

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
Навчально науковий інститут (факультет) економіки і екології моря

Кафедра обліку і економічного аналізу

«Допущена до захисту»

Завідувач кафедри

д.е.н., проф., Погорелова О.В.



«10» червня 2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»

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

Виконала: студентка 4421 групи



(підпис)

Кіпень А.К.

Керівник роботи:

д.е.н., професор



(посада, науковий ступень вчене звання)

Погорелова О.В.

(підпис)

Миколаїв – 2025 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Навчально науковий інститут (факультет) економіки і екології моря

Кафедра обліку і економічного аналізу
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»
Освітня програма «Облік і аудит»

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми



к.е.н., доц., Івата В.В.

(підпис)

«16» червня 2025 р.

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»

Студентці Кіпень Анастасії Костянтинівні

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

Керівник роботи д.е.н., професор Погорелова Олена Володимирівна
Затверджені наказом ректора № 380-уч від «19» травня 2025 року

2. Термін подання роботи: 1 червня 2025 рік
3. Вихідні дані по роботі: нормативні документи, фінансова і статистична звітність, наукові статті
4. Перелік питань, що належать до розробки (найменування розділів)
Розділ 1. Теорія обліку і аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві
Розділ 2. Організація та методика здійснення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками
Розділ 3. Перспективи розвитку обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками
5. Перелік презентаційних матеріалів: рисунки за темою та об'єктом дослідження

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1-3	Погорелова О. В.	03.02.25	01.06.2025

7. Дата видачі завдання 3 лютого 2025 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Номер	Назва етапів роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми та керівника кваліфікаційної роботи бакалавра на засіданні кафедри	03.02.25-03.03.25	Виконано
2.	Опрацювання першоджерел по темі кваліфікаційної роботи	04.03.25-12.03.25	Виконано
3.	Розробка плану роботи, методики та інструментарію досліджень	13.03.25-17.03.25	Виконано
4.	Проведення економічних досліджень та їх аналіз	17.03.25-22.03.25	Виконано
5.	Написання вступу до роботи	22.03.25-25.03.25	Виконано
6.	Написання першого розділу роботи	27.03.25-15.04.25	Виконано
7.	Написання другого розділу роботи	17.04.25-27.04.25	Виконано
8.	Написання третього розділу роботи	27.04.25-07.05.25	Виконано
9.	Написання висновків та пропозицій, оформлення роботи	07.05.25-18.05.25	Виконано
10.	Подача першого варіанту роботи на кафедру	19.05.25	Виконано
11.	Доопрацювання роботи згідно з зауваженнями керівника	19.05.25-28.05.25	Виконано
12.	Попередній захист роботи	02.06.25	Виконано

Студентка

(підпис)

Кіпень А. К.

(ПІБ)

Керівник роботи

(підпис)

Погорелова О. В.

(ПІБ)

Анотація

Нинішня економічна ситуація в Україні є непрогнозованою та відзначається різними небезпечними подіями, які мають як політичний, так і економічний характер. Країна стикається з некерованими інфляційними процесами та іншими факторами, які негативно впливають на економічний розвиток. У результаті цього спостерігається зниження підприємницької активності та недостатня здатність платежів, що призводить до проблем з вчасним погашенням заборгованості перед кредиторами або до часткового повернення заборгованості. Мета роботи – обґрунтувати теоретико-методичні підходи, а також надати практичні пропозиції щодо вдосконалення ведення обліку та здійснення аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві.

У підсумку дослідження отримано такі результати удосконалено процедуру організації бухгалтерського обліку стосовно розрахунків на торгівельному підприємстві шляхом поліпшення аналітичного обліку у частині розрахунків з постачальниками та підрядниками; систему організації обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками через впровадження автоматизованої системи «Trello»; розроблено організаційно-економічний механізм, спрямований на підвищення ефективності управління розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Ключові слова: Бухгалтерський облік, постачальники, підрядники, заборгованість, коефіцієнт, розрахунки, оборотність.

Abstract

The current economic situation in Ukraine is unpredictable and marked by various dangerous events of both political and economic nature. The country is facing uncontrolled inflationary processes and other factors that negatively affect economic development. As a result, there is a decline in business activity and insufficient ability to pay, which leads to problems with timely repayment of debts to creditors or partial repayment of debts. The purpose of the study is to substantiate the theoretical and methodological approaches, and also to provide practical

suggestions for improving accounting and analyzing settlements with suppliers and contractors at an enterprise.

As a result of the study, the following results have been obtained: the procedure for organizing accounting for settlements at a trading enterprise has been improved by improving analytical accounting in terms of settlements with suppliers and contractors; the system for organizing accounting for settlements with suppliers and contractors has been improved through the introduction of the automated Trello system; an organizational and economic mechanism has been developed aimed at improving the efficiency of managing settlements with suppliers and contractors.

Keywords:

Accounting, suppliers, contractors, debt, ratio, calculations, turnover.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ	9
1.1. Економічна сутність розрахунків з постачальниками і підрядниками, їх роль в діяльності підприємства	9
1.2. Нормативна регламентація обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками	14
1.3. Методичні основи аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками	17
Висновки до розділу 1	22
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЗДІЙСНЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	24
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства	24
2.2. Організація первинного, синтетичного та аналітичного обліку щодо розрахунків з постачальниками і підрядниками на підприємстві	33
2.3. Аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві	38
Висновки до розділу 2	47
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ	49
3.1. Вдосконалення організації обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками	49
3.2. Шляхи вирішення проблемних питань щодо аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками	53
Висновки до розділу 3	59
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	65
ДОДАТКИ	71

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Нинішня економічна ситуація в Україні є непрогнозованою та відзначається різними небезпечними подіями, які мають як політичний, так і економічний характер. Країна стикається з некерованими інфляційними процесами та іншими факторами, які негативно впливають на економічний розвиток. У результаті цього спостерігається зниження підприємницької активності та недостатня здатність платежів, що призводить до проблем з вчасним погашенням заборгованості перед кредиторами або до часткового повернення заборгованості.

Розрахунки між підприємствами виступають як одна з ключових складових розширеного відтворення. Від цього залежить фінансове становище підприємств і їх остаточні результати. Відтак, незважаючи на поточний суспільно-політичний контекст, проблема з купівлею товарів та розрахунками з постачальниками та підрядниками є й залишається однією з найважливіших облікових проблем. Оскільки найбільш значна частина витрат та грошових видатків підприємств формується саме на етапі обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. Означені проблеми зумовили актуальність обраної теми кваліфікаційної роботи.

Ступінь розробленості. Значний внесок у розвиток теоретико-методичних аспектів бухгалтерського обліку та економічного аналізу щодо розрахунків з постачальниками та підрядниками здійснили такі науковці, як: Грицаєнко Г. І. [6], Гордієнко Н. І. [5], Іщенко Я. П. [12], Краєвський В. М. [45], Крупка Я. Д. [15], Маренич Т. Г. [17], Мельник І. М. [44], Панасюк О. В. [27], Приймак С. В. [30], Рекова Н. Ю. [8], Садовська І. Б. [39], Степаненко О. І. [42], Фатенок-Ткачук А. О. [43], Фоміна О. В. [1].

Мета кваліфікаційної роботи – обґрунтувати теоретико-методичні підходи, а також надати практичні пропозиції щодо вдосконалення ведення обліку та здійснення аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві.

Відповідно до мети кваліфікаційної роботи ключовими **завданнями** є:

- уточнити економіку розрахунків з постачальниками і підрядниками, їх роль в господарській діяльності підприємства;
- провести критичний огляд нормативної регламентації, що стосується тематики дослідження, з метою виявлення проблемних аспектів обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві;
- дослідити існуючі методики економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві;
- проаналізувати основні показники діяльності ТОВ «XXXXX»;
- з'ясувати особливості організації первинного, синтетичного та аналітичного обліку щодо розрахунків з постачальниками і підрядниками на підприємстві;
- провести аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками на досліджуваному підприємстві;
- вдосконалити методику ведення обліку та проведення аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві.

Об'єктом дослідження є методика обліку та аналізу розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками на підприємстві.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних та практичних засад щодо обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Методи дослідження. При здійсненні дослідження використовувалися як загальнонаукові, так і специфічні методи. Метод теоретичного узагальнення та порівняння були використані для розкриття змісту поняття «кредиторська заборгованість з постачальниками та підрядниками». Аналіз і узагальнення застосовувалися для обґрунтування доцільності використання елементів методу обліку в контексті розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками. Економіко-статистичний аналіз було застосовано для оцінки динаміки, структури та ефективності розрахунків з постачальниками та підрядниками. За допомогою індукції та дедукції були сформульовані

пропозиції щодо поліпшення обліку та аналізу розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками на підприємстві.

Практичне значення полягає у формулюванні висновків та рекомендацій щодо вдосконалення бухгалтерського обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками, які можуть бути адаптовані та застосовані безпосередньо у діяльність підприємства, що сприятиме посиленню інформаційної та контрольної функції бухгалтерського обліку а також покращить ефективність управління цими операціями на підприємстві.

Новизна одержаних результатів

Новизна здобутих результатів полягає у теоретичному обґрунтуванні та розробленні системи організаційно-методичного забезпечення обліку та аналізу розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками. У підсумку дослідження отримано такі результати:

удосконалено:

- процедуру організації бухгалтерського обліку стосовно розрахунків на торгівельному підприємстві шляхом поліпшення аналітичного обліку у частині розрахунків з постачальниками та підрядниками;

- систему організації обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками через впровадження автоматизованої системи «Trello»;

розроблено:

- організаційно-економічний механізм, спрямований на підвищення ефективності управління розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Основний зміст кваліфікаційної роботи викладено на 57 сторінках друкованого тексту. Робота містить 11 таблиць, 11 рисунків, 8 додатків. Список використаних джерел з 47 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

1.1 Економічна сутність розрахунків з постачальниками і підрядниками, їх роль в діяльності підприємства

Діяльність будь-якого підприємства передбачає використання грошових ресурсів, матеріальних цінностей та нематеріальних активів. Господарський процес є основою для їхнього постійного кругообігу. Умови функціонування сучасних підприємств нерозривно пов'язані із виконанням розрахункового процесу кожного контрагента. Визначальну роль у цьому відіграють розрахунки з підрядниками та постачальниками.

Важливою передумовою господарської діяльності підприємства є процес постачання, який тісно пов'язаний із розрахунковими операціями, що може зумовити виникнення зобов'язань.

Процес постачання (закупівлі) – це комплекс операцій, спрямованих на забезпечення підприємства предметами і засобами праці, необхідними для реалізації його бізнес-процесів [13, с. 38].

Підприємство постійно накопичує поточну кредиторську заборгованість за отримані товари, виконані роботи та надані послуги через невідповідність в термінах поставки та сплати рахунку. Ці зобов'язання формують тимчасово вільні обігові кошти та помітно впливають на фінансову стійкість і платоспроможність підприємства.

Постачальниками виступають як юридичні, так і фізичні особи, які забезпечують постачання товарно-матеріальних цінностей (сировина, ПММ, матеріали, запасні частини, МШП), надають різноманітні послуги (постачання електроенергії, газу, води, пари тощо), або ж виконують певні роботи (поточний чи капітальний ремонт основних засобів) [7, с. 103].

Підрядники – це спеціалізовані компанії або фізичні особи, які виконують будівельні та монтажні роботи під час зведення об'єктів згідно з договорами підряду на капітальне будівництво [38].

Поняття «кредиторська заборгованість» в економічній літературі часто ототожнюється з терміном «зобов'язання». В економічних виданнях немає єдиної думки щодо визначення категорії «кредиторська заборгованість». У нормативних актах також є певні розбіжності у трактуванні цього поняття. Отже, на нашу думку, це питання розглядається у двох напрямках: відповідно до вимог нормативно-правової бази та на основі наукового підходу (Додаток А).

Так, більшість науковців визнають, що кредиторська заборгованість означає зобов'язання оплатити товари чи послуги з наголосом на періоді, протягом якого має бути здійснений платіж. Деякі трактування фахівців підкреслюють роль кредиторської заборгованості як джерела фінансування, тоді як інші зосереджуються на її ролі в управлінні оборотним капіталом або стабілізації фінансового стану. Таким чином, дещо різні визначення одного терміну відображають багатогранний характер кредиторської заборгованості у економічній літературі.

На підставі аналізу наведених визначень та консолідації точок зору дослідників ми вважаємо, що кредиторська заборгованість перед постачальниками та підрядниками є складовою фінансових операцій, що являє собою зобов'язально-правовий зв'язок між суб'єктами господарювання, що виникає під час здійснення поставок.

Розглядаючи класифікацію кредиторської заборгованості, необхідно підкреслити, що порядок відображення в обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, які виникають при здійсненні розрахунків з постачальниками та підрядниками регулюється П(С)БО № 11 «Зобов'язання» [20]. Відповідно до цього стандарту, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги відноситься до поточних зобов'язань. Поточні зобов'язання, у свою чергу, визначаються як зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або ж протягом року з дати балансу [20].

Однак на практиці, при веденні обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, виокремлюють наступні види кредиторської заборгованості: відстрочена, прострочена, а також заборгованість, термін позовної давності якої вже минув.

Представимо на рис. 1.1 вищезначену класифікацію кредиторської заборгованості при обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками.

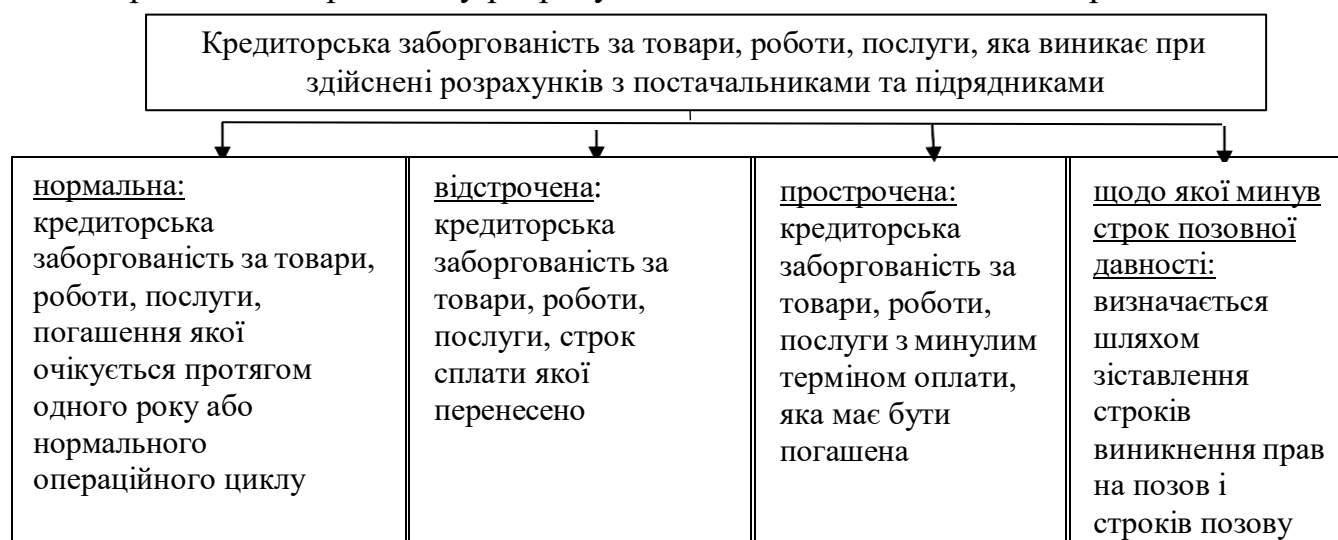


Рис. 1.1 – Класифікація кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, яка виникає при здійсненні розрахунків з постачальниками та підрядниками

Джерело: сформовано автором на основі [14]; [37]

З наведеного рис. 1.1 видно, що враховуючи строки погашення заборгованості, виділяють відстрочену, тобто перенесену, заборгованість, прострочену, тобто заборгованість з минулим терміном оплати, та заборгованість, термін позовної давності якої вже минув, тобто заборгованість, за якою з моменту виникнення права на позов минуло більше ніж визначений законом загальний термін позовної давності (три роки).

Згідно з НП(С)БО 11 «Зобов'язання», довгострокові зобов'язання, на які нараховуються відсотки, відображаються у балансі за їх теперішньою вартістю [20]. Визначення теперішньої вартості довгострокових зобов'язань залежить від умов та виду зобов'язань і визначається як дисконтована сума майбутніх платежів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), яка, як

очікується, буде необхідна для погашення зобов'язання в процесі звичайної діяльності підприємства. Розрахунки теперішньої вартості здійснюються за допомогою дисконтування. В свою чергу, дисконтування дозволяє привести вартість ресурсів підприємства, які будуть використані з метою погашення зобов'язань, до одного спільного часового знаменника. Необхідність в останньому пояснюється тим, що грошові ресурси, які є в наявності сьогодні, не будуть рівноцінними грошовим ресурсам, які очікується отримати в майбутньому, оскільки такі фактори, як інфляція, ризик, оборотність, призводять до зміни вартості грошей у часі.

Таким чином, операції з довгостроковими зобов'язаннями (фінансові угоди) завжди пов'язані з такими величинами [20]:

- теперішня вартість (PV – Present Value) – початкова сума грошей, яка сьогодні надається в борг (або інвестується);
- майбутня вартість (FV – Future Value) – сума, яка буде повернута через деякий період (початкова сума плюс плата за користування нею);
- ставка на капітал (r) – плата за користування засобами (коефіцієнт, який визначається у відсотках та показує відношення приросту початкової суми до базової величини, за яку має бути вибрана поточна (PV) або майбутня (FV) вартість грошей.

Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками є ключовим елементом фінансового управління кожного підприємства. Головною метою цього виду обліку є точне фіксування всіх фінансових операцій, пов'язаних із закупівлею товарів або отриманням послуг від постачальників, або виконанням договорів з підрядниками. Це передбачає відстеження та облік як здійснених платежів постачальникам та підрядникам, так і сум заборгованості перед ними.

Завдання, що відносяться до обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, можуть включати:

- реєстрацію рахунків-фактур, отриманих від постачальників і підрядників, разом із відповідними реквізитами, такими як дата, сума та всі податки і збори, що підлягають сплаті;

- відстеження платежів, здійснених постачальникам і підрядникам, і забезпечення їх точного відображення у фінансовій документації компанії;
- моніторинг кредиторської заборгованості з метою забезпечення своєчасності платежів та оперативного вирішення будь-яких прострочених платежів;
- відстеження суми заборгованості перед кожним постачальником і підрядником та ведення точного обліку непогашених залишків і умов оплати;
- звіряння записів про кредиторську заборгованість зі звітами постачальників і підрядників, щоб забезпечити точне відображення всіх операцій у фінансовій звітності [40].

