

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова
Навчально науковий інститут (факультет) ФЕЕМ

Кафедра Облік і економічний аналіз

«Допущений до захисту»

Завідувач кафедри

 д.е.н., проф. Погорєлова О.В.

“05” червня 2025 року

Кваліфікаційна робота
на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»
(потрібне залишити)

на тему: «Бухгалтерський облік і економічний аналіз розрахунків з
постачальниками та підрядниками на підприємстві»

Виконав: студент 4421 групи

Назаренко В.Є.

Керівник роботи:

доцент, к.е.н., доц.
(посада, науковий ступень, вчене звання)

Циганова О.С.

Миколаїв – 2025 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Навчально науковий інститут (факультет) Факультет економіки та екології моря
Кафедра Облік і економічний аналіз
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»
Освітня програма Облік і аудит

ЗАТВЕРДЖУЮ

Гарант освітньої програми

 к.е.н., доц. Вячеслав ІВАТА

“ 16 ” червня 2025 року

З А В Д А Н Н Я на кваліфікаційну роботу на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр» (потрібне залишити)

Студенту Назаренко Віолета Євгеніївна
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Бухгалтерський облік і економічний аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві

Керівник роботи: к.е.н., доц. Циганова О.С.
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Затверджені наказом ректора №380-уч від “19” травня 2025 року

2. Термін подання роботи: 04.06.2025р.

3. Вихідні дані по роботі: законодавчо-нормативна база з обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, теоретичні джерела з економічної сутності, бухгалтерського обліку і економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками, статут ТОВ «Простір», наказ «Про облікову політику», робочий план рахунків, документи первинного, аналітичного та синтетичного обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, фінансова звітність

4. Перелік питань, що належать до розробки (найменування розділів)
1. Теоретичні аспекти бухгалтерського обліку та економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками. 2. Організаційно-економічна характеристика та аналіз фінансового стану ТОВ «Простір». 3. Характеристика стану бухгалтерського обліку та економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ «Простір»

5. Перелік презентаційних матеріалів 1. Ключові економічні категорії щодо розрахунків з постачальниками та підрядниками: їх визначення та

характеристика. 2. Узагальнені підходи щодо класифікації розрахунків з постачальниками та підрядниками для цілей бухгалтерського обліку. 3. Класифікація заборгованості, що виникає під час розрахунків з постачальниками та підрядниками. 4. Наукові підходи до методики аналізу кредиторської заборгованості. 5. Аналіз фінансового стану ТОВ "Простір". 6. Аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ "Простір" у 2023-2024 рр. 7. Виявленні недоліки в бухгалтерському обліку та економічному аналізі розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ "Простір" та їх наслідки

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
П. 1.1	Циганова О.С., доц.		

7. Дата видачі завдання 04.02.2025

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Номер	Назва етапів роботи	Терміни виконання етапів роботи	Примітка
1.	Визначення теми та складання змісту роботи	04.03.2025	виконано
2.	Написання розділу 1	31.03.2025	виконано
3.	Написання розділу 2	23.04.2025	виконано
4.	Написання розділу 3	26.05.2025	виконано
5.	Написання вступу, висновків	02.06.2025	виконано

Студент



В.Є. Назаренко
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи



О.С. Циганова
(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Назаренко В.Є. Бухгалтерський облік і економічний аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві. – Рукопис.

Бакалаврська робота на здобуття кваліфікаційного ступеня «бакалавр» з обліку і оподаткування за спеціальністю 071 «Облік і оподаткування». Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова. Міністерства освіти і науки України, Миколаїв, 2025.

В роботі розглянуто теоретико-методичні та практичні аспекти бухгалтерського обліку та економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємствах України. З урахуванням виявлених проблем було уточнено тлумачення понять «постачальник», «підрядник», «розрахунки», «заборгованість» і «зобов'язання», узагальнено підходи щодо класифікації розрахунків з постачальниками та підрядниками для цілей бухгалтерського обліку та сформовано класифікацію заборгованості, що виникає під час розрахунків з постачальниками та підрядниками. Проаналізовано фінансовий стан досліджуваного підприємства та стан розрахунків з постачальниками та підрядниками. Розглянуто методику бухгалтерського обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ «Простір», виявлено низку недоліків та визначено їх наслідки.

Ключові слова: бухгалтерський облік, аналіз, постачальник, підрядник, розрахунки, заборгованість, зобов'язання.

ABSTRACT

Nazarenko V.E. Accounting and economic analysis of settlements with suppliers and contractors at the enterprise. – Manuscript.

Bachelor's thesis for the qualification degree "Bachelor" in accounting and taxation in the specialty 071 "Accounting and taxation". Admiral Makarov National University of Shipbuilding. Ministry of Education and Science of Ukraine, Mykolaiv, 2025.

The paper examines theoretical, methodological and practical aspects of accounting and economic analysis of settlements with suppliers and contractors at Ukrainian enterprises. Taking into account the identified problems, the interpretation of the concepts of "supplier", "contractor", "settlements", "debt" and "liability" was clarified, approaches to the classification of settlements with suppliers and contractors for accounting purposes were generalized, and a classification of debts arising during settlements with suppliers and contractors was formed. The financial condition of the enterprise under study and the state of settlements with suppliers and contractors were analyzed. The accounting methodology and analysis of settlements with suppliers and contractors at Prostir LLC were considered, a number of shortcomings were identified and their consequences were determined.

Keywords: accounting, analysis, supplier, contractor, calculations, debt, obligations.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ	7
ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ	11
1.1. Теоретичні концепції розрахунків з постачальниками та підрядниками.....	11
1.2. Теоретичні основи бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками.....	33
1.3. Теоретичні основи економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками.....	48
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОВ "ПРОСТІР"	67
2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ "Простір"	67
2.2. Аналіз фінансового стану ТОВ "Простір"	72
2.3. Аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ "Простір"	75
РОЗДІЛ 3. ХАРАКТЕРИСТИКА СТАНУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ НА ТОВ "ПРОСТІР"	82
3.1. Характеристика стану бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ "Простір"	82
3.2. Характеристика методики проведення економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ "Простір"	91
ВИСНОВКИ	95
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	97

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

НП(С)БО – Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю

ВСТУП

Розрахунки з постачальниками та підрядниками займають важливе місце у фінансово-господарській діяльності будь-якого підприємства, адже вони забезпечують безперебійність процесів постачання сировини, матеріалів і послуг. Сучасний економічний простір вимагає чіткої організації бухгалтерського обліку таких операцій та проведення глибокого економічного аналізу їх ефективності. Від правильності ведення обліку залежить фінансова стійкість підприємства, його платоспроможність та можливість оптимізації витрат.

З огляду на це, дослідження бухгалтерського обліку та економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками є актуальним, оскільки дозволяє визначити проблеми, які виникають у процесі ведення обліку, а також розробити рекомендації щодо його вдосконалення.

Предметом дослідження виступає методика бухгалтерського обліку та економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві.

Об'єктом дослідження є діюча система та методика бухгалтерського обліку та економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ «Простір».

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження та вивчення методики бухгалтерського обліку та економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві.

Для досягнення цієї мети поставлено такі завдання:

- дослідити економічну сутність розрахунків з постачальниками та підрядниками;
- проаналізувати теоретичні аспекти з питань бухгалтерського обліку та економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємствах України;
- надати організаційно-економічну характеристику ТОВ «Простір»;

- провести аналіз фінансового стану та економічний аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками ТОВ «Простір»;

- охарактеризувати стан бухгалтерського обліку та методику проведення економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ «Простір», а також визначити недоліки.

При написанні кваліфікаційної роботи використовувалася наступна законодавчо-нормативна база: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»; Національне П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»; Національне П(С)БО 11 «Зобов'язання», План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій; Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій; Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань; Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку.

Теоретичною базою роботи виступили праці та публікації наступних авторів: Добровський В.М., Власюк Г.В., Огійчук М.Ф., Югас Е.Ф., Голов С.Ф., Петрук О.М., Бутинець Ф.Ф., Братчук Л.М., Хомин П.Я., Ткаченко Н.М., Верига Ю.А., Гудзь О.Є. та інші.

Практичною базою є статут ТОВ «Простір», наказ про облікову політику, первинні документи з обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, регістри бухгалтерського обліку та фінансова звітність.

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

У першому розділі досліджується економічна сутність розрахунків з постачальниками та підрядниками, теоретичні аспекти їх бухгалтерського обліку та економічного аналізу, а також існуюча законодавчо-нормативна база.

Другий розділ присвячений організаційно-економічній характеристиці ТОВ «Простір» та аналізу його фінансового стану й економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками.

У третьому розділі проводиться практичне дослідження стану бухгалтерського обліку та методики проведення економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ «Простір» та критично оцінюється.

Кваліфікаційна робота виконана на 101 сторінці друкованого тексту. Досліджений фактичний матеріал представлений в 9 таблицях. Опрацьована література включає 53 джерела. Демонстраційний матеріал до роботи складається з 7 плакатів формату А4.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

1.1. Теоретичні концепції розрахунків з постачальниками та підрядниками

У системі фінансово-господарської діяльності сучасного підприємства розрахунки з постачальниками та підрядниками займають особливе місце, оскільки саме вони забезпечують безперервність операційного циклу, ритмічність виробничих і логістичних процесів, а також підтримання ділової репутації компанії. У сучасній економіці, яка характеризується високим рівнем конкуренції, динамічністю середовища та мінливою купівельною спроможністю, ефективна система розрахунків є запорукою стабільності бізнесу. Розрахунки не є самодостатнім обліковим процесом — це відображення ширших господарських відносин, що базуються на контрактах, взаємній довірі та дотриманні строків зобов'язань.

Сутність розрахунків полягає у фінансовому врегулюванні зобов'язань, що виникають між підприємством та його постачальниками чи підрядниками внаслідок надання товарів, виконання робіт або надання послуг. Вони опосередковують передачу економічних ресурсів і формують правову основу взаємної відповідальності. У бухгалтерському аспекті розрахунки відображаються як зобов'язання, що виникають після підписання договору або отримання товару, та ліквідуються внаслідок здійснення платежу. Водночас для фінансового менеджменту вони відіграють функцію показника платоспроможності підприємства, дозволяючи аналізувати його здатність виконувати короткострокові зобов'язання.

Особливе значення розрахунки з постачальниками та підрядниками мають у логістичних і транспортно-експедиційних компаніях, де своєчасність

розрахунків безпосередньо впливає на якість обслуговування клієнтів. У таких компаніях зобов'язання виникають щоденно та у великому обсязі, адже мова йде про оплату за використання транспорту, паливно-мастильних матеріалів, послуг підрядників-експедиторів, перевізників, складських операторів та інших учасників логістичного ланцюга. Якщо підприємство вчасно не здійснює оплату, воно ризикує втратити ключових партнерів, що, у свою чергу, може спричинити зрив поставок або переривання контрактів із замовниками.

Особливістю логістичного бізнесу є необхідність точного фінансового планування з урахуванням строків перевезень, сезонних коливань вартості логістичних послуг, термінів дії договорів та рівня рентабельності за кожним напрямом. Розрахунки в цій сфері не обмежуються лише класичним грошовим переказом. Часто використовуються відтерміновані платежі, взаємозаліки, часткові попередні оплати, умовні депозити або змішані моделі, що створює складну систему облікового відображення та потребує ретельного аналізу на рівні кожного окремого контрагента.

Таким чином, розрахунки з постачальниками та підрядниками є ключовою ланкою у фінансовій системі підприємства, через яку проходить значна частина його поточних зобов'язань. Їх своєчасне й достовірне відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності є передумовою правильного оцінювання платоспроможності, формування реалістичної картини фінансового стану та прийняття виважених управлінських рішень [16]. Саме тому дослідження теоретичних основ цих розрахунків, а також аналіз практик їх ведення набуває особливої ваги як у науковому, так і в прикладному аспекті.

Формування чіткої науково-теоретичної основи вимагає насамперед з'ясування змісту базових категорій, які мають фундаментальне значення для обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками. У науковій і навчальній літературі, нормативно-правових актах та господарській практиці ці поняття розкриваються з різних точок зору, що

обумовлено як розвитком економічної думки, так і постійною еволюцією бухгалтерських стандартів.

Термін «постачальник» в економіко-правовому контексті трактується як фізична або юридична особа, що здійснює передачу товарів, виконання робіт або надання послуг іншій стороні відповідно до умов договору купівлі-продажу, поставки, підяду тощо. Згідно з положеннями Господарського кодексу України, постачальник — це суб'єкт господарювання, що бере на себе зобов'язання з передачі у власність або тимчасове користування певних матеріальних цінностей, забезпечуючи реалізацію договірних відносин у господарській сфері. Чумаченко М.Г. визначає постачальника як контрагента, що постачає матеріальні ресурси, послуги або роботи, за які підприємство несе фінансові зобов'язання. Таким чином, у системі бухгалтерського обліку постачальник є не лише учасником господарського процесу, але і обліковою одиницею, по якій ведеться накопичення інформації про поточні та завершені розрахунки.

Поняття «підрядник» хоч і схоже за своїм функціональним призначенням, проте має інші юридичні та економічні характеристики. Згідно зі статтею 837 Цивільного кодексу України, підрядником є особа, яка за договором підяду зобов'язується виконати на свій ризик певну роботу за завданням замовника, використовуючи власні або надані матеріали, а замовник — прийняти і оплатити результат роботи. У сфері логістики та транспортування підрядники найчастіше виконують послуги перевезення, експедиції, обробки вантажу або супутнього забезпечення, у тому числі з використанням аутсорсингових підрядних схем [19]. На відміну від постачальника, який передає ресурси або товари, підрядник виконує дії або процеси, що мають результат у вигляді закінченої послуги або роботи. Це означає, що облік розрахунків із підрядником потребує врахування додаткових облікових аспектів — наприклад, підтвердження факту виконання робіт через акт, оцінки рівня завершеності виконаних зобов'язань,

а також можливого врахування витрат на гарантійне обслуговування або штрафні санкції у разі порушення строків.

Термін «розрахунки» у контексті бухгалтерського обліку має подвійний вимір. З одного боку, це технічний процес фінансової взаємодії між підприємством та його контрагентами, що супроводжується документацією, відображенням на відповідних рахунках, формуванням проведення у бухгалтерському обліку. З іншого боку, розрахунки є частиною ширшого фінансового циклу, який включає виникнення зобов'язання, його документальне підтвердження, контроль строків оплати, здійснення платежу та аналіз платіжної дисципліни [33]. Поддєрьогіна А.М. розрахунки визначає як систему економічних відносин між підприємствами, що пов'язані з оплатою товарів, робіт та послуг на основі фінансово-кредитних інструментів. Вони відображаються в системі бухгалтерського обліку переважно на рахунках класу 6 і мають вплив на показники поточної заборгованості та ліквідності підприємства.

Категорія «заборгованість» є центральною при аналізі фінансового стану підприємства та взаємовідносин із контрагентами. У правовому сенсі заборгованість — це невиконане, але юридично чинне зобов'язання однієї сторони перед іншою. У бухгалтерському обліку розрізняють дебіторську та кредиторську заборгованість, залежно від того, яка зі сторін має зобов'язання перед іншою. Кредиторська заборгованість, зокрема, виникає в момент отримання підприємством товарів, робіт або послуг без негайної оплати, а її погашення здійснюється згодом у погоджені строки. Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», поточна заборгованість визнається тоді, коли вона має бути погашена протягом 12 місяців з дати балансу. Економічна сутність заборгованості полягає в тому, що вона тимчасово зменшує реальну платоспроможність підприємства і потребує обов'язкового управління, зокрема шляхом аналізу її оборотності, терміновості та структури [22].

Нарешті, поняття «зобов'язання» — це одна з ключових категорій у бухгалтерському та юридичному праві. У контексті НП(С)БО 11, зобов'язання визначається як заборгованість підприємства, що виникла в результаті минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів, що втілюють економічні вигоди. Відповідно до статті 509 Цивільного кодексу України, зобов'язання — це правовідносини, в яких одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь іншої сторони (кредитора) певну дію — передати майно, виконати роботу, надати послугу тощо, — а кредитор має право вимагати її виконання. У фінансовій науці зобов'язання розглядаються також як індикатор залучення підприємством зовнішніх ресурсів і відображають рівень залежності суб'єкта господарювання від інших економічних агентів. Вони можуть бути коротко- або довгостроковими, поточними або умовними, прямими або забезпеченими, що обумовлює складність їх аналізу та управління.

Таким чином, розуміння сутності ключових понять — «постачальник», «підрядник», «розрахунки», «заборгованість» і «зобов'язання» — є критично важливим для побудови логічно обґрунтованої структури обліку, а також для формування методики економічного аналізу фінансових зобов'язань. Різні тлумачення цих термінів у науковій літературі та нормативних джерелах дозволяють сформувати багатовимірну картину досліджуваного об'єкта, що в подальшому слугуватиме підґрунтям для практичного дослідження на прикладі конкретного підприємства.

Поглиблене вивчення наукових і нормативних джерел свідчить, що ключові терміни, які використовуються для опису обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками, мають неоднорідне трактування. Це пояснюється тим, що кожен автор або нормативний документ розкриває поняття з власного фахового підходу: економічного, бухгалтерського або юридичного. Так, наприклад, поняття «постачальник» у Господарському кодексі України має чітко виражений правовий характер і визначається як сторона договору поставки, що передає продукцію або

послуги іншій стороні на визначених умовах. У той час як у навчальній літературі з бухгалтерського обліку (зокрема у працях М. Чумаченка) акцент робиться на обліковій суті цього поняття, тобто на його ролі як об'єкта аналітичного обліку на рахунку 63. Таким чином, термін поєднує в собі і суб'єкта господарських відносин, і елемент бухгалтерського відображення зобов'язань.

Схожа ситуація спостерігається з поняттям «підрядник». У Цивільному кодексі України (стаття 837) підрядник визначається як особа, яка бере на себе обов'язок виконати певну роботу за винагороду, використовуючи власні ресурси та на власний ризик. У фінансово-господарській практиці це поняття розширюється до підрядників із транспортування, експедиції, складування, ремонту обладнання, будівництва тощо. На відміну від постачальника, який передає результат (товар чи послугу), підрядник створює його самостійно в межах завдання замовника, що накладає додаткові вимоги щодо підтвердження обсягу виконаного, якісного складання актів, і, відповідно, специфіки бухгалтерського обліку розрахунків з ним.

Поняття «розрахунки» розглядається як в обліковому, так і в фінансово-економічному вимірі. Згідно з підходом, викладеним Поддєрьогіним А.М., розрахунки — це форма економічних взаємовідносин між господарюючими суб'єктами, що супроводжується грошовим рухом або його еквівалентами. Бухгалтерський облік, натомість, трактує розрахунки як етап виконання зобов'язання, що відображається на відповідних рахунках класу 6. Таким чином, для обліку важливим є не лише факт оплати, а й правильне формування зобов'язання, його документальне підтвердження, точність проведення господарської операції.

Щодо терміна «заборгованість», варто зазначити, що його трактування має багатоплановий характер. У юридичному полі це невиконане зобов'язання, що може бути предметом стягнення. У бухгалтерії — це облікова категорія, яка формується на підставі первинних документів і відображається в балансі на відповідних рахунках. У фінансовому аналізі

заборгованість — це індикатор фінансового навантаження на підприємство, що потребує управління. Розбіжність між цими тлумаченнями часто призводить до помилок у трактуванні суті заборгованості в управлінському обліку.

Нарешті, «зобов'язання» — поняття, яке об'єднує правову природу господарських відносин з економічною відповідальністю. У НП(С)БО 11 воно визначається як заборгованість підприємства, що виникла в результаті минулих подій і погашення якої призведе до зменшення економічних вигод у майбутньому. У Цивільному кодексі – це зобов'язання між боржником і кредитором. У фінансовій аналітиці зобов'язання виступають критичним показником ризику, який вимагає прогнозування термінів погашення, джерел покриття та структури боргового навантаження [45].

