,16 на 31.12.2017 та 0,1 на 31.12.2018;

– коефіцієнт кредиторської заборгованості протягом 2016-2018 рр. змінився з 0,6 на 01.01.2016 до 0,53 на 31.12.2016, до 0,68 на 31.12.2017 та 0,76 на 31.12.2018;

– співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю протягом 2016-2018 рр. змінилось з 0,6 на 01.01.2016 до 0,53 на 31.12.2016, до 0,68 на 31.12.2017 та 0,76 на 31.12.2018;

Таким чином, більшість показників ПрАТ “Запоріжвогнетрив” на протязі 2016-2018 рр. знаходиться в недопустимих межах, а в цілому підприємство неможна характеризувати як фінансово стійке.

## 2.5 Дослідження фінансових результатів ПрАТ “Запоріжвогнетрив”

Для більш повного уявлення про діяльність підприємства треба провести аналіз формування фінансового результату підприємства

Фінансові результати відображають мету підприємницької діяльності, її дохідність і є вирішальними для підприємства. Окрім його керівництва і колективу вони цікавлять вкладників капіталу (інвесторів), кредиторів, державні органи, в першу чергу податкову службу, фондові біржі, які займаються купівлею-продажем цінних паперів та ін.

Основними фінансовими результатами діяльності підприємства є його прибуток та дохід. Крім цих абсолютних показників для оцінки фінансового стану застосовують ряд відносних показників і коефіцієнтів. В бухгалтерському обліку чистий прибуток (збиток) формується поступово протягом фінансово-господарського року від усіх видів звичайної та надзвичайної діяльності та включає:

- чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, послуг);
- валовий прибуток (збиток);
- фінансовий результат від операційної діяльності;
- прибуток (збиток) до оподаткування.

Аналіз формування фінансовий результату ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2017 р. наведено у табл.2.15.

З проведеного аналізу динаміки показників фінансового результату можна зробити наступні висновки:

- чистий дохід від реалізації продукції в 2017 р. збільшився в порівнянні з 2016 р. на 427086 тис.грн;
- собівартість реалізованої продукції в 2017 р. збільшилась в порівнянні з 2016 р. на 359575 тис.грн;
- валовий прибуток в 2017 р. збільшився в порівнянні з 2016 р. на 67511 тис.грн;

Таблиця 2.15

Аналіз формування фінансового результату ПрАТ “Запоріжвогнетрив”  
в 2016-2017 рр.

Стаття	2016	2017	Структура, %		Приріст за рік		Темп росту,%
			2016	2017	тис.грн	За структу рою,%	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1241655	1668741	100,00	100,00	427086	0,00	134,40
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1053653	1413228	84,86	84,69	359575	-0,17	134,13
Валовий прибуток	188002	255513	15,14	15,31	67511	0,17	135,91
Інші операційні доходи	66139	53197	5,33	3,19	-12942	-2,14	80,43
Адміністративні витрати	61918	76728	4,99	4,60	14810	-0,39	123,92
Витрати на збут	32279	53907	2,60	3,23	21628	0,63	167,00
Інші операційні витрати	93617	79842	7,54	4,78	-13775	-2,76	85,29
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	66237	98233	5,33	5,89	31996	0,55	148,31
Дохід від участі в капіталі	37	163	0,00	0,01	126	0,01	440,54
Інші фінансові доходи	227	108	0,02	0,01	-119	-0,01	47,58
Інші доходи	329	262	0,03	0,02	-67	-0,01	79,64
Фінансові витрати	20191	19230	1,63	1,15	-961	-0,47	95,24
Втрати від участі в капіталі	0	246	0,00	0,01	246	0,01	-
Інші витрати	427	170	0,03	0,01	-257	-0,02	39,81
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	46302	79120	3,73	4,74	32818	1,01	170,88
Витрати (дохід) з податку на прибуток	8954	15236	0,72	0,91	6282	0,19	170,16
Чистий фінансовий результат: прибуток	37348	63884	3,01	3,83	26536	0,82	171,05

- інші операційні доходи в 2017 р. зменшились в порівнянні з 2016 р. на 12942 тис.грн;
- адміністративні витрати в 2017 р. зросли в порівнянні з 2016 р. на 14810 тис.грн;
- витрати на збут продукції в 2017 р. збільшились в порівнянні з 2016 р. на 21628 тис.грн;



– фінансовий результат від операційної діяльності в 2017 р. збільшився в порівнянні з 2016 р. на 31996 тис.грн;

– чистий прибуток в 2017 р. збільшився в порівнянні з 2016 р. на 26536 тис.грн. В 2017 р. підприємство отримало чистий прибуток 63884 тис.грн.

Аналіз формування фінансовий результату ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в 2018 р. наведено у табл.2.16.

Таблиця 2.16

Аналіз формування фінансового результату ПрАТ “Запоріжвогнетрив”  
в 2017-2018 рр.

Стаття	2017	2018	Структура, %		Приріст за рік		Темп росту,%
			2017	2018	тис. грн.	За структуру рою, %	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1668741	2382180	100,00	100,00	713439	0,00	142,75
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1413228	2071540	113,82	86,96	658312	-26,86	146,58
Валовий: прибуток	255513	310640	20,58	13,04	55127	-7,54	121,58
Інші операційні доходи	53197	59671	4,28	2,50	6474	-1,78	112,17
Адміністративні витрати	76728	97555	6,18	4,10	20827	-2,08	127,14
Витрати на збут	53907	16756	4,34	0,70	-37151	-3,64	31,08
Інші операційні витрати	79842	120060	6,43	5,04	40218	-1,39	150,37
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	98233	135940	7,91	5,71	37707	-2,20	138,39
Дохід від участі в капіталі	163	0	0,01	0,00	-163	-0,01	0,00
Інші фінансові доходи	108	204	0,01	0,01	96	0,00	188,89
Інші доходи	262	1677	0,02	0,07	1415	0,05	640,08
Фінансові витрати	19230	18168	1,55	0,76	-1062	-0,79	94,48
Втрати від участі в капіталі	246	0	0,02	0,00	-246	-0,02	0,00
Інші витрати	170	428	0,01	0,02	258	0,00	251,76
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	79120	119225	6,37	5,00	40105	-1,37	150,69
Витрати (дохід) з податку на прибуток	15236	21645	1,23	0,91	6409	-0,32	142,06
Чистий фінансовий результат: прибуток	63884	97580	5,15	4,10	33696	-1,05	152,75

З проведеного аналізу динаміки показників фінансового результату можна зробити наступні висновки:

- чистий дохід від реалізації продукції в 2018 р. збільшився в порівнянні з 2017 р. на 713439 тис.грн;
- собівартість реалізованої продукції в 2018 р. збільшилась в порівнянні з 2017 р. на 658312 тис.грн;
- валовий прибуток в 2018 р. збільшився в порівнянні з 2017 р. на 55127 тис.грн;
- інші операційні доходи в 2018 р. збільшились в порівнянні з 2017 р. на 6474 тис.грн;
- адміністративні витрати в 2018 р. збільшились в порівнянні з 2017 р. на 20827 тис.грн;
- витрати на збут продукції в 2018 р. зменшились в порівнянні з 2017 р. на 37151 тис.грн;
- фінансовий результат від операційної діяльності в 2018 р. збільшився в порівнянні з 2017р. на 37707 тис.грн;
- отриманий прибуток в 2018 р. збільшився в порівнянні з 2017 р. на 33696 тис.грн. В 2018 р. підприємство отримало чистий прибуток на 97580 тис.грн.

Співвідношення прибутку із зазначеними вище затратами являє собою рентабельність.

Рентабельність можна визначати як відношення певного прибутку до показника, рентабельність якого розраховується.

Рентабельність характеризує рівень прибутковості; він більшою мірою, аніж прибуток характеризує кінцеві результати діяльності підприємства. Рентабельність дозволяє зіставити ефективність роботи різних підприємств, прибутковість різних видів продукції тощо.

Рентабельність оцінюється, зазвичай, у відсотках, а у деяких випадках і у коефіцієнтах.

Існує значна кількість показників рентабельності.

В таблиці 2.17 проведено аналіз показників рентабельності за 2016 та 2017 рік відповідно.

Таблиця 2.17

Аналіз показників рентабельності ПрАТ “Запоріжвогнетрив” за 2016-2018 рр.

Показник	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення,%	
				2016-2017	2017-2018
Рентабельність продажів, %	3,01	3,83	4,10	0,82	0,27
Рентабельність витрат, %	3,54	4,52	4,71	0,98	0,19
Витрати на 1 грн. продукції, коп.	84,86	84,69	86,96	-0,17	2,27
Рентабельність капіталу,%	6,18	7,82	7,35	1,64	-0,47
Рентабельність власного капіталу,%	25,68	37,47	44,20	11,79	6,73

З таблиці 2.17 видно, що показники рентабельності в 2017 р. вищі у порівнянні з 2016 р. Так, рентабельність продаж збільшилась на 0,82%, рентабельність витрат – на 0,98%. Зменшились відповідно витрати на 1 грн. продукції на 0,17 коп.

З таблиці 2.17 видно, що показники рентабельності в 2018 р. вищі у порівнянні з 2017 р. Так, рентабельність продаж збільшилась на 0,27%, рентабельність витрат – на 0,19%. Але збільшились витрати на 1 грн. продукції на 9,29 коп. Рентабельність капіталу в 2018р. зменшилась на 0,47%, а рентабельність власного капіталу зросла на 6,73%.

## Висновки до розділу 2

На основі інформації другого розділу можна зробити наступні висновки:

1. Приватне акціонерне товариство “Запоріжвогнетрив” – найбільший український виробник вогнетривких виробів і матеріалів. Продукція підприємства добре відома і має високий попит у споживачів на внутрішньому ринку і в багатьох країнах світу.

2. У виробництві ПрАТ “Запоріжвогнетрив” переважає асортимент алюмосилікатної групи вогнетривів – 41% від загального випуску, магнезійні вироби (періклазоуглеродісті, періклазохромітові, хромітоперіклазові та ін.) – 29%, неформовані вогнетривкі матеріали (в т. ч. бетони, суміші, маси, порошки) – 30%.

3. За період 2016-2018 рр. спостерігається тенденція до зростання обсягів реалізації продукції. Чистий дохід від реалізації продукції за період 2016-2017 рр. збільшився на 427086 тис.грн., темп росту склав 134,4 %. Чистий прибуток за період 2016-2017 рр. збільшився на 26536 тис.грн., та досяг рівня на 63884 тис.грн. (в 2016 р. чистий прибуток дорівнював 37348 тис.грн.). Чистий дохід від реалізації продукції за період 2017-2018 рр. збільшився на 713439 тис.грн., темп росту склав 142,75%. Чистий прибуток за період 2017-2018 рр. збільшився на 3696 тис.грн., та досяг рівня на 97580 тис.грн.

4. Дослідження структури та динаміки заборгованості підприємства дозволило зробити наступні висновки:

– дебіторська заборгованість за 2016-2018 рр. зросла з 125307 тис.грн. (на 01.01.2016 ) до 464402 тис.грн. (на 31.12.2018);

– поточна заборгованість за 2016-2018 рр. зросла з 343406 тис.грн. (на 01.01.2016 ) до 1255194 тис.грн. (на 31.12.2018);

– в структурі дебіторської заборгованості значну частку займає дебіторська заборгованість за роботи, товари, послуги, дебіторська

заборгованість за розрахунками з бюджетом та інша дебіторська заборгованість;

– в структурі кредиторської заборгованості значну частку займають кредиторська заборгованість за роботи, товари, послуги та поточні зобов'язання за розрахунками.

5. Аналіз показників ділової активності показав, що в 2016-2018рр., показники трохи погіршились. Так коефіцієнт оборотності активів в 2017 р. дорівнював 2,04, а в 2018 р. він зменшився до 1,79. Коефіцієнт оборотності оборотних активів в 2017 р. дорівнював 2,95, а в 2018 р. він зменшився до 2,34. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості в 2017 р. дорівнював 7,36, а в 2018 р. він зменшився до 6,89. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості в 2017 р. дорівнював 3,95, а в 2018 р. він зменшився до 2,72.

