УДК 336.276:637.52

Л.М. Ковальова
аспірант*
Житомирський національний агроекологічний університет

РОЛЬ ШТРАФНИХ САНКЦІЙ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЗАБОРГОВАНІСТЮ М'ЯСО- ТА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено договірну систему м'ясо- та молокопереробних підприємств Житомирської області. Встановлено залежність між діючою градацією штрафів та заохочень покупців і постачальників та заборгованістю підприємств. Доведено, що штрафні санкції є дієвим фінансовим інструментом в управлінні заборгованістю.

Постановка проблеми

В умовах фінансової кризи в Україні переробні підприємства агропромислового комплексу потерпають від зростання заборгованості, яка перевищує обумовлені строки. Причинами даного явища є поставка підприємствами продукції без підписання договорів із партнерами, або за договорами, які складені неналежним чином. Деякі підприємства не приділяють належної уваги чіткому обумовленню санкцій за невиконання умов договору. Також значну роль у господарській діяльності молоко- та м'ясопереробних підприємств відіграє галузева складова: через надто короткі терміни реалізації готової продукції підприємства є залежними від покупців. Все це створює передумови для свідомого затягування контрагентами виконання зобов'язань, що призводить до зниження фінансової стійкості переробних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Глобальні причини виникнення та існування заборгованості на вітчизняних підприємствах, проблеми, методи та інструменти управління заборгованістю висвітлені у публікаціях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як: А. Поддєрьогін, С. Бондаренко, О. Попазова, Г. Крамаренко, В. Баліцька. Інші автори: О. Беляневич [1], Ю. Шемчушенко, Л. Шевченко [4], О. Пономаренко [8], О. Короп [1], у своїх працях особливу увагу приділяють нормативно-правовим аспектам побудови господарських взаємин на договірній основі. Проте, на сьогоднішній день постають питання щодо необхідності наукового обгрунтування шляхів та методів організації договірної системи на підприємствах переробної галузі, що і зумовило необхідність даного дослідження.

Метою дослідження є теоретичне висвітлення питань нормативно-правового регулювання договірної системи суб'єктів господарювання,

© Л.М. Ковальова

* Науковий керівник – к.е.н., доцент Д.І. Дема

пов'язаних з практичним застосуванням штрафних санкцій як інструменту управління заборгованістю м'ясо- та молокопереробних підприємств Житомирської області.

Об'єкт та методика досліджень

Об'єктом дослідження обрано процес організації управління заборгованістю молоко- та м'ясопереробних підприємств Житомирської області на основі побудови господарських взаємин на договірній основі. При проведенні дослідження використовувались такі методи: абстрактно-логічний (при виконанні теоретичних узагальнень і формулюванні висновків); монографічний (при дослідженні договірної системи); економіко-статистичний та аналітичних порівнянь (під час обробки та аналізу фінансової звітності підприємств). Інформаційну базу дослідження склали нормативні документи та законодавча база, яка стосується господарських договорів та санкцій, матеріали фінансової звітності молоко- та м'ясопереробних підприємств, публікації за тематикою дослідження.

Результати досліджень

Договірні правовідносини про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань між платниками та одержувачами коштів регулюються Законом України «Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань» від 10 січня 2002 р. № 2921-III, а також Цивільним та Господарським кодексами України. Законодавчо визначено, що юридичним фактом настання та джерелом господарських зобов'язань між суб'єктами господарювання є господарський договір. В умовах ринкової економіки господарський договір є основним засобом організації відносин між суб'єктами господарювання та гнучким правовим регулятором, який дає змогу враховувати специфіку їх діяльності [1, с. 3]. Тобто, господарський договір є основним інструментом управління заборгованістю з метою забезпечення виконання сторонами своїх господарських зобов'язань.

У відповідності із ст. 173 Господарського кодексу України господарським визнається зобов'язання, коли один суб'єкт зобов'язаний вчинити певну дію господарського чи управлінсько-господарського характеру на користь іншого суб'єкта (виконати роботу, передати майно, сплатити гроші, надати інформацію), або утриматися від певних дій, а інший суб'єкт має право вимагати від зобов'язаної сторони виконання її обов'язку [3]. Теорія зобов'язального права класифікує господарські договори за класифікуючими критеріями (табл. 1).