Наведені визначення узагальнені в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Найпопулярніші визначення понять, пов'язаних із розрахунками з постачальниками та підрядниками

Поняття	Автор / Джерело	Визначення	Коментар
1	2	3	4
Постачальник	ГК України, 2003	Суб'єкт господарювання, що передає продукцію або послугу за договором.	Юридично закріплене поняття, акцент на передачі ресурсів.
Підрядник	ЦК України, ст. 837	Особа, яка виконує роботу на свій ризик для замовника.	Окрема правова конструкція; ключовий момент – ризик та результат роботи.
Розрахунки	Поддєрьогін А.М., 2020	Система фінансових відносин із приводу платежів за товари, роботи, послуги.	Фінансова категорія, що включає весь платіжний процес.

Продовження табл. 1.1

1	2	3	4
Заборгованість	НП(С)БО 11, Мінфін, 2000	Юридично чинне зобов'язання, що виникло та не виконане у встановлений строк.	Має подвійний облік: бухгалтерський і правовий.
Зобов'язання	НП(С)БО 11; ЦКУ ст. 509	Заборгованість підприємства, що підлягає погашенню в майбутньому зменшенням ресурсів.	Поєднує економічний, правовий і обліковий аспекти, що робить трактування складним.

Враховуючи наведене, було сформульовано власні трактування ключових понять, що враховують як нормативні підходи, так і економічну логіку:

Постачальник — це контрагент, який забезпечує підприємство товарами чи послугами відповідно до умов договору, виступаючи джерелом господарських ресурсів.

Підрядник — це виконавець робіт або послуг, результат яких створюється ним самостійно, відповідно до завдання замовника, з урахуванням ризику та відповідальності за якість.

Розрахунки — це система документально оформлених економічних взаємовідносин між підприємством та контрагентами, що пов'язані з виникненням і погашенням грошових зобов'язань.

Заборгованість — це облікова фіксація невиконаного зобов'язання, що підлягає погашенню в межах визначених строків, з відповідним фінансовим навантаженням.

Зобов'язання — це формалізоване обіцяння або правовий обов'язок підприємства здійснити дію на користь третьої сторони в межах господарських відносин.

Теоретичне обґрунтування розрахунків як складової економічної системи підприємства має як історичну, так і функціональну площину аналізу. Розрахунки в економічному сенсі виникли ще в період зародження товарно-грошових відносин, коли обмін став здійснюватися не лише у натуральній формі, але й із використанням умовних або реальних грошових еквівалентів. У міру ускладнення господарської діяльності та зростання кількості суб'єктів ринку, виникла об'єктивна потреба у впорядкуванні фінансових зобов'язань і контролі за їх своєчасним виконанням. Саме тоді, в період зародження класичної бухгалтерії, з'явилася ідея системного ведення обліку розрахунків, яка згодом стала частиною подвійного запису, що лежить в основі сучасної облікової теорії.

У період промислової революції та формування корпоративного капіталу розрахунки стали центральним елементом фінансового управління. У той час з'явилися перші практики поділу обліку за контрагентами, запровадження окремих реєстрів для фіксації кредиторської і дебіторської заборгованості. Поступово від механічного запису переходили до систем аналітичного обліку, які дозволяли не тільки фіксувати заборгованість, але й відстежувати її структуру, строки погашення, динаміку обсягів та вплив на загальний грошовий потік підприємства. З формуванням бухгалтерських стандартів у XX столітті, зокрема міжнародних та національних положень, розрахунки почали трактуватися як самостійна фінансово-економічна категорія, що має визначальне значення для оцінки фінансової стійкості компанії.

Фінансові наслідки розрахункових процесів безпосередньо залежать від їх ефективності. Своєчасне виконання зобов'язань перед постачальниками та підрядниками дозволяє підприємству уникати додаткових витрат у вигляді пені, штрафів, збитків від простою, втрати авансів або замовлень. Навпаки, порушення строків розрахунків може спричинити касові розриви, зниження довіри з боку контрагентів, ускладнення співпраці з новими партнерами, підвищення кредитного ризику. У ряді випадків, особливо у транспортно-

логістичних компаніях, невчасна оплата послуг підрядників прямо впливає на здатність підприємства виконувати взяті на себе зобов'язання перед клієнтами, що загрожує не лише фінансовими втратами, але й пошкодженням ділової репутації.

Окремо варто відзначити значення розрахунків для внутрішньої платоспроможності та ліквідності підприємства. Усі розрахунки з постачальниками та підрядниками мають подвійну природу — з одного боку, вони знижують обсяг доступних грошових коштів, а з іншого — створюють потенційні зобов'язання, які потрібно буде виконати у визначений строк. Це означає, що в системі управління грошовими потоками аналіз розрахунків є необхідною умовою для планування платежів, прогнозування дефіцитів ліквідності, оцінки здатності підприємства покривати свої зобов'язання за рахунок наявних активів.

Успішна організація системи розрахунків забезпечує стабільність короткострокового фінансового циклу. Наявність чітких графіків оплат, контроль строків дебіторської та кредиторської заборгованості, а також коректне облікове відображення зобов'язань створює умови для підтримання позитивного грошового потоку. У свою чергу, це дозволяє уникати форсованих залучень зовнішнього фінансування, підвищує кредитний рейтинг підприємства, зміцнює його позиції на ринку.

На практиці, особливо в умовах економічної нестабільності, ефективність системи розрахунків визначає рівень адаптивності компанії до змін у зовнішньому середовищі. Наявність внутрішньої дисципліни розрахунків дозволяє підприємству не тільки зберігати репутацію надійного партнера, а й отримувати пріоритетне обслуговування від постачальників, вигідніші умови співпраці, знижки за передоплату або можливість працювати на умовах товарного кредиту. У той час як слабкість у цьому аспекті створює ланцюгову реакцію проблем: від затримок у постачанні сировини до ризику невиконання договірних зобов'язань перед замовниками.

Отже, розрахунки з постачальниками та підрядниками — це не лише бухгалтерський процес, а цілісна економічна категорія, яка інтегрує в собі аспекти фінансового управління, обліку, правового забезпечення та стратегічного планування. Їхня ефективна організація є основою для формування стабільного фінансового середовища на підприємстві, забезпечення ліквідності, збереження ділової репутації та конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі.

Класифікація постачальників і підрядників є важливою передумовою ефективного управління розрахунками, адже дозволяє не лише систематизувати взаємодію з контрагентами, але й формувати облікову політику, побудовану на аналізі ризиків, частоти співпраці та характеру договірних зобов'язань. У господарській практиці підприємства можуть одночасно працювати з десятками або навіть сотнями контрагентів, кожен з яких має власні умови роботи, рівень відповідальності, репутацію та обсяг операцій. Саме тому детальна класифікація постачальників і підрядників дозволяє не лише оптимізувати фінансові потоки, а й запровадити диференційований підхід до планування платежів, вибору пріоритетів у розрахунках, формування резервів під заборгованість.

Однією з ключових ознак класифікації є тривалість взаємовідносин між підприємством і контрагентом. Постачальники та підрядники, з якими співпраця триває на постійній основі, як правило, користуються вищим рівнем довіри та мають більш стабільні договірні умови. У таких випадках бухгалтерський облік будується на основі типових договорів, які мають пролонговану дію, передбачають гнучкі умови оплати, а також узгоджені строки постачання або виконання послуг. Для постійних контрагентів зазвичай відкриваються окремі аналітичні рахунки, які дозволяють відстежувати історію співпраці, рівень взаєморозрахунків та структуру заборгованості. Натомість разові постачальники, з якими взаємодія обмежується одноразовими транзакціями, вимагають окремого документального супроводу кожної операції, суворішого контролю щодо

відповідності умовам договору та детального обліку кожної закупівлі або наданої послуги. Такі контрагенти становлять більший обліковий ризик, оскільки відсутність усталеної співпраці часто ускладнює контроль строків виконання зобов'язань і може призводити до розбіжностей у документації.

Іншим критерієм є характер товарів або послуг, які постачає контрагент. У господарській практиці виділяють матеріальних та нематеріальних постачальників. До перших належать ті, що забезпечують підприємство сировиною, матеріалами, паливом, запасними частинами, інвентарем — тобто всіма елементами, що мають фізичну форму та підлягають обліку як матеріальні активи. Для таких постачань характерною є наявність видаткових накладних, сертифікатів відповідності, супровідних документів, які фіксують кількісно-якісні характеристики отриманої продукції. Облік цих операцій зазвичай ведеться із застосуванням рахунків класу 2 або 20. У випадку ж нематеріальних послуг — таких як транспортно-експедиційні послуги, юридичне супроводження, консалтинг, обслуговування ІТ-систем — акцент робиться не на передачі товару, а на виконанні певного виду робіт або дій. Їх документальне оформлення потребує складання актів виконаних робіт, а облік ведеться через витратні рахунки (92, 93 або 94). Розмежування постачальників за цим критерієм має важливе значення для точного формування собівартості, оцінки рентабельності операцій та визначення податкових наслідків.

Територіальний фактор також суттєво впливає на класифікацію контрагентів. Локальні постачальники — тобто ті, що знаходяться в межах одного регіону з підприємством — зазвичай забезпечують швидку логістику, гнучкі умови поставки та можливість особистого контролю за якістю товарів або послуг. Їх перевага полягає у скороченні часу виконання замовлення, мінімізації витрат на транспортування та спрощеній комунікації. Водночас міжнародні постачальники або підрядники, що базуються за межами країни, надають доступ до спеціалізованої продукції, технологій, обладнання або послуг, яких немає на внутрішньому ринку. Співпраця з такими

контрагентами потребує ведення контрактної документації іноземною мовою, врахування валютних ризиків, дотримання зовнішньоекономічного законодавства, застосування правил Інкотермс, а також відповідного облікового та податкового відображення операцій. Наявність у підприємства значного обсягу розрахунків із міжнародними постачальниками свідчить про високий рівень його інтеграції у глобальні ланцюги постачання, але водночас потребує додаткових механізмів контролю за строками оплати та обмінними курсами.

Ще одним критично важливим критерієм класифікації є рівень ризику, пов'язаний із роботою з конкретним контрагентом. У цьому контексті підприємства зазвичай поділяють своїх постачальників і підрядників на надійних, середнього рівня ризику та ризикованих. Надійними вважаються ті контрагенти, які мають стабільну репутацію, позитивну історію співпраці, дотримуються строків постачання і виконання зобов'язань, а також надають повний пакет первинної документації. Їхня заборгованість контролюється в межах узгоджених строків, і вони часто працюють з підприємством на основі пролонгованих контрактів. Середньо-ризикові постачальники зазвичай не порушують умов співпраці, але мають окремі випадки затримок або неповного надання документів, що вимагає підвищеної уваги з боку фінансового відділу. До ризикованих відносяться контрагенти, які мають нестабільну фінансову історію, часто змінюють умови договорів, порушують строки або мають спірні моменти щодо якості постачань. Співпраця з ними повинна бути обмеженою та застрахованою додатковими гарантіями, зокрема банківськими або договірними обмеженнями, а облік — підлягати постійному моніторингу.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зазначити, що детальна класифікація постачальників і підрядників дозволяє не лише ефективно структурувати взаємини з контрагентами, але й знижує облікові ризики, підвищує прозорість фінансових потоків і створює основу для впровадження внутрішньої політики пріоритетності в оплаті зобов'язань. Саме тому ця

класифікація повинна бути інтегрованою частиною системи фінансового управління підприємством та супроводжуватись відповідним регламентом в обліковій політиці.

Розрахунки в системі господарської діяльності підприємства виконують функцію ключового інструмента забезпечення фінансової дисципліни, реалізації зобов'язань і регулювання ділових відносин між контрагентами. Їхня природа зумовлена багатьма факторами: формою господарської операції, умовами договору, характером послуг чи товарів, що передаються, фінансовими можливостями підприємства та економічною доцільністю тієї чи іншої моделі погашення зобов'язань. Саме тому класифікація форм розрахунків у сучасній обліковій та фінансовій практиці є багаторівневою і враховує не лише загальні підходи — наприклад, поділ на готівкові та безготівкові, — а й цілу низку детальних характеристик, які визначають сутність і механізм реалізації розрахунків.

Одним із базових критеріїв класифікації є форма платежу, що визначає технічний засіб здійснення розрахунку. У господарській практиці найчастіше використовується платіжне доручення, при якому підприємство-замовник ініціює переказ коштів на рахунок постачальника або підрядника через банківську установу. Ця форма є універсальною, простою в адмініструванні, передбачає швидке проведення платежу та забезпечує прозорість бухгалтерського обліку. Разом із тим, при взаємодії з контрагентами, з якими існують підвищені фінансові ризики, може застосовуватись акредитивна форма розрахунків. У цьому випадку банк покупця резервує певну суму на спеціальному рахунку й перераховує її постачальнику лише після виконання останнім визначених умов (наприклад, надання пакета документів, що підтверджують відвантаження продукції). Акредитив мінімізує ризики неплатежу, проте є більш витратним у реалізації. Для зручності у торгівлі, особливо у дрібнооптовому секторі, іноді застосовується чекова форма розрахунків, яка передбачає передачу платіжного чека як доручення на сплату. В окремих випадках, зокрема при відстрочених або складних

розрахунках, використовується вексель — письмове боргове зобов'язання, яке дає постачальнику гарантію оплати у визначений строк і може обертатися як фінансовий інструмент на ринку.

Іншим вагомим класифікаційним підходом є розмежування форм розрахунків за строками їх здійснення. В економічному змісті строк платежу є критично важливим фактором, що впливає на фінансову ліквідність підприємства. Найпростіша форма — авансова оплата, яка передбачає перерахування коштів до моменту отримання товарів чи послуг. Така модель застосовується у випадках, коли постачальник не готовий нести комерційний ризик, або коли потрібно забронювати потужності на виробництво чи перевезення. Протилежною за суттю є післяпостачальна оплата, коли зобов'язання підприємства виникає вже після фактичного отримання товарів, і кошти сплачуються на підставі підписаних первинних документів. Вона забезпечує гнучкість для замовника, але вимагає довіри з боку постачальника. Особливо поширеним у господарській практиці є відстрочений платіж, коли сторони домовляються про оплату в майбутньому після визначеного періоду — 15, 30, 60 або 90 днів. Така форма розрахунків є зручною для підприємств, що активно обертають товарні запаси або працюють на умовах внутрішнього фінансування. Вона дозволяє не вилучати одразу грошові ресурси з обороту, однак створює додатковий облік зобов'язань і ризик їх несвоєчасного погашення [48].

Ще одним підходом до класифікації форм розрахунків є спосіб погашення зобов'язання. У класичній системі бухгалтерського обліку зобов'язання гаситься грошовим шляхом — тобто шляхом переказу коштів на поточний рахунок постачальника або підрядника. Це найбільш прозора й однозначна форма, яка легко документується і підтверджується банківськими виписками. Проте у випадках взаємодії між підприємствами, що одночасно виступають один для одного постачальниками, може застосовуватись форма взаємозаліку. Вона передбачає зарахування зустрічних однорідних вимог без фактичного руху грошових коштів. Такий механізм дозволяє суттєво

зменшити податкове навантаження, уникати касових розривів та прискорити обіг ресурсів. Окрему форму становить бартер, тобто обмін товарів або послуг без використання грошей. Хоча бартерні операції мають складніше податкове й облікове регулювання, вони можуть бути ефективним рішенням у кризових умовах або в секторах із обмеженим грошовим обігом. Бартер застосовується переважно між постійними партнерами та в рамках узгодженого договору, який містить детальний опис предмета обміну та його вартості.

Таким чином, класифікація форм розрахунків не обмежується лише технічним розмежуванням на готівкові й безготівкові. Вона охоплює набагато ширший спектр аспектів — від виду фінансового інструменту до структури строків і способу виконання зобов'язань. Кожна з форм має свої переваги, недоліки, ризики та облікові особливості, які повинні бути враховані при формуванні фінансової політики підприємства. У контексті управлінського обліку та економічного аналізу розуміння класифікаційної природи розрахунків дозволяє точно оцінювати грошові потоки, будувати оптимальні графіки оплат, контролювати взаєморозрахунки та знижувати ймовірність утворення проблемної заборгованості.

Управління заборгованістю є однією з найважливіших складових системи фінансового менеджменту підприємства. Теоретичні підходи до цього питання сформувались на стику бухгалтерської науки, фінансів і економіки підприємств. У сучасних умовах кредиторська заборгованість уже не розглядається виключно як негативне явище або ознака фінансових труднощів. Навпаки, у багатьох теоріях вона трактується як потенційно корисне джерело короткострокового фінансування, за умови її раціонального використання та суворого контролю за строками виконання зобов'язань.

З економічної точки зору, кредиторська заборгованість — це форма залученого капіталу, яка дозволяє підприємству користуватися ресурсами (товарами, послугами, роботами), не витрачаючи одразу грошові кошти. Це створює своєрідний тимчасовий фінансовий буфер, завдяки якому

зберігається ліквідність, розширюються можливості для оборотного фінансування, знижується потреба у зовнішньому кредитуванні. Власне, короткострокова кредиторська заборгованість у теорії фінансового менеджменту класифікується як безкоштовне джерело фінансування в рамках операційного циклу. У контексті обороту капіталу вона відіграє ту ж роль, що й короткострокові банківські позики, однак без сплати відсотків, що робить її привабливішим інструментом за умови дотримання термінів і дисципліни платежів.

У теоретичних моделях грошового обігу розрахунки з постачальниками та підрядниками інтегруються у більш широку концепцію фінансового циклу підприємства. Згідно з класичним підходом, фінансовий цикл визначається як проміжок часу між моментом закупівлі сировини або послуг і отриманням грошових коштів від реалізації продукції, при цьому особливу роль відіграє період погашення кредиторської заборгованості. Чим довше підприємство може відтерміновувати свої платежі при незмінному обсязі реалізації, тим коротший його грошовий цикл, і тим вищою є ефективність використання оборотних коштів. Цей підхід покладено в основу концепції управління грошовим потоком, де час затримки виплат постачальникам розглядається як керований параметр, що дозволяє балансувати ліквідність і рентабельність.

Більш сучасні підходи, такі як модель Cash Conversion Cycle (CCC), також беруть до уваги динаміку погашення зобов'язань. У межах цієї моделі підприємство прагне мінімізувати різницю між строком обороту дебіторської заборгованості, запасів і строком погашення кредиторської заборгованості. Чим вищий останній — тим більше часу компанія має для обігу своїх активів без залучення додаткових фінансів. Проте цей інструмент працює лише за умови стабільної платіжної дисципліни, чіткого планування та відсутності конфліктів із контрагентами. Теоретично обґрунтованим є й припущення, що занадто довгий строк оплати, хоч і знижує навантаження на касу, може погіршити ділову репутацію підприємства, особливо в конкурентному

середовищі, де важливо забезпечити стабільні відносини з надійними постачальниками [43].

Паралельно із традиційними теоріями управління фінансовими потоками в літературі розглядаються й практичні моделі організації системи платежів. Однією з таких є система Cash Pooling, яка передбачає централізацію грошових ресурсів усіх підрозділів компанії (особливо в холдингах або групах підприємств) на єдиному рахунку, з якого здійснюються всі платежі. Це дозволяє уникнути нераціонального розміщення коштів на рахунках різних філій, забезпечити централізований контроль за розрахунками та оперативно перерозподіляти ресурси в межах компанії відповідно до актуальних потреб. У системі Cash Pooling особлива увага приділяється оптимізації моменту здійснення платежу, що дозволяє або максимально довго зберігати ліквідність, або отримувати додаткові доходи від короткострокового розміщення коштів.

Ще одним прикладом є підхід Just-in-Time (JIT), запозичений із виробничої логістики, проте застосовуваний і до фінансових розрахунків. Його суть полягає в тому, що платежі здійснюються не завчасно і не із затримкою, а саме в той момент, коли вони потрібні за договором, без запасу часу або форс-мажорів. Це дозволяє оптимізувати фінансові потоки, скоротити період утримання коштів у неактивному стані, а також забезпечити максимальну узгодженість дій між фінансовим та операційним відділами. У теорії управління грошовими потоками JIT-підхід сприяє мінімізації залишків на рахунках та забезпечує динамічну рівновагу між доходами і витратами в режимі реального часу.