6. Аналіз ліквідності та фінансової стійкості показав, що підприємство має проблеми з управлінням ліквідністю та фінансовою стійкістю. Підприємство не можна назвати ліквідним (платоспроможним), так як воно має незадовільний ( з точки зору ліквідності) баланс. Показники абсолютної та проміжної ліквідності також незадовільні. Аналіз показників фінансової стійкості ПрАТ “Запоріжвогнетрив” на протязі 2016-2018 рр. показав, що більшість показників знаходиться в недопустимих межах, а в цілому підприємство неможна характеризувати як фінансово стійке.

РОЗДІЛ 3  
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА  
КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПРАТ  
“ЗАПОРІЖВОНЕТРИВ”

3.1 Комплексне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю ПрАТ “Запоріжвогнетрив”

Процес управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на ПрАТ “Запоріжвогнетрив” доцільно розглядати з позиції узгодження швидкості обороту дебіторської та кредиторської заборгованостей. Якщо оборотність дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив” повільніше, ніж кредиторської, це означає, що у підприємства несприятливі умови розрахунків з покупцями й постачальниками: підприємство має повертати свої борги частіше, ніж воно одержує оплату за реалізовану продукцію. І, навпаки, якщо дебіторська заборгованість обертається швидше кредиторської, у підприємства з'являються вільні кошти в обороті в розмірі відповідному різниці числа днів обороту кредиторської та дебіторської заборгованості.

Різниця в оборотності лише сигналізує про зайві або відсутні кошти в обороті. Основний наголос у даному підході робиться на погодженість руху дебіторської та кредиторської заборгованостей, яка відображається у сформованій сумі вільних коштів і рівні платоспроможності за періодами, що розглядаються.

Параметрами управління є співвідношення строків оборотності заборгованостей і виручки від реалізації з витратами за продану продукцію.

Методами досягнення цільових настанов по забезпеченню необхідного розміру поточної платоспроможності є система договорів, що визначає умови розрахунків з покупцями й постачальниками.

Розглядаючи взаємозв'язок руху дебіторської та кредиторської заборгованостей ПрАТ “Запоріжвогнетрив” як єдиний процес, треба відзначити, що умовою його оптимізації є узгодження матеріальних і фінансових потоків.

Дотримання балансу між припливом і відтоком коштів, як за величиною, так і за строками є основним завданням управління й впливає на параметри економічної ефективності.

Інкасація дебіторської заборгованості є основним джерелом формування виручки від реалізації (позитивного потоку) ПрАТ “Запоріжвогнетрив”, що використовується на покриття кредиторської заборгованості (негативний потік).

Різниця між припливом і відтоком коштів за певний період становить чистий грошовий потік. Оптимізуючи його розмір, варто пам'ятати, що агресивні або консервативні перекоси в “зовнішній політиці” стосовно контрагентів, можуть мати негативні наслідки для ПрАТ “Запоріжвогнетрив”. Так, затримка платежів постачальникам може ускладнити відносини з ними, а занадто активні виплати позбавляють підприємства коштів на інші потреби.

Агресивні заходи щодо збору дебіторської заборгованості викликають втрату довіри й лояльності з боку покупців, а пасивність – сприяє зростанню простроченої заборгованості й прямих втрат.

Орієнтуючись також на швидкості обороту заборгованостей, треба робити акценти й на необхідності зіставлення доходу, що одержується на ПрАТ “Запоріжвогнетрив” від збільшення обсягів продажу при наданні товарних кредитів і збільшенні кредиторської заборгованості, з витратами на їх формування, використання, повернення й прямими втратами від списання, сплати штрафів і неустойок.

У цьому випадку критерієм прийняття рішень є показники рентабельності.

Середньозважена вартість капіталу підприємства істотно залежить від ціни кредиторської та дебіторської заборгованостей й їхньої частки в загальному обсязі капіталу підприємства.

При цьому ціна кредиторської заборгованості залежить від розміру втрат, пов'язаних з неотриманням можливих торговельних знижок за умов дострокової оплати рахунків і сплатою штрафних санкцій при порушенні строків їхнього погашення. Ціна дебіторської заборгованості розглядається з позицій альтернативного використання капіталу. Мінімізація сукупної ціни визначає цільову спрямованість рішень.

Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, ПрАТ “Запоріжвогнетрив” безумовно, тісно пов'язане з необхідністю обліку, запобігання й зниження значного кола ризиків: кредитного, ринкового, ризику втрати ліквідності, операційного, юридичного.

Кредитний ризик – це ризик того, що контрагент не виконає зобов'язання на необхідну дату.

Ринковий ризик пов'язаний зі зміною ринкових цін, процентних ставок, курсу валют і т.п.

Ризик втрати ліквідності обумовлений неможливістю погасити свої зобов'язання наявними активами в конкретний момент часу.

Операційний ризик нерозривно пов'язаний з якістю управління, станом контролю, роботою конкретних виконавців, їхньою мотивацією й ін.

Юридичні ризики визначаються чинним законодавством, його недосконалістю, а також якістю роботи юридичних служб підприємства по складанню договорів й ін.

Підводячи підсумки різних підходів до управління дебіторською та кредиторською заборгованостями на ПрАТ “Запоріжвогнетрив”, слід зазначити, що вони не суперечать, а лише доповнюють один одного. У зв'язку із цим виділимо основні моменти, що обумовлюють необхідність одночасного, синхронного управління дебіторською та кредиторською заборгованостями ПрАТ “Запоріжвогнетрив”:



1) у цій сфері діяльності в підприємств багато постачальників і багато покупців й, як наслідок, дебіторська заборгованість займає провідне місце у складі оборотних активів, а кредиторська є практично основним джерелом позикового капіталу. Звідси їхнє співвідношення визначає ліквідність підприємства на певну дату й можливу платоспроможність;

2) єдиним джерелом коштів для погашення кредиторської заборгованості є надходження коштів від продажу (інкасації боргів покупців). У зв'язку із цим головне завдання управління заборгованостями полягає у встановленні таких договірних відносин з покупцями й постачальниками, при яких строки й розміри платежів підприємства ставляться в залежність від надходження коштів від покупців (дебіторів);

3) висока динаміка відносин з контрагентами й великі обсяги робіт, як по формуванню, так і по рефінансуванню заборгованостей впливають на погодженість руху матеріальних, фінансових і грошових потоків й, природно на фінансову стійкість підприємства;

4) швидкість руху обох видів заборгованостей і їхнє співвідношення визначають величину вільних коштів, необхідних для господарської діяльності підприємств.

Наявність останніх і розмір чистого грошового потоку свідчать про рівень платоспроможності підприємства;

5) використання дебіторської та кредиторської заборгованостей пов'язане як з певними економічними вигодами: ростом обсягів продажу, прибутку, так і з певними витратами, прямими втратами та втраченими вигодами. При чому вартісні оцінки окремих видів заборгованостей можуть мати різну спрямованість, що також викликає необхідність узгодження процесів їхнього формування та використання;

6) наявність у підприємств дебіторської та кредиторської заборгованостей пов'язана з певними фінансовими ризиками, запобігання й зниження яких також вимагає погоджених рішень. Наведені міркування дозволяють, по-перше, визначити місце синхронізації управління

дебіторською та кредиторською заборгованостями в системі управління підприємством (рис.3.1) і, по-друге, зробити висновки щодо змісту цього процесу.



Рис. 3.1. Місце спільного управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в системі управління ПрАТ “Запоріжвогнетрив”

Об'єктом управління є економічні відносини з контрагентами ПрАТ “Запоріжвогнетрив” в процесі поточної діяльності із приводу надання й одержання відстрочок платежу за товарними і розрахунковими операціями.

Основні суб'єкти управління перебувають у сфері фінансового менеджменту, але їхні рішення мають погоджуватися з фахівцями, що займаються продажами й закупівлями, юридичними службами підприємств.

Основними критеріальними оцінками в процесі прийняття рішень є: ліквідність і платоспроможність; фінансова стійкість; оборотність і

рентабельність; вартість відволікання й залучення фінансових ресурсів; рівень ризиків.

Дані цільові настанови погоджуються й відповідають двоєдиній базовій цілі бізнесу у вигляді збільшення прибутку й здатності генерувати достатні для бізнесу кошти. Іншими словами: “купувати (вхідні ресурси) дешевше й продавати (готову продукцію) дорожче; мати достатню кількість грошей, щоб вчасно розплатитися й використати для власних потреб”.

Перевага даних цільових настанов полягає в можливості кількісного виміру.

Інструментами реалізації поставлених цілей є: підбір контрагентів; визначення умов договорів і здійснення розрахунків; розробка поточних планів й оперативних бюджетів, мотивація й контроль їхнього виконання й ін., які забезпечують погодженість у розмірі, швидкості обороту заборгованостей; погодженість у русі матеріальних і грошових потоків; погодженість припливу й відтоку коштів у певні проміжки часу.

Основні характеристики процесу управління заборгованостями ПрАТ “Запоріжвогнетрив” представлені в табл. 3.1.

Таким чином, управління дебіторською та кредиторською заборгованостями ПрАТ “Запоріжвогнетрив” представляє собою процес розробки й реалізації управлінських рішень із приводу погодженості їхнього розміру й швидкості руху в часі, що забезпечують необхідний прибуток й оптимальний розмір вільних коштів

Наведена модель дає змогу застосовувати комплексний підхід до вивчення процесів виникнення й оцінки дебіторської заборгованості у логічній послідовності всіх необхідних для цього процесу етапів. Крім того, в ній подано такий елемент, як “Якісний аналіз дебіторської заборгованості”, який дає можливість глибше дослідити її склад та структуру.

Управлінню розрахунковими процесами сприяє періодизація зобов’язань та боргових вимог.

Таблиця 3.1

Основні характеристики процесу управління заборгованостями  
ПрАТ “Запоріжвогнетрив”

Характеристики	Управління дебіторською заборгованістю	Управління кредиторською заборгованістю	Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями
Об'єкт	Економічні відносини з покупцями, постачальниками та іншими боржниками із приводу формування й інкасації дебіторської заборгованості	Економічні відносини з постачальниками, покупцями та іншими комерційними кредиторами із приводу залучення й погашення кредиторської заборгованості	Економічні відносини з контрагентами в процесі поточної діяльності із приводу надання й отримання відстрочок платежу за товарними і розрахунковими операціям
Суб'єкт	Комерційні й фінансові менеджери	Фінансові менеджери	Фінансові менеджери
Основні (базові, стратегічні) цілі	Оптимізація розміру в процесі формування дебіторської заборгованості з позиції забезпечення зростання обсягів продажу і прибутку, зниження втрат у процесі її інкасації	Оптимізація розміру в процесі залучення заборгованості з позиції нарощування потенціалу підприємства й прибутку, прискорення оборотності в процесі використання, своєчасне повернення	Оптимізація прибутку (операційного) і розміру вільних коштів
Інструменти реалізації	Збутова, (маркетингова) і кредитна політики	Закупівельна політика й політика фінансування активів	Політика управління фінансовими (грошовими) потоками
Принципи	Системність, комплексність, ясність і прозорість відносин, маневреність, відповідальність, погодженість		
Основні функції	Планування, мотивація, контроль	Планування, контроль	Планування, координація, контроль
Етапи	Формування, інкасація	Залучення, використання, рефінансування	Залучення, формування, інкасація, рефінансування
Методи	Аналітичні, планування й прогнозування, інкасації, реструктуризації та ін.	Аналітичні, планування, організації, використання, рефінансування	Аналітичні, планування, бюджетування, синхронізації

Внаслідок цього для внутрішніх користувачів важливо проаналізувати дебіторську заборгованість за часом виникнення, що уможливить виявлення й забезпечення своєчасності вживання заходів щодо списання простроченої дебіторської заборгованості.

Аналіз розрахунків з покупцями та замовниками за строками виникнення заборгованості та термінами погашення дає змогу визначити ефективність дій підприємства щодо надання знижок і кредитів. Групування дебіторської заборгованості становить практичну цінність для текстильних підприємств вітчизняної легкої промисловості, значно спрощує процедуру проведення інвентаризації стану розрахунків з дебіторами.