Належний облік розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками відіграє ключову роль у забезпеченні достовірності фінансової звітності, запобіганні шахрайству та підтримці позитивних відносин з ключовими діловими партнерами. Він також може допомогти виявити тенденції та можливості для економії витрат або покращення управління постачальниками.

Першим кроком в обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками є створення документів на закупівлю, які можуть включати в себе замовлення на закупівлю, рахунки-фактури, накладні та платіжні інструкції. Ці документи є важливими, оскільки вони слугують доказом здійснення транзакції та використовуються для відстеження запасів, кредиторської заборгованості та інших фінансових записів.

Після того, як документи на закупівлю створені, транзакція реєструється в системі бухгалтерського обліку. Бухгалтерські записи повинні містити дату операції, назву постачальника, суму операції, а також будь-які застосовні податки чи знижки. Ці записи повинні вестися систематично і бути легкодоступними для подальшого використання.

В Україні податкові органи вимагають від підприємств регулярно подавати податкові декларації, в тому числі декларації з ПДВ. Ці декларації повинні відображати всі операції з постачальниками та підрядниками, а також

містити інформацію про суми сплаченого та отриманого ПДВ. Неподання цих декларацій може призвести до нарахування пені та штрафів [47, с. 117].

Нарешті, наприкінці звітного періоду підприємства повинні підготувати фінансову звітність, включаючи баланси, звіти про прибутки та збитки та звіти про рух грошових коштів. Ці звіти надають всебічний огляд фінансового стану підприємства і використовуються зацікавленими сторонами для оцінки [19].

Таким чином, облік розрахунків з постачальниками та підрядниками в Україні передбачає управління кредиторською заборгованістю, обробку рахунків-фактур, реєстрацію платежів, дотримання місцевих стандартів бухгалтерського обліку, звірку рахунків, а також управління термінами та бюджетами платежів. Дотримуючись цих завдань і концепцій, підприємства можуть гарантувати, що вони ведуть точний фінансовий облік і дотримуються вимог нормативно-правових актів.

1.2 Нормативна регламентація обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками

Нормативна регламентація, що регулює розрахункові операції з постачальниками та підрядниками, базується на значному законодавчому підґрунті (Кодексах України (Податковому [28], Цивільному [46]), Законі України [31], М(С)БО [18], інструкцій [11], НП(С)БО 11 «Зобов'язання» [20], методичних рекомендацій [32], [33] тощо). При дослідженні національних нормативно-правових актів було встановлено, що немає окремого нормативно-правового документа, який би конкретно регламентував правові аспекти регулювання саме розрахунків з постачальниками та підрядниками. Водночас у зазначених актах використовується близьке за значенням поняття зобов'язань.

Аналіз нормативно-правових актів, що регламентують облік розрахунків з постачальниками та підрядниками, представлено у додатку Б.

Нормативне забезпечення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, окрім документів, наведених у додатку Б, включає також

П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [19] та П(С)БО 15 «Дохід» [21]. Підприємства, що ведуть облік та складають звітність за міжнародними стандартами, застосовують М(С)БО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [18].

Згідно з П(С)БО 11, поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги зараховується до поточних зобов'язань [20]. Поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення.

Ще одним нормативно-правовим документом, яким керуються бухгалтери під час ведення поточного обліку господарських операцій, є Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій [11]. Вона окреслює взаємозв'язки об'єктів обліку, у тому числі й кредиторської заборгованості, застосовуючи метод подвійного запису про наявність та рух зобов'язань, а також факти фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій та інших юридичних осіб, незалежно від їхніх форм власності, організаційно-правових форм та видів діяльності. Інструкція надає можливість організувати синтетичний облік операцій.

Синтетичний облік розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками за отримані товарно-матеріальні цінності, надані послуги, виконані роботи здійснюється на активно-пасивному рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками». За кредитом рахунку 63 відображається кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, а за дебетом – її погашення або списання, а також попередньо надані аванси [23, с. 119].

Відображення бухгалтерських записів на рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками» здійснюється на основі первинних документів, що фіксують факт виникнення [29].

Документи, які фіксують кредиторську заборгованість, чи в частині виникнення, чи в частині погашення, мають юридичну силу. Це певне правове забезпечення, бо вони містять підписи, печатки. Вони засвідчують законність проведення операцій.

Проблема нормативно-правового регулювання залишається завжди актуальною та потребує постійного дослідження та вдосконалення щодо різних ділянок обліку, оскільки під впливом ряду факторів відбуваються зміни в умовах діяльності суб'єктів господарювання. На даний момент чинні нормативно-правові акти часто не відповідають вимогам. Це зумовлено, передусім, активним переходом підприємств на електронний документообіг та подання звітності. Ручне ведення обліку (традиційне, журнально-ордерне) зазнало трансформації, замінившись на автоматизоване, з використанням прикладних бухгалтерських програм.

Журнально-ордерна форма обліку передбачає необхідність ведення облікових реєстрів щодо розрахунків з постачальниками та підрядниками. На теперішній час в Україні існують дві чинні Методичні рекомендації стосовно використання реєстрів бухгалтерського обліку для малих підприємств – (Методрекомендації № 422 [14] і № 720 [37]). До того ж, ще є Методичні рекомендації по використанню реєстрів бухгалтерського обліку (Методрекомендації № 356 [32]), систему яких може застосовувати будь-яке підприємство. Зміст цих рекомендацій має неактуальний характер, адже облік в умовах цифровізації проводиться в електронному вигляді з використанням бухгалтерських програм. Лише незначна кількість підприємств продовжує вести облік за журнально-ордерною формою. В умовах нестабільності в країні та через наявність воєнного конфлікту це навіть не надто безпечно, оскільки паперову звітність можна втратити за один день без можливості відновлення. Натомість, при електронному обліку дані зберігаються на сервері.

В умовах трансформації національної системи бухгалтерського обліку та звітності до вимог міжнародних стандартів, в практику впроваджуються нові підходи та методології обліку активів підприємств та джерел їх фінансування. Як наслідок, виникає потреба у оновленні нормативно-правової бази та її приведення у відповідність до сучасних реалій. Враховуючи інтеграцію в господарську діяльність таких методів ведення обліку, як електронний документообіг та електронна звітність, а також застосування таких реквізитів,

як електронний цифровий підпис та електронна печатка, вважаємо за необхідне розробити методичні рекомендації щодо застосування цифрових інструментів при створенні документів та реєстрів бухгалтерського обліку та їх передачі контролюючим органам.

Отже, нормативно-правове забезпечення розрахунків з постачальниками та підрядниками здійснюється на основі Цивільного, Податкового Кодексу України, Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», М(С)БО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи», Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, П(С)БО 11 «Зобов'язання», методичних рекомендацій тощо.

1.3 Методичні основи аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками

Аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками є обов'язковим елементом управління фінансами будь-якого бізнесу. Ця методологія заглиблюється в складну мережу фінансових операцій, угод і відносин між компанією та її зовнішніми партнерами [35, с. 217]. Він служить стратегічним інструментом для забезпечення ефективності, прозорості та фінансового стану організації. Досліджуючи тонкощі цих транзакцій, компанія може отримати цінну інформацію про свої фінансові зобов'язання, заборгованість та відносини з ключовими зацікавленими сторонами.

Виходячи з цього, був проведений аналіз, який показав, що на сьогодні вчені-економісти недостатньо приділяють увагу економічному аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками (табл. 1.1). Це може бути пов'язано із зосередженням на економіці макрорівня, недоступність інформації, глобалізацією ланцюгів поставок і зростанням складності ділових відносин.

Таблиця 1.1

Вивчення економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками науковцями

Питання, що вивчаються	Дослідники				
	Глушко А. Д. [3]	Єпіфанова І. Ю. [10]	Ліхоносова Г. С. [16]	Ратушна О. П. [35]	Рибалко О. М. [36]
Методика аналізу кредиторської заборгованості	+	+	+		+
Етапи аналізу взаємовідносин підприємства з постачальниками і підрядниками	+		+	+	+
Підходи до розрахунку показників для проведення аналізу кредиторської заборгованості		+			
Практичний приклад аналізу кредиторської заборгованості реального підприємства				+	+
Удосконалення методики аналізу кредиторської заборгованості			+		+

Джерело: узагальнено автором на основі [3]; [10]; [16]; [35]; [36]

З табл. 1.1 зрозуміло, що дослідження вітчизняними науковцями економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками показало декілька спільних тенденцій і тем. Так, деякі науковці, зокрема Глушко А. Д. [3], Єпіфанова І. Ю. [10], Ліхоносова Г. С. [16], Рибалко О. М. [36] зосередилися на методології аналізу кредиторської заборгованості. Вони досліджували різні методи та підходи для проведення комплексного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками. Це вказує на сильний наголос на розробці структурованих рамок і вказівок для ефективного аналізу.

Спільною рисою цих досліджень є вивчення етапів аналізу відносин компанії з контрагентами. Дослідники окреслили ключові кроки та процеси, необхідні для проведення ретельного аналізу, наголошуючи на необхідності системного підходу.

Ратушна О. П. [35] та Рибалко О. М. [36] навели практичні приклади аналізу кредиторської заборгованості реальних підприємств, що демонструє актуальність дослідження та його потенційний вплив у реальному світі.

Єпіфанова І. Ю. [10] дослідила підходи до розрахунку основних показників для аналізу кредиторської заборгованості. Це підкреслює важливість кількісних показників для оцінки фінансових зобов'язань компанії.

Ліхоносова Г. С. [16] та Рибалко О. М. [36] у своїх наукових роботах запропонували вдосконалити методику аналізу кредиторської заборгованості. Це свідчить про прагнення до постійного вдосконалення та оптимізації аналітичного процесу.

Загалом ці тенденції свідчать про те, що вітчизняні економісти активно займаються удосконаленням аналітичних засобів і методів розуміння зобов'язань компанії перед постачальниками та підрядниками. Вони не тільки розробляють теоретичні основи, але й застосовують свої висновки до реальних сценаріїв, підкреслюючи практичну значимість своїх досліджень. Це дослідження сприяє глибшому розумінню фінансових відносин у бізнесі та важливості ефективного управління кредиторською заборгованістю.

Об'єкти аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками зосереджені на конкретних фінансових та операційних аспектах взаємодії компанії з цими зовнішніми структурами. Ці об'єкти аналізу допомагають оцінити ефективність діяльності, фінансовий стан і управління ризиками, пов'язаними з відносинами постачальників і підрядників. Основні об'єкти аналізу в цьому контексті включають згруповані на рис. 1.2.

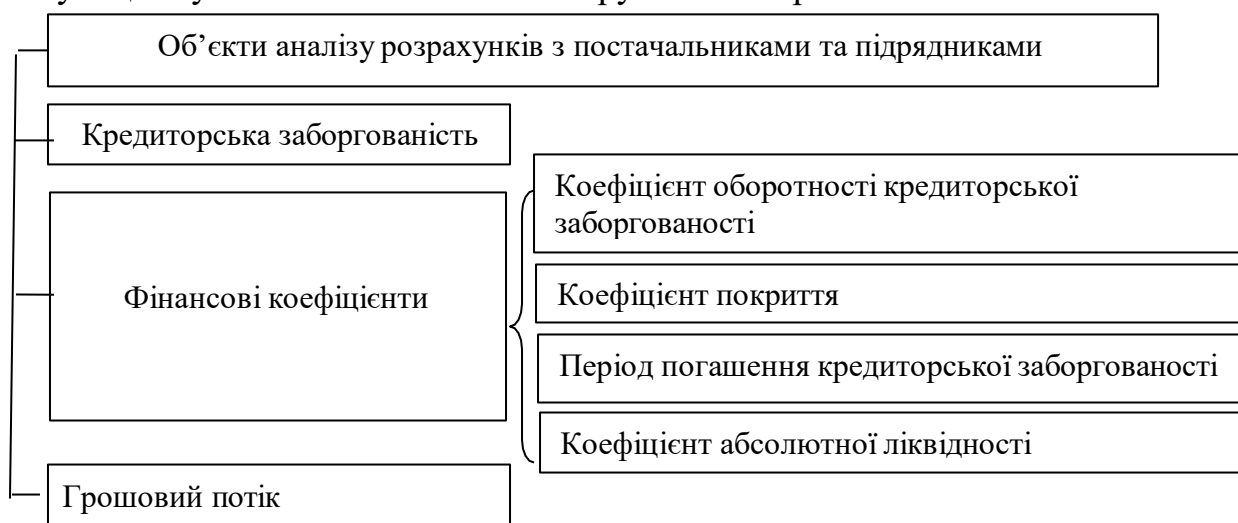


Рис. 1.2 – Об'єкти аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками

Джерело: сформовано автором на основі [27, с. 85]

Так, найперше аналізується склад та структури кредиторської заборгованості, а також простежується її динаміка з доходом від реалізації товарів, робіт, послуг. Наступним кроком є проведення порівняльного аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості та аналіз їх співвідношення.

Після цього розраховують фінансові показники, якими можна охарактеризувати кількісний та якісний стан кредиторської заборгованості. Для аналізу платоспроможності потрібно деталізувати чистий грошовий потік відповідно до видів діяльності.

На основі об'єктів аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками формуються певні завдання (рис. 1.3).

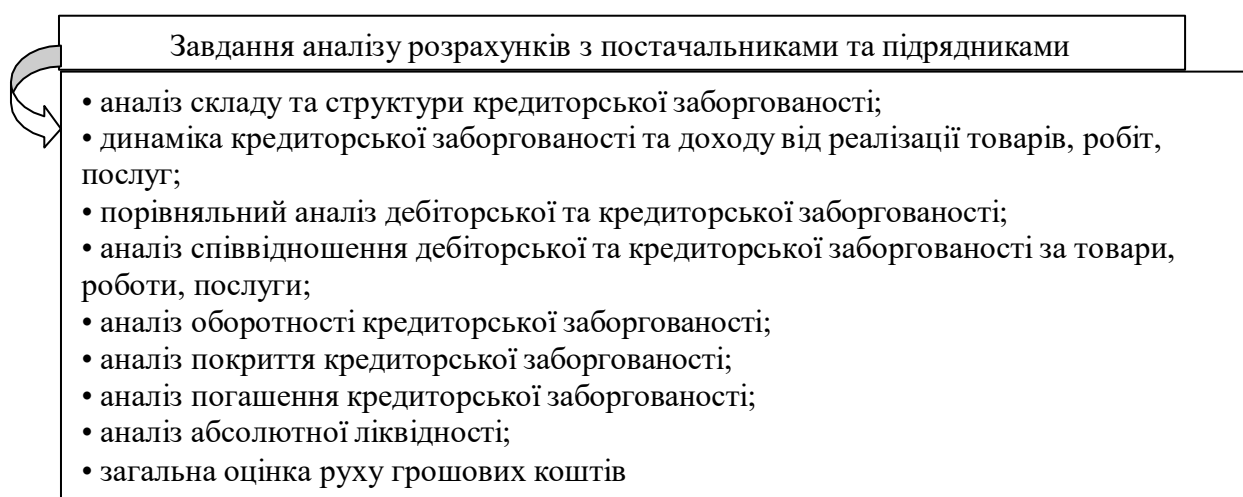


Рис. 1.3 – Завдання аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками

Джерело: сформовано автором на основі [3, с. 386]; [16, с. 307]; [35, с. 218-219]; [36, с. 139]

Отже, у сукупності ці об'єкти аналізу дають повне уявлення про фінансову взаємодію компанії з постачальниками та підрядниками, пропонуючи розуміння фінансової стабільності, управління ризиками контролю над витратами та операційної ефективності. Ефективний аналіз у цій сфері допомагає підприємствам приймати обґрунтовані рішення та оптимізувати відносини між постачальниками та підрядниками. Кожен з фахівців вбачає по-

своєму кількості та черговості етапів аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками [3]; [10]; [16]; [35]; [36]. Загалом, ті етапи аналізу розрахунків із постачальниками та підрядниками, які викладені різними експертами, ілюструють комплексний підхід до оцінки фінансового стану бізнесу у відносинах із зовнішніми суб'єктами.

Глушко А. Д. наголошує на детальній оцінці кредиторської заборгованості за допомогою як горизонтального, так і вертикального аналізу, зосереджуючись на структурі та динаміці боргів для забезпечення чіткого розуміння платіжної дисципліни [3, с. 387].

Підхід Єпіфанової Ю. І. охоплює широкий спектр оцінок, включаючи глибокий аналіз динаміки кредиторської заборгованості, показників оборотності та коефіцієнтів платоспроможності, що завершується комплексною оцінкою фінансової стабільності та кредитоспроможності [10, с. 13-18].

Ратушна О. П. надає пріоритет оцінці ефективності та впливу послуг постачальників і підрядників на загальну прибутковість підприємства, таким чином пропагуючи зважене прийняття рішень [35, с. 219].

Рибалко О. М. наголошує на важливості моніторингу умов боргу та максимально допустимих зобов'язань, наголошуючи на запобіжних заходах проти потенційного банкрутства [36, с. 140].

Безумовно, можемо виокремити, на наш погляд, етапи аналізу розрахунків з постачальниками і підрядниками (рис. 1.4).

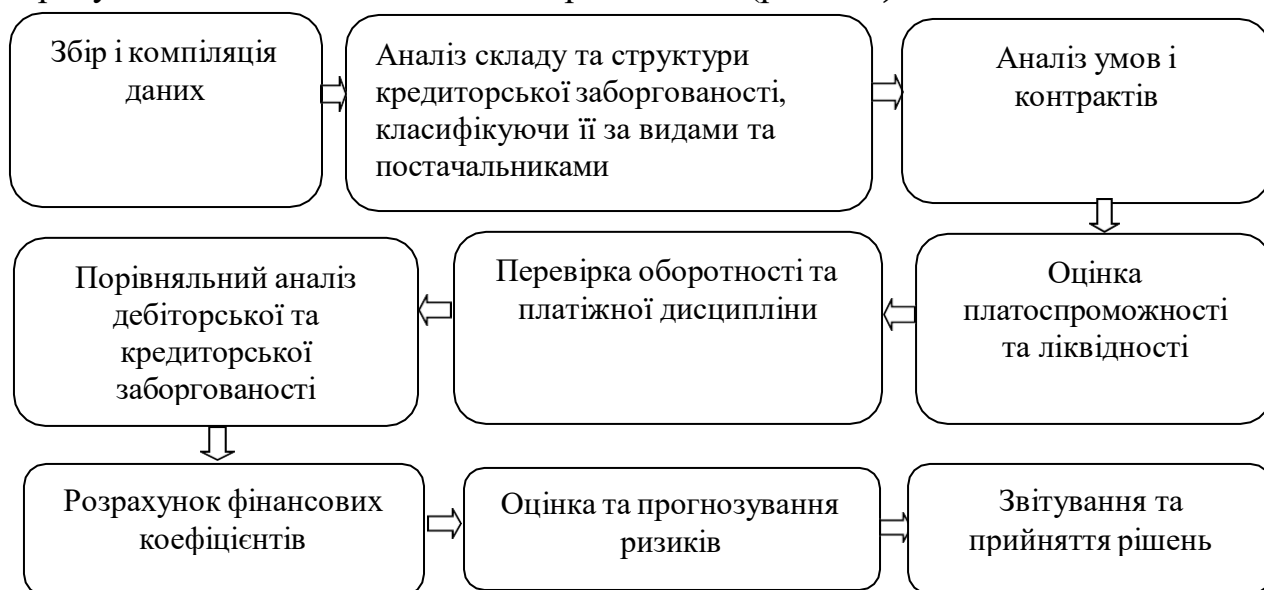


Рис. 1.4 – Етапи аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками

Джерело: узагальнено автором

Дотримання цих етапів забезпечує комплексний і систематичний підхід до аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками, сприяє ефективному управлінню фінансами та сприянню позитивним діловим відносинам.