У разі неналежного виконання сторонами обумовленого в договорі зобов'язання наступає правова відповідальність. Згідно ст. 611 ЦКУ це може бути припинення зобов'язань внаслідок односторонньої відмови від зобов'язання, або розірвання договору; зміна умов зобов'язання; відшкодування збитків та моральної шкоди; сплата неустойки [9]. ЦКУ визначено, що

відшкодування збитків та сплата неустойки може бути компенсована як грошовими коштами, так і майном боржника. Ст. 549 ЦКУ визначає неустойку як грошові кошти або інше майно, які боржник повинен передати кредиторові у разі порушення боржником зобов'язання.

Таблиця 1. **Класифікація господарських договорів згідно законодавства України**

Класифікуючі критерії	Види договорів
За суб'єктним складом	двосторонні
	багатосторонні
Залежно від юридичної підстави укладення договору	які визначені і регулюються як державні контракти
	які укладаються на підставі державних замовлень
	які укладаються на поставку продукції, виконання робіт, надання послуг
Залежно від способу укладання	формальні
	реальні
	консенсуальні
За способом оферти і визначення змісту	договори приєднання
	договори, зміст яких сторони визначають при укладанні
За змістом істотних умов	прості
	складні
За регулятивними функціями	попередні
	основні
За строком укладання	генеральні
	поточні
За предметною ознакою	на передачу майна у власність
	на передачу майна у строкове оплатне користування

Джерело: систематизовано [4].

Різновидом неустойки є штраф та пеня, штраф обчислюється у відсотках від суми невиконаного або неналежно виконаного зобов'язання. Пеня обчислюється у відсотках від суми несвоєчасно виконаного грошового зобов'язання за кожен день прострочення виконання. Відповідно до загальноприйнятих у цивільному праві термінів, неустойки поділяються на 4 види (рис. 1): *штрафна*, яка згідно ст. 624 ЦКУ підлягає стягненню у повному розмірі, незалежно від відшкодування збитків; *залікова,* коли збитки відшкодовуються лише в тій частині, у якій вони не покриті неустойкою; *виняткова*, коли стягується неустойка без права відшкодування збитків; *альтернативна,* коли у кредитора є вибір стягнути неустойку чи зажадати відшкодування збитків [7].

Законодавством визначено межі грошового відшкодування за прострочене зобов'язання. Згідно ст. 625 ЦКУ боржник, який прострочив виконання грошового зобов'язання, на вимогу кредитора зобов'язаний сплатити суму боргу з урахуванням встановленого індексу інфляції за весь час прострочення, а також три відсотка річних від простроченої суми, якщо інший розмір відсотків не встановлений договором або законом [9]. Згідно з п. 6 ст. 231 ГКУ штрафні санкції за порушення грошових зобов'язань встановлюються у відсотках, розмір яких визначається обліковою ставкою НБУ, за увесь час користування чужими коштами, якщо інший розмір відсотків не передбачено законом або договором. При цьому необхідно враховувати, що згідно із ст. 4 ЗУ «Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань», розмір пені за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань або за затримку грошових надходжень на рахунок клієнта банку не може перевищувати подвійної облікової ставки НБУ, що діяла в період, за який нараховувалась пеня. Також є суттєвим і те, що правила ч. 3 ст. 551 ЦКУ та ст. 233 ГКУ направлені на запобігання збагачення кредитора за рахунок боржника, недопущення зацікавленості кредитора у порушенні зобов'язання боржником. Тобто при надмірно великих штрафних санкціях порівняно із збитками кредитора, розмір неустойки може бути зменшений за рішенням суду.