Практичний досвід управління підприємствами в умовах невизначеності підтверджує, що для забезпечення ефективності відповідних процесів недостатньо здійснювати тільки кількісний аналіз показників оцінки поточного стану дебіторської заборгованості.

Для вирішення такого питання потрібно застосовувати також і якісний аналіз, основним завданням якого є виявлення видів продукції, за якими виникає найбільша дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги.

Завдяки цьому стає також можливим визначення найбільш цінних клієнтів підприємства (наприклад, основних постачальників, посередників, споживачів та інших суб'єктів ринкової інфраструктури), основних видів продукції, за якими найчастіше виникає дебіторська заборгованість.

Підприємство, яке прагне вийти із кризи, повинно грамотно здійснювати контроль за дебіторською заборгованістю та розробляти системи договірних взаємовідносин з контрагентами із застосуванням гнучких умов і форм оплати, таких як: виставлення проміжного рахунку, застосування гнучких цін, банківська гарантія та ін.

Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в системі управління розрахунковими відносинами спрямовано також на формування складу майбутніх дебіторів (покупців) і кредиторів (постачальників).

Визначення складу або відбір покупців здійснюється за допомогою формальних та неформальних критеріїв:

- виконання платіжної дисципліни в минулому;
- прогнозу фінансових можливостей оплати обсягу товарів (продукції) покупцями, який замовляється;
- економічних і фінансових умов підприємства-продавця (затовареність, рівень потреби в готівці тощо).

Система оцінки покупців заслуговує на особливу увагу, тому що підсумовує всі ризики, пов'язані із установами договірних відносин з тим або іншим діловим партнером. Сумарна залежність від партнера включає його дебіторську заборгованість, товари на складі, підготовлені до відвантаження, продукцію виробництва, призначену цьому покупцеві, а також можливість погашення своїх боргових зобов'язань перед кредиторами.

Оскільки оплата товарів (продукції) постійним клієнтам зазвичай проводиться у кредит, ПрАТ “Запоріжвогнетрив” змушено встановлювати кожному покупцеві формальні ліміти кредиту, що визначаються загальними відносинами із цим покупцем, його потребами в коштах й оцінкою фінансового стану. У даному випадку термін “продаж у кредит” є деяким умовним поняттям, яке означає, що оплата товарів, робіт, послуг здійснюється не за готівку. Стосовно ПрАТ “Запоріжвогнетрив” вірно було б говорити “продаж з відстрочкою платежу”, якщо угодою або системою розрахунків передбачається одноразове надходження коштів за умови, що вже минув деякий період з моменту поставки продукції.

На сьогодні платежі дебіторів – одне з основних джерел надходження коштів для ПрАТ “Запоріжвогнетрив” яке надає кредит своїм покупцям і одночасно виконує свої зобов'язання перед кредиторами. Тому перед ПрАТ “Запоріжвогнетрив” завжди стоїть питання: надавати чи не давати кредит своїм споживачам.

Прийняття рішень із надання кредиту лежить на перетинанні двох сфер – управління товарними запасами й управління дебіторською та

кредиторською заборгованостями. Воно є розв'язанням компромісу між прибутковістю та ліквідністю й визначає позицію підприємства на шкалі “прибуток-ризик”. Це пов'язано з тим, що надання кредиту, з однієї сторони, стимулює зростання продажу й прибутку, тобто прискорює стадію реалізації запасів, а з іншої – веде до уповільнення процесу одержання підприємством коштів, тобто погіршує його ліквідну позицію в короткостроковому аспекті, унаслідок чого зменшується вірогідність погашення поточних боргових зобов'язань.

Таким чином, процес прийняття рішень повинен спиратися на мислення категоріями системного підходу, обліку виникаючих прямих й непрямих зв'язків, оцінку сукупного ефекту рішень з операційного циклу й стан підприємства в цілому.

Інформація, що стосується кредиторів, має бути змістовною та оперативною, а також відображати поточний стан кредиторської заборгованості. З метою погашення заборгованості кредитори можуть бути згруповані у дві категорії: першочергові й другорядні. Черговість визначається з точки зору наслідків затримки платежів. Наприклад, якщо затримка платежу може привести до зупинки роботи підприємства, постачальник є більш пріоритетним кредитором. Крім того, банки, які володіють заставними вимогами, і держава (платежі по податках і зборах) мають бути віднесені до першочергових кредиторів, невиконання боргових зобов'язань перед якими може означати пред'явлення судових позовів проти підприємства. Необхідно планувати платежі по міру виникнення заборгованості, щоб уникнути її прострочення й безнадійності.

Аналіз розрахунків із кредиторами (постачальниками) і дебіторами (покупцями) проводиться в більшості випадків за ряд років і містить у собі побудову таблиць (іноді також гістограм), що вказують на розподіл у часі строків оплати отриманих і виставлених рахунків-фактур. У результаті визначається перелік найбільш “злісних” дебіторів і, навпаки, найбільш

“терплячих” кредиторів, виявлення яких є дійсно необхідність для оцінки фінансового стану підприємства.

Для встановлення реальної до погашення величини дебіторської заборгованості пропонуємо до використання на ПрАТ “Запоріжвогнетрив” методичний підхід, запропонований Кунінім Е.Л. Даний методичний підхід передбачає формування системи оцінки показників та заснований на бальній оцінці чинників зовнішнього і внутрішнього середовища (табл.3.2).

Максимальна кількість балів за всіма показниками зовнішнього та внутрішнього середовища становитиме 45. Критичний бал оцінки спільного впливу факторів бізнес-середовища – 25.

Таблиця 3.2

Показники оцінки факторів зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності ПрАТ “Запоріжвогнетрив”

Фактори	Бал, який присвоюється
I. Фактори зовнішнього середовища	
1.Обмежений доступ боржників до фінансово-кредитних ресурсів	8
2.Фінансова дисципліна боржників:	
Наявність більш ніж 4 прострочених зобов’язань перед даним підприємством за один фінансовий рік;	8
Наявність від 2 до 4 прострочених зобов’язань перед даним підприємством за один фінансовий рік;	6
Наявність менш ніж 2 прострочених зобов’язань перед даним підприємством за один фінансовий рік;	2
3.Нерозвиненість фінансових ринків в регіоні	5
4.Система управління фінансами підприємства-боржника:	
Відсутність фінансової служби, автократія в керівництві;	10
Пасивна фінансова політика при наявності відповідної служби;	4
Всього балів	31
Критичний бал для групи	16
II. Фактори внутрішнього середовища	
1.Некомпетентність фінансового керівника	5
2.Некваліфіковане керівництво	4
3.Відсутність системи контролю за рухом грошових коштів	5
Всього балів	14
Критичний бал для групи	9



Присвоєним значенням бальної оцінки відповідає певна вірогідність непогашення дебіторської заборгованості (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Інтерпретація значень бальної оцінки реальності погашення дебіторської заборгованості

Сума присвоєних балів	Вірогідність непогашення у %
Від 2 до 10	7
Від 11 до 16	15
Від 17 до 24	20

У разі присвоєння дебіторові-боржникові критичного значення бальної оцінки-імовірності непогашення дебіторської заборгованості значення встановлюється на рівні 30% від суми боргу, а у разі її перевищення – 50% боргу .

Для підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю пропонуємо скористатися якісним ABC- та XYZ-аналізом.

У загальному випадку ABC-аналіз є методом, за допомогою якого визначають ступінь розподілу конкретної характеристики між окремими елементами якої-небудь множини. У його основу покладено припущення, що відносно невелика кількість видів продукції, які повинні неодноразово купуватися, складає велику частину загальної вартості продуктів, що закупаються. В основі методу ABC лежить так зване правило Паретто. Відповідно до методу Паретто безліч керованих об'єктів поділяється на дві неоднакові частини (80/20). Метод ABC пропонує глибший поділ – на три частини.

Першим, ключовим етапом ABC аналізу є визначення мети аналізу. Мета ABC аналізу для ПрАТ “Запоріжвогнетрив” – поділ дебіторів на групи для формування більш вивереної політики управління ними.

Другим етапом ABC аналізу є визначення об'єктів аналізу. Об'єктом аналізу буде обсяг дебіторської заборгованості за квартал.

Третім етапом є формування інформаційного масиву для аналізу. Для ПрАТ “Запоріжвогнетрив” сформуємо вхідні данні – табл.3.4.

Таблиця 3.4

## Вихідні дані для виділення груп дебіторів

№ в базі	Найменування запасів	Обсяг дебіторської заборгованості, тис.грн
1	Дебітор № 1	8054,74
2	Дебітор № 2	4264,27
3	Дебітор № 3	2132,14
4	Дебітор № 4	9949,97
5	Дебітор № 5	24401,12
6	Дебітор № 6	6159,51
7	Дебітор № 7	13977,34
8	Дебітор № 8	1421,42
9	Дебітор № 9	3553,56
10	Дебітор № 10	473,81
11	Дебітор № 11	7580,93
12	Дебітор № 12	34351,09
13	Дебітор № 13	26770,16
14	Дебітор № 14	2369,04
15	Дебітор № 15	36009,42
16	Дебітор № 16	20373,75
17	Дебітор № 17	14451,15
18	Дебітор № 18	1184,52
19	Дебітор № 19	9476,16
20	Дебітор № 20	4738,08
21	Дебітор № 21	11845,20
22	Дебітор № 22	9476,16
23	Дебітор № 23	3079,75
24	Дебітор № 24	236,90
25	Дебітор № 25	43116,54
26	Дебітор № 26	12319,01
27	Дебітор № 27	3790,47
28	Дебітор № 28	12792,82
29	Дебітор № 29	13740,44
30	Дебітор № 30	18478,52
31	Дебітор № 31	4974,99
	Всього	365543

На четвертому та п'ятому етапах проводиться оцінка внеску кожного об'єкта в загальний результат, ранжування об'єктів у порядку убунання виділеного фактора, а також розрахунок наростаючого підсумку частки об'єктів у загальній кількості у відсотках (далі в скороченні ЧО – частка об'єктів) та внеску цих об'єктів в загальний результат у відсотках (далі в скороченні ВР – внесок в результат).

Розглянемо декілька основних методів виділення груп в управлінні дебіторами:

1. Емпіричний метод полягає в розділенні об'єктів на групи на основі усереднених результатів раніше проведених досліджень. Найбільш поширений варіант припускає наступні межі: А – 80% і В – 95%. Потім знаходяться відповідні значення ЧОА та ЧОВ (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

## Емпіричний метод для виділення груп А, В та С

№ в базі	Найменування дебітора	Обсяг закупок, тис.грн.	ЧО,%	ВР, %	НВР,%	Група
1	2	3	4	5	6	7
25	Дебітор № 25	43116,54	3,23	11,80	11,80	А
15	Дебітор № 15	36009,42	3,23	9,85	21,65	
12	Дебітор №12	34351,09	3,23	9,40	31,04	
13	Дебітор № 13	26770,16	3,23	7,32	38,37	
5	Дебітор № 5	24401,12	3,23	6,68	45,04	
16	Дебітор № 16	20373,75	3,23	5,57	50,62	
30	Дебітор № 30	18478,52	3,23	5,06	55,67	
17	Дебітор № 17	14451,15	3,23	3,95	59,62	
7	Дебітор № 7	13977,34	3,23	3,82	63,45	
29	Дебітор № 29	13740,44	3,23	3,76	67,21	
28	Дебітор № 28	12792,82	3,23	3,50	70,71	
26	Дебітор № 26	12319,01	3,23	3,37	74,08	
21	Дебітор № 21	11845,20	3,23	3,24	77,32	
4	Дебітор № 4	9949,97	3,23	2,72	80,04	
19	Дебітор № 19	9476,16	3,23	2,59	82,63	
22	Дебітор № 22	9476,16	3,23	2,59	85,22	
1	Дебітор № 1	8054,74	3,23	2,20	87,43	
11	Дебітор № 11	7580,93	3,23	2,07	89,50	

## Продовження таблиці 3.5

1	2	3	4	5	6	7
6	Дебітор № 6	6159,51	3,23	1,69	91,19	
35	Дебітор № 31	4974,99	3,23	1,36	92,55	
20	Дебітор № 20	4738,08	3,23	1,30	93,84	
2	Дебітор № 2	4264,27	3,23	1,17	95,01	С
27	Дебітор № 27	3790,47	3,23	1,04	96,05	
9	Дебітор № 9	3553,56	3,23	0,97	97,02	
23	Дебітор № 23	3079,75	3,23	0,84	97,86	
14	Дебітор № 14	2369,04	3,23	0,65	98,51	
3	Дебітор № 3	2132,14	3,23	0,58	99,09	
8	Дебітор № 8	1421,42	3,23	0,39	99,48	
18	Дебітор № 18	1184,52	3,23	0,32	99,81	
10	Дебітор № 10	473,81	3,23	0,13	99,94	
24	Дебітор № 24	236,90	3,23	0,06	100,00	
	Всього	365543,00	100,00	100,00		

У нашому розрахунку межа груп А і В має значення:

Група А –  $HBP \leq 77,32\%$ ,

Група В –  $80,04 < HBP \leq 93,84\%$ ,

Група В –  $HBP > 95,01\%$ ,

2. Метод суми передбачає виділення груп за сумою ЧО і ВР: межа груп А і В буде знаходитися в точці, де сума ДОА і ВРА буде дорівнює 100%; а межа груп В і С – де сума ДОВ і ВРВ дорівнюватиме 145% (таблиця 3.6).