Підсумовуючи, чітко структурована організація та правильно побудований економічний аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками є неодмінними складовими ефективного управління фінансами будь-якого бізнесу. Ця ретельна перевірка дозволяє підприємствам отримати чітке розуміння своїх фінансових зобов'язань, оцінити платоспроможність, контролювати платіжну дисципліну та приймати обґрунтовані рішення для підвищення фінансової стабільності.

Висновки до розділу 1

Кредиторська заборгованість перед постачальниками і підрядниками є невід'ємною частиною фінансової діяльності, яка являє собою зобов'язальні відносини між суб'єктами господарювання, що виникають у процесі постачання. На практиці при здійсненні обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками виділяють такі види кредиторської заборгованості: відтермінована; прострочена; заборгованість, щодо якої закінчився термін позовної давності.

Нормативно-правова база, яка регулює розрахункові операції з постачальниками та підрядниками, ґрунтується на великій кількості нормативних актів: Кодексах України (зокрема, Податковому та Цивільному), законах України, М(С)БО, інструкціях, П(С)БО 11 «Зобов'язання», а також методичних рекомендаціях. Актуальність проблеми нормативного регулювання залишається незмінною, вимагаючи постійного аналізу та вдосконалення, що

охоплює різні ділянки обліку, з огляду на постійні зміни умов ведення бізнесу. Встановлено, що в контексті адаптації національної системи бухгалтерського обліку та звітності до міжнародних стандартів, в практику впроваджуються нові підходи та методології обліку активів підприємств та джерел їх фінансування.

До того ж, теоретичне вивчення наголошує на критичній важливості економічного аналізу в оцінці фінансового становища підприємства та стійкості взаємин з постачальниками та підрядниками. Він підкреслює необхідність для компаній не просто виконувати поточні зобов'язання, а й стратегічно управляти цими відносинами задля підтримки довготривалої стабільності та розвитку.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЗДІЙСНЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «XXXXXX» є юридичною особою приватного права, створеною шляхом об'єднання майна учасників – громадян України. Товариство функціонує відповідно до чинного законодавства України, зокрема норм Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Закону України «Про господарські товариства» та інших нормативно-правових актів, а також на підставі затвердженого Статуту.

Місцезнаходження юридичної особи: Україна, 49044, м. Дніпро, вул. Ливарна 4 офіс 502, код за ЄДРПОУ 38545340. Товариство знаходиться на загальній системі оподаткування та є платником ПДВ [25].

Метою діяльності Товариства є здійснення виробничої, господарської та іншої діяльності, спрямованої на отримання прибутку. Предметом діяльності є здійснення усіх видів господарської, фінансово-економічної, виробничо-господарської та науково-дослідної діяльності, дозволеної чинним законодавством.

Основним видом діяльності визначено неспеціалізовану оптову торгівлю запасними частинами для промислового обладнання та самим обладнанням. Додаткові види діяльності включають:

- надання в оренду будівельного устаткування, техніки, вантажних та легкових автомобілів;
- добування корисних копалин, надання допоміжних послуг у цій сфері;
- виробництво, ремонт та обслуговування машин, устаткування, транспортних засобів;
- оптова торгівля устаткуванням для промисловості та будівництва;

– вантажний автомобільний транспорт, складське господарство, а також різання та оздоблення каменю [25].

Товариство здійснює бухгалтерський та оперативний облік своєї діяльності, складає фінансову, податкову та статистичну звітність відповідно до вимог чинного законодавства. Бухгалтерський облік ведеться за допомогою програмного забезпечення BAS, що забезпечує автоматизацію облікових процесів та мінімізує ризик людських помилок.

ТОВ «XXXXXX» використовує програму BAS для ведення бухгалтерського обліку, що забезпечує автоматизацію процесів і знижує ризик людських помилок. Програмне забезпечення дозволяє здійснювати аналіз даних, а також формувати звітність у відповідності з чинними стандартами [9, с. 55].

Для цілей бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності застосовуються національні стандарти бухгалтерського обліку і План рахунків, затверджений наказом МФУ від 30.11.1999 № 291 [11]. Для узагальнення інформації про витрати підприємства використовувати рахунки класу 9 «Витрати діяльності» і класу 8 «Витрати за елементами» і складання фінансової звітності за формами № 1-м, № 2-м, затвердженими НП(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність» [22].

Розглянемо основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «XXXXXX» за 2022 – 2024 рр. в Додатку Ж.

Аналізуючи фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «XXXXXX» за 2022-2024 роки, можна зробити висновок, що підприємство у 2024 році зазнало як позитивних, так і негативних змін у своїй діяльності. З одного боку, компанія змогла збільшити чистий дохід на 5,1% у 2023 році порівняно з 2022 роком, що свідчить про незначне поліпшення фінансових результатів. Однак, у 2024 році порівняно з 2022 роком, виручка знизилась на 8932, 8 тис грн (або на 22,5%), що вказує на загальний спад у бізнесі за останній рік.

Зменшення у 2024 році в порівнянні з 2022 роком інших операційних доходів на 7253,2 тис грн (93,9%) і доходів взагалі на 16301,2 тис грн (34,3%), а також скорочення чисельності працівників на 8 осіб, може свідчити про

зниження додаткових джерел доходу та оптимізацію штатів, що могли б допомогти скоротити витрати на оплату праці. При цьому, в 2024 році порівняно з 2022 роком, зниження поточних витрат на 17 626,8 тис грн (37,7%) та затратомісткості на 0,21 (17,8%) є позитивними сигналами, які вказують на покращення ефективності діяльності підприємства та успішну оптимізацію витрат. У 2024 році порівняно з 2022 роком збільшення прибутку на 1325,6 тис грн (161,4%) та зростання чистого прибутку на 1091,5 тис грн (163,2%) свідчить про поліпшення фінансових результатів, що важливо для стабільності та розвитку підприємства.

Разом з тим, підприємство здійснило значні інвестиції в основні засоби у 2024 році, що відображається в збільшенні їх вартості на 7288,1 тис грн (323,2%) % та зниженні коефіцієнта зносу на 70,2% в порівнянні з 2022 роком, що може свідчити про оновлення та модернізацію основних засобів. Однак це призвело до падіння фондовіддачі на 81,7%, що вказує на зниження ефективності використання нових активів для генерування доходу.

Також слід зазначити, що в 2024 році зменшилася вартість оборотних активів в порівнянні з 2022 роком на 20233 тис грн (37,6%), що може бути результатом скорочення запасів або зниження рівня дебіторської заборгованості. Однак, зростання коефіцієнта оборотності оборотних активів на 24,3% є позитивним фактором, що свідчить про покращення ефективності використання оборотних ресурсів.

Власний капітал товариства протягом 2022-2024 років стабільно зростав: з 23651,6 тис грн у 2022 році до 28109,2 тис грн у 2024 році. Це вказує на покращення фінансової стійкості завдяки нарощенню нерозподіленого прибутку. Довгострокові зобов'язання збільшилися на 1925,6 тис грн (11886,4%) у 2024 році в порівнянні з 2022 роком, що свідчить про збільшення залежності від довгострокових зобов'язань. Поточні зобов'язання зменшилися на 1855,9 тис грн (11,3%) у 2024 році порівняно з 2022 роком, зокрема завдяки зниженню кредиторської заборгованості, що вказує на зменшення залежності від короткострокових зобов'язань.

Загалом, аналіз балансу ТОВ «XXXXX» свідчить про стабілізацію фінансової структури підприємства в 2024 році після значних змін у 2022 році. Підприємство акцентувало увагу на збільшенні інвестицій у довгострокові активи та зміцненні власного капіталу, що сприяло покращенню фінансової стійкості.

Рентабельність (доходність) власного капіталу є найважливішим показником фінансового аналізу, який показує, наскільки зростає (або зменшується) кожна грошова одиниця власного капіталу за певний період часу (як правило, за рік). Для визначення факторів та їх впливу на рентабельність власного капіталу використовують модель фінансового розкладання, що була розроблена менеджерами фірми «Du Pont» [6, с. 212]:

$$P_{BK} = P_{\Pi} \times K_{OA} \times K_3, \quad (2.1)$$

де P_{BK} – рентабельність власного капіталу;

P_{Π} – рентабельність продукції;

K_{OA} – коефіцієнт оборотності активів;

K_3 – коефіцієнт заборгованості.

$$P_{BK} = \text{Чистий прибуток} / \text{Власний капітал} = (\text{Чистий прибуток} / \text{Виручка}) \times (\text{Виручка} / \text{Активи}) \times (\text{Активи} / \text{Власний капітал}) = (p. 2350 \text{ Ф}2 / p. 2000 \text{ Ф}2) \times (p. 2000 \text{ Ф}2 / p. 1300 \text{ Ф}1) \times (p. 1300 \text{ Ф}1 / p. 1495 \text{ Ф}1) \quad (2.2)$$

Результати розрахунку фінансових коефіцієнтів представлені у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Коефіцієнти фінансового розкладання рентабельності власного капіталу ТОВ «XXXXX»

№ з/п	Показник	2022	2023	2024	Нормативне значення, тенденції зміни
1	Рентабельність власного капіталу (P_{BK})	0,094	0,269	0,153	>0 збільшення
2	Рентабельність продукції (P_{Π})	0,017	0,063	0,057	>0 збільшення
3	Коефіцієнт рентабельності діяльності (P_d)	0,022	0,094	0,081	>0 збільшення
4	Коефіцієнт оборотності активів (K_{OA})	1,677	1,381	1,093	>0 збільшення
5	Коефіцієнт заборгованості (K_3)	3,314	3,092	2,439	<0 зменшення

Джерело: розраховано автором на основі Додатку В, Д, Е

За результатами фінансового розкладання показника рентабельності власного капіталу побудуємо графік, на якому відображаємо вплив факторів та його результуючу величину та динаміку рис. 2.1.

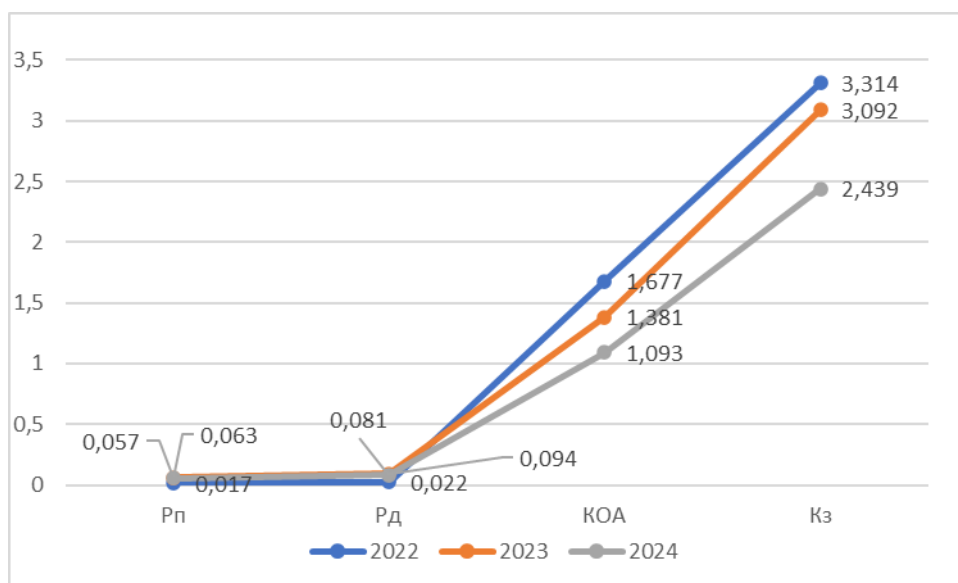


Рис. 2.1. Показники фінансового розкладання рентабельності власного капіталу ТОВ «XXXXXX» протягом 2022-2024 років

Джерело: сформовано автором на основі Додатку В, Д, Е

У 2022 році рентабельність власного капіталу була найнижчою (0,094), що свідчить про погіршення використання капіталу внаслідок воєнних подій рф на території України. У 2023 році показник суттєво покращився до 0,269 через збільшення чистого прибутку. Проте у 2024 році рентабельність власного капіталу погіршилась до 0,153 внаслідок зниження чистого прибутку та зростання капіталу. Рентабельність продукції була найкращою у 2023 році досягнувши коефіцієнта 0,063, але у 2024 році мала тенденцію до спаду – 0,057, що свідчить про погіршення прибутковості продажів.

Загалом, динаміка показників свідчить про необхідність підвищення ефективності використання активів і збереження оптимального рівня заборгованості для стійкого зростання.

Коефіцієнт оборотності активів у 2022 році був найвищим (1,677), проте у 2023 і 2024 роках поступово знижувався до 1,381 та 1,093 відповідно, вказуючи на уповільнення використання активів для генерування виторгу.

Коефіцієнт заборгованості був надто високим у 2022 році (3,314), що свідчить про значну залежність від залучених коштів, але у 2023 та 2024 роках спостерігається зниження цього показника до 3,092 та 2,439 відповідно, що вказує на покращення структури капіталу.

Здатність підприємства своєчасно і повністю розрахуватися за поточними зобов'язаннями характеризує його платоспроможність та визначається коефіцієнтами, які розраховуються як співвідношення окремих статей активу до поточних зобов'язань [8, с. 177-178]:

– коефіцієнт поточної ліквідності:

$$K_{\text{пот}} = \text{Оборотні активи} / \text{Поточні зобов'язання} = \text{р. 1195 } \Phi 1 / \text{р. 1695 } \Phi 1, \quad (2.3)$$

– коефіцієнт швидкої ліквідності:

$$K_{\text{шв}} = (\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}) / \text{Поточні зобов'язання} = (\text{р. 1195 } \Phi 1 - \text{р. 1100 } \Phi 1) / \text{р. 1695 } \Phi 1, \quad (2.4)$$

– коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$$K_{\text{абс}} = (\text{Поточні фінансові інвестиції} + \text{Грошові кошти}) / \text{Поточні зобов'язання} = (\text{р. 1160 } \Phi 1 + \text{р. 1165 } \Phi 1) / \text{р. 1695 } \Phi 1, \quad (2.5)$$

Результати розрахунку представлені у табл. 2.4 та рис. 2.2.

Таблиця 2.4

Аналіз ліквідності ТОВ «XXXXX»

№ з/п	Показник	2022	2023	2024	Нормативне значення, тенденції зміни
1	Коефіцієнт поточної ліквідності	1,297	1,337	1,268	>1
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,890	0,993	0,692	0,6-0,8
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,063	0,069	0,002	>0 збільшення
4	Чистий оборотний капітал, тис грн	4898,2	6114,6	3923,6	>0 збільшення

Джерело: розраховано автором на основі Додатку В, Д, Е

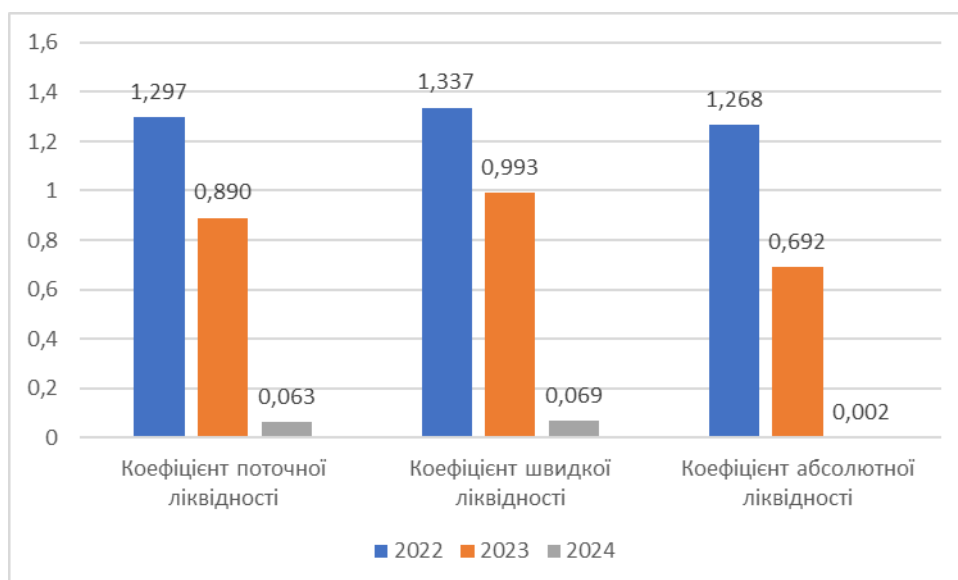


Рис. 2.2 – Динаміка коефіцієнтів аналізу платоспроможності ТОВ «XXXXXX» за 2022-2024 роки

Джерело: розраховано автором на основі Додатку В, Д, Е

Аналіз платоспроможності підприємства згідно табл. 2.4 та рис. 2.2 показує, що коефіцієнт поточної ліквідності упродовж 2022–2024 років знизився з 1,297 до 1,268, проте знаходиться у межах рекомендованого інтервалу >1 . Це свідчить про достатню спроможність підприємства покривати поточні зобов’язання за рахунок оборотних активів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності також погіршився, зменшившись з 0,890 у 2022 році до 0,692 у 2024 році, але перевищує мінімальне значення рекомендованого інтервалу (0,6–0,8). Це вказує на можливість погашати зобов’язання за рахунок найбільш ліквідних активів (грошових коштів, дебіторської заборгованості).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності залишається суттєво нижчим за рекомендований інтервал (>0). У 2022 році він становив лише 0,063, у 2023 році – 0,069, а у 2024 році – 0,002. Це означає, що підприємство має недостатній обсяг грошових коштів для негайного покриття зобов’язань, що може бути потенційним ризиком у разі раптових фінансових труднощів.