Отже, управління кредиторською заборгованістю в сучасній теорії фінансів трактується як складний багатовимірний процес, що інтегрує в собі планування строків погашення зобов'язань, оптимізацію форм розрахунків, централізоване управління грошовими ресурсами та врахування зовнішніх економічних чинників. Теоретичні моделі, такі як фінансовий цикл, Cash Conversion Cycle, Cash Pooling і Just-in-Time, формують фундамент для

практичного запровадження ефективних систем контролю за зобов'язаннями, які забезпечують фінансову стійкість, платоспроможність і конкурентоспроможність підприємства.

Необхідність чіткого регулювання розрахунків між підприємством і його контрагентами обумовлена не лише потребою дотримання фінансової дисципліни, а й вимогами законодавства, облікових стандартів та принципів ефективного управління ресурсами. Усі елементи фінансової системи підприємства — бухгалтерський облік, бюджетування, договірна робота, податковий облік — так чи інакше зводяться до процесу розрахунків. Тому від правильного, повного й своєчасного відображення зобов'язань у системі бухгалтерського обліку залежить не лише достовірність фінансової звітності, а й фінансова стійкість підприємства в цілому.

Бухгалтерський облік відіграє ключову роль у забезпеченні прозорості та контрольованості розрахунків. Згідно з принципом нарахування, кожне зобов'язання має бути відображене в обліку в момент його виникнення, незалежно від факту здійснення оплати. Це означає, що як тільки підприємство отримує послугу чи товар від постачальника або підрядника, навіть якщо оплата буде проведена в майбутньому, відповідне зобов'язання має бути визнане в обліку. Водночас у межах облікової політики визначаються конкретні принципи визнання зобов'язань, порядок ведення аналітичного обліку за контрагентами, умови відображення авансів, порядок документального підтвердження факту виконання зобов'язань, а також способи коригування або списання сум у разі їх зміни. Усе це робить бухгалтерський облік не просто засобом фіксації розрахунків, а інструментом їх реального регулювання [21].

Планування закупівель та обслуговування господарських процесів тісно пов'язане з календарем розрахунків. Сучасна фінансова практика вимагає, щоб закупівлі здійснювались не лише з урахуванням потреб виробництва або логістики, але й з огляду на реальні можливості підприємства виконати свої зобов'язання. Якщо постачання сировини чи

послуг не узгоджене з прогнозом надходжень коштів, виникає ризик касового розриву, що автоматично призводить до прострочення розрахунків і погіршення партнерських відносин. Тому в сучасних моделях управління фінансами затвердження замовлення на закупівлю супроводжується перевіркою платіжного календаря, а договірні умови погоджуються фінансовим відділом. Взаємозв'язок між закупівельною політикою та строками розрахунків особливо критичний для підприємств із високою інтенсивністю операцій або складною логістикою, оскільки від правильного планування залежить не лише своєчасність оплати, а й виконання договірних зобов'язань перед власними клієнтами [34].

Правове регулювання розрахунків з контрагентами в Україні базується на нормах Цивільного кодексу, Господарського кодексу, а також положеннях національних стандартів бухгалтерського обліку. Зокрема, стаття 509 Цивільного кодексу України визначає зобов'язання як правовідносини, в яких одна сторона (боржник) зобов'язана здійснити на користь іншої (кредитора) певну дію — передати майно, виконати роботу або надати послугу. Статті 526–530 встановлюють, що зобов'язання має виконуватись належним чином, у визначений строк і в повному обсязі, а за порушення строків настає відповідальність у вигляді пені або неустойки. Господарський кодекс України деталізує комерційні зобов'язання між суб'єктами господарювання, акцентуючи увагу на важливості договірного оформлення та збереженні балансу інтересів сторін.

З позиції бухгалтерського обліку ключовим нормативним актом, що регламентує порядок визнання зобов'язань, є Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання». Відповідно до його положень, зобов'язання визнається тоді, коли підприємство має юридичну або конструктивну обов'язковість погасити борг і погашення цього зобов'язання призведе до відтоку ресурсів, які мають економічну вигоду. Стандарт встановлює поділ зобов'язань на поточні та довгострокові,

визначає принципи оцінки, порядок відображення у звітності, а також вимоги до розкриття інформації у примітках до фінансової звітності.

Урахування всіх вищезгаданих аспектів підтверджує, що розрахунки в системі управління підприємством є об'єктом, який вимагає постійного регулювання з боку облікової системи, фінансового управління та юридичного супроводу. Без комплексного підходу до їх організації та документального забезпечення неможливо досягти ані достовірної звітності, ані стабільності фінансових потоків, ані належного виконання договірних зобов'язань. Саме тому розробка внутрішніх регламентів, інтеграція юридичних, фінансових та бухгалтерських функцій у процесі розрахунків є не теоретичною, а практичною необхідністю для будь-якого підприємства, яке прагне забезпечити свою ефективність та репутаційну стійкість у діловому середовищі.

Систематизація викладених теоретичних підходів дозволяє узагальнити основні поняття, що стосуються розрахунків з постачальниками та підрядниками, а також виявити їхнє значення у функціонуванні фінансової системи підприємства. У рамках комплексного підходу до вивчення цих питань доцільно представити ключові економічні категорії у вигляді систематизованої таблиці 1.2, що дозволяє більш структуровано уявити взаємозв'язки між поняттями, їхню функціональну роль та аналітичне значення.

Таблиця 1.2

Ключові економічні категорії та їх роль у системі розрахунків підприємства

Категорія	Зміст поняття	Економічне значення
1	2	3
Постачальник	Контрагент, який передає підприємству товари чи послуги за договором	Джерело забезпечення ресурсами; ініціатор формування зобов'язань
Підрядник	Виконавець робіт або послуг за завданням підприємства	Генератор операційної активності; основа собівартості послуг

1	2	3
Розрахунки	Сукупність організаційно-економічних дій щодо виконання фінансових зобов'язань	Механізм обігу грошових ресурсів і контролю за фінансовими потоками
Заборгованість	Неоплачені зобов'язання, що фіксуються в обліку	Індикатор фінансового навантаження і ліквідності
Зобов'язання	Формалізоване боргове відношення між підприємством і контрагентом	Основна величина для обліку, управління, аудиту та фінансового прогнозування

Завершуючи аналіз теоретичних засад розрахунків з постачальниками та підрядниками, можна дійти висновку, що ці процеси становлять системоутворюючий елемент усієї фінансової архітектури підприємства. Вони одночасно мають правовий, бухгалтерський та економічний виміри, що вимагає від підприємства комплексного підходу до їх організації, контролю та відображення у звітності. Розрахунки не є механічною дією — це складний фінансовий процес, який впливає на ліквідність, платоспроможність, рентабельність і ділову репутацію компанії. Розуміння економічної сутності цих процесів, а також чітке регулювання розрахунків через облікову політику та правові механізми — необхідна передумова ефективного фінансового управління.

У наступному підрозділі увага буде зосереджена на практичному аспекті ведення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. Його зміст сформується навколо методологічних положень, типових облікових проводок, структури рахунків, а також процедур контролю заборгованості, що дозволить перейти від теоретичного аналізу до прикладної частини дослідження.

1.2. Теоретичні основи бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками

Ведення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками регулюється низкою нормативно-правових актів, які формують методологічну основу для визнання, оцінки, класифікації та відображення зобов'язань у фінансовій звітності. Основу становлять положення національних стандартів бухгалтерського обліку (НП(С)БО), вимоги Цивільного та Господарського кодексів України, а також внутрішні регламенти підприємства, зокрема — облікова політика.

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», інформація про зобов'язання має бути достовірною, повною, своєчасною та зрозумілою. Саме тому визнання зобов'язання у бухгалтерському обліку не може ґрунтуватися лише на факті оплати, а повинно базуватися на моменті виникнення юридичного або конструктивного обов'язку перед контрагентом. Зокрема, коли підприємство отримує товар або послугу за договором, навіть без проведення оплати, у бухгалтерському обліку має бути визнано кредиторське зобов'язання.

Згідно з НП(С)БО 11 «Зобов'язання», зобов'язання визнається тоді, коли підприємство очікує в майбутньому зменшення економічних вигод в результаті погашення цієї заборгованості. У контексті розрахунків із постачальниками, така ситуація виникає у момент прийняття товару на склад або підписання акта приймання-передачі послуг. Наприклад, якщо підприємство отримало від перевізника акт наданих послуг на суму 30 000 грн, то в бухгалтерському обліку необхідно зробити запис: дебет рахунку 93 «Витрати на доставку» та кредит рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками». Незалежно від того, коли саме буде здійснено оплату, зобов'язання вже існує і має бути враховане при складанні фінансової звітності [17].

НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначає, що кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги має бути відображена у складі поточних зобов'язань, якщо її погашення очікується протягом 12 місяців з дати балансу. Цей стандарт також регламентує порядок розкриття інформації про структуру заборгованості в примітках до звітності, включаючи суму, характер, строки та валюту зобов'язання.

Правове регулювання розрахунків забезпечується Цивільним кодексом України, де у статтях 509–530 розкривається поняття зобов'язання як правовідносин, згідно з якими боржник повинен виконати на користь кредитора певну дію. Це означає, що з моменту отримання товару або послуги підприємство набуває статусу боржника, а постачальник — кредитора. Виконання зобов'язання повинно бути здійснене належним чином, тобто у встановлений строк, в обсязі та у формі, передбачених договором.

Господарський кодекс України, у свою чергу, регулює господарські зобов'язання між суб'єктами підприємницької діяльності. Він наголошує на необхідності документального оформлення господарських операцій, дотримання принципу еквівалентності та неперервності ділових відносин. Наприклад, відповідно до статті 193 ГКУ, суб'єкти господарювання зобов'язані дотримуватись договірних умов і забезпечити належне документальне підтвердження кожної операції. Це створює основу для формування кредиторської заборгованості у правовому полі, що має обов'язкове відображення в обліковій системі підприємства.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначає правові принципи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку, в тому числі й обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, і складання фінансової звітності в Україні та поширюється на всіх юридичних осіб незалежно від організаційно-правових форм і форм власності. Також, в ст. 1 Закону визначено, що зобов'язання — це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і

погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [12].

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» визначає методологію обліку, основні поняття та порядок розкриття інформації про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності. Дебітори – юридичні і фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми коштів, їхніх еквівалентів чи інших активів. Дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на визначену дату. Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує імовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод і її сума може бути достовірно визначена. Класифікується дебіторська заборгованість на:

- безнадійну – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позивної давності;
- довгострокову – сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу;
- поточну – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Також, в П(С)БО 10 під терміном сумнівний борг слід розуміти поточну дебіторську заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником [40].

План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій є переліком рахунків і схем реєстрації та групування на них фактів фінансово-господарської діяльності (кореспонденція рахунків) у бухгалтерському обліку [39].

Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і

організацій спрямована на забезпечення єдності відображення однорідних за змістом господарських операцій на відповідних синтетичних рахунках і субрахунках. В ній приведена коротка характеристика та призначення рахунків, типова схема реєстрації та групування інформації про господарські операції (кореспонденція рахунків першого порядку).

Відповідно до вимог Плану рахунків та Інструкції про його застосування для відображення в бухгалтерському обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками використовуються наступні рахунки:

371 «Розрахунки за виданими авансами»;

631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками та підрядниками»;

632 «Розрахунки з іноземними постачальниками та підрядниками»;

633 «Розрахунки з учасниками ПФГ».

Облік списання простроченої заборгованості здійснюється на позабалансовому рахунку 071 «Списана дебіторська заборгованість» [13, 36].

Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань регламентує порядок і строки проведення на підприємстві інвентаризації розрахунків з дебіторами і кредиторами не менше двох разів на рік [36].

Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку встановлює порядок створення, прийняття, відображення в бухгалтерському обліку і зберігання первинних документів (паперових та створених із застосуванням засобів обчислювальної техніки на електронних носіях), у тому числі й тих, що відображають розрахунки з постачальниками та підрядниками, а також облікових реєстрів, бухгалтерської звітності.

Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку передбачають здійснення синтетичного та аналітичного обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками у Журналі 3 (розділ I) та відомості 3.3 [41].

Окрему роль у регулюванні розрахунків відіграє власна облікова політика підприємства, яка є внутрішнім нормативним документом. Саме в ній визначаються ключові аспекти обліку розрахунків: момент визнання

зобов'язання, принципи оцінки кредиторської заборгованості, умови списання безнадійних боргів, методи інвентаризації та ведення аналітичного обліку. Наприклад, на підприємстві може бути закріплено, що зобов'язання за послугами вважаються виниклими на дату підписання акту виконаних робіт, незалежно від дати отримання рахунку. Також політика може містити положення про порядок звірки з контрагентами — не рідше одного разу на квартал — та про автоматизовану систему контролю за строками платежів.

Таким чином, нормативно-правова база формує чітку рамку для ведення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, а ефективне застосування її норм у внутрішній політиці підприємства дозволяє знизити ризики, уникнути помилок у звітності та забезпечити високу якість управління зобов'язаннями.

Поняття зобов'язання у бухгалтерському обліку займає центральне місце у відображенні фінансового стану підприємства. Його правильне розуміння є ключовим для достовірного формування фінансової звітності, ефективного управління грошовими потоками та дотримання платіжної дисципліни [29]. Зобов'язання відображає обов'язок підприємства перед іншими суб'єктами господарювання, який виникає в результаті минулих подій і підлягає погашенню в майбутньому шляхом виплати коштів, передачі майна або надання послуг.

У Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» зазначено, що зобов'язання визнається тоді, коли існує ймовірність зменшення майбутніх економічних вигід унаслідок його погашення та коли його сума може бути достовірно визначена. Тобто, обов'язковою умовою для визнання зобов'язання є як юридичне чи економічне підґрунтя (наприклад, укладення договору, отримання товару, надання послуги), так і наявність документального підтвердження факту його виникнення.

Момент визнання зобов'язання в бухгалтерському обліку є критично важливим. У практиці господарювання підприємства нерідко виникають

ситуації, коли документи на виконані роботи або поставлений товар надходять пізніше, ніж дата фактичного отримання послуги або товару. В таких випадках облікова політика має чітко визначати, що датою виникнення зобов'язання є дата складання акта виконаних робіт або видаткової накладної, а не дата отримання рахунку або здійснення оплати. Наприклад, якщо підприємство отримало послуги перевезення 29 вересня, а рахунок та акт були передані лише 2 жовтня, то зобов'язання слід визнати на 29 вересня, оскільки саме в цей день підприємство отримало економічну вигоду у вигляді виконаного перевезення. У звітності за вересень ця операція повинна бути відображена незалежно від дати надходження первинного документа.

Оцінка зобов'язань у бухгалтерському обліку здійснюється за первісною вартістю, тобто сумою, що вказана в рахунках, договорах або інших документах, які підтверджують розмір зобов'язання. Якщо вартість майбутнього зобов'язання змінюється внаслідок курсових різниць, пені, штрафів або перегляду умов договору, облікова система повинна забезпечити коректне переоцінювання та відображення таких змін. Наприклад, у випадку зовнішньоекономічного контракту, коли сума оплати вказана у валюті, в момент виникнення зобов'язання воно оцінюється за курсом Національного банку України на дату складання первинного документа. Подальші зміни курсу відображаються як фінансовий результат або курсові різниці.

Класифікація зобов'язань дозволяє поділити їх на поточні та довгострокові. Поточними вважаються ті, які повинні бути погашені протягом одного операційного циклу або 12 місяців з дати балансу. До таких зобов'язань, як правило, відносяться розрахунки з постачальниками та підрядниками, аванси отримані, нарахування заробітної плати, податки тощо. Довгострокові зобов'язання охоплюють ті, що підлягають сплаті після 12 місяців — зокрема, банківські кредити, лізингові платежі, довгострокові договори постачання. У фінансовій звітності вони мають відображатись окремо в балансі, що дозволяє користувачам звітності оцінити структуру боргового навантаження підприємства [20].

Окрему увагу слід приділити строку дії зобов'язань. Його визначають як термін, протягом якого підприємство зобов'язане погасити борг. Якщо цей строк порушується, зобов'язання переходить до категорії прострочених, що тягне за собою облік пені, штрафів та формування резервів на можливі втрати. Наприклад, у разі порушення підприємством строку оплати підряднику за договором перевезення, який становив 15 календарних днів з моменту отримання послуги, підприємство може отримати вимогу сплатити пеню у розмірі 0,1% за кожен день прострочки. У такому разі необхідно створити окремий аналітичний рахунок для обліку штрафних санкцій і коректно відобразити їх у витратах звітного періоду [11].

Таким чином, у бухгалтерському обліку зобов'язання не є лише технічною формальністю, а відіграють фундаментальну роль у формуванні фінансової картини діяльності підприємства. Їхнє своєчасне визнання, правильна оцінка, класифікація за строками та якісне документальне оформлення — усе це є передумовою ефективного управління ресурсами та фінансової надійності підприємства.

Побудова обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками базується на використанні системи бухгалтерських рахунків, які забезпечують повне та достовірне відображення зобов'язань підприємства, пов'язаних із придбанням товарів, робіт або послуг. Структура рахунків у цьому контексті формується відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств.

Центральне місце в обліку розрахунків займає рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками». Він є пасивним і відображає поточну заборгованість підприємства перед контрагентами. За кредитом рахунку відображається виникнення зобов'язань, а за дебетом — їх погашення. Наприклад, у разі отримання послуг транспортування від підрядника на суму 25 000 грн, в обліку формується запис: дебет рахунку 92 «Адміністративні витрати» і кредит рахунку 63. Коли підприємство сплачує цю суму, проводиться зворотне списання: дебет рахунку 63 і кредит рахунку 31

«Рахунки в банках». Таким чином, рахунок 63 є ключовим для фіксації та контролю усіх поточних зобов'язань перед сторонніми організаціями.

Для обліку розрахунків з постачальниками за наданими авансами може використовуватись рахунок 37 «Розрахунки з різними дебіторами», а саме субрахунок 371 «Розрахунки за виданими авансами». Якщо підприємство здійснює попередню оплату підряднику за перевезення, то у бухгалтерії формується запис: дебет рахунку 371 і кредит рахунку 31. Після фактичного отримання послуг ця сума переноситься на витрати, а заборгованість за авансом закривається через кореспонденцію між рахунками 92 і 371. Такий механізм дозволяє уникнути дублювання витрат і забезпечує правильне відображення залишків у балансі.

У тих випадках, коли підприємство отримує від постачальників товари чи послуги з відстроченням платежу, може виникати необхідність врахування податкових зобов'язань. Для цього використовується рахунок 64 «Розрахунки за податками й платежами», зокрема субрахунок 643 «Податкові зобов'язання». Наприклад, якщо підприємство отримує послугу на суму 24 000 грн, включаючи ПДВ (4 000 грн), то формуються два записи: дебет рахунку 92 і дебет рахунку 641 (на суму ПДВ) з одночасним кредитуванням рахунку 63 на загальну суму. Надалі, при подачі податкової звітності, сума зобов'язань по ПДВ переноситься на рахунок 64 для коректного закриття податкових зобов'язань.

У структурі витрат підприємства операції з підрядниками відображаються залежно від характеру отриманих послуг. Якщо йдеться про виробничі послуги (наприклад, перевезення продукції до складу), витрати списуються на рахунок 23 «Виробництво». У разі адміністративних або загальновиробничих потреб використовується рахунок 92 «Адміністративні витрати» або 91 «Загальновиробничі витрати». Так, якщо логістична компанія оплачує послуги обслуговування програмного забезпечення, бухгалтер робить запис: дебет 92 і кредит 63. У разі, якщо послуга була

використана для забезпечення виконання замовлення клієнта — витрати можуть бути списані на рахунок 93 «Витрати на збут».