Група А –  $HЧО+HBP \leq 99,46\%$ ,

Група В –  $106,19 < HЧО+HBP \leq 142,27\%$ ,

Група В –  $HЧО+HBP > 147,57\%$ .

Асортиментні групи товарів з найбільшою часткою дебіторської заборгованості віднесено до групи А, із середньою – до групи В, із низькою – до групи С. У межах цих груп виділимо стратегічно важливі клієнти (група Х), клієнти, які використовують вироблену продукцію сезонно (група Y), незначні клієнти, які нерегулярно використовують вироблену продукцію з невисокою точністю прогнозування (група Z).

Таблиця 3.6

## Метод суми для виділення груп А, В та С

№ в базі	Найменування	Обсяг закупок, тис.грн.	ЧО,%	ВР,%	НВР,%	НЧО,%	НЧО + НВР,%	Група
1	2	3	4	5	6	7	8	9
25	Дебітор № 25	43116,54	3,23	11,80	11,80	3,23	15,02	А
15	Дебітор № 15	36009,42	3,23	9,85	21,65	6,45	28,10	
12	Дебітор №12	34351,09	3,23	9,40	31,04	9,68	40,72	
13	Дебітор № 13	26770,16	3,23	7,32	38,37	12,90	51,27	
5	Дебітор № 5	24401,12	3,23	6,68	45,04	16,13	61,17	
16	Дебітор № 16	20373,75	3,23	5,57	50,62	19,35	69,97	
30	Дебітор № 30	18478,52	3,23	5,06	55,67	22,58	78,25	
17	Дебітор № 17	14451,15	3,23	3,95	59,62	25,81	85,43	
7	Дебітор № 7	13977,34	3,23	3,82	63,45	29,03	92,48	
29	Дебітор № 29	13740,44	3,23	3,76	67,21	32,26	99,46	
28	Дебітор № 28	12792,82	3,23	3,50	70,71	35,48	106,19	В
26	Дебітор № 26	12319,01	3,23	3,37	74,08	38,71	112,79	
21	Дебітор № 21	11845,20	3,23	3,24	77,32	41,94	119,25	
4	Дебітор № 4	9949,97	3,23	2,72	80,04	45,16	125,20	
19	Дебітор № 19	9476,16	3,23	2,59	82,63	48,39	131,02	
22	Дебітор № 22	9476,16	3,23	2,59	85,22	51,61	136,84	
1	Дебітор № 1	8054,74	3,23	2,20	87,43	54,84	142,27	С
11	Дебітор № 11	7580,93	3,23	2,07	89,50	58,06	147,57	
6	Дебітор № 6	6159,51	3,23	1,69	91,19	61,29	152,48	
35	Дебітор № 31	4974,99	3,23	1,36	92,55	64,52	157,06	
20	Дебітор № 20	4738,08	3,23	1,30	93,84	67,74	161,59	
2	Дебітор № 2	4264,27	3,23	1,17	95,01	70,97	165,98	
27	Дебітор № 27	3790,47	3,23	1,04	96,05	74,19	170,24	
9	Дебітор № 9	3553,56	3,23	0,97	97,02	77,42	174,44	
23	Дебітор № 23	3079,75	3,23	0,84	97,86	80,65	178,51	
14	Дебітор № 14	2369,04	3,23	0,65	98,51	83,87	182,38	
3	Дебітор № 3	2132,14	3,23	0,58	99,09	87,10	186,19	
8	Дебітор № 8	1421,42	3,23	0,39	99,48	90,32	189,80	
18	Дебітор № 18	1184,52	3,23	0,32	99,81	93,55	193,35	
10	Дебітор № 10	473,81	3,23	0,13	99,94	96,77	196,71	
24	Дебітор № 24	236,90	3,23	0,06	100,00	100,00	200,00	
	Всього	365543	100	100	0			

У нашому розрахунку межа груп А і В має значення:

В основі виділення груп, в XYZ аналізі знаходить коефіцієнт варіації:

$$v = \frac{\sqrt{\frac{\sum(x_i - \bar{x})^2}{n}}}{\bar{x}} \cdot 100\% \quad (3.1)$$

Результати розрахунку знаходяться в табл.3.7.

Таблиця 3.7

## Результати ранжування дебіторів за коефіцієнтом варіації

№ в базі	Найменування дебіторів	Обсяг дебіторської заборгованості, тис.грн.			Середня ДЗ	Кв	Група
		жовтень	листопад	грудень			
1	Дебітор № 1	624,42	699,21	674,19	665,94	20,70	Група Y
2	Дебітор № 2	429,29	349,61	273,89	350,93	48,10	Група Z
3	Дебітор № 3	97,57	276,01	147,48	173,68	97,45	Група Z
4	Дебітор № 4	663,45	1067,22	716,33	815,67	104,89	Група Z
5	Дебітор № 5	2009,85	1987,24	2064,72	2020,60	9,64	Група X
6	Дебітор № 6	234,16	515,21	800,61	516,66	143,70	Група Z
7	Дебітор № 7	0,00	1196,02	2359,68	1185,24	396,64	Група Z
8	Дебітор № 8	97,57	147,20	105,34	116,70	33,88	Група Z
9	Дебітор № 9	234,16	92,00	589,92	305,36	159,40	Група Z
10	Дебітор № 10	19,51	92,00	0,00	37,17	100,82	Група Z
11	Дебітор № 11	682,96	699,21	484,58	622,25	50,59	Група Z
12	Дебітор № 12	2770,86	2668,05	3118,15	2852,36	47,43	Група X
13	Дебітор № 13	2107,42	2097,64	2465,02	2223,36	46,81	Група X
14	Дебітор № 14	156,11	92,00	358,17	202,09	105,17	Група Z
15	Дебітор № 15	2731,84	2907,26	3328,84	2989,31	61,06	Група X
16	Дебітор № 16	1600,08	1564,03	1917,24	1693,78	49,95	Група X
17	Дебітор № 17	1073,22	1251,22	1264,12	1196,19	40,57	Група Y
18	Дебітор № 18	58,54	110,40	126,41	98,45	45,03	Група Z
19	Дебітор № 19	780,53	736,01	842,74	786,43	21,49	Група X
20	Дебітор № 20	195,13	276,01	737,40	402,85	154,81	Група Z
21	Дебітор № 21	1073,22	828,02	1053,43	984,89	58,74	Група Y
22	Дебітор № 22	780,53	736,01	842,74	786,43	21,49	Група X
23	Дебітор № 23	97,57	220,80	463,51	260,63	126,79	Група Z
24	Дебітор № 24	19,51	0,00	42,14	20,55	53,07	Група Z
25	Дебітор № 25	3746,52	3459,27	3497,39	3567,73	35,66	Група Y
26	Дебітор № 25	1600,08	1545,63	1811,90	1652,54	37,02	
27	Дебітор № 25	1970,83	1067,22	252,82	1096,96	302,24	
28	Дебітор № 25	487,83	515,21	1980,45	994,50	285,47	
29	Дебітор № 25	1970,83	828,02	1643,35	1480,73	213,51	
30	Дебітор № 25	1912,29	1196,02	1643,35	1583,89	127,99	
31	Дебітор № 25	234,16	1067,22	948,09	749,82	225,05	
	Всього	30460,00	30287,00	36554,00			

Категорія X – дебітори характеризуються стабільною величиною споживання, незначними коливаннями в їх витраті і високою точністю прогнозу. Значення коефіцієнта варіації знаходиться в інтервалі від 0 до 10%.

Категорія Y – дебітори характеризуються відомими тенденціями визначення потреби в них (наприклад, сезонними коливаннями) і середніми можливостями їх прогнозування. Значення коефіцієнта варіації – від 10 до 25%.

Категорія Z – споживання ресурсів нерегулярно, які-небудь тенденції відсутні, точність прогнозування невисока. Значення коефіцієнта варіації – понад 25%.

Реальне значення коефіцієнта варіації для різних груп може відрізнятися з наступних причин:

Об'єднанням результатів ABC- та XYZ-аналізу виокремлено дев'ять груп, які наведено у матриці (табл. 3.8). Кожна із них потребує розробки своєї технології управління за показниками частки дебіторської заборгованості в загальній її сумі на підприємстві, а також точності прогнозування її динаміки.

Таблиця 3.8

Матриця об'єднання результатів ABC- і XYZ-аналізу дебіторської заборгованості

Вагомість дебіторської заборгованості клієнта по товарній групі:	Ступінь важливості клієнта / товарної групи		
	Найвища	Помірна	Найменша
Найбільша	AX	AY	AZ
Помірна	BX	BY	BZ
Найменша	CX	CY	CZ

Характеристика кожної групи дебіторів наведена в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9

Характеристика груп дебіторів сформованих за результатами ABC та  
XYZ аналізу

Назва групи	Характеристика групи
1	2
AX	Висока частка боргових зобов'язань дебітора в структурі дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив”, високий ступінь стабільності кредитних відносин
AУ	Висока частка боргових зобов'язань дебітора в структурі дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив”, середня ступінь стабільності кредитних відносин
AZ	Висока частка боргових зобов'язань дебітора в структурі дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив”, низька ступінь стабільності кредитних відносин
BX	Середня частка боргових зобов'язань дебітора в структурі дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив”, високий ступінь стабільності кредитних відносин
BY	Середня частка боргових зобов'язань дебітора в структурі дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив”, середня ступінь стабільності кредитних відносин
BZ	Середня частка боргових зобов'язань дебітора в структурі дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив”, низька ступінь стабільності кредитних відносин
CY	Низька частка боргових зобов'язань дебітора в структурі дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив”, середня ступінь стабільності кредитних відносин
CZ	Низька частка боргових зобов'язань дебітора в структурі дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив”, низька ступінь стабільності кредитних відносин

Охарактеризувавши групи дебіторів, можна зробити висновок, що найбільше значення для раціонального ПрАТ “Запоріжвогнетрив” мають такі групи: AX, AУ, AZ, BX, BY і CX .

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю ПрАТ “Запоріжвогнетрив” має регулярно виконати такі заходи:

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

2. Сформувати рейтинг кредитоспроможності клієнтів і відмовитися від подальшої співпраці з клієнтами, з низьким кредитним рейтингом.



3. Визначати критерії надання товарного кредиту, його граничний розмір, терміни відстрочення повернення боргу, розмір та порядок надання знижок, форму штрафних санкцій.