За аналізований період чистий оборотний капітал товариства в 2024 році зменшився порівняно з 2022 роком на 974,6 тис грн, що є негативним моментом, однак цей показник залишається суттєво вищим за рекомендований інтервал (>0), що свідчить про те, що підприємство не тільки може погасити свої короткострокові зобов'язання за рахунок оборотних коштів, але й має резерви для розширення своєї діяльності.

Загалом показники свідчать про відносно стабільну платоспроможність підприємства, але низький рівень абсолютної ліквідності потребує додаткової уваги для покращення короткострокової фінансової стабільності.

До показників платоспроможності відносять: коефіцієнт (платоспроможності) автономії, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт маневреності власного капіталу.

Коефіцієнт автономії (платоспроможності) $K_{\text{авт}}$ вказує на частку власного капіталу в загальній структурі капіталу [30, с. 92]:

$$K_{\text{авт}} = \text{Власний капітал} / \text{Валюта балансу} = \text{р. 1495 } \Phi 1 / \text{р. 1900 } \Phi 1, \quad (2.6)$$

Коефіцієнт фінансування $K_{\text{фін}}$ розраховується як співвідношення залучених і власних засобів і характеризує залежність підприємства від залучених засобів [30, с. 92]:

$$K_{\text{фін}} = \text{Позиковий капітал} / \text{Власний капітал} = (\text{р. 1595 } \Phi 1 + \text{р. 1695 } \Phi 1 + \text{р. 1700 } \Phi 1) / \text{р. 1495 } \Phi 1, \quad (2.7)$$

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами $K_{\text{звок}}$ обчислюється шляхом ділення величини чистого оборотного капіталу на величину оборотних активів підприємства. Він демонструє забезпеченість підприємства власними оборотними коштами [30, с. 92]:

$$K_{\text{звок}} = (\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}) / \text{Оборотні активи} = (\text{р. 1495 } \Phi 1 - \text{р. 1095 } \Phi 1) / \text{р. 1195 } \Phi 1, \quad (2.8)$$

Коефіцієнт маневрування власного капіталу $K_{\text{МВК}}$ показує, яку частку власного капіталу застосовують для фінансування поточної діяльності, тобто інвестують в оборотні активи, а яку – капіталізують. Визначається як співвідношення чистого оборотного капіталу до власного капіталу [30, с. 92]:

$$K_{\text{МВК}} = (\text{Оборотні активи} - \text{Забезпечення}) / \text{Власний капітал} = (\text{р. 1195 } \Phi 1 - \text{р. 1595 } \Phi 1) / \text{р. 1495 } \Phi 1, \quad (2.9)$$

Проведемо аналіз показників платоспроможності (фінансової стійкості) досліджуваного підприємства у табл. 2.5 та рис. 2.3.

Таблиця 2.5

Показники платоспроможності (фінансової стійкості) ТОВ «XXXXX»

Показник	2022	2023	2024	Нормативне значення, тенденції зміни
Коефіцієнт (платоспроможності) автономії	0,302	0,323	0,410	>0,5
Коефіцієнт фінансування	2,314	2,092	1,439	<1 зменшення
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,228	0,158	0,107	>0,1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	2,996	2,250	1,442	>0 збільшення

Джерело: розраховано автором на основі Додатку В, Д, Е

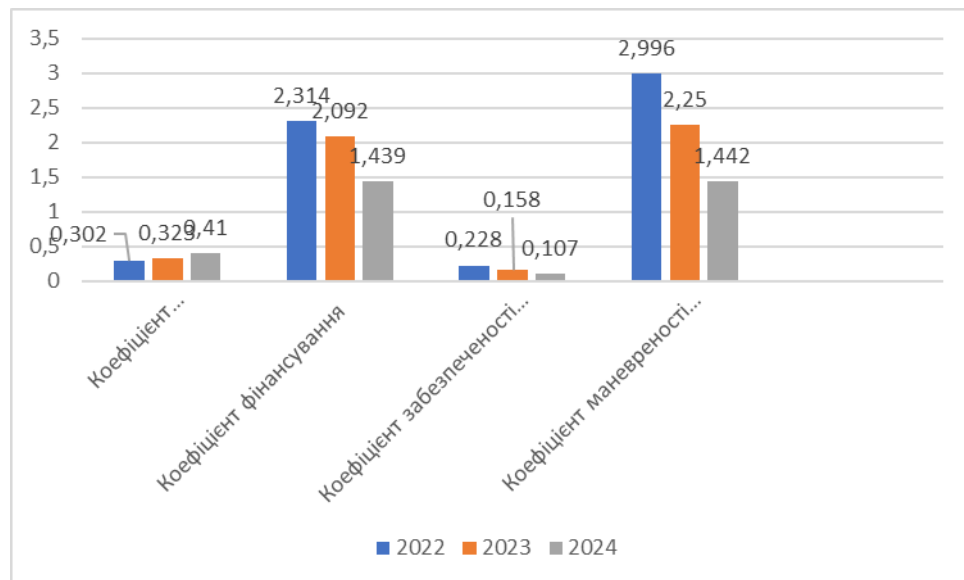


Рис. 2.3 – Показники платоспроможності (фінансової стійкості) ТОВ «XXXXX» протягом 2022-2024 років

Джерело: розраховано автором на основі Додатку В, Д, Е

Отже, згідно табл. 2.5 та рис. 2.3 коефіцієнт фінансової залежності за 2022-2024 роки вказує на те, що підприємство має високий ступінь залежності від зовнішнього фінансування для підтримки своїх активів. При нормі <1 , протягом 2022-2024 років коефіцієнт становив 2,314, 2,092 та 1,439 відповідно, ці показники свідчать про значну залежність від зовнішніх джерел фінансування. Також, він взаємопов'язаний з коефіцієнтом автономії, оскільки вищий коефіцієнт фінансової залежності зазвичай асоціюється з нижчим ступенем автономії, який протягом аналізованого періоду був нижчий за нормативне значення $>0,5$.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами також погіршився: від 0,228 у 2022 році до 0,107 у 2024 році, але досягнув нормативного значення $> 0,1$ ці показники свідчать про те, що у 2024 році вже спостерігається незначний дефіцит оборотного капіталу.

У свою чергу, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коливаючись від 2,996 у 2022 році до 1,442 у 2024 році, при рекомендованій нормі > 0 , свідчить про те, що протягом аналізованого періоду була сприятлива ситуація маневреності власного капіталу.

Отже, виходячи із зібраної аналітики, аналіз платоспроможності ТОВ «XXXXX» свідчить про відносно стабільну ліквідність та платоспроможність, оскільки, підприємство у 2024 році має високий ступінь залежності від зовнішнього фінансування для підтримки своїх активів.

2.2 Організація первинного, синтетичного та аналітичного обліку щодо розрахунків з постачальниками і підрядниками на підприємстві

Розрахункові операції з постачальниками та підрядниками є критично важливою частиною облікової діяльності, оскільки закупівля товарів є основою діяльності підприємства. Забезпечення ефективного контролю за цими розрахунками та добре організований облік дозволяють мінімізувати ризики, пов'язані з непостачанням, штрафами через неправильне оформлення договорів,

а також виникненням кредиторської та дебіторської заборгованості.

Підприємство закуповує обладнання та запчастини для гірничо-збагачувальних підприємств, що є основною частиною його бізнесу. Враховуючи специфіку товарів, важливим є забезпечення належного обліку як самих поставок, так і технічного обслуговування та ремонтів обладнання.

ТОВ «XXXXXX» активно співпрацює з постачальниками з Європи та США, такими як CMS Sercor Limited (Великобританія), група компаній KEESTRACK, WUYI SLON MACHINERY CO., LTD, Astec, CDE, Amar. Це вимагає від підприємства не лише ретельного дотримання умов контрактів, але й врахування специфіки валютних операцій, оскільки значна частина розрахунків відбувається в іноземних валютах.

Особливість організації обліку розрахунків з постачальниками Товариства «XXXXXX» полягає в комплексному підході до контролю та документування всіх аспектів, що стосуються закупівель і міжнародних операцій з постачальниками, особливо нерезидентами.

Документування операцій за розрахунками з контрагентами є важливою частиною фінансово-господарської діяльності підприємства. Належне оформлення та правильне використання документів допомагає забезпечити прозорість та точність розрахунків, а також уникнути порушень у бухгалтерському обліку та податкових зобов'язаннях [29].

Перелік основних документів, які використовуються при розрахунках з постачальниками та підрядниками на ТОВ «XXXXXX»:

1. Договір купівлі-продажу є основним документом, що регулює умови поставки товарів або надання послуг між підприємством та контрагентом.
2. Рахунок, invoice, специфікація документи, які виставляються постачальником товару чи послуг.
3. Податкова накладна виписується для підтвердження факту постачання товару чи послуги між платниками ПДВ.
4. Акт виконаних робіт або наданих послуг складається при виконанні робіт або наданні послуг.

5. Видаткова накладна оформляється при відвантаженні товарів покупцю.

6. Митна декларація складається для оформлення товарів при перетині митного кордону.

7. Товарно-транспортна накладна (ТТН) підтверджує факт перевезення товару від продавця до покупця.

8. Акт звірки розрахунків використовують для перевірки та підтвердження наявної заборгованості між підприємством і контрагентами.

9. Платіжна інструкція підтверджує факт здійснення оплати за товар чи послугу. Квитанція включає інформацію про платника, отримувача, суму, дату та спосіб оплати.

10. Довіреність є документом, що надає представнику або іншій особі право діяти від імені підприємства для виконання певних операцій (наприклад, отримання товарів або підписання інших документів).

11. Банківські виписки підтверджують безготівкові розрахунки між підприємствами

Для обліку з іноземними постачальниками ТОВ «XXXXX» використовує специфічні документи, серед яких:

- зовнішньоекономічні договори купівлі-продажу, що регулюють умови співпраці;

- специфікації до контрактів, що деталізують умови поставок;

- invoice (рахунок-фактура), що підтверджує митну вартість товару;

- транспортні накладні, такі як CMR, авіа накладні, коносаменти та товарно-транспортні накладні, що підтверджують умови перевезення та доставку;

- довідка про транспортні витрати, що входять до митної вартості товару, яка є важливою складовою розрахунку вартості імпорту;

- акти виконаних робіт/наданих послуг за митно-брокерські послуги та транспортно-експедиційні витрати.

Ці документи забезпечують точний облік та контроль за імпортними операціями та відповідністю митних вимог.

Для обліку кредиторської заборгованості з постачальниками та підрядниками ТОВ «XXXXX» використовує наступні рахунки:

- ✓ рахунок 63 – Розрахунки із постачальниками і підрядниками;
- ✓ рахунок 64 – Розрахунки за податками та платежами;
- ✓ рахунок 37 – Розрахунки з різними дебіторами.

Аналітичний облік дає можливість контролювати дати та терміни постачання товарів та послуг та розмежувати всіх постачальників та підрядників. Кореспонденція рахунків з обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ «XXXXX» наведена у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Кореспонденція рахунків з обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ «XXXXX»

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дт	Кт
1.	Отримання товарів, матеріалів чи послуг від постачальників (з відображенням зобов'язання)	20, 22, 28, 91, 92, 93	63
2.	Визнання ПДВ за отриманими товарами чи послугами (у разі наявності податкової накладної)	641/ПДВ	63
3.	Оплата заборгованості постачальникам	63	30, 31
4.	Повернення товарів постачальнику	63	20, 22, 28
5.	Відображено проведення взаємозаліку між покупцем і продавцем	36	63
6.	Попередня оплата постачальникам (аванси)	371	30, 31
7.	Зарахування авансу після отримання товарів або послуг	20, 22, 28, 91, 92, 93	371
8.	Списання простроченої кредиторської заборгованості (у разі її неможливості погашення)	94	36

Джерело: складено автором на основі [11]

Основні етапи обліку кредиторської заборгованості з постачальниками та підрядниками на досліджуваному підприємстві:

1. Формування заборгованості. Кредиторська заборгованість формується на підставі договорів з постачальниками, підрядниками та іншими контрагентами. Вона з'являється внаслідок поставок товарів, виконання робіт або надання послуг.

2. Облік заборгованості. Облік кредиторської заборгованості здійснюється на рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» – для розрахунків за поставлені товари, надані послуги, виконані роботи, а також на рахунку 64 «Розрахунки за податками та платежами» – для відображення податкових зобов'язань. Крім того, підприємство веде детальний аналітичний облік по кожному контрагенту, що дає змогу забезпечити точність і своєчасність платежів.

3. Погашення заборгованості. Кредиторська заборгованість погашається шляхом здійснення платежів на користь контрагентів. Це може бути здійснено в різних формах: готівкою, через банківські перекази, в рамках товарного кредиту або за допомогою векселів.

ТОВ «XXXXX» використовує оплати кредиторської заборгованості через банківські перекази, користується товарним кредитом та має досвід роботи з простими виданими векселями.

Відображення кредиторської заборгованості в фінансовій звітності допомагає користувачам зовнішнім і внутрішнім отримати достовірні дані про платоспроможність і конкурентоспроможність фірми на ринку.

Кредиторська заборгованість відображається у розділах Пасиву: II Довгострокові зобов'язання і забезпечення; III Поточні зобов'язання і забезпечення.

Бухгалтерська фінансова звітність містить достовірну інформацію про роботу підприємства. Розрахунки з постачальниками та підрядниками відображаються у Формі № 1 «Баланс» та Формі № 3 «Звіт про рух грошових коштів», а також доповненням форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» [37]. Кредитове сальдо аналітичного обліку комерційної заборгованості відображається у пасиві «Балансу підприємства статті — кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тобто заборгованість відображається розгорнуто.

Таким чином, грамотна організація обліку розрахунків і розумне використання фінансових інструментів, таких як товарний кредит і векселі, сприяє підвищенню ефективності підприємства та мінімізації фінансових ризиків.

2.3. Аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві

Аналіз структури й динаміки кредиторської заборгованості – ключовий компонент фінансового аналізу діяльності підприємства. Він дає можливість визначити ефективність управління розрахунками з контрагентами, виявляти можливі проблеми в обліку та взаємодії з постачальниками, підрядниками й іншими контрагентами, а також розробити стратегії для покращення платіжної дисципліни та фінансової стійкості підприємства [16, с. 306].

Аналіз кредиторської заборгованості розпочинається з оцінки її частки в загальному обсязі фінансових ресурсів підприємства, що наведено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Склад і структура джерел утворення оборотних коштів ТОВ

«XXXXXX»

Джерело оборотних засобів	2022	2023	2024	Питома вага, %, 2022	Питома вага, %, 2023	Питома вага, %, 2024
Власний капітал	7137,0	9764,7	11524,9	30,17	32,35	41,00
Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	16,2	2285,9	1941,8	0,07	7,57	6,91
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	14976,0	14299,7	13174,9	63,32	47,36	46,87
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	63,9	429,2	138,2	0,27	1,42	0,49
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	37,0	44,0	17,9	0,16	0,15	0,06

Продовження табл. 2.7

Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	138,7	164,5	68,5	0,59	0,55	0,24
Інші поточні зобов'язання	1282,8	3202,8	1243	5,42	10,60	4,42
Всього	23651,6	30190,8	28109,2	100,00	100,00	100,00

Джерело: розраховано автором на основі Додатку В, Д, Е

З таблиці 2.7 видно, що структура джерел утворення оборотних коштів за 2022–2024 роки змінилася. Найбільше збільшилась частка власного капіталу, що зросла з 30,17% у 2022 році до 41,00% у 2024 році, що свідчить про покращення фінансової стабільності підприємства. Збільшилась частка довгострокових зобов'язань, що у 2022 році складала лише 0,07%, але до 2024 року зросла до 6,91%. Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги залишалась значною протягом усіх років, однак її частка в 2024 році знизилась порівняно з 2022 роком. Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом та з оплати праці показали незначні зміни, в той час як інші поточні зобов'язання спершу зросли у 2023 році до 10,60%, а в 2024 році знизились до 4,42%. Загалом, структура джерел оборотних коштів демонструє зміни в управлінні фінансами підприємства, зокрема зміцнення фінансової незалежності завдяки зростанню власного капіталу.

Розглянемо поточну кредиторську заборгованість за товари, роботи та послуги в розрізі контрагентів (Додаток 3) та наведемо динаміку кредиторської заборгованості ТОВ «XXXXX» за 2022-2024 роки (рис. 2.4).

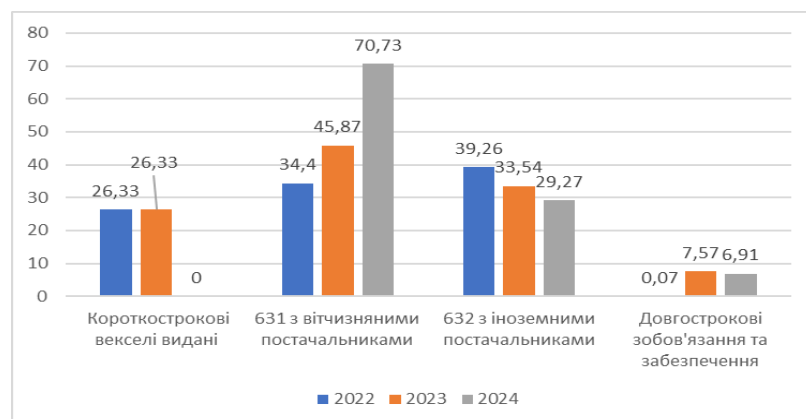


Рис. 2.4 – Динаміка кредиторської заборгованості з постачальниками та підрядниками ТОВ «XXXXX» за 2022-2024 роки

Джерело: сформовано автором на основі Додатку В, Д, Е

Аналіз поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги в розрізі контрагентів показує, що загальна сума заборгованості зменшилася з 14 976,0 тис. грн у 2022 році до 14 299,7 тис. грн у 2023 році, а потім до 13 174,9 тис. грн у 2024 році. Це свідчить про незначне скорочення заборгованості та покращення управління розрахунками з кредиторами.

У структурі заборгованості частка розрахунків з вітчизняними постачальниками (рахунок 631) збільшилась із 34,40% у 2022 році до 45,87% у 2023 році, і знову зросла до 70,73% у 2024 році. Основним кредитором є ТОВ «АГРОМАТРИКС», яке стабільно займає понад 15,92% у структурі заборгованості. Заборгованість цього контрагента у 2024 році, склала 2 097,9 тис. грн.