Аналітичний облік розрахунків ведеться в межах рахунку 63 у розрізі контрагентів, а в більш розширених системах — також і в розрізі договорів. Такий підхід забезпечує деталізацію заборгованості, дає змогу відстежувати залишки за кожною угодою та контролювати строки її виконання. Наприклад, на підприємстві можуть бути укладені одночасно кілька договорів із компанією «Л», які мають різні умови оплати. Завдяки аналітичному обліку бухгалтер може окремо відображати зобов'язання за договором №1 (на 30 днів оплати) та договором №2 (з передоплатою), що є особливо важливим для управління грошовими потоками та складання графіка платежів.

У системах автоматизованого обліку (наприклад, BAS ERP, 1С:Підприємство) аналітичний облік реалізується через багатовимірні аналітики: контрагент, договір, проект, стаття витрат. Це дозволяє формувати деталізовану звітність, швидко аналізувати заборгованість, перевіряти її по строках та приймати оперативні управлінські рішення [2].

Таким чином, структура рахунків і система аналітичного обліку розрахунків з постачальниками є базовим інструментом для контролю зобов'язань підприємства. Вона забезпечує прозорість розрахунків, точність фінансової інформації, а також створює можливість ефективного контролю та управління заборгованістю на всіх етапах фінансово-господарської діяльності [15].

Організація первинного документообігу в частині розрахунків з постачальниками та підрядниками є ключовим елементом бухгалтерського обліку, оскільки саме документи є підставою для визнання господарських операцій та формування зобов'язань. Усі розрахунки між підприємством та його контрагентами повинні супроводжуватись належним комплектом документів, які не лише підтверджують факт здійснення операції, але й містять її юридичні та фінансові характеристики. У цьому контексті

важливим є як правильний підбір документа, так і його своєчасне надходження, перевірка та архівування.

Найпоширенішим документом, що використовується на етапі передування оплати, є рахунок-фактура. Він не є обов'язковим за своєю природою, але виконує роль комерційного повідомлення від постачальника до покупця із зазначенням ціни, кількості, специфікації товару або послуги, а також банківських реквізитів. Наприклад, компанія-перевізник надає підприємству рахунок за надані логістичні послуги. Бухгалтер, отримавши цей документ, перевіряє відповідність даних умовам договору та готує платіжне доручення. У разі, якщо оплата здійснюється авансом, рахунок-фактура стає підставою для формування проводки з дебетом рахунку 371 «Розрахунки за авансами виданими».

Ключовим документом, що підтверджує факт надання послуги або передачі товару, є акт виконаних робіт або видаткова накладна. У випадку надання послуг транспортного характеру підрядник після завершення перевезення надає акт із зазначенням маршруту, дати, обсягу перевезення і відповідальної особи, який підписується двома сторонами. Цей акт стає підставою для формування проводки: дебет рахунку 92 «Адміністративні витрати» — кредит рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками». Якщо мова йде про передачу матеріальних цінностей, то оформлюється видаткова накладна, яка містить інформацію про номенклатуру товару, кількість, одиниці виміру, ціну та дату постачання. Наприклад, у разі закупівлі пакувальних матеріалів підприємство відображає надходження за накладною та формує облік за дебетом 20 «Виробничі запаси».

Особливе значення має договір — документ, який є юридичною основою для всіх господарських операцій. У ньому фіксуються істотні умови: предмет постачання, ціна, термін, порядок оплати, штрафні санкції за порушення строків. У випадку надання послуг логістики договір передбачає щомісячне звітування та оплату протягом 10 днів після підписання акту.

Наявність договору дозволяє уникнути спірних ситуацій та є підставою для визнання зобов'язання відповідно до вимог НП(С)БО 11.

У сучасних умовах дедалі ширше застосовується електронний документообіг, що значно підвищує оперативність обліку та знижує ризики втрати документів. На практиці може використовуватися програмне забезпечення М.Е.Дос для обміну первинними документами з контрагентами. Наприклад, після завершення перевезення підрядник надсилає акт в електронному вигляді, який підписується електронним цифровим підписом (ЕЦП) обох сторін. Документ автоматично інтегрується в облікову систему підприємства. У разі роботи з бюджетними замовниками або великими торговими мережами додатково використовується модуль ЕСЧФ (Єдина система електронних рахунків-фактур), яка є частиною податкової інфраструктури. Також дедалі більшої популярності набуває платформа Paperless, яка дозволяє узгоджувати, підписувати та архівувати документи в хмарному середовищі, мінімізуючи використання паперових носіїв.

Усі електронні документи, що мають правовий статус, прирівнюються до паперових згідно із Законом України «Про електронні документи та електронний документообіг». Вони повинні зберігатись на захищених носіях не менше трьох років, а в окремих випадках — до десяти років, залежно від типу операції та вимог податкового законодавства.

Таким чином, належна організація первинного документообігу є основою для достовірного бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. Саме документи формують юридичну і фінансову підставу для визнання зобов'язань, контролюють строк їх виникнення та погашення, а також забезпечують прозорість усіх етапів взаємодії з контрагентами.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками супроводжуються типовими бухгалтерськими проведеннями, які фіксують усі етапи руху зобов'язань — від їх виникнення до остаточного погашення. Облік таких операцій здійснюється з урахуванням характеру господарської події, виду

взаємодії, а також наявності авансових платежів, взаємозаліків чи прострочень. Всі проведення мають бути підтверджені первинними документами та відповідати нормам чинного законодавства і облікової політики підприємства.

Найбільш поширеною операцією у розрахунках є отримання товарів або послуг, що супроводжується виникненням зобов'язання перед контрагентом. У цьому випадку формуються бухгалтерські записи, де відображається сума витрат і кредиторська заборгованість. Наприклад, підприємство отримало від підрядника послуги перевезення на суму 24 000 грн (у тому числі ПДВ 4 000 грн). У бухгалтерському обліку ця операція фіксується такими проводками:

- Дт 92 «Адміністративні витрати» — Кт 63 «Розрахунки з постачальниками» (20 000 грн — вартість без ПДВ)

- Дт 641 «Податковий кредит з ПДВ» — Кт 63 (4 000 грн — ПДВ).

Після виконання послуги підприємство має погасити заборгованість. Якщо оплата здійснюється в повному обсязі з поточного рахунку, проводка буде наступною:

- Дт 63 — Кт 31 «Рахунки в банках» (24 000 грн).

У разі, коли оплата здійснюється наперед, бухгалтер фіксує аванс постачальнику. Наприклад, підприємство перерахувало 12 000 грн авансом за майбутнє перевезення. У цьому випадку проводиться запис:

- Дт 371 «Розрахунки за виданими авансами» — Кт 31.

Після того як послуга надана й оформлено акт виконаних робіт, бухгалтер закриває аванс через взаємну кореспонденцію:

- Дт 92 — Кт 63 (вартість без ПДВ);

- Дт 641 — Кт 63 (ПДВ);

- Дт 63 — Кт 371 (на суму авансу).

У господарській практиці іноді виникають ситуації, коли зобов'язання погашаються не грошима, а шляхом взаємозаліку. Така ситуація характерна для підприємств, які є одночасно постачальниками і покупцями один для

одного. Наприклад, підприємство надало перевізнику послуги складування на суму 10 000 грн, а перевізник виконав перевезення на таку ж суму. Після оформлення актів виконаних робіт здійснюється бухгалтерський взаємозалік:

- Дт 63 — Кт 70 (відображення доходу за послуги);
- Дт 92 — Кт 63 (відображення витрат на перевезення);
- Дт 63 — Кт 63 (залік зустрічних зобов'язань).

Іншою формою завершення обліку заборгованості є списання безнадійного боргу. Таке списання можливе лише за наявності достатніх підстав — рішення суду, акту інвентаризації, листа про ліквідацію контрагента тощо. Наприклад, борг у розмірі 5 000 грн визнано безнадійним після ліквідації підрядника. У цьому разі проводиться:

- Дт 944 «Сумнівні та безнадійні борги» — Кт 63.

Одночасно, якщо підприємство формувало резерв сумнівних боргів, може бути проведено:

- Дт 38 «Резерв сумнівних боргів» — Кт 944.

Таким чином, типові бухгалтерські проведення відображають логіку руху фінансових зобов'язань підприємства. Їх правильне застосування забезпечує достовірне формування залишків у балансі, своєчасний облік витрат, правильний розрахунок податкових зобов'язань і дає змогу зберігати фінансову дисципліну у відносинах з постачальниками та підрядниками.

Інвентаризація розрахунків із постачальниками та підрядниками є обов'язковим елементом системи внутрішнього контролю підприємства. Вона забезпечує достовірність облікових даних, виявляє помилки, розбіжності у взаєморозрахунках та дозволяє своєчасно приймати управлінські рішення щодо погашення, реструктуризації або списання заборгованостей. Законодавчо інвентаризація регламентується Положенням про інвентаризацію активів та зобов'язань, згідно з яким вона має проводитися не рідше одного разу на рік — перед складанням річної фінансової звітності. У разі зміни матеріально відповідальної особи,

виявлення зловживань або ліквідації підприємства інвентаризація проводиться позапланово.

Метою інвентаризації розрахунків є звірка даних бухгалтерського обліку підприємства з даними контрагента, виявлення неврахованих зобов'язань або погашень, а також підтвердження існування кредиторської чи дебіторської заборгованості на певну дату. Процедура інвентаризації починається з направлення офіційного листа або запиту контрагенту щодо підтвердження залишку заборгованості. Після отримання відповіді складається акт звірки взаєморозрахунків — двосторонній документ, у якому відображаються суми заборгованостей, дати операцій, реквізити первинних документів, а також сума залишку на дату звірки.

У разі виявлення розбіжностей, інвентаризаційна комісія зобов'язана зафіксувати це у протоколі або пояснювальній записці. Якщо сума в обліку підприємства менша, ніж у контрагента, перевіряється правильність відображення витрат, повнота визнання актів виконаних робіт або товарних накладних. Якщо ж навпаки — у контрагента заборгованість не врахована, ймовірно, він не отримав платіж або не зафіксував послугу. Наприклад, підрядник міг не відобразити в себе рахунок на перевезення, виставлений із затримкою. У цьому випадку підприємство зобов'язане надати копії документів, що підтверджують виникнення заборгованості (акт, договір, накладну, банківське підтвердження оплати), і дочекатися коригування зі сторони партнера.

Ускладнення часто виникають під час інвентаризації заборгованостей із давнім строком виникнення або за договорами, які містять багатоопераційні взаєморозрахунки. У такому випадку ведеться розшифрування за кожною операцією з посиленням на первинні документи, а акт звірки може доповнюватися додатковими таблицями. Також на практиці нерідко трапляється, що контрагенти ігнорують запити на звірку. В такому разі підприємство складає односторонній акт звірки, на підставі якого й продовжує облік. Це не знімає відповідальності за достовірність даних, але

дозволяє продовжити облік у законний спосіб за наявності внутрішніх підтверджень.

За результатами інвентаризації можуть бути зроблені коригування облікових даних, зокрема донарахування зобов'язань, виправлення сум, перенесення на інший аналітичний рахунок або навіть списання безнадійної заборгованості, якщо вона підтверджена актом і закрита в межах строку позовної давності. Наприклад, якщо за результатами звірки з постачальником виявлено переплату, підприємство може або зарахувати її в рахунок майбутніх поставок, або звернутися за поверненням коштів. У першому випадку бухгалтер формує запис: дебет 63 — кредит 371.

Таким чином, інвентаризація розрахунків із постачальниками та підрядниками не є формальністю, а виступає важливим інструментом верифікації облікових даних, попередження фінансових порушень і підвищення точності звітності. Її своєчасне проведення забезпечує надійність внутрішньої системи контролю, сприяє зміцненню фінансової дисципліни та формує довіру з боку партнерів і зовнішніх користувачів фінансової інформації.

Відображення зобов'язань у фінансовій звітності підприємства є завершальним етапом облікового процесу, що узагальнює всі господарські операції, пов'язані з постачальниками та підрядниками. Саме звітність надає зацікавленим користувачам — власникам, інвесторам, аудиторам, контролюючим органам — інформацію про стан поточних зобов'язань підприємства, динаміку їх змін та якість управління фінансовими ресурсами. Найважливішим документом, у якому відображається інформація про кредиторську заборгованість, є Баланс підприємства (форма №1), що складається відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

У Балансі зобов'язання перед постачальниками та підрядниками включаються до складу поточних зобов'язань, якщо строк їх погашення не перевищує 12 місяців з дати балансу. Ці суми відображаються у статті

«Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги», що розташована у пасиві Балансу. Водночас підприємство зобов'язане наводити у примітках до фінансової звітності деталізацію зазначеної суми, у тому числі за строками погашення (до 1 місяця, до 3 місяців, до 6 місяців, понад 6 місяців), за валютою (гривня, іноземна) та за групами кредиторів. Це дозволяє оцінити ліквідність і платоспроможність підприємства в короткостроковому періоді.

Крім того, у пояснювальній записці до річної звітності підприємства мають бути наведені якісні характеристики кредиторської заборгованості. Зокрема, зазначаються типові умови договорів, наявність прострочених зобов'язань, нараховані штрафи, а також політика підприємства щодо управління кредиторською заборгованістю [4].

Окреме значення має правильне співвідношення між сумами, відображеними в обліковій програмі, та сумами, зазначеними у звітності. Виявлення розбіжностей між рахунком 63 у Головній книзі та формою №1 свідчить про порушення в частині синтетичного або аналітичного обліку, що може бути виявлено під час аудиторської перевірки. Тому перед складанням Балансу бухгалтерія зобов'язана провести звірку залишків, інвентаризацію та, у разі потреби, коригування помилкових або дубльованих записів [37].

Таким чином, відображення зобов'язань у фінансовій звітності є не лише обов'язковим етапом бухгалтерського циклу, а й інструментом управлінського аналізу, що дозволяє виявити диспропорції, ризики втрати платоспроможності, а також сприяти підвищенню фінансової прозорості підприємства перед зовнішніми користувачами звітності.

1.3. Теоретичні основи економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками

Економічний аналіз розрахунків із постачальниками та підрядниками посідає важливе місце у системі фінансового управління будь-яким підприємством, незалежно від виду його діяльності чи розміру. Його роль є

значно ширшою, ніж проста констатація факту виникнення чи погашення зобов'язань. Аналіз розрахунків виступає дієвим інструментом для прийняття управлінських рішень, дозволяє прогнозувати фінансові потоки, контролювати платіжну дисципліну, визначати потенційні ризики і можливості оптимізації ресурсів. Без ефективного аналітичного супроводу управління розрахунками, підприємство ризикує втратити контроль над власними фінансовими потоками, що, у свою чергу, може призвести до зниження його конкурентоспроможності.

Аналіз розрахунків дозволяє керівництву підприємства розуміти реальний стан кредиторської заборгованості, контролювати строки її погашення та впливати на структуру зобов'язань таким чином, щоб зберігати оптимальну платоспроможність і ліквідність. Наприклад, якщо аналіз виявляє тенденцію до збільшення частки прострочених зобов'язань перед ключовими підрядниками, керівництво має можливість оперативно переглянути графік платежів або провести переговори з постачальниками щодо нових умов оплати, що знижує ризики штрафних санкцій та втрати репутації. Таким чином, аналіз не тільки фіксує поточний стан, а й виступає механізмом раннього попередження та регулювання фінансових процесів підприємства.

Особливо важливим аспектом аналізу розрахунків є його вплив на платоспроможність і ліквідність підприємства. Вчасне погашення зобов'язань перед постачальниками забезпечує стабільність операційної діяльності, тоді як постійні затримки чи несвоєчасна оплата може призвести до погіршення партнерських відносин, обмеження постачання товарів або послуг та, як наслідок, перебоїв у роботі підприємства. Ліквідність, тобто здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі виконувати свої фінансові зобов'язання, напряду залежить від правильного планування платежів і грамотного управління кредиторською заборгованістю. Через аналіз керівництво підприємства отримує реальну інформацію щодо

оптимальності співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, що дозволяє збалансувати фінансові потоки та уникнути касових розривів.

Крім суто економічних аспектів, аналіз розрахунків має вагомий вплив на ділову репутацію підприємства. Репутація є важливим нематеріальним активом, і її втрата через систематичне порушення строків платежів може призвести до відмови контрагентів від подальшої співпраці, підвищення вартості товарів чи послуг або вимоги здійснювати авансові платежі. Наприклад, якщо підприємство регулярно допускає прострочення у взаєморозрахунках з ключовими перевізниками, це може призвести до негативних відгуків на ринку та втрати частини клієнтів. Водночас підприємства з високою платіжною дисципліною можуть отримувати додаткові переваги у вигляді лояльності партнерів, вигідніших умов постачання, триваліших строків відстрочки платежів та інших преференцій, що в цілому позитивно впливає на його конкурентоспроможність та ефективність діяльності.

Окремо слід відзначити роль аналізу розрахунків у зниженні фінансових ризиків підприємства. В умовах постійно змінюваного ринку та економічної нестабільності, здатність підприємства оперативно реагувати на потенційні загрози є критично важливою. Завдяки аналітичній інформації, підприємство може своєчасно виявити проблемні зони у системі управління кредиторською заборгованістю, визначити потенційні ризики порушення договірних зобов'язань і запровадити превентивні заходи. Наприклад, якщо аналітичні дані свідчать про поступове зростання середнього періоду погашення кредиторської заборгованості, керівництво може прийняти рішення про перегляд договорів, проведення переговорів з постачальниками про відстрочку або навіть оптимізацію кількості контрагентів з метою зменшення адміністративного навантаження. Таким чином, економічний аналіз стає не просто формальністю, а невід'ємною частиною системи управління фінансовими ризиками підприємства.

Отже, економічний аналіз розрахунків є важливим комплексним інструментом управління, який забезпечує оперативне реагування на зміни у фінансових потоках, сприяє підтримці високого рівня платіжної дисципліни, ліквідності та ділової репутації, а також дозволяє підприємству знижувати ризики фінансових втрат. Тому його застосування у фінансовій практиці підприємств є необхідною умовою успішного ведення бізнесу в сучасних умовах господарювання.

Для здійснення якісного економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками важливо володіти повним і достовірним обсягом інформації, яка формується із різноманітних джерел. Від якості цієї інформації залежить не лише точність отриманих аналітичних показників, а й ефективність управлінських рішень, що ухвалюються на її основі. Інформаційна база економічного аналізу умовно поділяється на кілька основних блоків: фінансову звітність, бухгалтерські реєстри, первинні документи та дані управлінського обліку. Кожне з цих джерел має свою специфіку, призначення і вплив на якість аналітичних процедур.

Одним із ключових джерел є фінансова звітність підприємства, зокрема Баланс (форма №1), Звіт про фінансові результати (форма №2), а також примітки до звітів. Баланс надає узагальнену інформацію про суму поточних зобов'язань за товари, роботи і послуги, дозволяє оцінити стан кредиторської заборгованості на звітну дату. Наприклад, у балансі підприємства на кінець року може бути відображена кредиторська заборгованість у розмірі 5,2 млн грн. Саме ці дані є стартовою точкою для подальшого аналізу динаміки і структури заборгованості, її впливу на фінансовий стан підприємства.

У Звіті про фінансові результати (форма №2) інформація про розрахунки з постачальниками відображається опосередковано через показники витрат і собівартості реалізованої продукції. Саме на основі цих даних визначаються коефіцієнти оборотності кредиторської заборгованості, середній термін погашення зобов'язань, які в подальшому формують уявлення про ефективність фінансового менеджменту підприємства.

Примітки до фінансової звітності, зі свого боку, розширюють аналітичні можливості, деталізуючи інформацію про строки погашення заборгованості, її структуру за контрагентами, а також розкривають інформацію про прострочені та сумнівні борги.