4. Класифікувати дебіторську заборгованість за різними ознаками (за боржниками, строками виникнення та термінами погашення, підставами виникнення дебіторської заборгованості) з метою встановлення групи основних клієнтів, які забезпечують підприємству найбільший прибуток і втрачати яких небажано; визначити групи неплатників, у яких необхідно вимагати термінове погашення боргу; встановити види продукції чи наданих послуг, за якими найбільш імовірно виникнення заборгованості.

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

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

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

8. Встановити зв'язок системи мотивації персоналу з розміром дебіторської заборгованості, а також розробити та затвердити положення про мотивацію за досягнутими результатами.

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

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

Усі перелічені заходи та методи управління дебіторською заборгованістю сприятимуть зниженню ступеня ризику неоплати грошових коштів від боржників, допоможуть налагодити ефективну кредитну політику на підприємстві, що, в свою чергу, безпосередньо

сприятиме підвищенню рівня прибутковості виробничо-господарської діяльності підприємства.

### 3.2. Моделювання залежності між поточними зобов'язаннями та дебіторською заборгованістю ПрАТ “Запоріжвогнетрив”

Сучасні реалії функціонування ПрАТ “Запоріжвогнетрив” передбачають не лише оптимальне, але й максимально ефективне використання всіх ресурсів, які беруть участь у виробничому процесі.

Підприємство не зможе досягти стабільного успіху і забезпечити достатній рівень фінансової безпеки, якщо не будуть чітко і ефективно планувати свою діяльність, постійно збирати і акумулювати інформацію про зміни навколишнього середовища, складати на їх основі прогнози. На підставі прогнозів та планів розробляється стратегія і тактика підприємства, за допомогою яких досягаються основні цілі розвитку.

Одним із ефективних методів економічного прогнозування є метод екстраполяції трендів. Згідно даного методу прогнозування, через фактор часу можна виразити вплив усіх основних факторів, іншими словами фактор часу акумулює дії основних факторів і виражає їх у рівнянні тренда.

Використовуючи дані щодо об'єму дебіторської заборгованості за 2016–2018 роки, побудуємо прогноз на наступні три роки. Для зручності зведемо вхідні дані у таблицю 3.10.

Для здійснення кореляційно-регресійного аналізу в ролі результативного показника (Y) оберемо значення поточних зобов'язань ПрАТ “Запоріжвогнетрив” отже, факторний показник (X) відповідає значенням дебіторської заборгованості.

Для отримання найбільш достовірних результатів кореляційно-регресійного аналізу використовуємо квартальні дані за 2016–2018 рр.

У цьому разі кількість спостережень становить 12 періодів.

Таблиця 3.10

Вихідні дані ПрАТ “Запоріжвогнетрив” для кореляційно-регресійного аналізу

Період	Поточні зобов'язання (Y), тис. грн.	Дебіторська заборгованість (X), тис. грн.
2016		
1-й квартал	343406	109335
2-й квартал	341254	121536
3-й квартал	336584	115846
4-й квартал	338054	127897
2017		
1-й квартал	410584	24578
2-й квартал	524875	28975
3-й квартал	568497	35248
4-й квартал	681076	325779
2018		
1-й квартал	857945	32587
2-й квартал	895485	33158
3-й квартал	1052548	34578
4-й квартал	1255194	365543
Коефіцієнт кореляції		0,8997

Важливим критерієм обраних вихідних даних є коефіцієнт кореляції, який відображає тісноту зв'язку між досліджуваними показниками.

Саме значення цього коефіцієнта дає змогу переконатися в тому, що обраний факторний показник дійсно суттєво впливає на величину результативного показника та має місце в побудові регресійної моделі.

Розглянемо вихідні дані та коефіцієнт кореляції в табл. 3.10 та на рис.3.2

Значення коефіцієнта кореляції  $r = 0,8997$  вказує на наявність високого кореляційного зв'язку між X та Y, а також свідчить про таке: зміни значень поточних зобов'язань на 89,97 % залежать від змін величини дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив”.

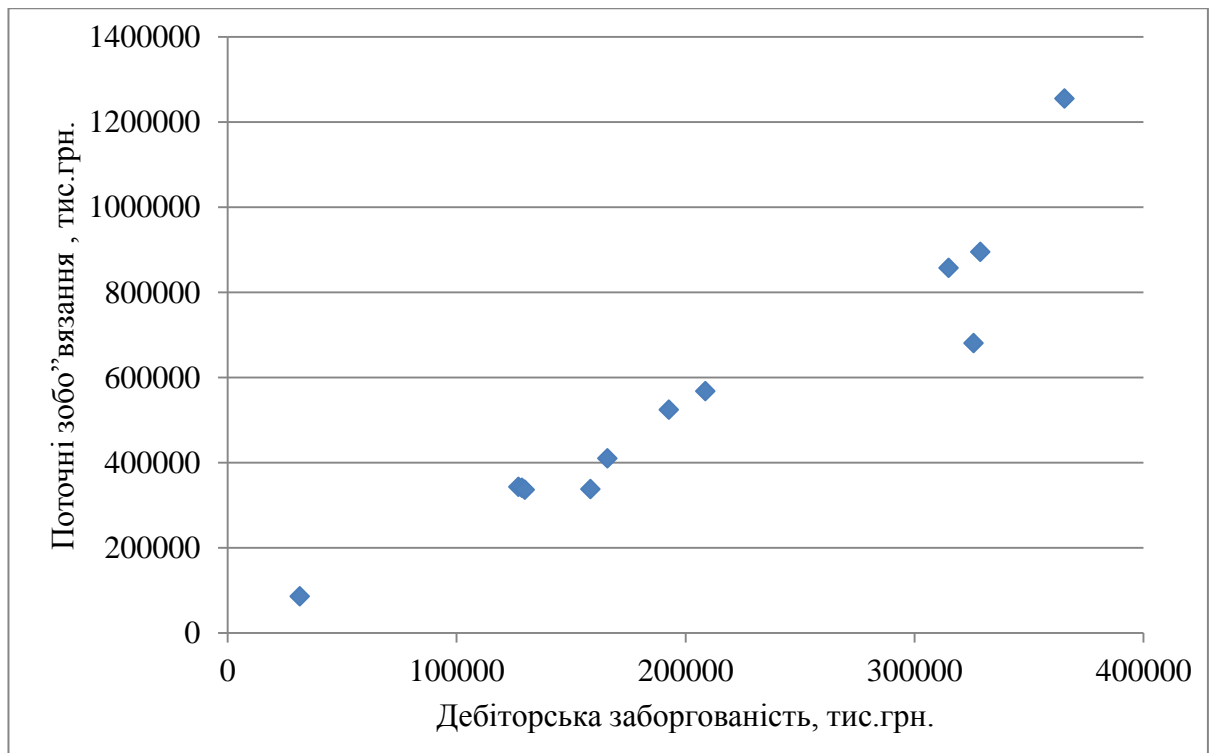


Рис.3.2. Вихідні дані ПрАТ “Запоріжвогнетрив” для кореляційно-регресійного аналізу

Зобразимо схематично вплив факторного показника (X) на значення результативного показника (Y).

Для цього використаємо рис. 3.2. Аналіз даних рис 3.2 показує, що між факторним показником (X) та результативним показником (Y) є прямий взаємозв'язок: збільшення значення показника X супроводжується збільшенням результативного показника (Y).

Отже, отримане значення коефіцієнта кореляції дає змогу використовувати обрані показники для подальшого регресійного аналізу.

Виявлений прямий зв'язок між досліджуваними величинами підтверджує можливість існування лінійного зв'язку.

Для побудови регресійної моделі та оцінки її прогностичних можливостей пропонуємо обрати метод парної регресії.

Отже, лінійне рівняння регресії має такий вигляд (3.1):

$$Y = a * X + b \quad (3.1)$$

де  $Y$  – значення результативного показника (залежна змінна);

$X$  – значення факторного показника (незалежна змінна);

$a, b$  – коефіцієнти регресії.

Згідно з вищенаведеним рівнянням, для отримання регресійної моделі необхідно знайти значення параметрів регресії  $a$  і  $b$ .

Для цього використаємо програму для роботи з електронними таблицями Microsoft Excel і застосуємо метод найменших квадратів (МНК).

Для визначення функції поточних зобов'язань методом найменших квадратів необхідно розв'язати систему рівнянь:

$$\sum y = na + b\sum x, \quad (3.4),$$

$$\sum xy = a\sum x + b\sum x^2 \quad (3.5),$$

де  $x$  – незалежна змінна величина (рівень спостережуваної діяльності);

$Y$  – залежна змінна величина (поточні зобов'язання);

$a$  – постійне значення;

$b$  – ставка дебіторської заборгованості на одиницю поточних зобов'язань;

$n$  – кількість спостережень.

Результати першого етапу розрахунків узагальнено в таблиці 3.11.

Підставивши результати розрахунків у рівняння 3.1 і 3.2, отримаємо:

$$6638932 = 12a + 2477642b$$

$$1720627894604 = 2477642a + 630813909099b$$

Звідки, прорахуємо систему рівнянь, визначаємо:

$$Y = 2,9339x - 52527$$

Розраховуємо показник тісноти зв'язку. Таким показником є вибірковий лінійний коефіцієнт кореляції.

Таблиця 3.11

Розрахунки для визначення функції поточних зобов'язань на ПрАТ  
“Запоріжвогнетрив” методом найменших квадратів

Квартал	Дебіторська заборгованість (X)	Поточні зобов'язання, тис.грн. (Y)	X <sup>2</sup>	XY
1	127051	343406	16141956601	43630075706
2	128594	341254	16536416836	43883216876
3	129748	336584	16834543504	43671100832
4	158421	338054	25097213241	53554852734
5	165894	410584	27520819236	68113422096
6	192679	524875	37125383108	101132643556
7	208693	568497	43552744060	118641311474
8	325779	681076	1,06132E+11	221880258204
9	314948	857945	99192323597	270208172040
10	328729	895485	1,08063E+11	294371808066
11	31562	85978	996170887,4	2713652678
12	365543	1255194	1,33622E+11	458827380342
Всього	2477642	6638932	630813909099	1720627894604

Коваріація:

$$\text{cov}(x, y) \equiv \overline{x \cdot y} - \bar{x} \cdot \bar{y} = 143385635783,08 - 206470,083 \cdot 553244,333 = 29157232176,06$$

Розрахуємо показник тісноти зв'язку. Таким показником, є вибірковий коефіцієнт кореляції.

Лінійний коефіцієнт кореляції приймає значення від -1 до +1.

Зв'язки між ознаками можуть бути слабкими і сильними (тісними). Їх критерії оцінюються за шкалою Чеддока:

0.1 < r<sub>xy</sub> < 0.3: слабкий;

0.3 < r<sub>xy</sub> < 0.5: помірний;

0.5 < r<sub>xy</sub> < 0.7: помітний;

0.7 < r<sub>xy</sub> < 0.9: високий;

0.9 < r<sub>xy</sub> < 1: досить високий.

У нашому випадку зв'язок між ознакою Y і фактором X вельми високий і прямий.

Крім того, коефіцієнт лінійної парної кореляції дорівнює 0,8997.

Для оцінки якості параметрів регресії побудуємо розрахункову таблицю (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

Порівняння фактичних та розрахованих поточних зобов'язань на ПрАТ “Запоріжвогнетрив” розрахованих методом найменших квадратів

Кв-л	x	y	y(x)	$(y_i - y_{cp})^2$	$(y - y(x))^2$	$(x_i - x_{cp})^2$	$ y - y_x :y$
1	127051	343406	320233.603	44032126136.111	536959989.408	6307390797.507	0.0675
2	128594	341254	324760.67	44939901426.778	272029920.223	6064684355.34	0.0483
3	129748	336584	328146.436	46941700040.111	71192489.395	5886278071.007	0.0251
4	158421	338054	412271.263	46306879560.111	5508202153.907	2308714409.174	0.22
5	165894	410584	434196.588	20351970706.778	557554306.026	1646418538.674	0.0575
6	192679	524875	512782.139	804819073.778	146237292.637	190193979.507	0.023
7	208693	568497	559766.235	232643840.444	76226260.93	4941358.507	0.0154
8	325779	681076	903289.394	16340935002.778	49378792369.332	14234617596.174	0.326
9	314948	857945	871511.903	92842496267.111	184060845.233	11767458404.34	0.0158
10	328729	895485	911944.513	117128673920.44	270915576.181	14947242704.507	0.0184
11	31562	85978	40074.72	218337826266.78	2107111089.87	30592837615.34	0.534
12	365543	1255194	1019954.536	492733334533.44	55337605224.021	25304192816.84	0.187
1	2477641	6638932	6638932	1140993306774.7	114446887517.16	119254970646.92	1.538

Графічно функція поточних зобов'язань відображена на рис.3.3.