Частка розрахунків з іноземними постачальниками (рахунок 632) знизилась з 39,26% у 2022 році до 29,27% у 2024 році. Основним іноземним постачальником є CMS Sercor Limited (Великобританія), частка якого варіювалася від 33,85% у 2022 році до 28,45% у 2024 році.

Короткострокові векселі (рахунок 621) з'явилися у структурі у 2022 році з часткою 26,33% і зменшилися до 0% у 2024 році.

Серед інших ключових контрагентів варто відзначити ТОВ «ТРАНСРЕСУРС АВТО», заборгованість перед яким суттєво збільшилася з 5,34% у 2022 році до 15,91% у 2024 році. Також помітне зростання заборгованості перед ТОВ «ФАРГО РЕМ БУД» у 2024 році, яка склала 1 495,5 тис. грн (11,35%).

Товариство мало довгострокові кредити в 2022 та 2024 роках, в 2023 році відображено довгострокове забезпечення за розрахунками по відпустках.

Загалом спостерігається тенденція до зменшення заборгованості перед великими кредиторами, що вказує на ефективне управління кредиторською заборгованістю підприємства.

Розглянемо поточну кредиторську заборгованість за строками

розрахунків протягом 2022-2024 років (Додаток 3) та продемонструємо динаміку рис. 2.5.

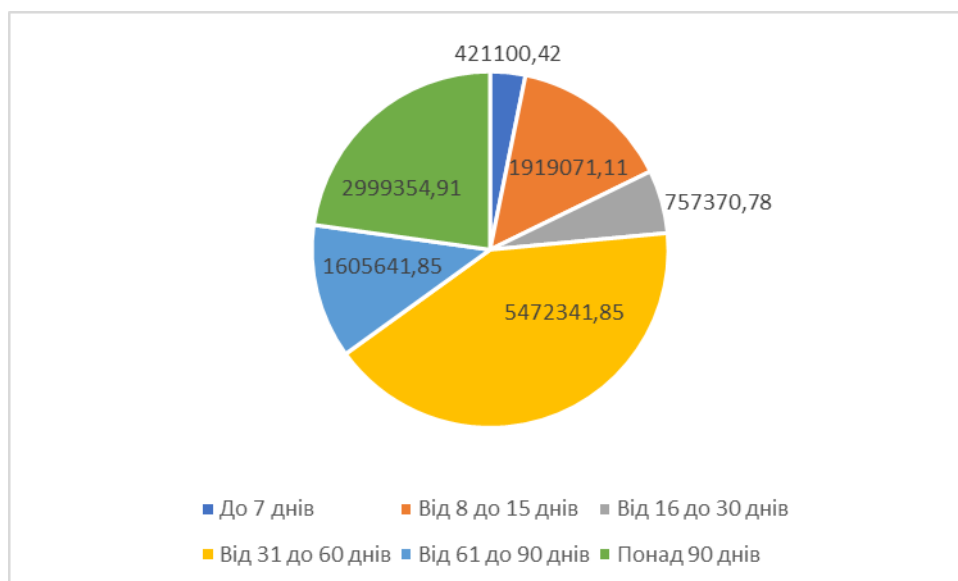


Рис. 2.5 – Кредиторська заборгованість ТОВ «XXXXX» по строках у 2024 році

Джерело: сформовано автором на основі Додатку 3

Дані Додатку 3 та рис. 2.5 свідчать про значну частку відстроченої заборгованості, оскільки понад половина загальної суми (5472,3 тис грн) припадає на борги з відстроченням від 31 до 60 днів. Основна заборгованість зосереджена у декількох постачальників, зокрема ТОВ «Фарго Рем Буд» та ТОВ «Трансресурс Авто», ТОВ «ТПД», у яких уся сума боргів відстрочення від 31 до 60 днів. Це може вказувати на труднощі з погашенням боргів у певних напрямках діяльності підприємства. У межах строків до 7 днів сума заборгованості складає 421,1 тис грн, що свідчить про часткове дотримання графіків оплати, зокрема перед ISENMANN Siebe GmbH. Невеликі суми заборгованості перед такими постачальниками, як ТОВ «Захід ресурс ЛК» та ТОВ «Нова Пошта», свідчать про регулярну оплату незначних рахунків. Значна частка боргів із простроченням понад 90 днів спостерігається перед іноземними постачальниками, такими як ТОВ «Агроматрікс», ТОВ «Епірок Україна», що може бути пов'язано з труднощами з погашення боргів у певних напрямках діяльності підприємства. Отже, досліджуваному підприємству необхідно

зосередитися на зменшенні частки відстроченої та простроченої заборгованості, особливо з великим терміном прострочення, через покращення фінансової дисципліни, активізацію переговорів із постачальниками та оптимізацію управління грошовими потоками.

Для повного розуміння фінансового стану підприємства важливо оцінити співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, що є показником балансу між кредиторськими та дебіторськими потоками [35, с. 219]. В табл. 2.8 та рис. 2.6 наведено порівняння дебіторської та кредиторської заборгованостей за 2022-2024 роки.

Таблиця 2.8

Порівняння кредиторської та дебіторської заборгованостей ТОВ «XXXXX» за 2022-2024 роки

Кредиторська заборгованість	2022	2023	2024	Дебіторська заборгованість	2022	2023	2024
Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	16,2	2285,9	1941,8	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	9444,0	14201,9	8541,1
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	14 976,0	14299,7	13174,9	Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1271,6	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	63,9	429,2	138,2	Інша поточна дебіторська заборгованість	2702,8	1874,3	966,2
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	37,0	44,0	17,9				

Продовження табл. 2.8

Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	138,7	164,5	68,5				
Всього	15231,8	17223,3	15341,3		13418,4	16076,2	8637,3

Джерело: складено автором на основі Додатку В, Д, Е

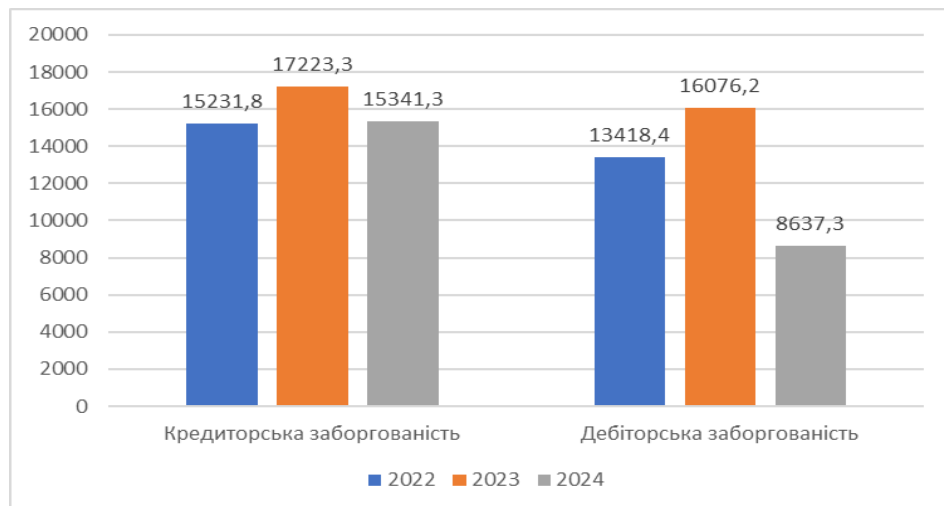


Рис. 2.6 – Динаміка кредиторської та дебіторської заборгованості ТОВ «XXXXXX» за 2022-2024 роки

Джерело: сформовано автором на основі Додатку В, Д, Е

Отже, як видно з табл. 2.8 та рис. 2.6 динаміка кредиторської та дебіторської заборгованості підприємства за 2022–2024 роки свідчить про поступову стабілізацію фінансового стану. Кредиторська заборгованість дещо зросла з 15231,8 тис. грн у 2022 році до 15341,3 тис. грн у 2024 році, що вказує на незначне погіршення розрахунків із зобов'язаннями. Дебіторська заборгованість зменшилася з 13 418,4 тис. грн у 2022 році до 8 637,3 тис. грн у 2024 році. Основне скорочення відбулося за рахунок іншої поточної дебіторської заборгованості та відсутності дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом, також заборгованість за товари, роботи, послуги дещо скоротилась з 9 444,0 тис грн у 2022 році до 8 541,1 тис грн у 2024 році.

У підсумку, співвідношення між дебіторською та кредиторською

заборгованістю у 2024 році не збалансоване, кредиторська заборгованість більша за дебіторську, що свідчить про затримки з оплатою постачальникам, як наслідок це може призвести до погіршення взаємин з партнерами і збільшення ризиків фінансової нестабільності.

Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості, що розраховується за формулою [30, с. 90]:

$$K_{\text{співв.}} = \text{Дебіторська заборгованість} / \text{Кредиторська заборгованість} = (p. 1125 \Phi 1 + p. 1135 \Phi 1 + p. 1155 \Phi 1) / (p. 1595 \Phi 1 + p. 1615 \Phi 1 + p. 1520 \Phi 1 + p. 1625 \Phi 1 + p. 1630 \Phi 1), \quad (2.10)$$

Нормативне значення цього показника визначено в межах від 1,5 до 2. Тобто нормальним вважається стан, коли кредиторська заборгованість перевищує дебіторську не більше, ніж у 2 рази, але не менше, ніж у 1,5 рази.

Розрахуємо відповідний показник:

$$K_{\text{співв.}} 2022 = 13\,418,4 / 15\,231,8 = 0,881$$

$$K_{\text{співв.}} 2023 = 16\,076,2 / 17\,223,3 = 0,933$$

$$K_{\text{співв.}} 2024 = 8\,637,3 / 15\,341,3 = 0,563$$

У 2022 році коефіцієнт співвідношення складав 0,881, що вказує на те, що кредиторська заборгованість стала перевищувати дебіторську. Це може свідчити про збільшення боргів перед постачальниками або про затримки в сплаті з боку клієнтів, що в свою чергу може мати негативний вплив на ліквідність компанії.

У 2023 році коефіцієнт трохи зріс до 0,933, що все ще вказує на перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською, хоча це значення трохи покращилось порівняно з 2022 роком.

У 2024 році коефіцієнт співвідношення складав 0,563, що знову вказує на значне перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською. Це означає, що компанія мала недостатньо коштів від своїх клієнтів для покриття своїх зобов'язань перед постачальниками та іншими кредиторами.

Загалом, зниження цього коефіцієнта вказує на те, що компанія зменшила свою платоспроможність, і це може бути сигналом про необхідність посилення

контролю за дебіторською заборгованістю та пошук шляхів для поліпшення фінансового потоку.

З метою аналізу інтенсивності використання активів необхідно, крім коефіцієнту оборотності активів, який є другим коефіцієнтом фінансового розкладання, розрахувати такі показники за звітний та попередній періоди [8, с. 176-177]:

1. період оборотності активів (тривалість обороту), який є зворотнім показником до коефіцієнту оборотності та вимірюється у днях;

$$T_{\text{об.акт.}} = (\text{Активи} \times 360 \text{ дн.}) / \text{Виручка} = \text{р. 1300 } \Phi 1 / \text{р. 2000 } \Phi 2, \quad (2.11)$$

2. коефіцієнт оборотності запасів та тривалість їх обороту:

$$T_{\text{об.зап.}} = (\text{Запаси} \times 360 \text{ дн.}) / \text{Собівартість} = \text{р. 1100 } \Phi 1 / \text{р. 2050 } \Phi 2, \quad (2.12)$$

3. тривалість обороту дебіторської заборгованості – це середній строк її погашення або середній строк надання підприємством товарного кредиту своїм споживачам:

$$T_{\text{об.д.з.}} = (\text{Дебіторська заборгованість} \times 360 \text{ дн}) / \text{Сума продажів у кредит (Виручка)} = (\text{р. 1125 } \Phi 1 + \text{р. 1135 } \Phi 1 + \text{р. 1155 } \Phi 1 \times 360 \text{ дн}) / \text{р. 2000 } \Phi 2, \quad (2.13)$$

4. тривалість обороту кредиторської заборгованості – це середній строк її погашення або середній строк отримання підприємством товарного кредиту від своїх постачальників :

$$T_{\text{об.к.з.}} = (\text{Кредиторська заборгованість} \times 360 \text{ дн}) / \text{Сума покупок у кредит (Собівартість)} = (\text{р. 1595 } \Phi 1 + \text{р. 1615 } \Phi 1 + \text{р. 1520 } \Phi 1 + \text{р. 1625 } \Phi 1 + \text{р. 1630 } \Phi 1 \times 360 \text{ дн}) / \text{р. 2050 } \Phi 2, \quad (2.14)$$

Дані розрахунків наведено в табл. 2.9 та рис. 2.7.

Таблиця 2.9

Аналіз інтенсивності використання активів та політики товарного кредиту на ТОВ «XXXXX»

Показники	2022	2023	2024	Абс. відхилення 2023 до 2022, (+/-)	Абс. відхилення 2024 до 2023, (+/-)
Період оборотності, активів (Тоб.акт.)	214,64	260,67	329,24	46,03	68,57

Продовження табл. 2.9

Тривалість обороту запасів, (Тоб.зап.)	78,20	80,22	139,75	2,02	59,53
Тривалість обороту дебіторської заборгованості (Тоб.д.з.)	121,77	138,8	101,17	17,03	-37,63
Тривалість обороту кредиторської заборгованості (Тоб.к.з.)	177,4	221,32	253,98	43,92	32,66
Результат політики товарного кредиту, (РПТК)	-55,63	-82,52	-152,81	-26,89	-70,29

Джерело: розраховано автором на основі Додатку В, Д, Е

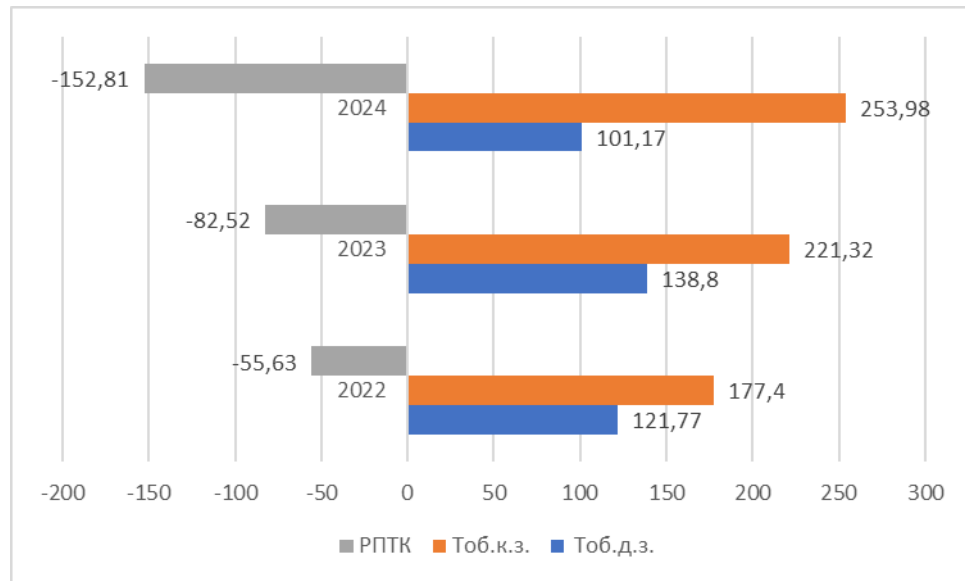


Рис. 2.7 – Аналіз інтенсивності використання активів та політики товарного кредиту на ТОВ «XXXXXX», дн.

Джерело: сформовано автором на основі Додатку В, Д, Е

Аналіз інтенсивності використання активів та політики товарного кредиту ТОВ «XXXXXX» за 2022–2024 роки показує негативні тенденції в ефективності управління активами та заборгованістю. Спостерігається збільшення періоду оборотності активів, запасів, кредиторської заборгованості, окрім дебіторської заборгованості, що вказує на сповільнення оборотності та збільшення часу, необхідного для реалізації товарів і погашення заборгованості. Зниження коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості підтверджує, що підприємство стало більш залежним від товарного кредиту, що негативно впливає на його фінансові результати. Результат політики товарного кредиту також погіршився, що вказує на необхідність оптимізації стратегій управління заборгованістю для поліпшення

фінансової стабільності підприємства.

Таким чином, для забезпечення фінансової стабільності та зниження ризиків підприємству необхідно зосередитися на оптимізації управління борговими зобов'язаннями. Це включає зниження частки відстрочених та прострочених кредиторських зобов'язань, особливо з великим терміном прострочення, і посилення контролю за дебіторською заборгованістю за товари, роботи, послуги. Крім того, важливо досягти збалансованого співвідношення між кредиторською та дебіторською заборгованістю, що дозволить підвищити ефективність фінансових потоків і зменшити ризики втрати ліквідності.

Висновки до розділу 2

На основі аналізу діяльності ТОВ «XXXXX» було проведено оцінку організаційно-економічних умов функціонування підприємства, його фінансового стану та системи обліку. Здійснивши практичний аналіз фінансової звітності ТОВ «XXXXX» за період 2022–2024 років, було відзначено кілька ключових тенденцій. Аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «XXXXX» показав, що підприємству слід приділити більше уваги підвищенню ефективності використання оборотних активів та основних засобів. Основним результатом є зміни у структурі дебіторської та кредиторської заборгованості, які підтверджують необхідність оптимізації внутрішніх фінансових процесів.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги збільшилась: з 15 231,8 тис грн у 2022 році до 15 341,3 тис грн у 2024 році, що є негативною тенденцією. Це свідчить про деяке погіршення управління зобов'язаннями підприємства. Для забезпечення фінансової стабільності та зниження ризиків підприємству необхідно зосередитися на оптимізації управління борговими зобов'язаннями. Це включає зниження частки відстрочених та прострочених кредиторських зобов'язань, особливо з великим терміном прострочення, і

посилення контролю за дебіторською заборгованістю за товари, роботи, послуги.

Співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю у 2024 році не збалансоване, кредиторська заборгованість більша за дебіторську, що свідчить про затримки з оплатою постачальникам, як наслідок це може призвести до погіршення взаємин з партнерами і збільшення ризиків фінансової нестабільності.

Фінансові показники свідчать, що підприємство не повністю ефективно управляє кредиторською заборгованістю. Аналіз тривалості обороту дебіторської та кредиторської заборгованості показав, що середній час обороту дебіторської заборгованості зменшився з 122 до 101 дня у 2024 році. Це означає, що термін очікування надходження грошей від контрагентів скоротився, що покращує ліквідність підприємства. Натомість, у разі кредиторської заборгованості спостерігається значне збільшення терміну обороту – з 177 до 254 дня. Це означає, що підприємство стало гірше виконувати свої зобов'язання перед постачальниками і кредиторами, що також збільшує ризики фінансової нестабільності.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

3.1 Вдосконалення організації обліку розрахунків з поставачальниками та підрядниками

Одним з ключових аспектів успішного управління підприємством є оптимізація організації обліку операцій з поставачальниками та підрядниками, яка забезпечує збереження оптимального балансу між фінансовою стійкістю та платоспроможністю [24, с. 43].