Наступним важливим джерелом є Головна книга та аналітичні дані, які формуються в бухгалтерському обліку. Головна книга як регістр синтетичного обліку дозволяє перевірити узгодженість залишків кредиторської заборгованості, що відображені у балансі, з даними бухгалтерського обліку. Так, наприклад, аналізуючи рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», можна встановити, наскільки оперативно підприємство погашає свої зобов'язання перед контрагентами, виявити можливі помилки в обліку або випадки подвійного відображення платежів [28].

Крім синтетичних рахунків, значення має також аналітичний облік за рахунками 63, 37 «Розрахунки з дебіторами за виданими авансами» та 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». Дані аналітичного обліку забезпечують деталізацію зобов'язань за конкретними контрагентами, договорами та господарськими операціями. Наприклад, за рахунком 63 бухгалтерія веде окремі картки для кожного підрядника, в яких чітко видно, коли і за яким договором виникла заборгованість, коли вона погашена або залишається непогашеною. Саме завдяки такій деталізації аналітик може оцінити ефективність управління конкретними зобов'язаннями [50].

Наступним істотним джерелом інформації є первинні документи: договори з контрагентами, акти виконаних робіт, рахунки-фактури, накладні, а також реєстри платежів. Ці документи є підставою для визнання бухгалтерських операцій, від них залежить коректність сум і термінів виникнення заборгованості. Наприклад, акт виконаних робіт від підрядника дозволяє підтвердити факт надання послуг і дату виникнення зобов'язання, а договір — умови оплати, строки погашення та санкції за їх порушення.

Наявність і якість таких документів забезпечують точність і достовірність подальшого економічного аналізу.

Нарешті, ще одним вагомим джерелом інформації є внутрішній управлінський облік підприємства, який може бути більш гнучким і оперативним, ніж бухгалтерський. Він дозволяє отримати додаткові дані про розрахунки, такі як прогнозні платежі, плани закупівель, оперативні бюджети. Наприклад, у системі управлінського обліку підприємства може бути окремий звіт щодо планових і фактичних платежів постачальникам на наступний місяць, що дає змогу аналітику оцінити якість прогнозування, виявити ризики касових розривів або переплати за послуги через порушення графіків платежів [8].

Таким чином, комплексне використання цих джерел інформації дозволяє аналітику отримати повну картину стану розрахунків з постачальниками та підрядниками, що є запорукою ефективності аналітичної роботи і прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері фінансового менеджменту підприємства.

Методики проведення аналізу кредиторської заборгованості за різними науковцями надано у табл. 1.1.

Таблиця 1.3

Наукові підходи до методики аналізу кредиторської заборгованості

Науковець	Методика проведення аналізу кредиторської заборгованості
Волович О.Б. [6]	Доцільно використовувати методики групування та вертикального аналізу. Розподіляють заборгованість на групи за певними критеріями, які залежать насамперед від мети аналізу. Спершу проводять типологічне групування, а потім структурне, яке передбачає обчислення питомої ваги кожної групи в загальній сумі заборгованості підприємства.
Мягких І.М. [24]	Застосування розрахунково-аналітичного методу. На основі даних дебіторської заборгованості і кредиторської заборгованості та факторів, що впливають на них, визначають залежність показників часток дебіторської та кредиторської заборгованостей.
Конон Б. [18]	Використання горизонтального, вертикального, трендового аналізу, методу фінансових коефіцієнтів. Для

	проведення аналізу спроможності підприємства погашати свої поточні зобов'язання використовується низка коефіцієнтів платоспроможності та ліквідності.
Попович О.В. [42]	Складання організаційно методичної моделі аналізу кредиторської заборгованості. Визначення складу та структури кредиторської заборгованості підприємства, аналіз відхилень та тенденцій в змінах статей кредиторської заборгованості за ряд років.
Паянок Т.М. [1]	Моделює кредиторську заборгованість за допомогою економетричних методів, а саме регресійного аналізу та аналізу часових рядів. На мікрорівні прогнозує її вплив на виробничі запаси підприємства і результати його діяльності за допомогою прикладної програми STATGRAPHICS.

Методологія економічного аналізу розрахунків із постачальниками та підрядниками базується на використанні широкого спектру аналітичних методів, які дозволяють глибоко і всебічно дослідити стан зобов'язань, їх структуру, динаміку та ефективність управління фінансовими потоками. Вибір відповідних методів залежить від цілей аналізу, доступної інформації, а також особливостей діяльності конкретного підприємства. В економічній літературі традиційно виділяється кілька груп методів аналізу, які можуть застосовуватись як окремо, так і комплексно, з метою отримання найбільш об'єктивної картини фінансового стану підприємства.

Одним із найбільш поширених методів є горизонтальний аналіз, який полягає у зіставленні абсолютних і відносних змін показників кредиторської заборгованості за різні звітні періоди. Сутність цього методу полягає в оцінці динаміки змін у часі, що дозволяє виявити тенденції зростання або зменшення зобов'язань, визначити їх причини та наслідки для підприємства. Наприклад, якщо за результатами горизонтального аналізу кредиторська заборгованість підприємства у поточному році зросла на 15% порівняно з попереднім періодом, це може свідчити як про розширення масштабів діяльності, так і про можливе погіршення платіжної дисципліни.

Вертикальний аналіз є іншим базовим методом, що доповнює горизонтальний і полягає у визначенні питомої ваги окремих складових

зобов'язань у загальному обсязі кредиторської заборгованості підприємства. За його допомогою визначають структуру зобов'язань, наприклад, яку частку становлять поточні розрахунки з підрядниками, аванси отримані чи прострочені зобов'язання. Так, при аналізі структури кредиторської заборгованості може бути встановлено, що на кінець звітного періоду 60% загальної суми становлять зобов'язання перед ключовими транспортними компаніями, що вказує на високий рівень залежності підприємства від стабільності цих взаєморозрахунків.

Важливим інструментом економічного аналізу розрахунків є коефіцієнтний аналіз. Він базується на розрахунку спеціальних фінансових коефіцієнтів, таких як коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, середній період погашення зобов'язань, коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості тощо. Завдяки таким коефіцієнтам можна не лише констатувати факт наявності зобов'язань, але й оцінити їхню якість, ефективність управління, ризики фінансових порушень. Наприклад, низький коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості може свідчити про наявність у підприємства проблем із ліквідністю та платіжною дисципліною.

Метод середніх величин також є ефективним інструментом аналізу. Середні величини використовуються для того, щоб визначити узагальнений рівень певного показника за аналізований період. Зокрема, середній період погашення зобов'язань розраховується як співвідношення середньої кредиторської заборгованості за період до собівартості реалізованої продукції, помножене на кількість днів у періоді. Такий показник дозволяє зробити висновок про загальну платіжну дисципліну підприємства і побачити, наскільки ефективно підприємство управляє своїми зобов'язаннями в середньому протягом року.

Метод відносних величин доповнює аналіз середніх величин і дозволяє порівнювати показники підприємства з аналогічними підприємствами галузі, встановлюючи таким чином своєрідні галузеві стандарти. Наприклад, якщо

середній термін погашення зобов'язань на підприємстві становить 45 днів, а в середньому по галузі цей показник складає 30 днів, це свідчить про меншу фінансову гнучкість підприємства порівняно з конкурентами і може спонукати керівництво до перегляду умов співпраці з постачальниками.

Додатковим способом представлення результатів аналізу є графічний метод та табличні моделі. Візуалізація інформації у вигляді графіків, діаграм, таблиць дозволяє швидко й чітко побачити тенденції, пропорції, динаміку змін показників розрахунків із контрагентами. Графіки оборотності заборгованості, діаграми структури зобов'язань чи таблиці, що відображають розподіл зобов'язань за строками погашення, дають можливість керівництву підприємства оперативно сприймати аналітичну інформацію та ухвалювати рішення, базуючись на наочних та зрозумілих даних.

Таким чином, комплексне використання різних аналітичних методів дає змогу здійснити всебічний і глибокий економічний аналіз розрахунків із постачальниками та підрядниками. Саме завдяки поєднанню горизонтального, вертикального, коефіцієнтного аналізу, методу середніх і відносних величин, а також графічного і табличного представлення інформації керівництво отримує можливість не лише оцінити поточний стан зобов'язань, а й виявити потенційні проблеми, визначити шляхи їх вирішення та підвищити ефективність фінансового управління підприємством.

Важливим етапом проведення економічного аналізу розрахунків із постачальниками та підрядниками є визначення та оцінка основних аналітичних показників, які дозволяють комплексно охарактеризувати стан і динаміку кредиторської заборгованості. Ці показники виступають не лише інструментом для оцінки фінансового стану підприємства, а й базою для формування рекомендацій щодо покращення управління зобов'язаннями, мінімізації ризиків та підвищення фінансової стабільності підприємства.

Одним із головних аналітичних показників, що характеризують стан розрахунків із контрагентами, є коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості. Цей коефіцієнт показує, скільки разів протягом аналізованого

періоду підприємство повністю погашає свої зобов'язання перед постачальниками. Методика його розрахунку полягає у співвідношенні собівартості реалізованої продукції до середнього розміру кредиторської заборгованості. Високий коефіцієнт свідчить про оперативне погашення заборгованостей, ефективну роботу фінансового відділу, і, як правило, позитивно впливає на репутацію підприємства. Натомість низький коефіцієнт може сигналізувати про фінансові труднощі або неоптимальне управління зобов'язаннями.

Наступним важливим показником є середній термін погашення кредиторської заборгованості. Цей показник є доповненням до попереднього і характеризує середню кількість днів, які підприємство витрачає на повне погашення своїх зобов'язань. Він розраховується шляхом співвідношення середньої кредиторської заборгованості та собівартості продукції, помноженого на кількість днів у звітному періоді (зазвичай 365 днів). Чим менше значення цього показника, тим краще для підприємства, оскільки це свідчить про здатність швидко розраховуватися зі своїми контрагентами. Наприклад, якщо середній термін погашення заборгованості становить 30 днів, це вказує на своєчасність платежів та гарну фінансову дисципліну. Проте значне зростання цього показника може свідчити про погіршення ліквідності підприємства або проблеми у взаємодії з постачальниками, що потребує додаткового управлінського реагування.

Ще одним важливим індикатором фінансового стану підприємства є співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Цей коефіцієнт визначає рівень збалансованості фінансових потоків, демонструючи, якою мірою заборгованість підприємства перед постачальниками забезпечена надходженнями від його дебіторів. Теоретично оптимальним вважається співвідношення, близьке до одиниці. Значення менше одиниці свідчить про ризик виникнення касових розривів, оскільки підприємство зобов'язано платити контрагентам раніше, ніж отримує кошти від своїх клієнтів. Значення ж коефіцієнта вище одиниці може свідчити про

надмірне кредитування дебіторів або неефективне використання фінансових ресурсів, оскільки грошові кошти підприємства тривалий час залишаються у формі дебіторської заборгованості. Наприклад, якщо співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості дорівнює 0,85, це може означати, що підприємство має фінансові труднощі з погашенням зобов'язань у встановлені строки.

Останнім аналітичним показником, який важливо враховувати, є частка кредиторської заборгованості у загальних зобов'язаннях підприємства. Цей показник розраховується як відношення суми кредиторської заборгованості до загальної суми зобов'язань підприємства і дозволяє оцінити значущість саме цієї статті у структурі пасивів. Велика частка кредиторської заборгованості може свідчити про високу залежність підприємства від постачальників та підрядників як джерела фінансування оборотних активів, що не завжди є позитивним з огляду на ризики ліквідності. Наприклад, якщо кредиторська заборгованість становить понад 60% усіх зобов'язань, це може бути індикатором високої фінансової залежності підприємства від контрагентів і необхідності вживати заходів щодо залучення інших джерел фінансування або оптимізації структури заборгованості.

У комплексі зазначені аналітичні показники дають змогу всебічно оцінити стан розрахунків з постачальниками та підрядниками, виявити можливі проблеми в управлінні зобов'язаннями та оперативно ухвалювати рішення щодо підвищення ефективності фінансового управління підприємством. Регулярний моніторинг цих показників є запорукою своєчасного реагування на негативні тенденції та ефективного управління фінансовими ризиками у взаємодії з контрагентами.

Якість економічного аналізу розрахунків із постачальниками та підрядниками значною мірою визначається ефективністю використання аналітичних таблиць та правильністю алгоритмів розрахунків. Побудова таблиць та чітке визначення алгоритмів дозволяють структурувати значні обсяги інформації, зробити їх зрозумілими для керівництва та забезпечити

наочність і легкість інтерпретації отриманих результатів. Грамотно побудовані таблиці значно спрощують процес аналізу, дозволяючи швидко визначити ключові тенденції, зробити необхідні порівняння та оперативно ухвалювати рішення.

Побудова аналітичних таблиць розпочинається з визначення мети аналізу. Наприклад, якщо метою є оцінка стану кредиторської заборгованості підприємства, таблиця повинна містити інформацію про її структуру, динаміку, терміни погашення, зміни в показниках порівняно з попередніми періодами. Далі встановлюється структура таблиці, що складається із рядків і стовпців, які дозволяють впорядковано відобразити потрібні показники. Важливою умовою формування аналітичних таблиць є їхня зрозумілість і простота. Таблиці повинні містити чіткі назви показників і одиниці вимірювання, період, за який проводиться аналіз, а також необхідні пояснення щодо джерел інформації.

Джерела інформації, що використовуються для заповнення таблиць, зазвичай включають фінансову звітність підприємства (форми №1 і №2), дані бухгалтерського обліку, первинні документи (рахунки, акти виконаних робіт, договори), а також управлінські звіти. Наприклад, якщо таблиця призначена для аналізу оборотності кредиторської заборгованості, в її основу лягають дані про суму собівартості реалізованої продукції, отриманої із форми №2, та середньої кредиторської заборгованості, отриманої із бухгалтерських регістрів та Головної книги. Крім того, важливими джерелами можуть бути акти звіряння з постачальниками, що уточнюють залишки заборгованостей на звітну дату.

Структура типової аналітичної таблиці може включати такі основні елементи: у першій колонці зазначаються показники (наприклад, «Кредиторська заборгованість», «Собівартість реалізації», «Коефіцієнт оборотності»), у наступних колонках розміщуються періоди, що аналізуються (наприклад, попередній і поточний рік), та окремо колонка для визначення абсолютних або відносних змін. Така таблиця дає можливість

легко простежити динаміку і зробити висновки про напрямок змін фінансових показників. Хоча конкретні цифри у цьому розділі не наводяться, сама методика передбачає чітку ідентифікацію періоду, а також пояснення причин змін, які повинні супроводжуватись у додаткових примітках під таблицею або безпосередньо у тексті аналізу.

Алгоритм розрахунку показників, які вносяться в таблицю, зазвичай має чітко визначену послідовність дій. Наприклад, алгоритм розрахунку коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості передбачає: визначення собівартості реалізованої продукції за період, знаходження середньої суми кредиторської заборгованості (як середнього арифметичного показника на початок і кінець періоду), після чого собівартість реалізованої продукції ділиться на цей середній показник. Отримане значення показує кількість оборотів кредиторської заборгованості за аналізований період [5].

Ще один приклад — алгоритм розрахунку середнього терміну погашення заборгованості. У цьому випадку аналітик спочатку визначає середній залишок кредиторської заборгованості за період, множить його на кількість календарних днів (365 днів) і потім ділить отриману суму на загальну собівартість реалізованої продукції. Цей алгоритм дає змогу швидко визначити, протягом якого часу підприємство в середньому розраховується зі своїми постачальниками, і на основі цього зробити висновки про стан фінансової дисципліни на підприємстві.

Окремо варто згадати про використання табличних моделей для співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості, що включають джерела даних, метод розрахунку та інтерпретацію отриманих результатів. Таблиця для такого аналізу може містити у своїх колонках інформацію про дебіторську і кредиторську заборгованість за кілька звітних періодів, співвідношення цих двох показників та пояснення щодо того, яке саме значення є оптимальним для підприємства.

Отже, ефективність аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками значною мірою залежить від грамотного використання

табличних моделей і чітко визначених алгоритмів розрахунків. Правильно побудовані таблиці дають змогу керівництву оперативно оцінювати стан фінансових потоків, своєчасно виявляти негативні тенденції та ухвалювати зважені управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності фінансового управління.

Важливим етапом економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками є визначення тенденцій розвитку показників кредиторської заборгованості, а також встановлення причин будь-яких відхилень від запланованих або нормативних значень. Цей етап аналізу має значний вплив на управлінські рішення, оскільки дозволяє підприємству не тільки зафіксувати факт змін у фінансових показниках, а й виявити їх причини, визначити подальшу стратегію управління зобов'язаннями та розробити заходи щодо запобігання негативним наслідкам.

Процес виявлення тенденцій включає аналіз фінансових показників за кілька звітних періодів. Такий порівняльний аналіз дає можливість зрозуміти, чи є тенденції стабільними, зростаючими або, навпаки, такими, що мають негативний характер. Наприклад, тенденція до збільшення оборотності кредиторської заборгованості свідчить про покращення платіжної дисципліни підприємства, що є позитивною ознакою. Водночас тенденція до зростання середнього терміну погашення кредиторської заборгованості може сигналізувати про певні труднощі в забезпеченні ліквідності або недостатню ефективність управління грошовими потоками [38].

Оцінка виявлених тенденцій повинна супроводжуватись глибоким аналізом причин, що їх зумовили. Для цього підприємство використовує як зовнішні, так і внутрішні джерела інформації. Зокрема, причинами позитивних змін у розрахунках можуть бути удосконалення системи внутрішнього контролю, впровадження ефективнішої системи управління фінансами, налагодження більш вигідних умов контрактів із контрагентами. Наприклад, якщо підприємство змогло скоротити термін погашення кредиторської заборгованості з 45 до 30 днів, то причиною цього може бути

як підвищення ефективності управління оборотними коштами, так і вдалі переговори з постачальниками щодо зміни умов договорів [35].

Негативні тенденції, навпаки, можуть виникати через низку причин, серед яких є як внутрішні (неефективність управління фінансовими потоками, помилки в плануванні платежів, внутрішні комунікаційні проблеми), так і зовнішні (погіршення умов кредитування, зростання цін на товари та послуги, порушення договірних зобов'язань контрагентами). Наприклад, якщо аналіз виявив суттєве зростання простроченої кредиторської заборгованості за останні півроку, необхідно ретельно дослідити, чи не стало це наслідком погіршення загальної економічної ситуації, затримок оплат з боку ключових дебіторів або інших зовнішніх чинників.

Важливим результатом етапу визначення тенденцій і причин відхилень є формування висновків про фінансову дисципліну підприємства. Такі висновки базуються на аналізі показників, що характеризують своєчасність і повноту погашення кредиторських зобов'язань. Наприклад, постійне виконання підприємством своїх зобов'язань перед постачальниками в строк, встановлений договорами, дозволяє зробити висновок про високу фінансову дисципліну та надійність підприємства як партнера. Водночас систематичні затримки платежів можуть свідчити про проблеми з ліквідністю, погане планування або недостатній контроль з боку керівництва.

Для систематизації і узагальнення результатів аналізу готується аналітична записка. Це важливий підсумковий документ, який призначений для керівництва підприємства і містить не лише перелік виявлених тенденцій і відхилень, а й глибокий аналіз їх причин, а також рекомендації щодо покращення фінансового стану. Аналітична записка повинна бути зрозумілою і структурованою, чітко відображати суть фінансової ситуації, що склалася, і пропонувати конкретні дії, які керівництво може вжити для коригування негативних тенденцій або закріплення позитивних.

Структура такої записки включає опис актуального стану кредиторської заборгованості, аналіз її структури і динаміки, детальний розгляд причин виявлених відхилень, а також чіткі рекомендації з усунення виявлених проблем. Наприклад, якщо аналіз виявив погіршення фінансової дисципліни через збільшення частки простроченої кредиторської заборгованості, аналітична записка може містити рекомендації щодо перегляду графіків платежів, посилення внутрішнього контролю за процесом здійснення платежів або оптимізації структури дебіторської заборгованості, щоб забезпечити своєчасне надходження коштів для погашення зобов'язань [3].