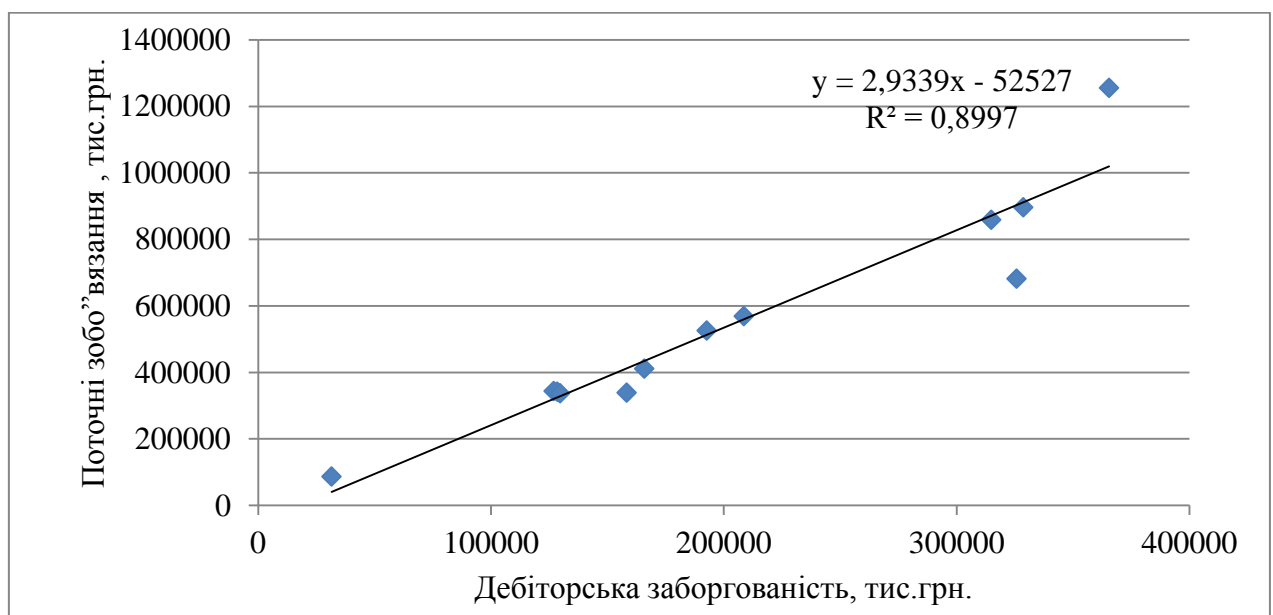


Рис.3.3. Поточні зобов'язання ПрАТ “Запоріжвогнетрив”, визначені методом регресійного аналізу

Спрогнозуємо обсяг поточних зобов'язань підприємства  
ПрАТ “Запоріжвогнетрив прирізних рівнях дебіторської заборгованості

$$ПЗ_1=360000*2,9339-52527=1003677 \text{ тис. грн.}$$

$$ПЗ_2=340000*2,9339-52527= 944999 \text{ тис. грн.}$$

$$ПЗ_3=330000*2,9339-52527= 915660 \text{ тис. грн.}$$

Необхідно відмітити, що побудова прогнозу обсягу дебіторської заборгованості підприємства за методом екстраполяції трендів не враховує значну кількість факторів. Фактори можуть бути зовнішні, зокрема зниження попиту на продукцію, інфляція тощо. Тому у прогнозуванні слід використовувати багатофакторні моделі, що забезпечить розробку більш надійних та ефективних прогнозів.

#### Висновки до третього розділу

На основі інформації третього розділу можна зробити наступні висновки:

1. Процес управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на ПрАТ “Запоріжвогнетрив” доцільно розглядати з позиції узгодження швидкості обороту дебіторської та кредиторської заборгованостей. Якщо оборотність дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив” повільніше, ніж кредиторської, це означає, що у підприємства несприятливі умови розрахунків з покупцями й постачальниками: підприємство має повертати свої борги частіше, ніж воно одержує оплату за реалізовану продукцію. І, навпаки, якщо дебіторська заборгованість обертається швидше кредиторської, у підприємства з'являються вільні кошти в обороті в розмірі відповідному різниці числа днів обороту кредиторської та дебіторської заборгованості.



2. Різниця між припливом і відтоком коштів за певний період становить чистий грошовий потік. Оптимізуючи його розмір, варто пам'ятати, що агресивні або консервативні перекося в “зовнішній політиці” стосовно контрагентів, можуть мати негативні наслідки для ПрАТ “Запоріжвогнетрив”. Так, затримка платежів постачальникам може ускладнити відносини з ними, а занадто активні виплати позбавляють підприємства коштів на інші потреби.

3. В розділі розглянуто основні характеристики процесу управління заборгованостями ПрАТ “Запоріжвогнетрив”.

4. Комплексне управління дебіторською та кредиторською заборгованостями ПрАТ “Запоріжвогнетрив” представляє собою процес розробки й реалізації управлінських рішень із приводу погодженості їхнього розміру й швидкості руху в часі, що забезпечують необхідний прибуток й оптимальний розмір вільних коштів

5. В роботі розглянуто модель, яка дає змогу застосовувати комплексний підхід до вивчення процесів виникнення й оцінки дебіторської заборгованості у логічній послідовності всіх необхідних для цього процесу етапів.

6. Для підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю пропонуємо ПрАТ “Запоріжвогнетрив” скористатися якісним ABC- та XYZ-аналізом. У загальному випадку ABC-аналіз є методом, за допомогою якого визначають ступінь розподілу конкретної характеристики між окремими елементами якої-небудь множини. В основі методу ABC лежить так зване правило Паретто. Відповідно до методу Паретто безліч керованих об'єктів поділяється на дві неоднакові частини (80/20).

7. Об'єднанням результатів ABC- та XYZ-аналізу дозволило виокремити дев'ять груп. Кожна із них потребує розробки своєї технології управління за показниками частки дебіторської заборгованості в загальній її сумі на підприємстві, а також точності прогнозування її динаміки.

В роботі побудована математична модель взаємозв'язку між поточними зобов'язаннями та дебіторською заборгованістю.

## ВИСНОВКИ

В економічній літературі на сьогоднішній день існує багато трактувань поняття “дебіторська заборгованість”. Західні економісти часто приймають поняття “кредитна політика” та “політика управління дебіторською заборгованістю” як цілісну категорію.

Стосовно сучасних вітчизняних вчених, то більша частина з них розглядає дебіторську заборгованість як кошти, вилучені у підприємства, або які на певний термін знаходяться в інших осіб. Хоч кошти, що вилучені у підприємства, не завжди перетворюються у дебіторську заборгованість.

Кредиторська заборгованість надає можливість тимчасового використання позикових коштів, але, з іншого боку це призводить до зменшення показників платоспроможності і ліквідності. Окрім цього наявність простроченої заборгованості може призвести до погіршення іміджу підприємства. При правильному управлінні кредиторською заборгованістю можна усунути негативні наслідки її наявності. Це можливе за умови правильно організованої системи обліку та аналізу кредиторської заборгованості.

Кредиторська заборгованість виникає в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства. Поняття “кредиторська заборгованість” в економічній літературі досить часто ототожнюється з поняттям “зобов’язання”. В економічній літературі відсутній єдиний підхід до визначення категорії “кредиторська заборгованість”.

Класифікація дебіторської заборгованості за зарубіжним досвідом суттєво відрізняється від вітчизняної. Вона ґрунтується на припущенні: різна дебіторська заборгованість для різних цілей управління. В українській практиці, дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову та поточну. Дана класифікація розглядається за нормальним операційним циклом та терміном погашення.

В економічній літературі існують різні підходи до трактування поняття “управління дебіторською заборгованістю”. Розглянувши різні підходи до управління дебіторською заборгованістю доцільно зазначити, що вони не суперечать, а доповнюють один одного. Управління дебіторською заборгованістю необхідно як при формуванні іміджу надійного позичальника, так і з погляду забезпечення ефективної поточної діяльності підприємства. У залежності від спрямованості діяльності деякі підприємства працюють переважно за готівку, а деякі надають свої послуги визначеній частини покупців у залежності від рівня сталих відносин у кредит. Кредит може бути необхідною умовою існування підприємства, особливо якщо його надають конкуренти.

Для забезпечення ефективної діяльності підприємства, дуже важливим є управління розмірами кредиторської заборгованості. Ефективне управління кредиторською заборгованістю дає можливість усунути негативні наслідки її наявності.

Роль промисловості як основного драйвера економічного зростання сьогодні визнається як розвиненими країнами, так і тими, що розвиваються.

Для дослідження місця країни у світовому вимірі та порівняльного аналізу з референтними країнами ми скористалися даними Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ). За цими даними Україна посідає 43-тє місце у світі зі 100 аналізованих країн за поточним рівнем розвитку промисловості та відноситься до країн з рівнем розвитку промислового потенціалу, нижчим за середній порівняно з іншими країнами у світі, при цьому такий рівень більшою мірою обумовлений масштабами промислового виробництва, а не складністю та комплексністю промислових процесів.

Аналіз конкурентних переваг окремих секторів української промисловості відносно світового рівня свідчить, що сьогодні для України конкурентними є лише галузі з високою сировинною складовою.

Приватне акціонерне товариство “Запоріжвогнетрив” – найбільший український виробник вогнетривких виробів і матеріалів. Продукція

підприємства добре відома і має високий попит у споживачів на внутрішньому ринку і в багатьох країнах світу.

У виробництві ПрАТ“Запоріжвогнетрив” переважає асортимент алюмосилікатної групи вогнетривів – 41% від загального випуску, магнезіальні вироби (періклазоуглеродисті, періклазохромітові, хромітоперіклазові та ін.) – 29%, неформовані вогнетривкі матеріали (в т. ч. бетони, суміші, маси, порошки) – 30%.

За період 2016-2018 рр. спостерігається тенденція до зростання обсягів реалізації продукції. Чистий дохід від реалізації продукції за період 2016-2017 рр. збільшився на 427086 тис.грн., темп росту склав 134,4 %. Чистий прибуток за період 2016-2017 рр. збільшився на 26536 тис.грн., та досяг рівня на 63884 тис.грн. (в 2016 р. чистий прибуток дорівнював 37348 тис.грн.). Чистий дохід від реалізації продукції за період 2017-2018 рр. збільшився на 713439 тис.грн., темп росту склав 142,75%. Чистий прибуток за період 2017-2018 рр. збільшився на 3696 тис.грн., та досяг рівня на 97580 тис.грн.

Дослідження структури та динаміки заборгованості підприємства дозволило зробити наступні висновки:

– дебіторська заборгованість за 2016-2018 рр. зросла з 125307 тис.грн. (на 01.01.2016 ) до 464402 тис.грн. (на 31.12.2018);

– поточна заборгованість за 2016-2018 рр. зросла з 343406 тис.грн. (на 01.01.2016 ) до 1255194 тис.грн. (на 31.12.2018);

– в структурі дебіторської заборгованості значну частку займає дебіторська заборгованість за роботи, товари, послуги, дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом та інша дебіторська заборгованість;

– в структурі кредиторської заборгованості значну частку займають кредиторська заборгованість за роботи, товари, послуги та поточні зобов'язання за розрахунками.

Аналіз показників ділової активності показав, що в 2016-2018 рр., показники трохи погіршились. Так коефіцієнт оборотності активів в 2017 р.