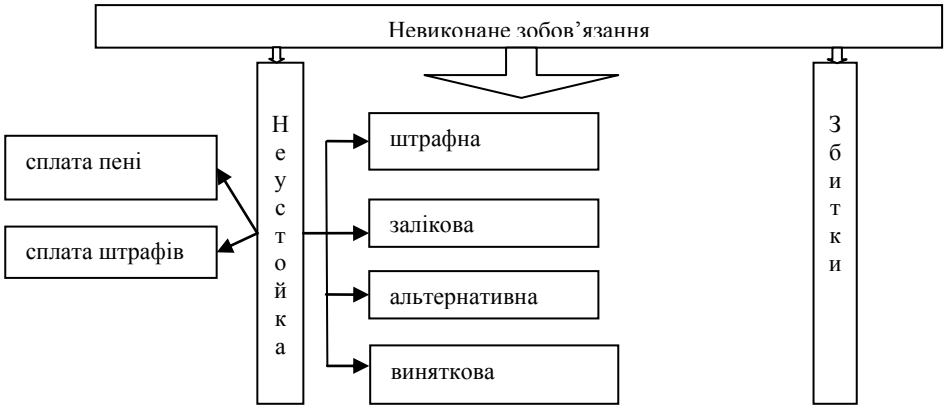

Рис. 1. **Класифікація санкцій за невиконане зобов'язання**
Джерело: власні дослідження.

Аналіз правового регулювання договірної системи суб'єктів господарювання свідчить про відсутність дієвого механізму управління фінансово-економічними відносинами підприємств. Практичне застосування правових норм щодо штрафних санкцій як інструменту управління заборгованістю розглянемо на прикладі молоко- та м'ясопереробних підприємств Житомирської області.

Дослідження проблем розрахунків із боржниками проводилось на молоко- та м'ясопереробних підприємствах Житомирської області. Підприємства ВАТ

«Житомирський маслозавод» та ВАТ «Бердичівський м'ясокомбінат» досліджували монографічним методом. ВАТ «Житомирський маслозавод» є найбільшим молокопереробним підприємством області, добова потужність заводу складає близько 300 т/добу. Підприємство виробляє широкий асортимент продукції: морозиво в асортименті, масло, кисломолочну продукцію, сирки глазуровані, овочі заморожені, яка реалізується під логотипом двох торгових марок – «Рудь» та «Шеф-кухар». ВАТ «Житомирський маслозавод» має розгалуджену систему збору сировини та збуту готової продукції. Заготівля сировини здійснюється від юридичних осіб, тобто від підприємств-виробників, інших молокопереробних підприємств та від населення.

Договірна система створена з урахуванням специфіки роботи підприємства. Юридичний відділ регулює правильність оформлення договорів та відповідність їх положень законодавству України. Закупівля сировини від населення здійснюється за такими договорами: договори про надання послуг з доставки молока; послуг з збору і доставки; з збору і первинної обробки молока. Договори про надання послуг зі збору, первинної обробки та доставки молока укладаються із приватними підприємцями. Особливістю даних договорів є те, що право власності на сировину, зібрану від населення відповідно до укладених із ними договорів, переходить безпосередньо до замовника, тобто приватний підприємець не є посередником, він лише надає послуги збору, первинної обробки та доставки. Договори на закупівлю великих партій молока укладаються із юридичними особами: підприємствами-виробниками, або переробними підприємствами, які продають охолоджене молоко.

В умовах дефіциту сировини, підприємство завжди вчасно проводить розрахунки з виробниками сирого молока. Конкурентною перевагою підприємства є середні закупівельні ціни, за умови вчасного проведення розрахунків за молоко від населення. Кредиторська заборгованість за сировину може бути лише підприємствам виробникам і охолоджувачам молока у разі відсутності документів (затримка документів з податкової та ветеринарної служби).

Штрафні санкції зазначені в договорах на закупівлю сирого молока, є суворими саме по відношенню до покупця продукції, постачальники знаходяться у більш вигідному положенні. Наприклад, за відмову в прийманні продукції, яка відповідає вимогам діючих стандартів [6], покупець сплачує на письмову вимогу продавця штраф у розмірі до 50 % вартості неприйнятої продукції. За прострочені розрахунки покупець сплачує пеню в розмірі 0,05 %–0,1 % від суми заборгованості за прострочені дні. Продавець сплачує лише 1 % від вартості недопоставленої продукції, та у разі прострочення розрахунків пеню в розмірі подвійної облікової ставки НБУ. Як показує практика, штрафні санкції до постачальників не застосовуються по причині дефіциту сировини. Для стимулювання великих підприємств-постачальників застосовуються такі важелі:

більша ціна на якісну сировину; надання підприємством безвідсоткового кредиту на потреби підприємства-постачальника (паливо на посівну, на техніку), взамін підприємство-виробник згідно договору зобов'язується повернути борг молоком. Разом з тим, випадки такого кредитування поодинокі і строк його невеликий через проблематичність отримання продукції. Наприклад, коли змінюється форма власності підприємств-виробників, така дебіторська заборгованість може існувати протягом тривалого періоду.