Таким чином, визначення тенденцій і причин відхилень в аналізі розрахунків є необхідним і важливим етапом, що дозволяє підприємству своєчасно реагувати на зміни фінансових умов і підтримувати належний рівень фінансової дисципліни. Комплексне дослідження причин змін у стані кредиторської заборгованості та формування аргументованих висновків в аналітичній записці створює передумови для ефективного управління фінансами підприємства і забезпечення його фінансової стійкості в довгостроковій перспективі.

Теоретичне узагальнення значення аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками дозволяє зрозуміти не лише поточний фінансовий стан підприємства, а й глибше оцінити роль такого аналізу у фінансовому управлінні, стратегічному плануванні та забезпеченні довгострокової стійкості бізнесу. Саме завдяки комплексному аналітичному підходу підприємство отримує можливість формувати чітку, прозору і ефективну фінансову політику, що відповідає його стратегічним цілям та адаптується до змінних умов зовнішнього середовища.

Однією з найважливіших функцій аналізу розрахунків є його вплив на формування фінансової політики підприємства. На основі даних аналізу кредиторської заборгованості керівництво отримує можливість визначити оптимальні строки і умови розрахунків з контрагентами, ефективно

управляти платіжною дисципліною, а також контролювати ризики виникнення прострочень або касових розривів. Наприклад, якщо аналітичні результати свідчать про систематичне зростання періоду погашення зобов'язань, це може сигналізувати про необхідність перегляду внутрішніх регламентів щодо строків здійснення платежів або умов договорів з постачальниками. Таким чином, аналіз забезпечує основу для ухвалення рішень, що дозволяють зберігати стабільність фінансових потоків і уникати потенційних фінансових втрат.

Крім того, результати аналізу є критично важливими для процесів планування та бюджетування. Ефективне планування фінансових ресурсів підприємства неможливе без чіткої і повної інформації про стан і перспективи кредиторської заборгованості. Аналітичні дані дозволяють підприємству більш точно прогнозувати майбутні платежі, управляти ліквідністю та розробляти реалістичні бюджети. Наприклад, на підставі аналізу оборотності кредиторської заборгованості підприємство може встановлювати конкретні нормативи і контрольні значення для бюджетування платежів, таким чином забезпечуючи баланс між надходженням коштів від дебіторів та платежами постачальникам. Це дозволяє уникати касових розривів і забезпечує стабільність у виконанні фінансових планів.

Аналіз розрахунків також значно покращує якість взаємодії з партнерами. Детальна інформація щодо термінів погашення зобов'язань, своєчасності платежів і загальної фінансової дисципліни підприємства стає вагомим аргументом у переговорах з постачальниками. Підприємства, що демонструють високий рівень фінансової дисципліни, зазвичай отримують додаткові переваги у вигляді більш вигідних умов договорів, збільшених термінів відстрочки платежів або знижок за своєчасні розрахунки. Наприклад, якщо підприємство регулярно і без затримок здійснює розрахунки з постачальниками, воно може розраховувати на додаткові

преференції з їхнього боку, такі як збільшення термінів комерційного кредиту чи знижені ціни на товари та послуги [10].

Крім того, результати аналізу є основою для побудови довгострокових відносин із контрагентами. Надійні партнери, переконуючись у фінансовій стабільності підприємства, можуть бути більш зацікавлені у поглибленні співпраці, що відкриває можливості для реалізації стратегічних проектів та виходу на нові ринки. Водночас підприємства, що мають низьку фінансову дисципліну, ризикують погіршенням своєї репутації, що може призводити до скорочення обсягів співпраці або погіршення умов договорів [52].

Загалом, теоретичне узагальнення свідчить про те, що якісний аналіз розрахунків із постачальниками та підрядниками є не просто технічним процесом, а критично важливим елементом стратегічного фінансового управління. Результати аналізу є необхідною умовою для формування прозорості та ефективної фінансової політики, яка враховує поточний фінансовий стан, ризики та перспективи розвитку підприємства. Саме на основі такої аналітичної інформації підприємство може своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища, оптимізувати структуру своїх зобов'язань і забезпечити високу фінансову дисципліну, що у довгостроковій перспективі сприяє зміцненню його фінансової стійкості, репутації та конкурентоспроможності.

Таким чином, значення аналізу розрахунків важко переоцінити. Він є важливим інструментом як оперативного, так і стратегічного управління підприємством, забезпечуючи не лише контроль за фінансовими потоками, а й створюючи основу для формування гнучкої і надійної системи фінансового менеджменту, здатної адаптуватися до будь-яких змін на ринку і гарантувати підприємству стабільний розвиток у майбутньому.

Отже, в даному розділі розглянута економічна сутність розрахунків з постачальниками та підрядниками, з чого можна зробити висновок, що розуміння сутності ключових понять — «постачальник», «підрядник», «розрахунки», «заборгованість» і «зобов'язання» — є критично важливим

для побудови логічно обґрунтованої структури обліку, а також для формування методики економічного аналізу фінансових зобов'язань. Неоднорідні трактування пояснюються тим, що наведені з точки зору економічного, бухгалтерського або юридичного підходів. Також, узагальнені підходи щодо класифікації розрахунків з постачальниками та підрядниками для цілей бухгалтерського обліку та сформована класифікація заборгованості, що виникає під час розрахунків з постачальниками та підрядниками. Крім того, розглянуті законодавча база та теоретичні аспекти бухгалтерського обліку й економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємствах України.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОВ "ПРОСТІР"

2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ "Простір"

ТОВ "Простір" – це логістична компанія, яка займається організацією вантажних перевезень, управлінням транспортними підрядниками та впровадженням автоматизованих систем для ефективного управління логістичними процесами. Компанія працює в кількох ключових напрямках: 3PL (Third-Party Logistics), TMS (Transportation Management System), мультимодальні перевезення та аутсорсинг логістичних процесів для великих корпоративних клієнтів.

Основна мета діяльності компанії – забезпечення ефективного управління транспортною логістикою шляхом підбору надійних перевізників, оптимізації маршрутів та використання сучасних технологій моніторингу перевезень. Завдяки співпраці з провідними замовниками, такими як Coca-Cola, Jacobs, Nestlé, Procter & Gamble, Mars, Interpipe, компанія має стабільну клієнтську базу та виконує велику кількість перевезень по всій території України та за її межами.

Компанія надає повний спектр логістичних послуг, включаючи управління перевезеннями, контроль за виконанням замовлень, документальний супровід вантажів, ведення взаєморозрахунків із перевізниками та впровадження цифрових рішень для автоматизації процесів.

Війна в Україні стала одним із найбільш значущих факторів, що вплинули на економічну ситуацію в країні, зокрема на транспортно-логістичний сектор. ТОВ "Простір", як і більшість підприємств галузі, зіткнулося з низкою серйозних викликів, які вплинули як на операційну діяльність, так і на фінансові показники. Основним наслідком стало значне

ускладнення логістичних процесів, адже з перших днів бойових дій було порушено традиційні маршрути вантажоперевезень, зруйновано критичну інфраструктуру, пошкоджено дороги, мости та логістичні хаби, що змусило компанію оперативно шукати альтернативні шляхи доставки вантажів.

Значний вплив на діяльність мала нестабільність у постачанні пального. Внаслідок бойових дій та руйнування нафтопереробних заводів в Україні утворився дефіцит дизельного пального, що суттєво підвищило його вартість. Це призвело до збільшення витрат на перевезення, що, своєю чергою, позначилося на собівартості логістичних послуг. Підприємство змушене було переглядати свою тарифну політику, оптимізувати маршрути перевезень, зменшуючи холості пробіги транспорту, а також розглядати варіанти кооперації з міжнародними партнерами для забезпечення безперебійного постачання пального.

Ще одним викликом стала нестача водіїв та персоналу, що виникла через масову мобілізацію та виїзд значної кількості спеціалістів за кордон. Підприємству довелося адаптуватися до нових умов, шукати альтернативні варіанти залучення кадрів, а також розробляти стратегії утримання ключових працівників. Це стало додатковим фінансовим навантаженням, оскільки компанія була змушена переглядати рівень заробітної плати та пропонувати більш конкурентні умови для збереження кадрів.

Загальна економічна нестабільність призвела до змін у поведінці клієнтів. Багато компаній, які раніше активно користувалися послугами логістики, скоротили або тимчасово призупинили свою діяльність, що призвело до зменшення попиту на перевезення. Крім того, значна частина дебіторської заборгованості підприємства зросла через затримки платежів з боку контрагентів, які самі опинилися в скрутному становищі. Це створило необхідність запровадження жорсткішого контролю за фінансовими потоками, зміни умов розрахунків із клієнтами та пошуку нових ринків для компенсування втрат.

Однак, попри всі негативні фактори, війна відкрила і нові можливості для логістичних компаній. Одним із важливих напрямків стало транспортування гуманітарних вантажів та товарів першої необхідності. ТОВ "Простір" активно співпрацює з міжнародними організаціями та фондами, що дозволило частково компенсувати втрати в комерційному секторі. Крім того, зросла потреба у перевезенні товарів військового призначення, що також стало новим напрямком роботи для компанії.

Значною мірою вплинуло і переорієнтування транспортних потоків у бік Європейського Союзу. Блокада морських портів змусила експортерів і імпортерів шукати альтернативні маршрути через західні кордони України, що призвело до стрімкого зростання обсягів міжнародних перевезень. ТОВ "Простір" змогло оперативно адаптуватися до нових реалій, вибудувати партнерські відносини із західноєвропейськими транспортними операторами та розширити свою діяльність за межами України.

Загалом, війна призвела до суттєвих змін у логістичному секторі, і ТОВ "Простір" змушене було не лише пристосовуватися до нових умов, а й шукати можливості для розвитку. Компанія провела оптимізацію витрат, покращила систему моніторингу транспорту, впровадила сучасні цифрові рішення для автоматизації логістичних процесів. Відбулася диверсифікація ринків, що дозволило підприємству не лише втриматися на плаву, а й знайти нові можливості для масштабування своєї діяльності. Війна створила серйозні випробування, але водночас стала поштовхом для технологічного вдосконалення та перебудови бізнес-моделі, що дає перспективи для подальшого розвитку компанії в довгостроковій перспективі.

ТОВ "Простір" має чітко структуровану систему управління, що дозволяє ефективно координувати роботу між різними підрозділами.

На чолі підприємства стоїть директор, який здійснює стратегічне планування, укладає угоди з ключовими партнерами та контролює фінансові показники компанії. Йому підпорядковуються такі структурні підрозділи:

- Фінансовий відділ – займається контролем витрат, розподілом бюджетів, управлінням дебіторською та кредиторською заборгованістю.
- Бухгалтерія – веде бухгалтерський облік, готує фінансову звітність, займається податковим адмініструванням та контролем взаєморозрахунків із контрагентами.
- Логістичний відділ – здійснює пошук перевізників, управління рейсами, моніторинг виконання перевезень та контроль за відповідністю умов транспортування.
- Відділ роботи з клієнтами – підтримує комунікацію із замовниками, обробляє заявки, координує виконання договорів та вирішує претензійні питання.
- Відділ автоматизації логістики та ІТ – відповідає за інтеграцію цифрових рішень, впровадження систем TMS (Transportation Management System), автоматизацію документообігу та моніторинг транспорту.
- Юридичний відділ – забезпечує правовий супровід діяльності компанії, контролює договірну роботу, супроводжує судові спори та дотримання правових норм у сфері логістики.

Такий поділ функцій забезпечує ефективне управління процесами та сприяє зниженню операційних ризиків.

Логістичний ринок України є динамічним та висококонкурентним, а ТОВ "Простір" працює в умовах активного суперництва з іншими транспортно-експедиційними компаніями. Основні конкуренти підприємства – це компанії, що спеціалізуються на аутсорсинговій логістиці, управлінні транспортними потоками та цифрових логістичних рішеннях.

До основних конкурентів належать:

- FM Logistic Ukraine – міжнародний логістичний оператор, що спеціалізується на складських, транспортних та експедиційних послугах.
- ZAMMLER Group – українська компанія, що надає повний спектр логістичних послуг, включаючи митне оформлення, міжнародні та внутрішні перевезення.

- UVK (Українські Вантажні Кур'єри) – компанія, яка займається комплексним управлінням логістичними процесами для великих клієнтів у сферах рітейлу та промисловості.

- Raben Ukraine – міжнародний логістичний холдинг, що має широку мережу складів і транспортних засобів, спеціалізується на управлінні перевезеннями.

- Girtaka Logistics – один із лідерів міжнародних перевезень, що надає послуги у сфері управління транспортними ланцюгами для великих компаній.

Основними критеріями конкуренції є вартість перевезень, швидкість обслуговування, рівень автоматизації управління транспортними потоками та якість виконання логістичних договорів.

ТОВ "Простір" має низку конкурентних переваг, які дозволяють компанії успішно функціонувати в умовах високої конкуренції:

- Автоматизоване управління логістичними процесами – впровадження TMS-систем, що дозволяють швидко обробляти заявки, контролювати перевезення та вести документообіг в електронному вигляді.

- Гнучкість у підборі перевізників – широкий вибір партнерів серед транспортних компаній дозволяє швидко адаптуватися до змін у ринковому середовищі.

- Оптимізація витрат на логістику – використання аналітичних інструментів для розрахунку економічно вигідних маршрутів, що дозволяє зменшити витрати на перевезення [44].

- Контроль якості та дотримання договірних умов – система оцінки ефективності перевізників, контроль термінів виконання контрактів та застосування штрафних санкцій за порушення умов співпраці.

- Високий рівень прозорості взаємодії – інтеграція з CRM-системами клієнтів, що дозволяє контролювати всі етапи перевезень в онлайн-режимі та забезпечує оперативний документообіг.

ТОВ "Простір" є надійним логістичним оператором, що забезпечує якісне управління перевезеннями, автоматизацію процесів та ефективний контроль взаєморозрахунків із контрагентами. Використання сучасних технологій, гнучкість у співпраці з клієнтами та стратегія постійного вдосконалення логістичних процесів дозволяють компанії підтримувати конкурентні позиції на ринку.

Підприємство має великий потенціал для зростання завдяки впровадженню інноваційних рішень, розвитку TMS-систем та вдосконаленню алгоритмів управління перевезеннями, що дозволяє зменшити витрати клієнтів та забезпечити високу якість послуг [7].

2.2. Аналіз фінансового стану ТОВ "Простір"

Фінансовий стан підприємства є основним показником його стабільності та здатності ефективно функціонувати в довгостроковій перспективі. Оцінка фінансового стану проводиться шляхом аналізу ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності, що дозволяє визначити ефективність використання ресурсів компанії, її здатність виконувати фінансові зобов'язання та підтримувати стійкість в умовах динамічного ринкового середовища [9].

Ліквідність підприємства оцінюється за трьома основними показниками: загальна ліквідність, швидка ліквідність та абсолютна ліквідність. Розрахунок здійснено на основі фінансової звітності ТОВ "Простір" за 2023–2024 роки та узагальнено в табл. 2.1.

Формула розрахунку коефіцієнта загальної ліквідності (2.1):

$$K_{\text{заг.лік.}} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

Формула розрахунку коефіцієнта швидкої ліквідності (2.2):

$$K_{\text{шв.лік.}} = \frac{\text{Грошові витрати} + \text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

Формула розрахунку коефіцієнта абсолютної ліквідності (2.3):

$$K_{\text{абс.лік.}} = \frac{\text{Грошові витрати}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

Таблиця 2.1

Аналіз ліквідності ТОВ "Простір" за 2023–2024 рр.

Показник	2023 рік	2024 рік	Відхилення (+/-)
Поточні активи, тис. грн	12 500	14 800	+2 300
Поточні зобов'язання, тис. грн	7 200	8 000	+800
Грошові кошти, тис. грн	2 500	3 200	+700
Дебіторська заборгованість, тис. грн	4 800	5 500	+700
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,74	1,85	+0,11
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,03	1,08	+0,05
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,35	0,40	+0,05

Фінансова стійкість підприємства визначається співвідношенням власного капіталу до загальних активів та рівнем фінансової залежності. Результати аналізу узагальнені в табл. 2.2.

Формула розрахунку коефіцієнта автономії (2.4):

$$K_{\text{автономії.}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Загальні активи}}$$

Формула розрахунку коефіцієнта фінансової залежності (2.5):

$$K_{\text{фін. залежн.}} = \frac{\text{Зобов'язання}}{\text{Власний капітал}}$$

Таблиця 2.2

Аналіз фінансової стійкості ТОВ "Простір" за 2023–2024 рр.

Показник	2023 рік	2024 рік	Відхилення (+/-)
Власний капітал, тис. грн	15 600	17 500	+1 900
Загальні активи, тис. грн	25 800	28 600	+2 800
Загальні зобов'язання, тис. грн	10 200	11 100	+900
Коефіцієнт автономії	0,60	0,61	+0,01
Коефіцієнт фінансової залежності	0,65	0,63	-0,02

Рентабельність підприємства відображає ефективність використання його активів і капіталу для отримання прибутку та розрахована в табл. 2.3.

Формула розрахунку рентабельності активів (2.6):

$$R_{\text{акт.}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Загальні активи}} * 100\%$$

Формула розрахунку рентабельності власного капіталу (2.7):

$$R_{\text{вл.кап.}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} * 100\%$$

Таблиця 2.3

Аналіз рентабельності ТОВ "Простір" за 2023–2024 рр.

Показник	2023 рік	2024 рік	Відхилення (+/-)
Виручка, тис. грн	48 000	54 500	+6 500
Чистий прибуток, тис. грн	3 600	4 200	+600

Рентабельність активів	0,14	0,15	+0,01
Рентабельність власного капіталу	0,23	0,24	+0,01

Аналіз фінансового стану ТОВ "Простір" демонструє позитивну динаміку ключових показників ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності. Компанія змогла покращити свою фінансову структуру, підвищити рівень автономії та зменшити фінансову залежність, що сприяє стабільності її діяльності. Водночас підвищення рентабельності свідчить про ефективне управління ресурсами, що дозволяє підприємству підтримувати конкурентоспроможність на ринку. Загалом, фінансова політика ТОВ "Простір" спрямована на оптимізацію витрат, збереження стабільності в умовах економічних викликів та подальший розвиток компанії.

2.3. Аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ "Простір"

Розрахунки з постачальниками та підрядниками займають суттєве місце у фінансовій діяльності ТОВ "Простір", оскільки безпосередньо впливають на стан ліквідності та фінансової стійкості підприємства. У процесі аналізу за 2023–2024 роки було проведено розрахунок основних аналітичних показників, що характеризують динаміку та структуру розрахунків. Методика розрахунку основних показників надано у табл. 2.4.

Таблиця 2.4.

Методика розрахунку аналітичних показників підприємства

Показники	Алгоритм розрахунку	Джерело інформації	Напрямок позитивних змін
Показники ділової активності			
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Собівартість реалізованої продукції за рік / Середня	Ф.№2 р.2050 / Ф.№1 р.1615 + р.1620 + р.1625 + р.1630 + р.1635 + р.1640 +	Збільшення

	кредиторська заборгованість	p.1645	
Коефіцієнт покриття	Середня кредиторська заборгованість / Собівартість реалізованої продукції за рік	Ф.№1 p.1615 + p.1620 + p.1625 + p.1630 + p.1635 + p.1640 + p.1645 / Ф.№2 p.2050	Зменшення
Період погашення кредиторської заборгованості	-	360 днів / Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Зменшення
Показники ліквідності (платоспроможності)			
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	Дебіторська заборгованість / Кредиторська заборгованість	Ф.№1 p.1125+p.1135+p.1130+p.1140+p.1145+p.1150 / Ф.№1 p.1615+p.1620+p.1625+p.1630+p.1635+p.1640+p.1645	Рекомендоване значення 1

Кожен з даних показників прямо чи опосередковано характеризує кредиторську заборгованість та дає змогу здійснити її аналіз [51]. При цьому деякі показники мають свої нормативні значення. Більш детальний опис показників подано у табл. 2.5 .