дорівнював 2,04, а в 2018 р. він зменшився до 1,79. Коефіцієнт оборотності оборотних активів в 2017 р. дорівнював 2,95, а в 2018 р. він зменшився до 2,34. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості в 2017 р. дорівнював 7,36, а в 2018 р. він зменшився до 6,89. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості в 2017 р. дорівнював 3,95, а в 2018 р. він зменшився до 2,72.

Аналіз ліквідності та фінансової стійкості показав, що підприємство має проблеми з управлінням ліквідністю та фінансовою стійкістю. Підприємство не можна назвати ліквідним (платоспроможним), так як воно має незадовільний (з точки зору ліквідності) баланс. Показники абсолютної та проміжної ліквідності також незадовільні. Аналіз показників фінансової стійкості ПрАТ “Запоріжвогнетрив” на протязі 2016-2018 рр. показав, що більшість показників знаходиться в недопустимих межах, а в цілому підприємство неможна характеризувати як фінансово стійке..

Процес управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на ПрАТ “Запоріжвогнетрив” доцільно розглядати з позиції узгодження швидкості обороту дебіторської та кредиторської заборгованостей. Якщо оборотність дебіторської заборгованості ПрАТ “Запоріжвогнетрив” повільніше, ніж кредиторської, це означає, що у підприємства несприятливі умови розрахунків з покупцями й постачальниками: підприємство має повертати свої борги частіше, ніж воно одержує оплату за реалізовану продукцію. І, навпаки, якщо дебіторська заборгованість обертається швидше кредиторської, у підприємства з'являються вільні кошти в обороті в розмірі відповідному різниці числа днів обороту кредиторської та дебіторської заборгованості.

Різниця між припливом і відтоком коштів за певний період становить чистий грошовий потік. Оптимізуючи його розмір, варто пам'ятати, що агресивні або консервативні перекося в “зовнішній політиці” стосовно контрагентів, можуть мати негативні наслідки для ПрАТ “Запоріжвогнетрив”. Так, затримка платежів постачальникам може

ускладнити відносини з ними, а занадто активні виплати позбавляють підприємства коштів на інші потреби. В розділі розглянуто основні характеристики процесу управління заборгованостями ПрАТ “Запоріжвогнетрив”.

Комплексне управління дебіторською та кредиторською заборгованостями ПрАТ “Запоріжвогнетрив” представляє собою процес розробки й реалізації управлінських рішень із приводу погодженості їхнього розміру й швидкості руху в часі, що забезпечують необхідний прибуток й оптимальний розмір вільних коштів

В роботі розглянуто модель, яка дає змогу застосовувати комплексний підхід до вивчення процесів виникнення й оцінки дебіторської заборгованості у логічній послідовності всіх необхідних для цього процесу етапів.

Для підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю пропонуємо ПрАТ “Запоріжвогнетрив” скористатися якісним ABC- та XYZ-аналізом. У загальному випадку ABC-аналіз є методом, за допомогою якого визначають ступінь розподілу конкретної характеристики між окремими елементами якої-небудь множини. В основі методу ABC лежить так зване правило Паретто. Відповідно до методу Паретто безліч керованих об’єктів поділяється на дві неоднакові частини (80/20).

Об’єднанням результатів ABC- та XYZ-аналізу дозволило виокремити дев’ять груп. Кожна із них потребує розробки своєї технології управління за показниками частки дебіторської заборгованості в загальній її сумі на підприємстві, а також точності прогнозування її динаміки.

В роботі побудована математична модель взаємозв’язку між поточними зобов’язаннями та дебіторською заборгованістю.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барт Эдвардс. Руководство по кредитному менеджменту. М.: Москва, 2004 . 400с.
2. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. Міністерство фінансів України, 12.2017. №12. С. 24-36.
3. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: навч. Посібн. К.: КНЕУ, 2016. 592 с.
4. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. [2-е изд. перераб. и доп.]. К.: Ника-Центр, 2016. 653 с.
5. Бланк И.А. Словарь -справочник финансового менеджера: “Ника-Центр”. 2008. 480 с.
6. Бланк И.А. Управление денежными потоками. К.: Ника-Центр, 2010.736 с.
7. Боді Зві Фінанси. М.: Видавн. Дім “Вільямс”, 2000. 592 с.
8. Большой экономический словарь: [4- е изд. доп. и перер. ]. Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2009. 1248 с.
9. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М.: Кн. мир, 2009. 895 с.
10. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: [Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит”] . Житомир: ПП “ Рута” , 2011. 544 с.
11. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні: [Навчально-практичний посібник]. під ред. С.Ф. Голова. Дніпропетровськ, ТОВ “ Баланс – Клуб” , 2010. 832 с.
12. Бухгалтерський фінансовий облік: [Підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів – 8-ме вид., доп. і перероб.] / за заг. ред. Ф.Ф. Бутиця. Житомир: ПП “ Рута” , 2009. 912 с.



13. Верхоглядова Н.І. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика: [Навчально-практичний посібник]. К.: Центр учбової літератури, 2010. 536 с.
14. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарії: практ. Посіб.К.: Лібра, 2010.670 с.
15. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: [Практичний посібник].К.: Лібра, 2004. 880 с.
16. Гончарук Р.П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів. Вісник ЖДТУ: економічні науки. 2016. №1. 48-51.
17. Губачова О.М. Облік у зарубіжних країнах: [Навчальний посібник]. К.: Центр учбової літератури, 2008. 430 с.
18. Дубровська Є.В. Дослідження сутності поняття “Дебіторська заборгованість”/Сер. Економіка. Суми: СумДУ, 2009. №2.С. 202-205.
19. Економічний енциклопедичний словник: у 2 томах. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устинко О.А., Юрій С.І .Львів: Світ, 2016. Т.1. 616 с.
20. Євдокименко В.К. Стратегія соціально-економічного розвитку територіальної одиниці: концептуальний підхід у сучасних умовах. Регіональна економіка. 2004. № 2. С. 104-117.
21. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи . Держава та регіони. 2009. №3. С.54-57.
22. Загородній А.Г.Фінансовий словник. К.: Т-во “Знання”, КОО, 2010. 566 с.
23. Іванілов О. С. Економіка підприємства [Текст]: підруч. К.: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
24. Іванілов О. С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства.Актуальні проблеми економіки. 2007. № 1.С. 156-163.
25. Індеси промислової продукції за основними видами діяльності у 2017-2018 рр. Головне управління статистики у Чернівецькій області. –2019.

– [Електронний ресурс]. Режим доступу:  
[http://www.cv.ukrstat.gov.ua/statinf/proms/ind\\_rik\\_d.htm](http://www.cv.ukrstat.gov.ua/statinf/proms/ind_rik_d.htm)

26. Іщук С.І. Розміщення продуктивних сил і територіальна організація виробництва: [навчальний посібник]. К.: Видавництво Паливода А.А., 2002. 260 с.

27. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз [Текст]: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 392 с.

28. Кузнецова С. А. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в умовах антикризового регулювання стану підприємств : [монографія]. Тернопіль : Тернопільська академія народного господарства. 2004. 256 с.

29. Кунін Е.Л. Модель оцінки ризику непогашення сумнівної дебіторської заборгованості при її управлінні. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2999>

30. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. Запоріжжя: Гуманіст. Ун-т “Запоріж. ін-т держ. та муніцип. упр.”, 2009. №1. с. 114-117

31. Марусяк Н. Л. Дебіторська та кредиторська заборгованість як основні фінансові регулятори кругообігу оборотного капіталу підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2010. №7. С. 90-95.

32. Марчак Н. В. Управління кредиторською заборгованістю як джерелом фінансування підприємств. Інноваційна економіка. 2011. №2. С.237-239.

33. Марюта О. Адаптивне управління прибутком підприємства. Фінанси України. 2004 №3 –С. 83-89.

34. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства [Текст]: навч. Посібник. К.: КНЕУ, 2009. - 132с.

35. Мироя химическая промышленность [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.perspektivy.info>

36. Мойсеєнко І.Є. Фінансове планування на підприємстві. Фінанси України. 2016. №9. С. 15-18.
37. Момот Т. Управление дебиторской задолженностью предприятия. 2011. №11-12. С. 97-99
38. Ніколаєнко О. Деякі аспекти аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання. К.: ТОВ "Гарантія", 07/2014. №7. с. 141-145.
39. Новікова Н. М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 1. С. 75-82.
40. Омецінська І. Я. Зобов'язання перед постачальниками та підрядниками: сутність, умови визнання та облік. Інноваційна економіка. 2016. №11. С.264-267.
41. Орлов І.В . Бухгалтерський облік і контроль зобов'язань суб'єктів господарювання: теорія і методологія: [монографія] . Житомир: ЖДТУ, 2010. 400 с.
42. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
43. Партин Г.О. Управлінський облік: [Навч. посіб. – 2-ге вид. випр. і доп.]. К.: Знання, 2007. 303 с.
44. Партин Г.О.Фінансовий менеджмент: [навч. посібн.]. Львів : Львівська політехніка, 2010. 332 с.
45. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 “Зобов’язання”. Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 № 20.
46. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 “Дебіторська заборгованість”: затв. Наказом Міністерства Фінансів України від 08.10.2009р. №237 зі змінами і доповненнями.
47. Савчук В.П.Управление финансами предприятия. М.: Бином, Лаб. Знаний, 2011.480с.
48. Сіренко Н.М. Вдосконалення управління дебіторською і кредиторською заборгованістю підприємства. Агросвіт. 2011. №22. С.44-46.

49. Стельмащук А.М. Бухгалтерський облік: [Навчальний посібник]. К.: Центр учбової літератури, 2017. 528 с.
50. Стоун Д. Бухгалтерський учет и финансовый анализ / пер. с англ. Ю.А. Огибин, Г.А. Огибев. М.: Сирин, 2014. 302 с.
51. Сук Л. К. Організація бухгалтерського обліку: Підручник. К.: Каравела; Піча Ю. В., 2009. 624 с.
52. Сурніна К.С. Удосконалення обліку і аналізу дебіторсько-кредиторської заборгованості: проблеми теорії та практики: дис. кандидата екон. наук : 08.06.04. Луганськ, 2010. 229 с.
53. Ткаченко Є.Ю. Світч А.О. Функціональна сумісність в управлінні дебіторською та кредиторською заборгованістю. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції "Вплив цифрової освіти на розвиток людського капіталу" (Internet-конференція), 20-21 листопада 2019 р. С.241-244.
54. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: [Підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. 6–те вид.]. К.: А.С.К., 2010. 784 с.
55. Учет – 2000: бухгалтерский и налоговый: [Т.1 . 3-е изд., перераб. и доп.]. М.: Издательско-консультационная компания “Статус-Кво 97”, 2000. 552 с.
56. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета: [пер. с англ.]. М.: Финансы и статистика, 2000. 576 с.
57. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: [Підручник]. К.: Центр учбової літератури, 2008. 566 с.
58. Чалий І. Бехоблік для дорослих: МСФЗ-трансформація. Управління прибутком. Податки. Х.: Фактор, 2010. 400 с.
59. Чебанова Н.В. Бухгалтерський фінансовий облік: [Посібник]. К.: Видавничий центр “Академія”, 2010. 672 с.

60. Ямборко Г.А. Особливості аналізу фінансових результатів підприємств України. Економіка проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. Вип. 177. Т.2. с. 603-611.