Таблиця 2. **Типова договірна система санкцій та заохочень для покупців готової продукції молокопереробних підприємств Житомирської області**

Вид договору	Контрагент	Термін оплати	Відповідальність постачальника	Відповідальність покупця
про поставку молочної продукції	покупець	аванс, або від 10 до 30 днів від дати поставки товару	Завод зобов'язується вчасно поставляти якісну продукцію згідно заявок Для дистриб'юторів надається додаткова знижка 25 % річних по кожній позиції товару щомісячно за авансові платежі	1) за затримку оплати до 30 днів пеня (подвійна ставка НБУ) за прострочені дні; 2) > 30 днів штраф від 10 до 20 % від простроченої суми
про передачу продукції на реалізацію	комісіонер	протягом 2 банківських днів від дати продажу комісіонер перераховує кошти; завод щомісячно сплачує комісію в розмірі 13 % від реалізованої продукції		
на реалізацію готової продукції	дистриб'ютор	оплата за морозиво від 10 до 30 днів; заморожені суміші до 30 днів, за масло від 7 до 14 днів		
про поставку молочної продукції	бюджетний заклад	від 10 до 30 днів від дати поставки товару	Штраф 0,1 % від вартості товару за кожен день прострочення його поставки	Пеня в розмірі подвійної ставки НБУ
про надання товарного кредиту	дистриб'ютор	Терміни оплати обумовлюють індивідуально з кожним клієнтом. При затримці оплати позичальник сплачує пеню 0,5 % від суми боргу за прострочені дні; при перешкоді відчуженню його майна позичальник сплачує 100 % його вартості; при відмові реалізувати додаткове майно для повного погашення боргу, сплачується штраф 20 % від суми вартості товарного кредиту. Кредитор повертає надлишок суми від реалізованого майна позичальника протягом 5 банківських днів		

Джерело: систематизовано автором згідно матеріалів молокопереробних підприємств Житомирської області.

Договори на поставку готової продукції мають розгалуджену структуру і свої особливості, в залежності від того, з ким вони укладаються: з покупцями, з бюджетними закладами, з комісіонерами чи дистриб'юторами (табл. 2). Збут

продукції підприємства відбувається планово, один раз на рік складається загальний план продаж по підприємству, далі обсяги продукції розподіляються між дистриб'юторами, що скріплюється договорами. Тобто кожен покупець, який закуповує великі партії готової продукції, згідно договору зобов'язаний працювати лише у відведеному йому регіоні і збувати заплановані обсяги продукції в чітких цінових рамках встановлених підприємством. За невиконання плану обсягів продажу продукції протягом 1 місяця торговці втрачають знижки з відпускної ціни, протягом 2-х місяців їх просто замінюють. У залежності від запланованого обсягу продаж на кожного дистриб'ютора встановлюються заохочувальні знижки з відпускної ціни продукції.

Спільною рисою договорів є те, що в усіх договорах на реалізацію продукції, крім договорів із комісіонерами, товар переходить у власність покупця з моменту підписання його представником приймальних документів, а не фактичного відвантаження товару. В договорі про поставку продукції з бюджетними закладами прописані пункти відповідальності покупця і постачальника. Наприклад, постачальник на письмову вимогу покупця сплачує штраф у розмірі 0,1 % від вартості товару за кожен день прострочення його поставки. В разі затримки оплати покупцем, він сплачує пеню у розмірі подвійної облікової ставки НБУ, що діяла у період несвоєчасного виконання зобов'язання по оплаті, від несплаченої суми вартості товару за кожен день прострочення.

З метою прискорення реалізації продукції деякі великі молокопереробні заводи використовують ще один важливий інструмент збуту – це надання товарного кредиту. Даний вид послуги регулюється відповідним договором (табл. 2) і полягає у наданні кредитором позичальнику товарного кредиту у вигляді морозива в асортименті для його подальшої реалізації. Товарний кредит надається позичальнику на безвідсотковій основі. Для отримання кредиту позичальник надає заводу у заставу своє рухоме та нерухоме майно, який реалізує його в разі неповернення позичальником боргу. Такий кредит є дієвим інструментом збуту продукції для підприємства-продавця, на зберігання якої необхідні значні затрати (морозиво потребує глибокої заморозки), а позичальник має можливість ефективно працювати не сплачуючи банківських відсотків.