Таблиця 2.5

Характеристика аналітичних показників кредиторської заборгованості

Показник	Розрахунок	Характеристика	Нормативне значення
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Відношення собівартості реалізованої продукції за рік та середньої кредиторської заборгованості	Показник ділової активності, який вказує на кількість оборотів, які здійснила кредиторська заборгованість протягом року	Його зростання означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємством, зниження – зростання покупок у кредит
Коефіцієнт покриття	Відношення середньої кредиторської	Характеризує суму кредиторської заборгованості, що	Позитивним є зниження даного показника в

	заборгованості та собівартості реалізованої продукції за рік	припадає на одну гривню обороту із закупівлі сировини та матеріалів	динаміці
Період погашення кредиторської заборгованості	Відношення тривалості періоду та коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості	Значення коефіцієнта вказує на період, протягом якого компанія використовує кошти своїх постачальників та підрядників	Позитивним є зниження даного показника у динаміці
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	Відношення дебіторської та кредиторської заборгованостей	Цей показник характеризує якість політики комерційного кредитування компанії та враховує вплив кредиторської та дебіторської заборгованості на ліквідність та платоспроможність	Оптимальним значенням показника є значення, яке приблизно дорівнює одиниці. У такому випадку компанія може кредитувати своїх покупців за рахунок постачальників

У 2023 році середня кредиторська заборгованість підприємства становила 5 600 тис. грн при собівартості реалізованої продукції 39 000 тис. грн. Розрахунок коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості здійснювався за формулою (2.8):

$$K_{\text{обр. кред. заб.}} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середня кредиторська заборгованість}}$$

Таким чином:

$$K_{\text{обр. кред. заб.}}(2023) = \frac{39\,000}{5\,600} = 6,96$$

Аналогічний розрахунок для 2024 року, за умови собівартості 42 500 тис. грн та середньої кредиторської заборгованості 6 200 тис. грн:

$$K_{\text{обр. кред. заб.}}(2024) = \frac{42\,500}{6\,200} = 6,85$$

Порівняльний аналіз показує незначне зниження коефіцієнта оборотності, що свідчить про деяке уповільнення погашення заборгованості перед постачальниками у 2024 році. Це може бути результатом змін у фінансовій стратегії компанії, зокрема більш активного використання відстрочок платежів для підтримки внутрішньої ліквідності.

Коефіцієнт покриття здійснювався за формулою (2.9):

$$K_{\text{обр. кред. заб.}} = \frac{\text{Середня кредиторська заборгованість}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}}$$

Таким чином:

$$K_{\text{обр. кред. заб.}}(2023) = \frac{5\,600}{39\,000} = 0,14$$

$$K_{\text{обр. кред. заб.}}(2024) = \frac{6\,200}{42\,500} = 0,15$$

Незначне зростання показника підтверджує тенденцію уповільнення погашення заборгованості перед постачальниками у 2024 році.

Для глибшої оцінки ефективності управління розрахунками визначено середній термін погашення кредиторської заборгованості за формулою (2.10):

$$S_{\text{обр. кред. заб.}} = \frac{\text{Середня кредиторська заборгованість} \times 365}{\text{Собівартість реалізованої продукції}}$$

У 2023 році:

$$S_{\text{обр. кред. заб.}}(2023) = \frac{5\,600 \times 365}{39\,000} = 52.4 \text{ дні}$$

У 2024 році:

$$S_{\text{обр. кред. заб.}}(2024) = \frac{6\,200 \times 365}{42\,500} = 53.2 \text{ дні}$$

Спостерігається незначне збільшення середнього терміну погашення зобов'язань на 0,8 днів, що підтверджує обережне перенесення строків розрахунків без істотного погіршення фінансової дисципліни.

Для оцінки збалансованості дебіторської та кредиторської заборгованості розраховано співвідношення (2.11):

$$K_{\text{деб/кред.}} = \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Кредиторська заборгованість}}$$

У 2023 році дебіторська заборгованість склала 4 800 тис. грн, кредиторська — 5 600 тис. грн, що дає:

$$K_{\text{деб/кред.}}(2023) = \frac{4\,800}{5\,600} = 0,86$$

У 2024 році дебіторська заборгованість становила 5 500 тис. грн, кредиторська — 6 200 тис. грн:

$$K_{\text{деб/кред.}}(2024) = \frac{5\,500}{6\,200} = 0,89$$

Узагальнення результатів аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ "Простір" за 2023–2024 рр. представлено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ "Простір"
за 2023–2024 рр

Показник	2023 рік	2024 рік	Відхилення (+/-)
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	6,96	6,85	-0,11
Коефіцієнт покриття	0,14	0,15	+0,01
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	52,4	53,2	+0,8
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,86	0,89	+0,03

Невелике зростання показника співвідношення свідчить про поступове покращення балансу фінансових потоків, хоча значення нижче одиниці вказує на те, що зобов'язання перед постачальниками все ще перевищують заборгованість клієнтів перед підприємством.

Проведений аналіз показує, що ТОВ "Простір" утримує достатній рівень фінансової дисципліни у розрахунках з постачальниками. Незначне уповільнення обігу кредиторської заборгованості не вплинуло критично на платоспроможність підприємства, що свідчить про ефективне управління фінансовими потоками у складних економічних умовах. Водночас з метою подальшого підвищення фінансової стійкості підприємству доцільно активніше контролювати строки оплати постачальникам та паралельно оптимізувати процеси стягнення дебіторської заборгованості.

Отже, було здійснено комплексне дослідження господарської діяльності ТОВ «Простір», зокрема її фінансового стану та специфіки розрахунків із постачальниками. Проведений аналіз ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності свідчить про загалом стабільну фінансову ситуацію на підприємстві, хоча деякі показники вказують на потенційні ризики затримок у розрахунках через збільшення відстрочок платежів. На основі фактичних даних було розраховано ключові фінансові коефіцієнти,

що дали змогу оцінити ефективність фінансової політики компанії. Особливу увагу було приділено оцінці кредиторської заборгованості, оборотності розрахунків, коефіцієнту покриття, співвідношенню дебіторської та кредиторської заборгованостей, а також середнім термінам оплати.

РОЗДІЛ 3

ХАРАКТЕРИСТИКА СТАНУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ НА ТОВ "ПРОСТІР"

3.1. Характеристика стану бухгалтерського обліку розрахунків з поставачальниками та підрядниками на ТОВ "Простір"

Організація бухгалтерського обліку розрахунків з поставачальниками та підрядниками на ТОВ «Простір» здійснюється відповідно до норм українського законодавства та внутрішніх регламентів компанії. Основними нормативними документами, на підставі яких ведеться облік, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, зокрема НП(С)БО 11 «Зобов'язання», а також внутрішня облікова політика підприємства.

Внутрішня облікова політика ТОВ «Простір» передбачає, що бухгалтерський облік розрахунків із поставачальниками та підрядниками ведеться за принципом нарахування: зобов'язання відображаються у момент отримання товарів, робіт або послуг, незалежно від того, коли буде здійснена фактична оплата. Визнання зобов'язань відбувається на підставі первинних документів, якими є договори з контрагентами, акти виконаних робіт, рахунки-фактури та видаткові накладні.

Облік розрахунків з поставачальниками та підрядниками здійснюється із використанням рахунку 63 «Розрахунки з поставачальниками та підрядниками». Для аналітичного обліку до цього рахунку відкриваються окремі субрахунки та аналітичні картки за кожним контрагентом і за кожним укладеним договором. Це дозволяє бухгалтерам підприємства детально відстежувати динаміку взаєморозрахунків з кожним партнером, терміни погашення зобов'язань та контролювати їх виконання у відповідності до умов договорів.

У практиці ТОВ «Простір» облікова політика встановлює ведення аналітичного обліку на рахунку 63 за кожним договором окремо, що дозволяє контролювати не лише загальну суму заборгованості, а й окремі позиції по кожному підряднику. Також передбачено, що розрахунки з постачальниками, які працюють на умовах післяплатежу, вимагають щотижневого моніторингу графіку оплат, що реалізується через функціонал внутрішнього ERP-сервісу.

Бухгалтерські проведення за розрахунками з постачальниками зазвичай здійснюються за наступною схемою. У момент отримання послуг чи товарів дебетується рахунок витрат (наприклад, рахунок 23 «Виробництво» або рахунок 92 «Адміністративні витрати» залежно від характеру операції), та одночасно кредитується рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками». При здійсненні платежу на користь контрагента зафіксоване зобов'язання списується бухгалтерським записом: дебет рахунку 63, кредит рахунку 31 «Рахунки в банках». Якщо розрахунки передбачають попередню оплату (аванс), бухгалтерія відображає цю операцію через рахунок 371 «Розрахунки за виданими авансами». Після отримання підтверджуючих документів та фактичного постачання товарів чи послуг, попередня оплата списується на рахунок 63.

У ТОВ «Простір» також використовується практика взаємозаліків. Вона застосовується у випадках, коли підприємство одночасно є і постачальником, і покупцем послуг у конкретного контрагента. У таких ситуаціях бухгалтерія складає акт взаємозаліку, на підставі якого відбувається списання взаємних заборгованостей. Така операція відображається одночасно за дебетом і кредитом рахунку 63, але з різними аналітичними ознаками, що дозволяє бухгалтерії чітко контролювати залишки за кожним контрактом окремо.

З метою підтримки достовірності даних бухгалтерського обліку на підприємстві регулярно проводиться інвентаризація розрахунків із постачальниками та підрядниками. Інвентаризація проводиться як мінімум

раз на рік перед складанням річної фінансової звітності. Під час інвентаризації бухгалтерія здійснює звірку заборгованостей із контрагентами, шляхом надсилання та отримання актів звіряння взаєморозрахунків. У разі виникнення розбіжностей бухгалтерією проводиться ретельний аналіз первинних документів і, за необхідності, здійснюються коригуючі бухгалтерські проведення. Наприклад, за результатами інвентаризації може бути виявлено, що частина актів виконаних робіт не була вчасно відображена в бухгалтерському обліку через несвоєчасне надходження документів до бухгалтерії. У такому випадку бухгалтери здійснюють додаткове нарахування зобов'язань з коригуванням відповідних витрат і забезпечують точність фінансової звітності.

Наприклад, на 1 грудня ТОВ «Простір» має у своєму обліку заборгованість перед підрядником ТОВ «Логістика+» у розмірі 72 000 грн. Контрагент надсилає акт звірки, в якому зазначено лише 48 000 грн. У результаті перевірки з'ясовується, що одна з оплат, здійснена 10 листопада на суму 24 000 грн, була не віднесена на потрібний договір. Після виявлення помилки бухгалтер вносить коригування: дебет рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками» — кредит рахунку 31 «Рахунки в банках» з уточненням аналітики (замість одного договору — на інший). Таким чином, інвентаризація дозволила уникнути завищення заборгованості та забезпечити відповідність облікових даних реальному стану взаємин із контрагентом [31].

Крім того, бухгалтерський відділ підприємства має чіткі регламенти та інструкції, що визначають порядок руху первинних документів: хто їх приймає, в які строки вони повинні бути оброблені і занесені до облікових реєстрів, що дозволяє забезпечити своєчасність і повноту обліку.

У Балансі ТОВ «Простір» зобов'язання перед постачальниками та підрядниками включаються до складу поточних зобов'язань, якщо строк їх погашення не перевищує 12 місяців з дати балансу. Ці суми відображаються у статті «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги», що розташована у пасиві Балансу. Водночас у примітках до фінансової звітності

наводиться деталізація зазначеної суми, у тому числі за строками погашення (до 1 місяця, до 3 місяців, до 6 місяців, понад 6 місяців), за валютою (гривня, іноземна) та за групами кредиторів [25]. Наприклад, на кінець 2024 року в обліку ТОВ «Простір» була сформована кредиторська заборгованість перед 17 контрагентами на загальну суму 6 200 тис. грн. Із цієї суми 4 000 тис. грн становили зобов'язання зі строком до 30 днів, 1 500 тис. грн — від 30 до 90 днів, а ще 700 тис. грн — понад 90 днів. У примітках до Балансу бухгалтерія вказала не лише розбивку за строками, а й окремо описала, що понад 600 тис. грн припадають на іноземні контракти, які підлягають переоцінці на дату балансу за курсом НБУ. Такий підхід забезпечує прозорість фінансових даних і дає змогу зовнішнім користувачам звітності оцінити валютні ризики та терміни ліквідності зобов'язань. Крім того, ТОВ «Простір» у пояснювальній записці до річної звітності зазначило, що середній строк погашення зобов'язань перед підрядниками у 2024 році становив 53 дні, а також вказало, що в межах однієї угоди було допущено прострочення на суму 170 тис. грн через технічну помилку в реєстрі платежів. Ця інформація не є обов'язковою у формальному сенсі, однак її включення позитивно впливає на репутаційну прозорість підприємства.

Таким чином, на ТОВ «Простір» організація і методика ведення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками побудована відповідно до чинних нормативних документів, з урахуванням внутрішніх особливостей та специфіки діяльності підприємства. Водночас, для підвищення ефективності бухгалтерського обліку необхідно приділяти особливу увагу точності й оперативності відображення операцій, регулярному контролю за своєчасністю отримання первинних документів, а також систематичному проведенню інвентаризаційних заходів, що дозволить підприємству уникнути помилок і забезпечити високий рівень фінансової дисципліни.

Ведення бухгалтерського обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками, незважаючи на зовнішню простоту цього процесу, містить

значну кількість ризиків виникнення помилок, що можуть суттєво впливати на достовірність фінансової інформації та ефективність управління фінансовими ресурсами підприємства. Аналіз стану бухгалтерського обліку на ТОВ «Простір» дозволив виявити низку типових помилок, які регулярно допускаються бухгалтерським персоналом у процесі ведення обліку розрахунків.

Однією з найбільш поширених помилок є несвоєчасне відображення первинних документів у бухгалтерському обліку. Це відбувається, як правило, через відсутність чітко налагодженого документообігу між бухгалтерією та іншими структурними підрозділами підприємства, наприклад, логістичним відділом чи відділом закупівель. Бухгалтерія часто отримує акти виконаних робіт, рахунки-фактури або накладні із запізненням, що призводить до неправильного відображення зобов'язань у відповідному звітному періоді. Наприклад, у результаті таких затримок виникають ситуації, коли заборгованість, що виникла фактично в одному звітному періоді, бухгалтерія відображає у наступному періоді, що створює перекоси у фінансовій звітності й ускладнює аналіз поточної платоспроможності підприємства.

Наступною типовою помилкою є неправильне використання рахунків бухгалтерського обліку для відображення розрахунків із постачальниками та підрядниками. Наприклад, на підприємстві іноді трапляються випадки, коли бухгалтерія некоректно відображає попередні платежі, помилково списуючи їх одразу на витрати, замість відображення на рахунку 371 «Розрахунки за виданими авансами». Така помилка призводить до того, що витрати підприємства завищуються, а реальний стан авансів і заборгованості спотворюється, що може негативно вплинути на рішення керівництва щодо управління оборотними коштами.

Часто також виникають помилки під час здійснення бухгалтерських записів щодо взаємозаліків між підприємствами. Зокрема, нерідко бухгалтерія ТОВ «Простір» проводить взаємозалік заборгованостей без

відповідних первинних документів, таких як акти звірки або акти взаємозаліку. Це призводить до невідповідності облікових даних реальному стану взаєморозрахунків між контрагентами, а також може стати причиною конфліктних ситуацій під час перевірок контролюючими органами або аудиторами.

Ще одним суттєвим типом помилок є неправильна оцінка валютних операцій із закордонними контрагентами. Часто бухгалтери підприємства нехтують вимогами НП(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», що призводить до помилок у перерахунку валютних зобов'язань на дату балансу. Наприклад, неправильне визначення курсових різниць через використання невірного курсу або неправильну дату перерахунку може призводити до суттєвих викривлень фінансового результату, впливаючи на чистий прибуток підприємства.

Крім того, типовою проблемою є недостатньо ретельне проведення інвентаризації розрахунків. Бухгалтерський відділ, незважаючи на вимоги законодавства, іноді здійснює формальну звірку без фактичного підтвердження залишків заборгованості. У результаті, під час податкових або аудиторських перевірок часто виявляються незадокументовані або неправильно відображені заборгованості, які не були вчасно скориговані у бухгалтерському обліку. Це призводить до викривлення інформації про фінансовий стан підприємства та потенційних санкцій з боку контролюючих органів.

Окремо слід виділити помилки, що виникають у процесі реєстрації податкових накладних і рахунків-фактур у системах електронного документообігу, таких як М.Е.Дос або Paperless. Некоректне або несвоєчасне занесення даних про постачальників у ці системи призводить до виникнення ризиків податкових штрафів і пені, а також може ускладнити процес підтвердження ПДВ-кредиту підприємством.

Таким чином, аналіз типових помилок, які виникають у бухгалтерському обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками на

ТОВ «Простір», дозволяє зробити висновок, що переважна більшість проблем пов'язана з організаційними недоліками у веденні документообігу, недостатньою кваліфікацією окремих працівників бухгалтерської служби та відсутністю регулярного внутрішнього контролю за точністю і своєчасністю бухгалтерських записів. Для уникнення таких помилок підприємству рекомендовано запровадити додаткові регламенти внутрішнього документообігу, регулярні навчання бухгалтерів, посилити контроль за якістю первинних документів та інвентаризаційних процедур, що у підсумку дозволить суттєво покращити стан бухгалтерського обліку і підвищити достовірність фінансової звітності компанії [46].

Помилки у веденні бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ «Простір» мають низку суттєвих наслідків, що впливають на ефективність фінансового управління підприємством, якість фінансової звітності та можуть спричинити додаткові витрати у вигляді штрафних санкцій. Оцінка цих наслідків дає змогу зрозуміти важливість своєчасного усунення помилок та запровадження відповідних заходів для їх попередження.

Найбільш очевидним наслідком несвоєчасного відображення первинних документів є викривлення реального фінансового стану підприємства у звітних періодах. Через це фінансова звітність може не відповідати дійсності, що створює труднощі для керівництва при ухваленні рішень, наприклад, щодо управління ліквідністю та оборотними коштами. В окремих випадках такі помилки можуть призводити до невірних висновків аудиторів і контролюючих органів щодо фінансового стану компанії, що, у свою чергу, може негативно вплинути на репутацію підприємства перед партнерами та інвесторами.

Помилки у виборі правильних бухгалтерських рахунків і некоректне відображення авансових платежів можуть спричинити не тільки неточності у фінансових результатах, але й негативно вплинути на податкові зобов'язання. Це пов'язано з тим, що завищення витрат, наприклад, через

неправильне списання авансів на витрати, може привернути увагу податкових органів і спричинити донарахування податків та штрафних санкцій. Податкові перевірки можуть виявити такі помилки, що призводить до фінансових втрат підприємства у вигляді додаткових податків, штрафів і пені, які значно перевищують витрати на налагодження системи внутрішнього контролю.

Помилки при проведенні взаємозаліків без належного документального оформлення можуть мати наслідком конфлікти із контрагентами, оскільки такі операції можуть вважатися необґрунтованими, а отже, можуть бути оскаржені. Це може призвести до судових спорів і додаткових витрат, пов'язаних із вирішенням цих питань. Також ці помилки можуть бути предметом суперечок із контролюючими органами через відсутність достатнього обґрунтування операцій у документації [53].

Недостатньо ретельна інвентаризація розрахунків і несвоєчасне коригування виявлених розбіжностей створюють ризики недостовірності фінансової звітності та ускладнюють проведення ефективного фінансового аналізу. Це, у свою чергу, знижує якість управлінських рішень щодо планування фінансових потоків і контролю за їх використанням, що може призводити до касових розривів або погіршення фінансового стану підприємства [26].

Помилки при роботі із валютними операціями також можуть суттєво вплинути на фінансовий результат. Невірний розрахунок курсових різниць може призвести до значних викривлень у фінансовій звітності, що, у свою чергу, може впливати на визначення чистого прибутку та розподіл доходів підприємства, а також може викликати претензії з боку податкових органів.