На основі аналізу діяльності ТОВ «XXXXX» можна визначити наступні фактори, що суперечать ефективному провадженню господарської діяльності підприємства:

1. Залежність від короткострокових зобов'язань. У структурі пасивів компанії значну частку займають поточні зобов'язання (52,09% у 2024 році). Це свідчить про залежність підприємства від короткострокового фінансування, що може створювати ризики ліквідності, особливо за несприятливих умов ринку.

2. Незначне підвищення оборотності активів: коефіцієнт оборотності активів незначно зріс з 0,74 у 2022 році до 0,92 у 2024 році. Це вказує на незначне пришвидшення використання активів для генерації доходу, що може бути наслідком зниження ефективності операційної діяльності.

3. Високий рівень затратомісткості. Затратомісткість у 2022 році досягла 1,18, що перевищує оптимальний рівень. Хоча в 2024 році показник знизився до 0,97, високі витрати на одиницю продукції залишаються суттєвим викликом для підвищення рентабельності.

4. Суттєві коливання чистого доходу. У період 2022–2024 років чистий дохід демонстрував нестабільність: з одного боку, компанія змогла збільшити чистий дохід на 5,1% у 2023 році порівняно з 2022 роком, що свідчить про незначне поліпшення фінансових результатів. Однак, у 2024 році порівняно з

2022 роком, виручка знизилась на 8932, 8 тис грн (або на 22,5%), що свідчить про залежність від зовнішніх факторів і відсутність стабільного ринку збуту.

5. Слабкий контроль дебіторської заборгованості. Відсутність резерву сумнівних боргів, попри наявність ризиків неплатежів, свідчить про недостатній контроль заборгованості покупців, що може призвести до фінансових втрат.

6. Зменшення оборотних активів: скорочення оборотних активів на 60,6% у 2024 році свідчить про зниження рівня запасів та обігових коштів, що може створити труднощі з фінансуванням операційної діяльності. Виявлені фактори вказують на необхідність посилення управління фінансовими потоками, оптимізації витрат, підвищення ефективності використання активів та вдосконалення контролю за дебіторською і кредиторською заборгованістю.

7. Аналіз кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги в розрізі контрагентів показує, що загальна сума заборгованості зменшилася з 14 976,0 тис. грн у 2022 році до 14 299,7 тис. грн у 2023 році, а потім до 13 174,9 тис. грн у 2024 році. Це свідчить про незначне скорочення заборгованості

На основі проведеного аналізу господарської діяльності та фінансових показників ТОВ «XXXXXX», пропонуються наступні рекомендації для вдосконалення обліку розрахунків з контрагентами.

1. Для ведення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками за отримані матеріальні цінності, виконані роботи та надані послуги, досліджуване підприємство застосовує рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками». Цей рахунок містить субрахунки:

- 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»;
- 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками».

На нашу думку, така деталізація не є достатньо детальною, адже необхідно брати до уваги терміни погашення кредиторської заборгованості, а також умови її погашення. На нашу думку, деталізацію слід здійснювати на субрахунках другого порядку до рахунка 63 «Розрахунки з постачальниками та

підрядниками» (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Напрямки розширення аналітичного обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками ТОВ «XXXXX»

№ з/п	Рахунок	Тлумачення
631 «Розрахунки з вітчизняними постачальникам»		
1	631/11	Заборгованість за товари з майбутньою оплатою
2	631/12	Заборгованість за роботи та послуги з майбутньою оплатою
3	631/21	Заборгованість за товари, відстрочена
4	631/22	Заборгованість за роботи і послуги, відстрочена
5	631/31	Прострочена заборгованість за товари
6	631/32	Прострочена заборгованість за роботи та послуги
632 «Розрахунки з іноземними постачальниками»		
1	632/11	Заборгованість за товари, роботи, послуги з іноземними постачальниками з майбутньою оплатою
2	632/21	Заборгованість за товари, роботи, послуги з іноземними постачальниками, відстрочена
3	632/31	«Заборгованість за товари, роботи, послуги з іноземними постачальниками, прострочена

Джерело: сформовано автором

Застосування зазначених субрахунків в обліку підприємства допоможе контролювати кредиторську заборгованість, а також строки її погашення, що сприятиме більш коректному плануванню розрахунків з постачальниками та підрядниками. Стосовно заборгованості за надані послуги, доцільно її акумулювати на субрахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами».

2. Впровадження автоматизації облікових процесів. Інтеграція модулів автоматичного моніторингу кредиторської заборгованості з постачальниками та підрядниками, автоматичне створення звітів про стан заборгованості та прогнозування її погашення, налаштування нагадувань про строки виконання зобов'язань для співробітників бухгалтерії. Одним з додатків для покращення може бути Trello – це візуальний інструмент, що дає змогу команді керувати різноманітними проектами й робочими процесами та відстежувати виконання завдань. Завдяки цьому додатку співробітники підприємства зможуть керувати розрахунками з контрагентами маючи лише телефон, не використовуючи комп'ютер та ноутбуки.

Trello як інструмент для візуального управління та автоматизації облікових і виробничих процесів допомагає впорядковувати задачі, пріоритизувати замовлення та постачання, інтегруватися з бухгалтерськими і платіжними системами, а також налаштовувати зручну роботу з контрагентами. Система забезпечує автоматизацію звітності, аналіз заборгованостей, створення графіків платежів і нагадувань, що значно зменшує час на обробку документів. Використання мобільного додатку дозволяє отримувати оперативний доступ до інформації, своєчасно виявляти прострочення та покращувати взаємодію між підрозділами компанії. У підсумку, Trello сприяє оптимізації процесів, економії часу та підвищенню ефективності управління [9, с. 31].

3. Формування резерву сумнівних боргів:

- аналіз платоспроможності контрагентів дозволить зменшити ризики, пов'язані із неповерненням заборгованості та підвищити якість управління дебіторською заборгованістю через своєчасне реагування на ризикові ситуації;
- встановлення коефіцієнтів сумнівності надасть можливість формування обґрунтованого резерву сумнівних боргів;
- розрахунок резерву дозволить мінімізувати фінансові ризики, пов'язані з можливою неплатоспроможністю контрагентів. Підвищити фінансову стабільність підприємства через створення буферу для покриття ризикових боргів.

4. Управління кредиторською заборгованістю з постачальниками та підрядниками:

- розробка графіків платежів. Формування щотижневих графіків погашення кредиторської заборгованості з постачальниками та підрядниками для уникнення штрафів за прострочення;
- оптимізація умов договорів. Вести переговори з постачальниками та підрядниками для збільшення строків розрахунків без штрафних санкцій.

5. Вдосконалення роботи з контрагентами:

- впровадити систему оцінки надійності контрагентів за критеріями: своєчасність оплати, стабільність фінансового стану, обсяги співпраці;

– запровадити знижки або бонуси для покупців за дострокову оплату або стабільну співпрацю.

Таким чином, запровадження запропонованих рекомендацій дозволить ТОВ «XXXXX» оптимізувати облік кредиторської заборгованості з постачальниками та підрядниками, що сприятиме покращенню фінансової стабільності підприємства. Автоматизація облікових процесів зменшить трудовитрати, підвищить точність звітності та своєчасність реагування на проблемні ділянки.

3.2 Шляхи вирішення проблемних питань щодо аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками

Основною метою діяльності ТОВ «XXXXX» є забезпечення максимального прибутку та підтримання стабільного фінансового стану. Для досягнення цих цілей особливу увагу слід приділяти раціональному та ефективному управлінню дебіторською і кредиторською заборгованістю. Ефективне управління цими категоріями забезпечується завдяки регулярному моніторингу, аналізу та контролю заборгованостей, оскільки їхній надмірний рівень може негативно впливати на фінансову стабільність підприємства [4, с. 48].

На основі проведеного аналізу кредиторської та дебіторської заборгованостей ТОВ «XXXXX», було виявлено, що співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю у 2024 році є не збалансованим, кредиторська заборгованість більша за дебіторську, що свідчить про затримки з оплатою постачальникам, як наслідок це може призвести до створення додаткового тиску на зобов'язання підприємства, погіршення взаємин з партнерами і збільшення ризиків фінансової неплатоспроможності. Таким чином, підтримка балансу між дебіторською та кредиторською заборгованістю у ТОВ «XXXXX» є ключовим фактором для забезпечення фінансової стабільності.

Доцільним є впровадження на досліджуваному підприємстві системи управління, яка передбачає оптимальне співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю. Рекомендованим значенням такого співвідношення є 1, що означає рівновагу між обсягом коштів, які підприємство має отримати, та його зобов'язаннями перед постачальниками та підрядниками й іншими кредиторами. Це співвідношення дозволяє підтримувати достатній рівень ліквідності та фінансової стійкості, забезпечуючи водночас ефективне використання ресурсів [2].

Управління дебіторською заборгованістю є важливою складовою фінансового менеджменту підприємства. Використання ефективних методів управління дебіторською заборгованістю покращать фінансову стійкість досліджуваного підприємства та забезпечать своєчасне надходження грошових коштів [42, с. 223].

Можемо запропонувати наступні методи управління дебіторською заборгованістю для ТОВ «XXXXX»:

1. Встановлення кредитної політики, що є основою управління дебіторською заборгованістю. Перед наданням товарного кредиту необхідно оцінити кредитоспроможність клієнта. Це може включати перевірку його фінансової звітності, кредитної історії та репутації. Для кожної категорії клієнтів потрібно визначити індивідуальні умови кредитування. Наприклад, нові клієнти можуть отримувати коротші терміни оплати та обмеження на обсяги заборгованості. Для постійних партнерів, які своєчасно виконують свої зобов'язання, можна передбачити гнучкіші умови. У договорі мають бути чітко прописані строки оплати, розмір можливих штрафів за прострочення, а також умови перегляду кредитного ліміту.

2. Контроль та моніторинг дебіторської заборгованості допоможе знизити ризики утворення проблемних боргів. Необхідно проводити аналіз дебіторської заборгованості на основі звітності, виділяючи прострочені борги, великих боржників, а також клієнтів, які часто затримують платежі. Впровадження програм, які автоматично надсилають клієнтам нагадування про необхідність

оплати, дозволяє уникнути людського фактору та забезпечує своєчасне повідомлення. Важливо розділяти заборгованість на групи за термінами оплати (наприклад, до 30 днів, 30–60 днів, понад 90 днів), щоб розуміти, які борги потребують негайного втручання.

3. Скорочення строків оплати дозволить швидше отримувати кошти від клієнтів. Введення знижок за швидку оплату. Наприклад, клієнтам можна запропонувати 2% знижки за оплату протягом 10 днів, які стимулюватимуть клієнтів виконувати платежі раніше. Введення штрафних санкцій буде мотивувати клієнтів дотримуватися встановлених строків, наприклад, 0,5% штрафу за кожен день прострочення. Для нових або ризикових клієнтів можна передбачити обов'язкову часткову чи повну передоплату.

4. Робота з проблемною заборгованістю. Першим кроком є контакт із боржником для уточнення причин прострочення. Можна запропонувати реструктуризацію боргу, наприклад, поділ його на частини для поступової оплати. Якщо переговори не дають результату, варто розпочати процедуру судового стягнення заборгованості. Якщо борг вважається безнадійним, його можна продати колекторській компанії, щоб знизити втрати.

5. Автоматизація процесів управління. Сучасні технології значно полегшують процес контролю та аналізу. Впровадження програмного забезпечення дозволяє автоматизувати контроль заборгованості, генерувати звіти та попередження про прострочені платежі. Використання систем управління клієнтськими відносинами допомагає відстежувати історію співпраці з кожним клієнтом, відзначати проблемних боржників і планувати заходи щодо їхнього управління.

6. Диверсифікація клієнтської бази – метод спрямований на зниження ризику залежності від одного або кількох великих клієнтів. Постійний пошук нових клієнтів дозволить зменшити ризики, пов'язані з великими обсягами заборгованості одного контрагента. Аналіз концентрації заборгованості по клієнтам дозволить уникнути ситуацій, коли одна велика заборгованість ставить під загрозу фінансову стабільність підприємства.

7. Факторинг – метод швидкого отримання коштів за рахунок передачі дебіторської заборгованості фінансовій установі. Факторинг забезпечує негайне надходження коштів, зменшує ризики, пов'язані з несплатою, та полегшує управління боргами. Однак, послуги факторингових компаній коштують дорого, що може вплинути на прибутковість підприємства. Найкраще використовувати факторинг для роботи з проблемними боргами або в умовах необхідності швидкого збільшення ліквідності.

8. Фінансове прогнозування дозволить ефективніше планувати грошові потоки та уникати касових розривів. Складання прогнозів надходжень і витрат дасть можливість оцінити потреби в ліквідності та приймати своєчасні рішення щодо залучення додаткових ресурсів. Аналіз можливих сценаріїв розвитку ситуації (наприклад, затримка оплати кількома великими клієнтами) дозволить заздалегідь підготувати план дій.

Також управління кредиторською заборгованістю з постачальниками та підрядниками повинне стати важливим аспектом фінансового менеджменту ТОВ «XXXXX». Вчасне та ефективне управління заборгованістю дозволить досліджуваному підприємству зберігати фінансову стабільність, уникати штрафів за прострочення платежів, оптимізувати грошові потоки і покращити відносини з постачальниками [41, с. 72].

Можемо рекомендувати наступні методи управління кредиторською заборгованістю з постачальниками та підрядниками для ТОВ «XXXXX» :

1. Планування і контроль строків оплати. Чітке планування платежів дозволить уникнути прострочень, зберегти ділову репутацію та ефективно управляти грошовими потоками:

- складання графіків платежів із зазначенням дати, суми та призначення кожного платежу. Такий підхід допоможе уникати плутанини та контролювати, які рахунки потрібно погасити найближчим часом;

- моніторинг строків. Використання автоматизованих систем, таких як ERP або бухгалтерське програмне забезпечення, які надсилають повідомлення або нагадування про терміни погашення, що знизить ризик випадкових

затримок;

– встановлення пріоритетності платежів. Якщо підприємство стикається з обмеженим обсягом коштів, необхідно визначити, які зобов'язання потрібно виконати в першу чергу. Наприклад, пріоритет можуть мати платежі, пов'язані з критично важливими постачаннями.

2. Оптимізація умов співпраці з постачальниками та підрядниками. Перегляд та узгодження з постачальниками та підрядниками умов договорів, таких як строки платежів, можливість надання знижок за ранні платежі або відтермінування платежів, може допомогти покращити грошові потоки та зменшити фінансове навантаження на досліджуване підприємство. У разі тимчасових фінансових труднощів підприємство може ініціювати переговори для продовження строків оплати. Наприклад, домовитися про оплату частинами. Регулярний перегляд умов договорів із постачальниками та підрядниками дозволить домовитися про збільшення кредитного ліміту чи розширення строків оплати без штрафів.

3. Використання банківських продуктів. Використання короткострокових кредитів або кредитних ліній для покриття поточної кредиторської заборгованості дозволить досліджуваному підприємству отримати тимчасові кошти для погашення зобов'язань, не порушуючи платіжної дисципліни.

4. Аналіз і класифікація заборгованості з постачальниками та підрядниками. Регулярний моніторинг кредиторської заборгованості з постачальниками та підрядниками і її класифікація за строками дозволить підприємству вчасно виявляти прострочені платежі та вживати необхідних заходів для їх погашення. Важливо відокремлювати короткострокові і довгострокові зобов'язання, щоб краще планувати розрахунки.

5. Управління обсягом зобов'язань. Небажано мати великі зобов'язання перед одними постачальниками та підрядниками, адже це може спричинити залежність і фінансовий ризик у разі ускладнень у відносинах. Перед укладенням договорів необхідно чітко планувати обсяги закупівель. Це допоможе уникнути надлишкових витрат і невиправданих зобов'язань.

Періодично необхідно звіряти залишки заборгованостей із постачальниками, щоб уникнути помилкових або дублюючих рахунків.

6. Використання автоматизованих систем. Автоматизація процесів дозволить значно знизити людський фактор і покращити контроль над кредиторською заборгованістю з постачальниками та підрядниками. Використання ERP-систем дозволить в реальному часі відстежувати всі зобов'язання, генерувати звіти та встановлювати нагадування про необхідність платежів. Автоматизація обробки рахунків через системи електронного документообігу прискорює взаєморозрахунки та зменшує ймовірність затримок.

7. Контроль співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Оптимальним вважається, якщо обсяг дебіторської заборгованості дорівнює обсягу кредиторської заборгованості, що означає рівновагу між обсягом коштів, які підприємство має отримати та його зобов'язаннями перед постачальниками та підрядниками й іншими кредиторами. Це співвідношення дозволить підтримувати достатній рівень ліквідності та фінансової стійкості, забезпечуючи водночас ефективне використання ресурсів.

8. Фінансове прогнозування. Прогнозування дозволить уникнути ситуацій, коли підприємство зіштовхується з несподіваною нестачею коштів для виконання зобов'язань. Підприємству слід складати прогнози надходжень і витрат, враховуючи всі майбутні платежі. Це дозволить заздалегідь планувати витрати. Важливо оцінювати можливі ризики, наприклад, затримку платежів від клієнтів, яка може вплинути на своєчасність виконання кредиторських зобов'язань. У разі сезонних коливань у бізнесі слід завчасно планувати кошти для пікових періодів платежів.

9. Управління ризиками. Управління ризиками допоможе досліджуваному підприємству уникати негативних наслідків, пов'язаних із кредиторською заборгованістю:

- створення резервів дозволить мінімізувати ризики непередбачених витрат;
- оцінка постачальників допоможе зменшити ризик несподіваного

припинення постачань через невиконання фінансових зобов'язань;

– співпраця з кількома постачальниками надасть змогу уникнути залежності від одного контрагента, що особливо важливо в умовах економічної нестабільності.

10. Використання кредитного рейтингу. Кредитний рейтинг підприємства є важливим інструментом для побудови довіри між підприємством і його кредиторами. Регулярне виконання зобов'язань дозволить досліджуваному підприємству мати високу ділову репутацію, що поліпшить переговори щодо кращих умов співпраці.

Отже, на основі проведеного аналізу було запропоновано низку рекомендацій, спрямованих на вдосконалення економічного аналізу розрахунків із постачальниками та підрядниками. Зокрема, наголошено на необхідності впровадження деталізованих аналітичних процедур для моніторингу дебіторської та кредиторської заборгованості.