Зважаючи на короткі терміни реалізації готової продукції, наприклад, сире молоко зберігається до 12 діб, а готова продукція з нього до 72 год., збутова система підприємства функціонує на високому рівні і дозволяє максимально контролювати своєчасність розрахунків за продукцію. Відсоток дебіторської заборгованості в загальній масі реалізованої продукції на початок та кінець року має найвищі показники з огляду сезонності реалізації морозива, але знаходиться в межах 50 % (табл. 3).

Таблиця 3. **Залежність заборгованості підприємства ВАТ «Житомирський маслозавод» від реалізації продукції та закупівлі сировини**

Показник	2009 р.

	за I кв.	за II кв.	за III кв.	за IV кв.
Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги: чиста реалізаційна вартість	46237,0	67267,0	41618,0	46632,0
Реалізовано готової продукції, всього з ПДВ, тис. грн	86187,0	191391,0	180737,0	106575,0
% дебіторської заборгованості в загальній сумі реалізованої продукції	**53,7**	**35,1**	**23,0**	**43,8**
Кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги, тис. грн	26933,0	43970,0	19268,0	18935,0
Закуплено сировини, тис. грн	31567,9	84517,1	69297,0	34140,5
% кредиторської заборгованості в загальній сумі закупленої сировини	**85,3**	**52,0**	**27,8**	**55,4**
Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості	**1,7**	**1,5**	**2,2**	**2,5**

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ВАТ Житомирський маслозавод.

Значний відсоток кредиторської заборгованості підприємства у загальній масі закупленої сировини насправді не є заборгованістю за сировину. Підприємство користується товарними кредитами (**кредиторська заборгованість** за товари, роботи та послуги) при придбанні обладнання, але не більше 1–2 тижні після законної відстрочки згідно договору, яка як правило складає 30 днів. Затягувати платежі довше недоцільно, тому що це спричиняє не тільки застосування санкцій до підприємства, але і до втрати його ділової репутації, що у світі бізнесу є надзвичайно важливим. Але навіть при незначній затримці платежів у часі і при середньоденному грошовому обороті підприємства, який складає близько 5 млн грн, підприємство має близько 3000 грн економії (5000000*22 %) / 365 = 3014 грн, якщо врахувати що банківський кредит підприємство може взяти в середньому під 22 % річних. При закупівлі інгредієнтів, інших товарів, робіт та послуг для підприємства з метою забезпечення 100 % гарантії якості від постачальника, та з метою мінімізації дебіторської заборгованості даний товар та послуги оплачуються лише після їх отримання, коли підприємство не має жодних претензій.

Необхідно відмітити, що найбільш характерним для підприємств молокопереробної галузі є забезпечення послідовного планування виробництва та збуту. Це створює додаткові можливості щодо застосування ними товарного кредиту, як дієвого інструмента збуту готової продукції у взаємовідносинах з покупцями. Системно спланована договірна система з диверсифікованою градацією санкцій дає можливість застосовувати індивідуальний підхід до кожного клієнта, та дозволяє вчасно погашати дебіторську заборгованість. Стабільний фінансовий стан сприяє розвитку ефективного управління системою заготівлі сировини, збуту готової продукції та розширенню виробництва шляхом закупівлі основних засобів. При наявності злагодженої системи управління, стають прогнозованими обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості в певний момент часу, що позитивно впливає на своєчасність їх погашення.

Діаметрально протилежною є ситуація у м'ясопереробній галузі. Зокрема, ВАТ «Бердичівський м'ясокомбінат» після погашення боргів почав працювати з 2007 р., у період з 2004 по 2006 рр. підприємство перебувало на стадії банкрутства. Його виробнича потужність складає близько 50 т/добу. Підприємство виробляє невеликий асортимент продукції: яловичина охолоджена, яловичина морожена, субпродукти, тобто фактично підприємство працює як бойня великої рогатої худоби. Через високу вартість електроенергії та недосконале обладнання (холодильні камери компресорні і споживають багато електроенергії), готову продукцію зберігають недовго: яловичина охолоджена зберігається до 7 днів, блочне м'ясо заморожене – до двох місяців. Внаслідок цього, підприємство здійснює реалізацію готової продукції покупцям з сумнівною платоспроможністю. В результаті несвоєчасних розрахунків утворюється значна дебіторська заборгованість, яка негативно відображається на фінансовому стані підприємства (табл. 4).