61. Розвиток промисловості для забезпечення зростання та оновлення української економіки. Режим доступу: <http://ief.org.ua/docs/sr/301.pdf>

## ДОДАТКИ

## ДОДАТОК А

			КОДИ
		Дата(рік, місяць, число)	2017   01   01
Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАПОРІЖВОГНЕТРИВ"	за ЄДРПОУ	00191885
Територія		за КОАТУУ	2310136600
Організаційно-правова форма господарювання	Приватне підприємство	за КОПФГ	120
Вид економічної діяльності	Виробництво вогнетривких виробів	за КВЕД	23.20
Середня кількість працівників	1715		
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	Північне шосе/вулиця Теплична, буд.22"Б"/1, Запорізька обл., м.Запоріжжя, 69106		

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31.12.2016р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи:	1000	810	869	0
первісна вартість	1001	2815	3227	0
накопичена амортизація	1002	2005	2358	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2455	7462	0
Основні засоби:	1010	181944	192258	0
первісна вартість	1011	326725	353407	0
знос	1012	144781	161149	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	1	1	1
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	1048	1030	0
Відстрочені податкові активи	1045	28658	21435	0

## Продовження додатка А

1	2	3	4	5
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	484	484	0
Усього за розділом I	1095	215400	223539	0
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси	1100	217580	262322	0
Виробничі запаси	1101	109685	136744	0
Незавершене виробництво	1102	55370	101527	0
Готова продукція	1103	52525	24051	0
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	109335	127897	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	5669	8438	0
з бюджетом	1135	6440	10907	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	2886	2886	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2815	3335	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	12857	3011	0
Готівка	1166	1	2	0
Рахунки в банках	1167	4038	3009	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0	0
Усього за розділом II	1195	354696	415910	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	570096	639449	0



## Продовження додатка А

1	2	3	4	5
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
<b>I. Власний капітал</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	75925	75925	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	54855	84320	0
Неоплачений капітал	1425	( 0 )	( 0 )	( 0 )
Вилучений капітал	1430	( 0 )	( 106 )	( 0 )
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	130780	160139	0
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	55109	69845	0
Довгострокові кредити банків	1510	40801	71411	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	95910	141256	0
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	67682	45102	0
за товари, роботи, послуги	1615	248526	263152	0
за розрахунками з бюджетом	1620	2177	2868	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	1154	1826	0

## Продовження додатка А

1	2	3	4	5
за розрахунками з оплати праці	1630	6170	6136	0
за одержаними авансами	1635	880	4682	0
за розрахунками з учасниками	1640	307	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	15838	13639	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	672	649	0
Усього за розділом III	1695	343406	338054	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	570096	639449	0

## ДОДАТОК Б

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО “ЗАПОРІЖВОГНЕТРИВ” <hr/> (найменування)	Дата(рік, місяць, число)  за ЄДРПОУ	КОДИ
			2017   01   01
			00191885

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за 2016 рік

## 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	1241655	1002411
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	(1053653)	( 812755 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	188002	189656
Валовий: 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	66139	136308
Адміністративні витрати	2130	( 61918 )	( 57748 )
Витрати на збут	2150	( 32279 )	( 24155 )
Інші операційні витрати	2180	( 93617 )	( 246484 )
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	66327	0

## Продовження додатка Б

1	2	3	4
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	( 0 )	( 2423 )
Дохід від участі в капіталі	2200	37	50
Інші фінансові доходи	2220	227	91
Інші доходи	2240	329	758
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	( 20191 )	( 21342 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	2270	( 427 )	( 93 )
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	46302	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	( 0 )	( 22959 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-8954	1928
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	37348	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	( 0 )	( 21031 )

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
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	-7883	484
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-7883	484
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-7883	484
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	29465	-20547

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	849444	703554
Витрати на оплату праці	2505	160094	124015
Відрахування на соціальні заходи	2510	32261	33510
Амортизація	2515	20173	17246
Інші операційні витрати	2520	153654	276264
Разом	2550	1215626	1154589

## Продовження додатка Б

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

## ДОДАТОК В

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31.12.2017 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи:	1000	869	919	
первісна вартість	1001	3227	3735	
накопичена амортизація	1002	2358	2816	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7462	30356	
Основні засоби:	1010	192258	224673	
первісна вартість	1011	353407	422626	
знос	1012	161149	197953	
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	1	1	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	1030	67	
Відстрочені податкові активи	1045	21435	24161	
Гудвіл	1050	0	0	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	
Інші необоротні активи	1090	484	0	
Усього за розділом I	1095	223539	280177	
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси	1100	262322	351655	
Виробничі запаси	1101	136744	223001	
Незавершене виробництво	1102	101527	103405	
Готова продукція	1103	24051	25249	
Товари	1104	0	0	
Векселі одержані	1120	0	0	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	127897	325779	

## Продовження додатка В

1	2	3	4	5
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	8438	14632	
з бюджетом	1135	10907	5177	
у тому числі з податку на прибуток	1136	2886	0	
з нарахованих доходів	1140	0	0	
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3335	10131	
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	
Гроші та їх еквіваленти	1165	3011	7242	
Готівка	1166	2	0	
Рахунки в банках	1167	3009	7242	
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	
Інші оборотні активи	1190	0	0	
Усього за розділом II	1195	415910	714607	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	
Баланс	1300	639449	994784	
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	75925	75925	
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	
Капітал у дооцінках	1405	0	0	
Додатковий капітал	1410	0	0	
Емісійний дохід	1411	0	0	
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	
Резервний капітал	1415	0	0	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	84320	105042	
Неоплачений капітал	1425	( 0 )	( 0 )	( )
Вилучений капітал	1430	( -106 )	( -106 )	( )
Інші резерви	1435	0	0	
Усього за розділом I	1495	160139	180861	
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	
Пенсійні зобов'язання	1505	69845	105690	
Довгострокові кредити банків	1510	71411	27157	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	

## Продовження додатка В

1	2	3	4	5
Усього за розділом II	1595	141256	132847	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	
Векселі видані	1605	0	0	
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	45102	46555	
за товари, роботи, послуги	1615	263152	582144	
за розрахунками з бюджетом	1620	2868	6026	
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	2352	
за розрахунками зі страхування	1625	1826	2675	
за розрахунками з оплати праці	1630	6136	7752	
за одержаними авансами	1635	4682	5301	
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	
за страховою діяльністю	1650	0	0	
Поточні забезпечення	1660	13639	29109	
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	
Інші поточні зобов'язання	1690	649	1514	
Усього за розділом III	1695	338054	681076	
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	
Баланс	1900	639449	994784	



## ДОДАТОК Г

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО “ЗАПОРІЖВОГНЕТРИВ” <hr/> (найменування)	Дата(рік, місяць, число)  за ЄДРПОУ	КОДИ
			2018   01   01
			00191885

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за 2017 рік

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1668741	1241655
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	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	(-1413228)	(-1053653)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	255513	188002
Валовий: 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	53197	66139
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	(76728)	(61918)
Витрати на збут	2150	(53907)	(32279)

Інші операційні витрати	2180	( 79842 )	( 93617 )
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	98233	66237
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	( 0 )	( 0 )
Дохід від участі в капіталі	2200	163	37
Інші фінансові доходи	2220	108	227
Інші доходи	2240	262	329
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	( 19230 )	( 20191 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 246 )	( 0 )
Інші витрати	2270	( 170 )	( 427 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	79120	46302
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	( 0 )	( 0 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	15236	8954
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	63884	37348
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	( 0 )	( 0 )

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
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	43162	7883
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	43162	7883
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	43162	7883
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	20722	29465

## Продовження додатка Г

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	1117152	849444
Витрати на оплату праці	2505	228448	160094
Відрахування на соціальні заходи	2510	47738	32261
Амортизація	2515	36074	20173
Інші операційні витрати	2520	170143	153654
Разом	2550	1599555	1215626

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

## ДОДАТОК Д

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31.12.2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи:	1000	919	3526	
первісна вартість	1001	3735	7148	
накопичена амортизація	1002	2816	3622	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	30356	38079	
Основні засоби:	1010	224673	256104	
первісна вартість	1011	422626	504089	
знос	1012	197953	247985	
Інвестиційна нерухомість:	1015	0		
первісна вартість	1016	0		
знос	1017	0		
Довгострокові біологічні активи:	1020	0		
первісна вартість	1021	0		
накопичена амортизація	1022	0		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0		
інші фінансові інвестиції	1035	1	1	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	67	49	
Відстрочені податкові активи	1045	24161	37946	
Гудвіл	1050	0		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0		
Інші необоротні активи	1090	0		
Усього за розділом I	1095	280177	335705	
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси	1100	351655	858298	
Виробничі запаси	1101	223001	420440	
Незавершене виробництво	1102	103405	369961	
Готова продукція	1103	25249	67897	
Товари	1104	0		
Поточні біологічні активи	1110	0		
Депозити перестраховування	1115	0		
Векселі одержані	1120	0		

## Продовження додатка Д

1	2	3	4	5
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	325779	365543	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	14632	60387	
з бюджетом	1135	5177	21974	
з нарахованих доходів	1140	0		
із внутрішніх розрахунків	1145	0		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	10131	16449	
Поточні фінансові інвестиції	1160	0		
Гроші та їх еквіваленти	1165	7242	1508	
Готівка	1166	0		
Рахунки в банках	1167	7242	1508	
Витрати майбутніх періодів	1170	0		
Інші оборотні активи	1190	0		
Усього за розділом II	1195	714607	1324159	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0		
Баланс	1300	994784	1659864	
		На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
Пасив				
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	75925	75925	
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0		
Капітал у дооцінках	1405	0		
Додатковий капітал	1410	0		
Емісійний дохід	1411	0		
Накопичені курсові різниці	1412	0		
Резервний капітал	1415	0		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	105042	184843	
Неоплачений капітал	1425	( 0 )		( )
Вилучений капітал	1430	( -106 )	106	( )
Інші резерви	1435	0		
Усього за розділом I	1495	180861	260662	
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0		
Пенсійні зобов'язання	1505	105690	144008	
Довгострокові кредити банків	1510	27157		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0		
Довгострокові забезпечення	1520	0		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0		

## Продовження додатка Д

1	2	3	4	5
Резерв на виплату джек-поту	1545	0		
Усього за розділом II	1595	132847	144008	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0		
Векселі видані	1605	0		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	46555	26790	
за товари, роботи, послуги	1615	582144	1172481	
за розрахунками з бюджетом	1620	6026	5716	
за у тому числі з податку на прибуток	1621	2352		
за розрахунками зі страхування	1625	2675	5246	
за розрахунками з оплати праці	1630	7752	15543	
за одержаними авансами	1635	5301	3365	
за розрахунками з учасниками	1640	0		
із внутрішніх розрахунків	1645	0		
за страховою діяльністю	1650	0		
Поточні забезпечення	1660	29109	24361	
Доходи майбутніх періодів	1665	0		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0		
Інші поточні зобов'язання	1690	1514	1692	
Усього за розділом III	1695	681076	1255194	
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0		
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0		
Баланс	1900	994784	1659864	

## ДОДАТОК Ж

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО “ЗАПОРІЖВОГНЕТРИВ” <hr/> (найменування)	Дата(рік, місяць, число)  за ЄДРПОУ	КОДИ
			2018   01   01
			00191885

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за 2017 рік

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2382180	1668741
Чисті зароблені страхові премії	2010		0
Премії підписані, валова сума	2011		0
Премії, передані у перестраховування	2012		0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	2071540	( -1413228 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0
Валовий: прибуток	2090	310640	255513
Валовий: збиток	2095		( 0 )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0
Інші операційні доходи	2120	59671	53197
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		( 0 )
Адміністративні витрати	2130	97555	( 76728 )
Витрати на збут	2150	16756	( 53907 )

## Продовження додатка Ж

1	2	3	4
Інші операційні витрати	2180	120060	( 79842 )
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	135940	98233
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195		( 0 )
Дохід від участі в капіталі	2200		163
Інші фінансові доходи	2220	204	108
Інші доходи	2240	1677	262
Дохід від благодійної допомоги	2241		0
Фінансові витрати	2250	18168	( 19230 )
Втрати від участі в капіталі	2255		( 246 )
Інші витрати	2270	428	( 170 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	119225	79120
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295		( 0 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	21645	15236
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	97580	63884
Чистий фінансовий результат: збиток	2355		( 0 )

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		0
Накопичені курсові різниці	2410		0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		0
Інший сукупний дохід	2445	17779	43162
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	17779	43162
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	17779	43162
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	79801	20722



## Продовження додатка Ж

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	1761538	1117152
Витрати на оплату праці	2505	410602	228448
Відрахування на соціальні заходи	2510	88084	47738
Амортизація	2515	50640	36074
Інші операційні витрати	2520	219669	170143
Разом	2550	2530533	1599555

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0