Висновки до розділу 3

На основі проведеного аналізу для ТОВ «XXXXX» було запропоновано низку рекомендацій, спрямованих на вдосконалення обліку та економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками. Зокрема, наголошено на необхідності впровадження деталізованих аналітичних процедур для моніторингу дебіторської та кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги. Це дозволить підприємству оперативно виявляти проблемні зони, вживати заходів для уникнення фінансових втрат та покращувати прозорість облікових процесів.

Доцільним є впровадження на досліджуваному підприємстві системи управління, яка передбачає оптимальне співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Одним із ключових заходів є створення резервів сумнівних боргів, які слугуватимуть запобіжним механізмом для компенсації можливих втрат через

несплату заборгованості. Особливу увагу слід приділити вдосконаленню політики управління товарними кредитами. Це включає розробку чітких правил щодо умов надання кредиту, визначення строків погашення та розміру кредитного ліміту для контрагентів. Така політика дозволить знизити ризики виникнення надмірної дебіторської заборгованості, водночас забезпечуючи передбачуваність грошових потоків. Крім того, підприємству рекомендується стимулювати контрагентів до своєчасного виконання зобов'язань через запровадження бонусів або знижок за раннє погашення боргів.

Управління кредиторською заборгованістю через графіки платежів і оптимізацію умов договорів допоможе уникнути штрафів та поліпшить грошові потоки підприємства. Вдосконалення роботи з контрагентами через оцінку їхньої надійності, запровадження системи знижок і бонусів сприятиме зміцненню партнерських відносин і підвищенню лояльності покупців. У цілому ці заходи забезпечать прозорість облікових процесів, зменшення фінансових ризиків, поліпшення платоспроможності та покращення фінансових показників, що позитивно вплине на довгострокову успішність підприємства

Особливу увагу приділено впровадженню мобільних додатків (наприклад, Trello) і автоматизованих систем обліку (ERP-систем), що дозволить оперативно відстежувати стан заборгованості досліджуваного підприємства. Це сприятиме підвищенню прозорості облікових процесів і зниженню ризиків, пов'язаних із помилками у фінансових операціях. Використання програмного забезпечення BAS на підприємстві вже продемонструвало свою ефективність, що робить актуальним подальше впровадження цифрових інновацій.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Методологія бухгалтерського обліку та економічного аналізу розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками є одним із ключових аспектів управління фінансами, оскільки саме раціональна організація цих процесів зумовлює фінансову стабільність, платоспроможність та конкурентоспроможність підприємства. На прикладі діяльності ТОВ «XXXXX» детально досліджено теоретико-методичні та практичні аспекти організації обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками. Розуміння і правильне управління ними дає змогу уникнути фінансових труднощів, забезпечувати ліквідність та підвищувати ефективність бізнесу.

В роботі підкреслено значущість правильної організації обліку розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками, оскільки вони справляють значний вплив на загальний фінансовий стан підприємства. Чіткий та прозорий облік таких розрахунків є критично важливим для забезпечення достовірності фінансової звітності, управління рухом грошових коштів та уникнення ризиків, пов'язаних з неплатоспроможністю контрагентів. Здійснений теоретичний аналіз дозволив встановити, що кредиторська заборгованість перед постачальниками та підрядниками є ключовим елементом фінансових операцій, яка представляє собою зобов'язально-правовий зв'язок між учасниками господарської діяльності, що виникає в процесі здійснення поставок. На практиці, під час обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, розрізняють такі види кредиторської заборгованості: відстрочена; прострочена; заборгованість, термін позовної давності якої минув.

Окрему увагу зосереджено на нормативно-правовому підґрунті, що регулює облік розрахунків з постачальниками та підрядниками. Воно охоплює не тільки національні стандарти бухгалтерського обліку, а й міжнародні стандарти, які вимагають чіткого розподілу кредиторської заборгованості, її відповідної оцінки та відображення у фінансовій звітності.

На основі аналізу діяльності ТОВ «XXXXX» було проведено оцінку організаційно-економічних умов функціонування підприємства, його фінансового стану та системи обліку. Здійснивши практичний аналіз фінансової звітності ТОВ «XXXXX» за період 2022–2024 років, було відзначено кілька ключових тенденцій. Аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «XXXXX» показав, що підприємству слід приділити більше уваги підвищенню ефективності використання оборотних активів та основних засобів. Основним результатом є зміни у структурі дебіторської та кредиторської заборгованості, які підтверджують необхідність оптимізації внутрішніх фінансових процесів.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги збільшилась: з 15 231,8 тис грн у 2022 році до 15 341,3 тис грн у 2024 році, що є негативною тенденцією. Це свідчить про деяке погіршення управління зобов'язаннями підприємства. Для забезпечення фінансової стабільності та зниження ризиків підприємству необхідно зосередитися на оптимізації управління борговими зобов'язаннями. Це включає зниження частки відстрочених та прострочених кредиторських зобов'язань, особливо з великим терміном прострочення, і посилення контролю за кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги.

Співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю у 2024 році не збалансоване, кредиторська заборгованість більша за дебіторську, що свідчить про затримки з оплатою постачальникам, як наслідок це може призвести до погіршення взаємин з партнерами і збільшення ризиків фінансової нестабільності.

Фінансові показники свідчать, що підприємство не повністю ефективно управляє кредиторською заборгованістю. Аналіз тривалості обороту дебіторської та кредиторської заборгованості показав, що середній час обороту дебіторської заборгованості зменшився з 122 до 101 дня у 2024 році. Це означає, що термін очікування надходження грошей від контрагентів скоротився, що покращує ліквідність підприємства. Натомість, у разі

кредиторської заборгованості спостерігається значне збільшення терміну обороту – з 177 до 254 дня. Це означає, що підприємство стало гірше виконувати свої зобов'язання перед постачальниками і кредиторами, що також збільшує ризики фінансової нестабільності.

На основі проведеного аналізу було запропоновано низку рекомендацій, спрямованих на вдосконалення обліку та аналізу розрахунків із постачальниками та підрядниками для ТОВ «XXXXX». Зокрема, наголошено на необхідності впровадження деталізованих аналітичних процедур для моніторингу дебіторської та кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, що дозволить досліджуваному підприємству оперативно виявляти проблемні зони, вживати заходів для уникнення фінансових втрат та покращувати прозорість облікових процесів.

Одним із ключових заходів є створення резервів сумнівних боргів, які слугуватимуть запобіжним механізмом для компенсації можливих втрат через несплату заборгованості. Особливу увагу слід приділити вдосконаленню політики управління товарними кредитами. Це включає розробку чітких правил щодо умов надання кредиту, визначення строків погашення та розміру кредитного ліміту для контрагентів. Така політика дозволить знизити ризики виникнення надмірної дебіторської заборгованості, водночас забезпечуючи передбачуваність грошових потоків. Крім того, підприємству рекомендується стимулювати контрагентів до своєчасного виконання зобов'язань через запровадження бонусів або знижок за раннє погашення боргів.

Управління кредиторською заборгованістю через графіки платежів і оптимізацію умов договорів допоможе уникнути штрафів та поліпшить грошові потоки підприємства. Вдосконалення роботи з контрагентами через оцінку їхньої надійності, запровадження системи знижок і бонусів сприятиме зміцненню партнерських відносин і підвищенню лояльності покупців. У цілому ці заходи забезпечать прозорість облікових процесів, зменшення фінансових ризиків, поліпшення платоспроможності та покращення фінансових показників, що позитивно вплине на довгострокову успішність підприємства.

Особливу увагу приділено впровадженню мобільних додатків (наприклад, Trello) і автоматизованих систем обліку (ERP-систем), що дозволить оперативно відстежувати стан заборгованості досліджуваного підприємства. Це сприятиме підвищенню прозорості облікових процесів і зниженню ризиків, пов'язаних із помилками у фінансових операціях. Використання програмного забезпечення BAS на підприємстві вже продемонструвало свою ефективність, що робить актуальним подальше впровадження цифрових інновацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бухгалтерський облік: підручник / О. В. Фоміна, С. Я. Король, А. П. Шаповалова та ін.; за заг. ред. О. В. Фоміної. Київ: Держ. торг.-екон. ун-т, 2024. 224 с.
2. Васечко Л.І. Напрями вдосконалення ефективності ділової активності підприємства. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*, 2(8), 4-19. 2022. URL: <https://doi.org/10.32750/2021-0201>
3. Глушко А.Д. Методичні засади аналізу дебіторської і кредиторської заборгованостей підприємства / А.Д. Глушко, Я.М. Пиріг: *Національний університет імені Юрія Кондратюка*, 2022. Т. 2. С. 386-387.
4. Глушко А.Д., Пиріг Я. Оптимізація заборгованості підприємства критичної інфраструктури в аспекті зміцнення фінансово-економічної безпеки. *Вісник Хмельницького національного університету*. Хмельницький, 2023. №1. С. 47-54.
5. Гордієнко Н.І. Фінансовий облік : навч. посіб. / Н. І. Гордієнко; Харків. нац. ун-т міськ. госпва ім. О. М. Бекетова. 3-тє вид., перероб. і допов. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2023. 288 с.
6. Грицаєнко Г.І., Грицаєнко М.І. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник. Мелітополь: Люкс, 2021. 260 с.
7. Довгопол Н.В., Полозова Т.В., Радченко М.О. Бухгалтерський облік: навч. посібник для студентів усіх форм навчання спеціальності 051 – Економіка / Н.В. Довгопол, Т.В. Полозова, М.О. Радченко. Харків: ХНУРЕ, 2021. 300 с.
8. Економічний аналіз : навчальний посібник для здобувачів вищої освіти/ Н. Ю. Рекова, Є. О. Підгора, В.В. Ровенська, О. В. Латишева, Т. П. Гітіс, І. Ю. Єрфорт, І. І. Смирнова, С. В. Касьянюк. Краматорськ : ДДМА, 2021. 200 с.
9. Електронна бухгалтерія: підручник для здобувачів вищої освіти /В.Я. Плаксієнко, І.М. Назаренко, К.С. Жадько, С.А. Гаркуша /За заг. редакцією В.Я. Плаксієнка. Київ: «Центр учбової літератури». 2021. 298 с.

10. Єпіфанова І.Ю. Фінансовий аналіз та звітність : електронний практикум комбінованого (локального та мережного) використання. І. Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. 2-ге вид., доп. Вінниця : ВНТУ, 2022. 144 с.
11. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджене наказом Мініфіну від 21.12.1999 № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>
12. Іщенко Я. П., Подолянчук О. А., Коваль Н. І. Фінансовий облік II: підручник. Видавництво ФОП «Кушнір Ю.В.», 2021. 396 с.
13. Краєвський В., Панасюк О., Мегедь Т. Оптимізація ланцюгів постачання через ефективне використання управління кредиторською заборгованістю. *Сталий розвиток економіки*, (2 (53), 2025. С. 37-43. URL: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-53-5>
14. Кредиторська заборгованість: основи обліку. *Бухгалтер 911* : веб-сайт. URL: <https://buhgalter911.com/uk/news/news-1073953.htm>
15. Крупка Я. Д. Фінансовий облік: підручник; 4-те вид., доп. та перероб. / Я. Д. Крупка, З. В. Задорожний, П. Н. Денчук [та ін.]. Тернопіль: ЗУНУ, 2024. 490 с.
16. Ліхоносова Г., Ставцева Є. Напрями полішення оцінювання використання кредиторської та дебіторської заборгованості. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*, 330(3), 305-310. 2024. URL: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-330-46>
17. Маренич Т.Г. Облік і звітність за міжнародними стандартами: підручник для здобувачів ступеня вищої освіти закл. вищ. освіти / Т. Г. Маренич ; Харків. нац. техн. ун-т сіл. госп-ва ім. Петра Василенка. Харків : КП «Міська друкарня», 2021. 623 с.
18. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_051

19. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів від 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
20. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів від 29.11.1999 № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>
21. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність», затверджене наказом Міністерства фінансів від 25.02.2000 № 39. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text>
22. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів від 31.01.2000 № 20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>
23. Облік і оподаткування в підприємстві: зб. наук. ст. студ. / відп. ред. О. В. Фоміна Київ : Держ. торг.-екон. ун-т, 2022. 377 с.
24. Одношєвна О.О., Козицин А.М., Мидловець Т.А. Оптимізація обліково-аналітичного забезпечення та контроль розрахунків з дебіторами. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Вип. 60, 2024. С. 43-48. URL: <https://doi.org/10.32782/2413-2675/2024-60-6>
25. Основна інформація підприємства ТОВ «Актіс Україна». URL: <https://clarity-project.info/edr/38545340>
26. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств, затверджений наказом Міністерства фінансів від 09.12.2011 №z1556-11. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11#Text>
27. Панасюк О.В., Небесенко А.О. Аудит та аналіз кредиторської заборгованості. *Український економічний часопис*. Вип. № 8. 2025. С. 84-86. URL: <https://doi.org/10.32782/2786-8273/2025-8-15>
28. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р № 2755-VI (зі змінами та доповненнями): URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

29. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене наказом Мінфіну від 24.05.1995 № 88. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95#Text>

30. Приймак С.В. Аналіз господарської діяльності. Практикум: навчальний посібник. Львів, 2022. 277 с.

31. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Закон України від 16.07.1999 р. №996-XIV URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

32. Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку, затверджене наказом Мінфіну від 29.12.2000 №356. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0356201-00#Text>

33. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України, затверджене наказом Мінфіну від 27.06.2013 № 635. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13#Text>

34. Распопова Ю.О., Лисенко Я.В. Напрями удосконалення обліку кредиторської заборгованості. *Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітянські аспекти*: Збірник наукових праць за матеріалами V Всеукраїнської науково-практичної конференції (30.03.2021 р.). Дніпро: НМетАУ, 2021. С. 103-106.

35. Ратушна О.П. Застосування економетричних моделей при економікостатистичному аналізі розрахунків з контрагентами / О. П. Ратушна, О. М. Матрос, М. В. Черняк // *Економічний простір*. 2025. № 197. С. 217-225

36. Рибалко О.М. Облік кредиторської заборгованості та її аналіз / О. М. Рибалко, А. В. Бондаренко // *Проблеми економіки*. 2022. № 3. С. 137-142. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2022_3_17

37. Розрахунки з постачальниками та підрядниками: бухгалтерський облік. *Головбух*: веб-сайт. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/7795-oblk-rozrahunkv-zpostachalnikami-ta-pdryadnikam>

38. Руда Л., Причепа І., Липецька О. Організація обліку та методичні засади проведення аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками // *Економіка та суспільство*. 2022. № 35. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-48>
39. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік: конспект лекцій. Луцьк : Вежа-Друк, 2023. 258 с.
40. Семеніхін М. Обліково-аналітичне забезпечення управління розрахунковими операціями підприємств електронної комерції. *Економіка та суспільство*, (48). 2023. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-82>
41. Склярук І.П., Гузей Н.С. Удосконалення обліку та управління кредиторською заборгованістю підприємства в умовах нестабільності. *Підприємництво і торгівля*, (33), 2022. С. 71-79. <https://doi.org/10.36477/2522-1256-2022-33-11>
42. Степаненко О. І. Економічна природа дебіторської та кредиторської заборгованостей, їх місце в бізнес-процесах підприємства. *Сталий розвиток економіки*, (1 (52)). 2025. С. 224-232. URL: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-52-31>
43. Фатенок-Ткачук А.О. Фінансовий облік 2 : конспект лекцій для здобувачів напрямку підготовки 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 071 «Облік і оподаткування» освітньої програми «Облік і оподаткування» денної та заочної форм навчання. Луцьк : Вежа-друк, 2024, 162 с.
44. Фінансовий облік і звітність: навчальний посібник / укладачі: С. І. Мельник, І. М. Горбан, Н. С. Марушко. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 388 с.
45. Фінансовий облік: навчальний посібник / В. М. Краєвський, О. П. Колісник, Н. В. Гуріна та ін. Ірпінь: Державний податковий університет, 2022. 616 с.
46. Цивільний кодекс України: від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

47. Яременко Л.М., Макарчук І.М, Роженко А.П, Яремко Л.М. Обліково-аналітичне забезпечення системи управління кредиторською заборгованістю в контексті фінансово-економічної безпеки підприємства. *Агросвіт*. Вип. № 6. 2024. С. 113-119. URL: 10.32702/2306-6792.2024.6.113

ДОДАТКИ

Додаток А

**Трактування економічної сутності поняття «зобов'язання» та
«кредиторська заборгованість»**

Автор, джерело	Трактування
Цивільний Кодекс України [46]	Зобов'язанням є правовідношення, в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від вчинення певної дії (негативне зобов'язання), а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [31]	Зобов'язання – заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди
МСБО № 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [18]	Зобов'язання – існуюче зобов'язання суб'єкта господарювання, яке виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням, призведе до вибуття ресурсів суб'єкта господарювання, котрі втілюють у собі економічні вигод
П(С)БО № 11 «Зобов'язання» [20]	Непередбачене зобов'язання – це: 1) зобов'язання, що може виникнути внаслідок минулих подій та існування якого буде підтверджено лише тоді, коли відбудеться або не відбудеться одна чи більше невизначених майбутніх подій, над якими підприємство не має повного контролю; або 2) теперішнє зобов'язання, що виникає внаслідок минулих подій, але не визнається, оскільки малоімовірно, що для врегулювання зобов'язання потрібно буде використати ресурси, які втілюють у собі економічні вигоди, або оскільки суму зобов'язання не можна достовірно визначити
Н. Гордієнко [5, с. 189]	Кредиторська заборгованість – це заборгованість підприємства перед іншими особами, яке воно зобов'язано погасити у встановлені терміни, а виникає вона лише тоді, коли дані виконання послуг (робіт, товарів) не відповідає даті їх фактичної оплати; це певні зобов'язання підприємства, що відображають суму його боргів, що належать до сплати на використання інших підприємств чи особи
Я. Іщенко [12, с. 18]	Зобов'язання – це джерело формування фінансових ресурсів для фінансування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства; вимоги кредиторів стосовно активів підприємства
В. Краєвський [45, с. 320]	Кредиторська заборгованість – поточні зобов'язання підприємства, що відображають його заборгованість перед партнерами по комерційних операціях по рахунках, прийнятих до оплати
Я. Крупка [15, с. 248]	Кредиторська заборгованість – заборгованість підприємства перед іншими суб'єктами підприємницької діяльності (постачальниками, підрядниками, покупцями) за поставлені від них засоби і предмети праці, виконані роботи або отриману передоплату
Т. Маренич	Зобов'язання – це теперішня заборгованість суб'єкта