Заготівля сировини (велика рогата худоба у живій вазі) здійснюється приватними підприємцями, які працюють на договірній основі. В умовах наявного дефіциту сировини, перед підприємством постають завдання щодо максимального забезпечення сировиною своїх виробничих потужностей. Тому штрафних санкцій за несвоєчасність та малий обсяг поставок заготівельникам не передбачено, оскільки заготівля відбувається їх власним транспортом та за власні кошти. Максимальна винагорода заготівельника становить 16 % від нарахованої суми за м'ясопродукцію за мінусом дотації.

Таблиця 4. **Залежність заборгованості підприємства ВАТ «Бердичівський м'ясокомбінат» від реалізації продукції та закупівлі сировини**

Показник	2009 р.			
	за I кв.	за II кв.	за III кв.	за IV кв.
Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги, чиста реалізаційна вартість	980,0	785,0	1117,0	1424,0
Реалізовано готової продукції всього, з ПДВ тис. грн	6058,0	6488,0	6798,0	5606,0
% дебіторської заборгованості в загальній сумі реалізованої продукції	**16,2**	**12,1**	**16,4**	**25,4**
Кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги, тис. грн	858,0	407,0	364,0	881,0
Закуплено сировини, тис. грн	5296,8	4935,1	5267,1	3436,2
% кредиторської заборгованості в загальній сумі закупленої сировини	**16,2**	**8,2**	**6,9**	**25,6**
Співвідношення Д:К заборгованості	**1,1**	**1,9**	**3,1**	**1,6**

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності ВАТ «Бердичівський м'ясокомбінат».

Реалізація готової продукції відбувається згідно заявок покупців та укладених договорів. Продукцію закуповують в основному приватні підприємці для подальшого перепродажу та м'ясопереробні підприємства для подальшої переробки. Продукція реалізується без логотипу фірми, маркетингову роботу та

рекламу не застосовують. Основних стратегічних клієнтів підприємство не має, вони постійно змінюються.

При укладанні договорів на поставку продукції до кожного клієнта застосовується індивідуальний підхід, директор особисто регулює відпускну ціну кожному конкретному клієнту. За вчасні розрахунки або за передоплату покупцям надається знижка з відпускної ціни на продукцію по 20–30 коп./кг (або це становить 4–5 % від вартості відпускної ціни). За затримку платежів більше 30 днів, покупцям нараховуються штрафні санкції згідно договору 20 % від вартості поставленої продукції, що є значним економічним стимулом для підприємства-покупця. Якщо, наприклад, було відвантажено продукції на 800 тис. грн, штрафні санкції становлять 160 тис. грн + судові та інформаційні витрати, сплата в пенсійний фонд, загальна сума штрафів вийде приблизно 250–260 тис. грн. У звичайному режимі розрахунки з покупцями проходять протягом 7–10 днів.

В умовах значної дебіторської заборгованості, при нестачі оборотних коштів підприємства намагаються скористатися залученими коштами створюючи кредиторську заборгованість, яка може негативно вплинути на результати їх господарської діяльності внаслідок цілої низки причин. Кредиторська заборгованість заготівельникам у жорстких умовах нестачі сировини є недоцільною і ризиковою. Заборгованість за отримане обладнання є економічно обгрунтованою лише на короткий термін, у даному випадку підприємствам доцільно скористатись лізинговими контрактами, під які банки передбачають низькі відсотки. Інші статті залучених або позичених коштів є надто дорогими чи недоступними для підприємства (кредитні кошти), або суми можливих залучених коштів є незначні (підрядникам за виконання робіт та надання послуг).