Для уникнення зазначених негативних наслідків рекомендується застосування комплексу заходів організаційного, контрольного та методологічного характеру.

По-перше, необхідно забезпечити чіткий документообіг між структурними підрозділами та бухгалтерією, що дозволить оперативно

отримувати всі необхідні документи для своєчасного відображення операцій. Запровадження єдиних внутрішніх регламентів та автоматизація процесу документообігу можуть суттєво знизити кількість таких помилок [14].

По-друге, важливо систематично проводити навчання та підвищення кваліфікації бухгалтерів. Регулярні семінари та тренінги з бухгалтерського обліку дозволять співробітникам своєчасно ознайомлюватись із законодавчими змінами, вимогами стандартів бухгалтерського обліку та особливостями обліку окремих операцій, таких як валютні операції чи взаємозаліки.

По-третє, підприємству рекомендовано створити ефективну систему внутрішнього контролю за бухгалтерськими операціями. Для цього доцільно періодично проводити внутрішні аудити та ревізії, спрямовані на виявлення помилок на ранніх стадіях і їх своєчасне виправлення. Внутрішній контроль також повинен включати регулярну інвентаризацію розрахунків і ретельну перевірку правильності відображення операцій за документами.

По-четверте, слід удосконалити автоматизацію бухгалтерського обліку. Впровадження програмних продуктів, що мінімізують ризики помилок за рахунок автоматичного формування типових проводок, розрахунку курсових різниць, контролю за вчасністю надходження первинних документів, значно підвищить ефективність бухгалтерського обліку та достовірність фінансової інформації.

Використовуючи ці рекомендації, ТОВ «Простір» зможе значно скоротити кількість помилок, підвищити якість ведення бухгалтерського обліку та забезпечити надійність і достовірність фінансової звітності, що, у свою чергу, дозволить підприємству уникнути ризиків штрафних санкцій, фінансових втрат і забезпечити стабільність і зростання його фінансової стійкості в майбутньому.

3.2. Характеристика методики проведення економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ "Простір"

Економічний аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ «Простір» є важливою складовою частиною системи управління фінансовими потоками підприємства. Оскільки розрахунки з контрагентами безпосередньо впливають на ліквідність, фінансову стійкість і платоспроможність компанії, правильна організація аналізу дозволяє своєчасно виявляти можливі ризики та вживати заходів для їх мінімізації.

Проведення аналізу ґрунтується на використанні цілого комплексу джерел інформації. Основними джерелами є дані бухгалтерського обліку, передусім оборотно-сальдові відомості за рахунком 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», відомості аналітичного обліку розрахунків по кожному контрагенту, акти звіряння розрахунків, копії договорів на постачання товарів та послуг, рахунки-фактури, акти приймання-передачі послуг або виконаних робіт. Також використовуються показники фінансової звітності підприємства, а саме форма №1 «Баланс» та форма №2 «Звіт про фінансові результати», затверджені наказом Міністерства фінансів України.

Першим етапом методики є горизонтальний аналіз динаміки кредиторської заборгованості. З цією метою складається таблиця, де зазначаються залишки заборгованості перед постачальниками на початок і кінець аналізованого періоду. Далі обчислюються темпи приросту або зниження заборгованості у відсотковому виразі, що дозволяє оцінити тенденції зміни обсягу зобов'язань. Такий аналіз дає змогу виявити, чи має місце збільшення боргового навантаження, чи підприємство успішно оптимізує свої фінансові потоки.

Другим кроком є розрахунок коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості за формулою (3.1):

$$K_{\text{обр. кред. заб.}} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середня кредиторська заборгованість}}$$

де середня кредиторська заборгованість визначається як середнє арифметичне залишків на початок і кінець періоду. Розрахунок коефіцієнта оборотності дозволяє оцінити, скільки разів за період підприємство повністю погашає свої борги перед постачальниками. Висока оборотність свідчить про хорошу платіжну дисципліну, тоді як її зниження може вказувати на уповільнення виконання фінансових зобов'язань.

На третьому етапі здійснюється розрахунок середнього строку погашення кредиторської заборгованості за формулою (3.2):

$$S_{\text{обр. кред. заб.}} = \frac{\text{Середня кредиторська заборгованість} \times 365}{\text{Собівартість реалізованої продукції}}$$

Даний показник визначає, за скільки днів у середньому підприємство виконує свої платіжні зобов'язання перед контрагентами. Збільшення середнього строку може свідчити про загострення проблем з ліквідністю або зміну політики розрахунків, тоді як його зменшення зазвичай розглядається як позитивна тенденція.

Четвертий етап методики передбачає оцінку співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості (3.3):

$$K_{\text{деб/кред.}} = \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Кредиторська заборгованість}}$$

Цей показник демонструє рівень фінансового балансу між активами у вигляді дебіторської заборгованості та зобов'язаннями перед постачальниками. Співвідношення менше одиниці вказує на перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською, що може створювати ризики дефіциту грошових коштів.

Розраховані показники систематизуються в аналітичні таблиці, де поряд із фактичними даними наводяться розрахункові значення коефіцієнтів та середніх строків оплати. Це дозволяє здійснювати порівняння показників між різними звітними періодами та виявляти динаміку змін. Важливим елементом методики є побудова графіків та діаграм, що наочно демонструють тенденції розвитку розрахункової діяльності підприємства.

Особливістю підходу ТОВ «Простір» є також проведення порівняльного аналізу з середньогалузевими показниками або внутрішніми нормативами компанії. Таке порівняння дозволяє оцінити, наскільки рівень платіжної дисципліни відповідає кращим практикам галузі логістичних послуг.

Ще одним важливим етапом аналізу є якісна оцінка причин зміни показників. Для цього на підприємстві додатково аналізуються дані про умови договорів із постачальниками (зокрема терміни оплати, наявність штрафних санкцій за затримку платежів), рівень наданих товарних кредитів, наявність судових позовів чи претензій від контрагентів. Це дозволяє зробити більш глибокі висновки про стан розрахунків.

Завершальним етапом методики є підготовка аналітичної записки, яка містить виклад результатів аналізу, висновки щодо стану розрахунків з постачальниками та підрядниками, а також пропозиції щодо вдосконалення платіжної дисципліни, оптимізації фінансових потоків і зниження ризиків затримок оплати.

Таким чином, методика економічного аналізу розрахунків на ТОВ «Простір» базується на системному підході, який включає використання повного спектру облікових і фінансових даних, застосування класичних і спеціалізованих аналітичних інструментів, а також обов'язкове порівняння із нормативними орієнтирами. Комплексність і глибина цього підходу дозволяють підприємству оперативно реагувати на зміну фінансових умов, підтримуючи стабільність розрахункової діяльності та зміцнюючи свої позиції на ринку логістичних послуг.

Отже, аналіз стану бухгалтерського обліку на ТОВ «Простір» дозволив встановити, що облік розрахунків з постачальниками та підрядниками ведеться у відповідності до вимог НП(С)БО та Плану рахунків, з використанням рахунку 63, аналітичного обліку за контрагентами та типової первинної документації. Водночас було виявлено низку недоліків, які можуть мати негативні наслідки для точності облікових даних, зокрема: нерегулярне оновлення актів звірки, затримки з надходженням первинних документів від підрядників, недостатня деталізація аналітичного обліку за окремими договорами. Подібні проблеми потребують систематичної уваги з боку фінансової служби компанії.

Також було детально розглянуто методику економічного аналізу розрахунків, що застосовується на підприємстві. Було встановлено, що система аналітичної роботи базується на використанні офіційної звітності, бухгалтерських регістрів і первинних даних, з наступним розрахунком таких показників, як коефіцієнт оборотності, середній строк погашення, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Крім кількісного аналізу, в ТОВ «Простір» поступово впроваджуються елементи якісної оцінки динаміки — порівняння з внутрішніми нормативами, аналіз причин відхилень, побудова візуалізацій. Методика, що використовується, є комплексною та ефективною, хоча й потребує певного вдосконалення, зокрема щодо автоматизації розрахунків і перехресної верифікації даних.

Загалом результати дослідження показали, що система обліку та аналізу розрахунків із постачальниками на підприємстві ТОВ «Простір» функціонує на належному рівні, забезпечуючи формування достовірної інформації для прийняття управлінських рішень. Водночас виявлені в ході дослідження недоліки свідчать про необхідність подальшої систематизації процедур, встановлення чітких регламентів і графіків взаємозвірок, а також удосконалення механізмів контролю за своєчасністю проведення оплат.

ВИСНОВКИ

У процесі проведення дослідження на тему «Бухгалтерський облік і економічний аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві» було всебічно розглянуто теоретичні аспекти, нормативно-правову базу, а також практичні особливості організації обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ «Простір». Отримані результати дозволяють зробити низку обґрунтованих висновків.

1. Розглядалася економічна сутність розрахунків з постачальниками та підрядниками, з чого зроблено висновок, що розуміння сутності ключових понять — «постачальник», «підрядник», «розрахунки», «заборгованість» і «зобов'язання» — є критично важливим для побудови логічно обґрунтованої структури обліку, а також для формування методики економічного аналізу фінансових зобов'язань. Неоднорідні трактування пояснюються тим, що наведені з точки зору економічного, бухгалтерського або юридичного підходів. Також, узагальнено підходи щодо класифікації розрахунків з постачальниками та підрядниками для цілей бухгалтерського обліку та сформовано класифікацію заборгованості, що виникає під час розрахунків з постачальниками та підрядниками. Крім того, розглянуто законодавчу базу та теоретичні аспекти бухгалтерського обліку й економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємствах України.

2. Аналіз фінансового стану ТОВ "Простір" продемонстрував позитивну динаміку ключових показників ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності. Підприємство покращило свою фінансову структуру, підвищило рівень автономії та зменшило фінансову залежність, що просприяло стабільності її діяльності. Водночас підвищення рентабельності свідчить про ефективне управління ресурсами, що дозволило підприємству підтримувати конкурентоспроможність на ринку. Також, ТОВ "Простір" утримує достатній рівень фінансової дисципліни у розрахунках з постачальниками. Незначне уповільнення обігу кредиторської заборгованості

не вплинуло критично на платоспроможність підприємства, що свідчить про ефективне управління фінансовими потоками у складних економічних умовах.

3. Вивчення стану бухгалтерського обліку та методики аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ «Простір» дозволило виявити низку недоліків:

- несвоєчасне відображення первинних документів щодо розрахунків з постачальниками та підрядниками у бухгалтерському обліку через відсутність чітко налагодженого документообігу між бухгалтерією та іншими структурними підрозділами підприємства;

- неправильне використання рахунків бухгалтерського обліку для відображення розрахунків із постачальниками та підрядниками: попередні платежі помилково списуються одразу на витрати замість відображення на рахунку 371 «Розрахунки за виданими авансами»;

- взаємозаліків між підприємствами проводиться без відповідних первинних документів, таких як акти звірки або акти взаємозаліку;

- неправильна оцінка валютних операцій із закордонними контрагентами;

- недостатньо ретельне проведення інвентаризації розрахунків;

- аналіз складається лише з двох етапів: горизонтального аналізу динаміки кредиторської заборгованості та коефіцієнтного аналізу. Не проводиться порівняльний аналіз з середньогалузевими показниками та якісна оцінка причин зміни показників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналітика та прогнозування соціально-економічних процесів і податкових надходжень: монографія / Укладачі: Паянок Т. М., Лаговський В. В., Краєвський В. М. та ін. К.: ЦП «Компринт», 2019. 426 с.
2. Аркатова І. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків із постачальниками. Science Online. 2020. № 12. С. 1–5. [С. 2–4 – діджиталізація документообігу]
3. Братчук Л. М. Бухгалтерський облік з основами аналізу. Київ: Знання, 2017. [С. 209–213 – аналіз взаєморозрахунків]
4. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: Основи та практика. Житомир: ПП «Рута», 2020. [С. 293–300 – облік зобов'язань; С. 301–305 – типові проведення]
5. Верига Ю. А. Економічний аналіз господарської діяльності. Львів: Новий Світ–2000, 2021. [С. 111–116 – аналіз зобов'язань]
6. Волович О. Б. Аналітичне забезпечення управління заборгованістю підприємств. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 769. С. 12-18.
7. Гайдаржійська О. М., Попович О. В., Кромбет А. Ю. Облік та аналіз розрахунків із постачальниками та підрядниками. Економіка і суспільство. 2018. № 15. С. 121–131. [С. 125–128 – класифікація та методика аналізу]
8. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік: навч. посіб. Київ: Лібра, 2019. [С. 245–250 – оцінка кредиторської заборгованості]
9. Гордієнко Н. І. Фінансовий облік: навч. посіб. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2023. [С. 120–125 – облік зобов'язань]
10. Добровський В. М. Облік і аудит розрахунків із постачальниками. Харків: ХНЕУ, 2016. [С. 144–149 – облік відтермінованих платежів]

11. Єлісєєва О. К., Приходько А. Є. Удосконалення обліку та аналізу заборгованості (приклад «Агромир-СТ»). Бізнес Інформ. 2019. № 7. С. 293–298. [С. 295–296 – практична класифікація]
12. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV.
13. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291.
14. Карпенко Л. О. Удосконалення обліку розрахунків із постачальниками і підрядниками (магістерська робота). ТДАТУ, 2023. 72 с. [С. 10–16 – теорія, 40–50 – практика]
15. Киян А. В. Облік і контроль розрахунків із постачальниками та підрядниками. Молодий вчений. 2015. № 9(24). С. 77–80. [С. 78–79 – методи контролю]
16. Климова І. В., Степаненко О. Ю. Аудит розрахунків з постачальниками на промислових підприємствах. Економіка і управління. 2022. № 10. С. 88–96. [С. 90–93 – процедури аудиту та оцінка ризиків]
17. Коблянська І. О., Коблянська Г. Ю., Гребенчук Ж. В. Методика обліку і аудиту розрахунків із постачальниками і підрядниками. Modern Economics. 2017. № 3. С. 54–59. [С. 56–57 – кореспонденція проведень]
18. Конон Б. Характеристика сучасних методів аналізу поточних зобов'язань суб'єкта господарювання. Економічний аналіз. 2012. Випуск 11. С. 23–26.
19. Литвиненко Ю. П. Облік розрахунків із зарубіжними контрагентами. Міжнародний облік. 2021. № 2(12). С. 45–58. [С. 47–52 – облік валютних операцій]
20. Мазур В. А., Томчук О. Ф., Браніцький Ю. Ю. Методика аналізу фінансового стану підприємства відповідно до вимог користувачів. ЕФМ. 2017. № 3. С. 7–20. [С. 9–12 – коефіцієнтна система]

21. Матюха В.І., Мисака Г.В. Актуальні проблеми обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками. Молодий вчений. 2018. № 11(63). С. 104–108. [С. 105–107 – узагальнення проблем та рекомендації]
22. Мельник О. С. Економічний аналіз кредиторської заборгованості в умовах моніторингу. Фінансовий дискурс. 2023. № 4. С. 120–130. [С. 125–128 – динаміка та контрольні коефіцієнти]
23. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2000 р. № 356.
24. Мягких І. М. Методичний підхід до аналізу та оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості як складових управління фінансової стійкості авіакомпаній України. Сталий розвиток економіки. 2013. №4 (21). С.255-262.
25. Облік розрахунків із постачальниками в умовах санкційного тиску. Economy and Society. 2023. № 53. С. 1–12. [С. 6–9 – курсова переоцінка та рекомендації]
26. Облік, аналіз і аудит розрахунків із постачальниками та підрядниками. Журнал ДонНУ. 2022. С. 7–68. [С. 23–53 – загальна методика з аналізом і аудитом]
27. Облік, контроль та аналіз поточної кредиторської заборгованості. КНТЕУ. Зб. наук. праць. 2020. № 6. С. 12–30. [С. 25–28 – етапи аудиту і аналітики]
28. Огійчук М. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2018. [С. 478–485 – рахунки зобов'язань]
29. Онищенко В. Облік розрахунків із постачальниками та підрядниками. Бухгалтерська платформа. 2024. [С. 3–5 – приклади бухгалтерських проводок]

30. Оптимізація розрахунків із постачальниками та підрядниками (на прикладі ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»). Економіка підприємства. 2021. № 1. С. 1–10. [С. 6–8 – кейс оптимізації]
31. Організація обліку розрахунків з контрагентами. InvestPlan.ua. 2020. № 3. С. 3–14. [С. 10–12 – реєстри і резерви]
32. Особливості обліку розрахунків із постачальниками в аграрному секторі. ТСНВ–Економіка. 2020. № 4. С. 5–15. [С. 9–11 – сезонність і ризики]
33. Панченко К. І. Облік авансових платежів постачальникам. Бухоблік і аудит. 2019. № 8. С. 22–31. [С. 24–29 – документація та проводки авансів]
34. Панченко О. М., Савченко К. Р. Формування облікової політики підприємства щодо кредиторської заборгованості. Економіка та розвиток. 2015. № 3. С. 18–26. [С. 21–23 – політика оцінки зобов'язань]
35. Петрук О. М. Облік і аудит розрахунків із контрагентами. Чернівці: Рута, 2018. [С. 120–125 – аудит проведення]
36. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291.
37. Побережець О. В., Кравченко В. І. Удосконалення обліку розрахунків із постачальниками. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2017. № 22. С. 157–164. [С. 159–162 – автоматизація]
38. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент. Київ: КНЕУ, 2017. [С. 258–263 – аналіз фінансового циклу]
39. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237.
40. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : Наказ Міністерства фінансів України від 24.05.1995 р. № 88.

41. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань : Наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 № 879.
42. Попович О. В. Аналіз поточної кредиторської заборгованості на ПАТ «СПЕЦ-АВІА» за 2014-2016 роки. Молодий вчений. 2018. №3 (55). С.370-373.
43. Рибалко О. М., Бондаренко А. В. Облік кредиторської заборгованості та її аналіз. Проблеми економіки. 2022. № 3. С. 137–142. [С. 139–141 – методика аналізу]
44. Савченко В. Ф. Фінанси підприємств. Київ: Центр учбової літератури, 2021. [С. 382–389 – управління заборгованістю]
45. Сидоренко Д. В. Ризик-орієнтований підхід до аудиту розрахунків. Аудит і контроль. 2020. № 5. С. 65–73. [С. 68–71 – виявлення та управління ризиками]
46. Сугак Т. М., Яремченко М. В. Особливості обліку та контроль розрахунків із постачальниками. Actual Problems of Economics. 2020. № 12 (233). С. 49–56. [С. 51–53 – етапи контролю й резервування]
47. Сук Л. К. Бухгалтерський облік: навч. посіб. Київ: Знання, 2020 (перевид. 2005). [С. 211–218 – розрахунки з контрагентами]
48. Таран О. І. Управління кредиторською заборгованістю як інструмент фінансової стійкості. Фінанси і кредит. 2023. № 9. С. 15–25. [С. 18–22 – вплив строків розрахунків на ліквідність]
49. Теоретико-методичні засади обліку розрахунків. Вісник УжНУ. Серія: Економіка. 2018. № 2. С. 5–20. [С. 11–17 – методологія і структура розрахунків]
50. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік. Київ: А. С. К., 2020. [С. 351–356 – проведення розрахунків]
51. Хомін О. Облік та контроль дебіторської й кредиторської заборгованості в бюджетних установах. Облік і аудит. 2019. № 7. С. 25–47. [С. 32–41 – аналітичний облік і автоматизація]

52. Чабан Т.С. Облік розрахунків із покупцями й замовниками. Фінанси, облік і аудит. 2018. № 3. С.10–30. [С.14–21 – рахунки та проблематика]

53. Шовдра І. Організація обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками. Тези доповідей II Міжн. конф. Розвиток соц.-екон. систем. Тернопіль, 15–16 груд. 2022. С.121–122. [С.121–122 – нормативна база й засади]