[17, с. 437]	господарювання, яка виникає внаслідок минулих подій і погашення якої, за очікуванням, спричинить вибуття із суб'єкта господарювання ресурсів, котрі втілюють у собі майбутні економічні вигоди
С. Мельник [44, с. 241]	Під зобов'язаннями, слід розуміти визнану, визначену у вартісному вираженні та юридично оформлену заборгованість одного суб'єкта господарювання перед іншим, погашення якої, як очікується, спричинить вибуття з підприємства ресурсів, що втілюють у собі економічні вигоди.
О. Панасюк [27, с. 85]	Кредиторська заборгованість являє собою короткострокове зобов'язання підприємства перед контрагентом, оскільки воно виникає під час операційної діяльності і вимагає тимчасового використання фінансових ресурсів інших осіб
І. Садовська [39, с. 184]	Зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди
О. Степаненко [42, с. 231]	За своєю економічною природою кредиторську заборгованість можна розглядати як фінансову угоду між двома суб'єктами господарювання, у якій одна сторона тимчасово позичає комерційні кошти для грошового обігу, а інша – бере на себе зобов'язання повернути борг у визначений термін
А. Фатенок-Ткачук [43, с. 125]	Кредиторська заборгованість – це заборгованість організації іншим юридичним і фізичним особам, що з'являється в результаті розриву в часі між наданням товарно-матеріальних цінностей, надходженням товарно-матеріальних цінностей, наданням послуг, надходженням попереднього грошового авансу й датою їх фактичної оплати й виконання зобов'язань перед сторонніми особами
О. Фоміна [1, с. 149]	Зобов'язання підприємства за розрахунками з постачальниками – це короткострокові зобов'язання, що виникають при здійсненні поставки товарів або послуг від постачальників

Джерело: складено автором на основі [1]; [5]; [12]; [15]; [17-18]; [20]; [27]; [31]; [39];

[42-46];

Додаток Б

**Аналіз нормативно-правових актів щодо забезпечення обліку
розрахунків з постачальниками та підрядниками**

Назва документу	Зміст документу	Сфера застосування	Регулювання у контексті тематики дослідження
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996- XIV [31]	Визначає правові засади ведення бухгалтерського обліку, його регулювання та організації та складання фінансової звітності в Україні	Для складання фінансової звітності та організації бухгалтерського обліку	Організація бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками та відображення їх у фінансовій звітності
Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [28]	Визначає, що підприємства, установи, організації, інші юридичні особи, громадяни, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і є суб'єктами підприємницької діяльності, мають право звертатися до господарського суду за захистом своїх порушених прав і охоронюваних законом інтересів, а також для вжиття заходів, спрямованих на запобігання правопорушенням	Застосовується для захисту інтересів та вирішення спірних питань	Виступає регулюючим документом з вирішення спірних питань та конфліктів, які виникають у ході здійснення постачання
Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV [46]	Регулює особисті майнові та немайнові відносини	Організація договірної роботи на підприємстві	Регулює укладання договорів постачання товарів, робіт, послуг
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» від 31.01.2000 р. № 20 [20]	Визначає методологічні засади формування бухгалтерського обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності	Організація обліку зобов'язань	Визначає критерії визнання та оцінки зобов'язань за розрахунками з постачальниками та підрядниками та розкриття інформації про них у Примітках до фін. звітності
Положення про	Встановлює порядок	Документування	Визначає загальні

документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку від 24.05.95 р. № 88 [29]	створення, прийняття, відображення в обліку та зберігання первинних документів, облікових регістрів, бухгалтерської звітності підприємствами	господарських операцій	вимоги та обов'язкові реквізити документів, в тому числі, які використовуються для оформлення операцій з постачальниками та підрядниками
Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України: Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 року № 635 [33]	Затверджено Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства	Ведення облікової політики підприємства	Визначає засади облікової політики щодо відображення в обліку операцій за розрахунками з постачальниками та підрядниками
План рахунків бухгалтерського обліку активів капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 09.12.2011 №з1556-11 [26]	Визначає перелік рахунків бухгалтерського обліку, порядок відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку та кореспонденцію рахунків	Для контригування документів первинного обліку, ведення регістрів бухгалтерського обліку	Визначає, що для обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками передбачено пасивний балансовий рахунок 63
Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій 30.11.1999 р. № 291 [11]	Встановлює призначення і порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення методом подвійного запису інформації про наявність і рух зобов'язань та факти фінансово-господарської діяльності підприємств, організацій та інших юридичних осіб незалежно від форм власності, організаційно-правових форм і видів діяльності	Для контригування документів первинного обліку, ведення регістрів бухгалтерського обліку	Визначає типові взаємозв'язки з об'єктам обліку щодо наявності і руху зобов'язань

Джерело: складено на основі [11]; [20]; [26]; [28-29]; [31]; [33]; [46]

Додаток В

**Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «XXXXX»
на 31.12.2022 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	0	0	0
первісна вартість	1001	0	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	0
Основні засоби:	1010	2 886.50	2 255.00	0
первісна вартість	1011	9 014.50	8 609.10	0
знос	1012	6 128.00	6 354.10	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	2 886.50	2 255.00	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	13 159.30	6 714.60	0
Готова продукція	1103	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 286.00	9 444.00	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0	0
з бюджетом	1135	0.00	1 271.60	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	21 449.90	2 702.80	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	78.10	1 038.60	0
Витрати майбутніх	1170	0	0	0

періодів				
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	3 099.00	225.00	0
Усього за розділом II	1195	43 072.30	21 396.60	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	45 958.80	23 651.60	0

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20.00	20.00	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6 448.30	7 117.00	0
Неоплачений капітал	1425	0	0	(0)
Усього за розділом I	1495	6 468.30	7 137.00	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення II	1595	5 150.00	16.20	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	20 329.20	14 976.00	0
за розрахунками з бюджетом	1620	594.10	63.90	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	109.30	30.30	0
за розрахунками зі страхування	1625	0.00	37.00	0
за розрахунками з оплати праці	1630	0.00	138.70	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	13 417.20	1 282.80	0
Усього за розділом III	1695	34 340.50	16 498.40	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними	1700	0	0	0

для продажу, та групами вибуття				
Баланс	1900	45 958.80	23 651.60	0

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2022 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	39 668.60	82 887.70
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	30 909.40	68 084.40
Інші операційні доходи	2120	7 723.00	4 147.60
Інші операційні витрати	2180	15 351.90	17 271.00
Інші доходи	2240	153.90	880.40
Інші витрати	2270	463.10	20.00
Разом доходи	2280	47 545.50	87 915.70
Разом витрати	2285	46 724.40	85 375.40
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	821.10	2 540.30
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	152.40	457.20
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	668.70	2 083.10
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0

Додаток Д

**Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «XXXXX»
на 31.12.2023 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	0	0	0
первісна вартість	1001	0	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	0
Основні засоби:	1010	2 255.00	5 936.00	0
первісна вартість	1011	8 609.10	12 642.60	0
знос	1012	6 354.10	6 706.60	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	2 255.00	5 936.00	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	6 714.60	6 242.30	0
Готова продукція	1103	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	9 444.00	14 201.90	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0	0
з бюджетом	1135	1 271.60	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 702.80	1 874.30	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0

Гроші та їх еквіваленти	1165	1 038.60	1 247.60	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	225.00	688.70	0
Усього за розділом II	1195	21 396.60	24 254.80	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	23 651.60	30 190.80	0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20.00	20.00	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	7 117.00	9 744.70	0
Неоплачений капітал	1425	0	0	(0)
Усього за розділом I	1495	7 137.00	9 764.70	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення II	1595	16.20	2 285.90	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	0	0	0
за довгостроковими зобов'язаннями				
за товари, роботи, послуги	1615	14 976.00	14 299.70	0
за розрахунками з бюджетом	1620	63.90	429.20	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	30.30	342.00	0
за розрахунками зі страхування	1625	37.00	44.00	0
за розрахунками з оплати праці	1630	138.70	164.50	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1 282.80	3 202.80	0
Усього за розділом III	1695	16 498.40	18 140.20	0
IV. Зобов'язання,	1700	0	0	0

пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття				
Баланс	1900	23 651.60	30 190.80	0

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2023 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	41 695.60	39 668.60
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	28 015.00	30 909.40
Інші операційні доходи	2120	1 313.00	7 723.00
Інші операційні витрати	2180	11 708.00	15 351.90
Інші доходи	2240	100.20	153.90
Інші витрати	2270	181.30	463.10
Разом доходи	2280	43 108.80	47 545.50
Разом витрати	2285	39 904.30	46 724.40
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	3 204.50	821.10
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	576.80	152.40
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	2 627.70	668.70
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0

Додаток Е

**Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «XXXXX»
на 31.12.2024 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	0	0	0
первісна вартість	1001	0	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	0
Основні засоби:	1010	5 936.00	9 543.10	0
первісна вартість	1011	12 642.60	17 589.30	0
знос	1012	6 706.60	8 046.20	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	5 936.00	9 543.10	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	6 242.30	8 441.30	0
Готова продукція	1103	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14 201.90	8 541.10	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0	0
з бюджетом	1135	0	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 874.30	966.20	0
Поточні фінансові	1160	0	0	0

інвестиції				
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 247.60	34.60	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	688.70	582.90	0
Усього за розділом II	1195			0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	30 190.80	28 109.20	0

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20.00	20.00	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	9 744.70	11 504.90	0
Неоплачений капітал	1425	0	0	(0)
Усього за розділом I	1495	9 764.70	11 524.90	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення II	1595	2 285.90	1 941.80	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	14 299.70	13 174.90	0
за розрахунками з бюджетом	1620	429.20	138.20	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	342.00	105.40	0
за розрахунками зі страхування	1625	44.00	17.90	0
за розрахунками з оплати праці	1630	164.50	68.50	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	3 202.80	1 243.00	0
Усього за розділом III	1695	18 140.20	14 642.50	0

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
Баланс	1900	30 190.80	28 109.20	0

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2024 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	30 735.80	41 695.60
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	21 745.30	28 022.50
Інші операційні доходи	2120	469.80	1 313.00
Інші операційні витрати	2180	6 848.40	11 700.50
Інші доходи	2240	38.70	100.20
Інші витрати	2270	503.90	181.30
Разом доходи	2280	31 244.30	43 108.80
Разом витрати	2285	29 097.60	39 904.30
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2 146.70	3 204.50
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	386.50	576.80
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	1 760.20	2 627.70
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0

Додаток Ж

**Основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «XXXXX»
за 2022 – 2024 рр.**

№ з/п	Показник	2022	2023	2024	Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
					абсолютне (+; –)	відносне, %
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис грн	39 668,6	41 695,6	30735,8	-8932,8	-22,5
2	Інші операційні доходи	7723,0	1313,0	469,8	-7253,2	-93,9
3	Інші доходи	153,9	100,2	38,7	-115,2	-74,9
4	Поточні витрати, усього, тис грн у т. ч.:	46724,4	39904,3	29097,6	-17626,8	-37,7
	Собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг, тис грн	30909,4	28015,0	21745,3	-9164,1	-29,7
	інші операційні витрати, тис грн	15351,9	11708,0	848,4	-14503,5	-94,5
	інші витрати, тис грн	463,1	181,3	503,9	40,8	8,8
5	Затратомісткість, коеф.	1,18	0,96	0,97	-0,21	-17,8
6	Прибуток від діяльності до оподаткування, тис грн	821,1	3204,5	2146,7	1325,6	161,4
	- частка прибутку у чистому доході, %	2,1	7,7	6,9	4,8	228,6
7	Чистий прибуток (збиток) тис грн	668,7	2627,7	1760,2	1091,5	163,2
8	Середньооблікова численність працівників, чол	18	14	10	-8	-44,4
9	Фонд оплати праці, тис грн	178,5	195,9	150,6	-27,9	-15,6
	- частка у чистому доході, %	0,45	0,47	0,49	0,04	8,9
10	Середня заробітна	14,9	16,3	12,6	-2,3	-15,4

	плата, тис грн в місяць/чол					
11	Середньорічна вартість основних засобів (залишкова вартість), тис грн	2255,0	5936,0	9543,1	7288,1	323,2
12	Коефіцієнт зносу основних засобів	2,82	1,13	0,84	-1,98	-70,2
13	Фондовіддача	17,59	7,02	3,22	-14,4	-81,7
14	Середньорічна вартість оборотних активів, тис грн	53770,6	33524,0	33537,6	-20233,0	-37,6
15	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,74	1,24	0,92	0,18	24,3
16	Активи підприємства, тис грн, у т.ч.:	23651,6	30190,8	28109,2	4457,6	18,8
	- необоротні активи	2255,0	5936,0	9543,1	7288,1	323,2
	- оборотні активи	21396,6	24254,8	8441,3	-12955,3	-60,6
17	Пасиви підприємства, тис грн, у т.ч.:	23651,6	30190,8	28109,2	4457,6	18,9
	- власний капітал	7137	9764,7	11524,9	4387,9	61,5
	- довгострокові зобов'язання	16,2	2285,9	1941,8	1925,6	11886,4
	- поточні зобов'язання	16498,4	18140,2	14642,5	-1855,9	-11,3
18	Рентабельність активів, %	167,7	138,1	109,3	-58,4	-34,8
19	Рентабельність власного капіталу, %	9,4	26,9	15,3	5,9	62,8

Джерело: розраховано автором на основі [42]

Додаток 3

Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги ТОВ**«XXXXX» за 2022-2024 роки**

Рахунки/контрагенти	2022	Питома вага, %, 2022	2023	Питома вага, %, 2023	2024	Питома вага, %, 2024
62 Короткострокові векселі видані	3 943 608,70	26,33	2 943 608,70	20,59	-	-
63 Розрахунки з поставачальниками та підрядниками	11 032 384,42	73,67	11 356 071,22	79,41	9 318 445,98	100,00
631 з вітчизняними поставачальниками	5 152 251,88	34,40	6 559 465,01	45,87	9 318 445,98	70,73
АГРОМАТРИКС ТОВ	3 848 125,38	25,70	3 848 125,38	26,91	2 097 937,8	15,92
Амальтранском ТОВ	-	-	30 000,00	0,21	-	-
Бастіон-Транс ТОВ	-	-	14 000,00	0,10	49 214,00	0,37
Гарант логістика ТОВ	-	-	36 000,00	0,25	-	-
ГРКОВА МАРІЯ ПЕТРІВНА ФОП	1 638,00	0,01	-	-	-	-
ДОНСТРОЙКОНСАЛТИНГ ТОВ	-	-	-	-	340 450,39	2,58
Епірок Україна ТОВ	-	-	-	-	901 417,11	6,84
Захід ресурс ЛК ТОВ	750,00	0,01	1 900,00	0,01	1 600,00	0,01
Зімір ТзОВ	40 000,00	0,27	-	-	-	-
ЗІМІР ТРАНС ТОВ	-	-	123 914,00	0,87	-	-
Київстар ПрАТ	6 098,84	0,04	7 105,37	0,05	-	-
Краст 55 ООО	-	-	-	-	306 500,00	2,33
Локарус Україна ТОВ	-	-	-	-	88 452,16	0,67
Нова Пошта ТОВ	156,16	0,00	535,00	0,00	1 094,00	0,01
ПОЛІБУД ЦЕНТР ТОВ	-	-	-	-	316 277,02	2,40
Порше Лізинг Україна ТОВ	453 087,50	3,03	370 459,26	2,59	536 250,54	4,07
СИГМА ТОВ	2 316,00	0,02	-	-	-	-
СТГ ТОВ	80,00	0,00	-	-	-	-
ТПД № 1 ТОВ	-	-	-	-	940 331,66	7,14
ТИСЯЧА І ОДНА ДРІБНИЧКА ТОВ	-	-	361 427,00	2,53	-	-
ТРАНСРЕСУРС АВТО ТОВ	800 000,00	5,34	730 000,00	5,11	2 096 425,70	15,91
ФАРГО РЕМ БУД ТОВ	-	-	-	-	1 495 491,00	11,35
ФОСДАЙК ГРУП ТОВ	-	-	-	-	147 004,60	1,12
Фастенко В. В. ФОП	-	-	1 035 999,00	7,24	-	-
632 з іноземними поставачальниками	5 880 132,54	39,26	4 796 606,21	33,54	3 856 434,94	29,27
CMS Sercor Limited (Великобританія)	5 069 811,52	33,85	3 918 529,94	27,40	3 747 692,52	28,45
ISENMANN Siebe GmbH	810 321,02	5,41	878 076,27	6,14	108 742,42	0,83

(Німеччина)						
Всього	14 975 993,12	100,00	14 299 679,92	100,00	13 174 880,92	100,00

Джерело: розраховано автором на основі []

Додаток И

**Кредиторська заборгованість ТОВ «XXXXX» на кінець 2024 року за
товари, роботи, послуги за строками**

Постачальник	Загальна заборгованість	Загальна заборгованість по строках боргу					
		До 7 днів	Від 8 до 15 днів	Від 16 до 30 днів	Від 31 до 60 днів	Від 61 до 90 днів	Понад 90 днів
АГРОМАТРИК С ТОВ	2 097 937,80	-	-	-	-	-	2097937,80
Бастіон-Транс ТОВ	49 214,00	-	-	24607,00	24607,00	-	-
ДОНСТРОЙКОНСАЛТИНГ ТОВ	340 450,39	-	-	-	340450,39	-	-
Епірок Україна ТОВ	901 417,11	-	-	-	-	-	901417,11
Захід ресурс ЛК ТОВ	1 600,00	1 600	-	-	-	-	-
Краст 55 ООО	306 500,00	-	-	306500,00	-	-	-
Локарус Україна ТОВ	88 452,16	-	-	-	88452,16	-	-
Нова Пошта ТОВ	1 094,00	1094,00	-	-	-	-	-
ПОЛІБУД ЦЕНТР ТОВ	316 277,02	-	158138,51	158138,51	-	-	-
Порше Лізинг Україна ТОВ	536 250,54	-	-	268 125,27	268 125,27	-	-
ТПД № 1 ТОВ	940 331,66	-	-	-	940331,66	-	-
ТРАНСРЕСУРС АВТО ТОВ	2 096 425,70	-	-	-	1048212,85	1048212,85	-
ФАРГО РЕМБУД ТОВ	1 495 491,00	-	-	-	1495491,00	-	-
ФОСДАЙК ГРУП ТОВ	147004,60	-	147004,60	-	-	-	-
CMS Seracor Limited (Великобританія)	3747692,52	309 664	1613928,00	-	1 266 672	557 429	-
ISENMANN Siebe GmbH (Німеччина)	108742,42	108742,42	-	-	-	-	-
Всього	13174880,92	421100,42	1 919 071,11	757370,78	5472341,85	1605641,85	2999354,91

Джерело: розраховано автором на основі []