З метою обгрунтування економічної доцільності використання банківського кредиту, проведемо порівняння щоденного грошового обороту підприємства зі сплатою банківських відсотків. Наприклад, місячний грошовий оборот підприємства становить близько 1,5 млн грн, щоденний відповідно 70–100 тис. грн. Економія підприємства на банківських відсотках становить 65 грн у день ((100000 х 24 %) / 365), при умові кредитування під 24 % річних. Проведені розрахунки свідчать про те, що зволікання з платежами і поява несанкціонованої кредиторської заборгованості може коштувати підприємству дорожче, ніж вигода від неї. В той же час, нестабільність фінансового стану ускладнює можливість отримання підприємствами банківського кредитування, через застосування банками жорсткої кредитної політики щодо позичальників.

Отже, більшість підприємств м’ясопереробної галузі не мають можливості в повній мірі скористатись санкціями, передбаченими законодавчо і мають договірну систему, яка недостатньо враховує їх економічні інтереси. Це відбувається через низку причин: дефіцит сировини, застаріле обладнання, короткі терміни зберігання та реалізації готової продукції, проблема збуту готової продукції покупцям. Нестабільний фінансовий стан унеможливлює

модернізацію та розширення виробництва, покращення якості продукції. Неефективне управління системою заготівлі сировини та збуту готової продукції призводить до появи простроченої дебіторської заборгованості, що значно підриває фінансовий стан підприємств. У таких умовах неможливо спрогнозувати появу та погашення дебіторської та кредиторської заборгованості в певний період часу.

Висновки

З проведеного дослідження випливає, що штрафні санкції є значним економічним стимулом для підприємства-покупця і дієвим інструментом вчасного отримання коштів для підприємства-продавця за реалізовану готову продукцію. Оскільки, в процесі господарювання кожне підприємство є і продавцем, і покупцем, для здійснення ефективної господарської діяльності м'ясо- та молокопереробних підприємств необхідно забезпечити укладання договорів з усіма партнерами. При укладанні договорів слід враховувати галузеву складову (короткі терміни реалізації продукції), а також забезпечити індивідуальний підхід до кожного клієнта, застосовуючи диверсифіковану градацію штрафів у межах чинного законодавства України. В результаті цього буде ефективно працювати заготівельно-збутова система підприємств; стане можливим прогнозування та управління заборгованістю, що позитивно позначиться на їх фінансовій стабільності.

Перспективи подальших досліджень

Важливим залишається дослідження інструментів управління заборгованістю, важелів та методів впливу на її розмір та своєчасність погашення. Це дозволить розробити фінансово-економічний механізм управління заборгованістю молоко- та м'ясопереробних підприємств.

Література

1. *Беляневич О.А.* Господарський договір та способи його укладання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.04 «Господарське право. Арбітражний процес» / *О.А. Беляневич*. – К., 1999. – 20 с.
2. Про деякі питання практики застосування норм Цивільного та Господарського кодексів України: інформаційний лист від 07.04.2008 № 01-8/211 [Електронний ресурс] / Вищий господарський суд України. – Регламент доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua.
3. Господарський кодекс України: закон України із змінами та доповненнями від 17 вересня 2008 р. № 514-IV [Електронний ресурс]. – Регламент доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua.

4. Договір у цивільному і трудовому праві: довідник: ч. 1 / за ред. *Ю.С.Шемчушенка* та *Я.М. Шевченко*. –К.: Юрид. книга, 2000. – 459 с.
5. *Беляневич О.А.* Господарський договір та способи його укладання: навч. посібник / *О. Беляневич*. – К.: Наук. думка, 2002. – 279 с.
6. Закон України про внесення змін до Закону України від 15 квітня 2010 р. № 2132-VI: закон України «Про молоко та молочні продукти» щодо безпечності та якості молочних продуктів [Електронний ресурс]. – Регламент доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua.
7. *Короп О*. Неустойки (штрафи, пені): застосування та облік. [Електронний ресурс] / *О. Короп* // Школа бухгалтера. – 2006. – № 17. – Режим доступу: http://www.dtkt.com.ua/show/3cid01586.html.
8. *Пономаренко О.Г.* Облікове відображення фактів порушення договірних зобов'язань /*О.Г.Пономаренко* // Вісник ЖДТУ. – 2009. – № 2(48). – С. 96–98.
9. Цивільний кодекс України: закон України із змінами та доп. від 25 червня 2009 р. № 1568-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua.
10. Матеріали фінансової звітності ВАТ «Житомирський маслозавод».
11. Матеріали фінансової звітності ВАТ «Бердичівський м'ясокомбінат».