

ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет обліку та фінансів
Кафедра обліку і оподаткування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеня вищої освіти
магістр

на тему: «Облік та аналіз поточної кредиторської заборгованості підприємства»

Виконав: здобувач вищої освіти
за освітньою програмою
Облік і оподаткування
спеціальності 071 Облік і оподаткування
ступеня вищої освіти магістр
групи 1
Петрик І. В.
Керівник: Сіренко О. В.

Полтава 2023 року

ЗМІСТ

	ст.
ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ПОТОЧНОЇ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ.....	9
1.1. Економічний зміст, класифікація та оцінка поточної кредиторської заборгованості.....	9
1.2. Стан дослідженості проблеми та наукові напрями її вирішення	17
РОЗДІЛ 2. ОБЛІК ПОТОЧНОЇ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ.....	22
2.1. Організаційно-правові засади діяльності та облікова політика підприємства	22
2.2. Облік поточної кредиторської заборгованості та відображення інформації у звітності	27
2.3. Податкові аспекти обліку поточної кредиторської заборгованості.....	36
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ПОТОЧНОЇ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ.	39
3.1. Фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання	39
3.2. Аналіз структури та динаміки поточної кредиторської заборгованості за товарними операціями.....	48
3.3. Комплексне оцінювання поточної кредиторської заборгованості та напрями поліпшення розрахункових відносин підприємства.....	54
ВИСНОВКИ.....	62
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	65
ДОДАТКИ.....	75

ВСТУП

Актуальність теми. Облік та управління поточною кредиторською заборгованістю залишаються вельми актуальними завданнями у сучасному бізнесі. Незалежно від політичних чи соціальних змін у світі, питання прийому товарів та розрахунків з підрядниками та постачальниками за отримані послуги та товари залишаються важливими для підприємств.

Розрахунки між компаніями становлять суттєву частину їхнього фінансового стану та впливають на результати їхньої діяльності. Невідповідність у часі оплати та поставці товарів чи послуг є поширеним явищем у сучасних економічних відносинах. Проте, обсяг кредиторської заборгованості між компаніями не завжди обумовлений лише економічною доцільністю. Часто це обумовлено потребою у створенні запасу ресурсів для забезпечення незавершених економічних процесів та забезпечення неперервного виробництва. Фактично, це є важливим фактором внутрішньоекономічних відносин, оскільки воно сприяє забезпеченню виробництва та плануванню для непередбачуваних подій.

Система бухгалтерського обліку стає чи не єдиним джерелом інформації про стан поточних зобов'язань та розрахунків між суб'єктами господарювання. Тому рішення щодо значних сум кредиторської заборгованості перед постачальниками та підрядниками залежить від якості та точності бухгалтерського обліку і аналітичних процедур.

Теоретичним і методичним аспектам відображення в обліку та звітності питання придбання майна присвятили свої праці відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: процес постачання: Л. Б. Боденчук [2], Т. Г. Бойко [3], І. О. Буряк [6], Н. С. Воробець [9], І. Г. Гевлич [10], С. В. Доманська [19], О. Ю. Сук [69]; процесу заготівлі: Г. О. Желніна [21], О. А. Коваль, В. Ю. Супрун [26], В. Я. Плаксієнко [65], К. А. Кошова [32], Н. М. Курганська [36]. Проблеми внутрішнього контролю на підприємствах розглядали Я. М. Демченко [18], О. О. Євтушевська [20], К. Т. Коновалова [27], Т. О. Меліхова [47],

Н. В. Прохар [74]. та інші вчені.

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методичних аспектів обліку і аналізу кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на підприємстві та розробка практичних рекомендацій щодо їх удосконалення.

Досягнення мети зумовило постановку і вирішення наступних завдань:

- розглянути сутність категорії «розрахунки», «розрахунки з постачальниками та підрядниками», визначити види та форми таких розрахунків;
- дослідити на підприємстві організацію процесу постачання;
- дослідити нормативне забезпечення організації обліку і аналізу розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками;
- охарактеризувати економічну характеристику діяльності ТОВ «XXX» та організацію роботи бухгалтерської служби та оцінку засад облікової політики підприємства;
- дослідити сучасний стан організації обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками у ТОВ «XXX»;
- визначити шляхи удосконалення організації обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками у господарстві;
- провести аналіз кредиторської заборгованості ТОВ «XXX» та виокремити шляхи оптимізації таких розрахунків.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження є процес організації обліку і аналізу кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних засад організації обліку і аналізу товарної кредиторської заборгованості та їх удосконалення на підприємстві.

Методи дослідження. Для розв'язання поставлених задач в роботі були використані такі методи: порівняльний, абстрактно-логічний, розрахунково-конструктивний, діалектичний метод пізнання, системний підхід, методи аналізу і синтезу.

Для дослідження було використано нормативні матеріали по даній темі, підручники, навчальні посібники, періодичну літературу, річні звіти підприємства, статистичну звітність, дані бухгалтерського обліку ТОВ «ХХХ».

Наукова новизна одержаних результатів:

1) деталізовано порядок формування інформації про кредиторську товарну заборгованість у обліковій політиці підприємств. Запропоновано основні елементи облікової політики: 1. Нормативна база; 2. Загальні положення; 3. Облік розрахунків з дебіторами; 4. Облік сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості; 5. Облік розрахунків з кредиторами. Визначена послідовність формування розділу «Облік розрахунків» Наказу про облікову політику може забезпечити дієвість системи організації обліку розрахункових операцій аграрного підприємства.

2) узагальнено елементи й ознаки складу податкового правопорушення, які розкривають, доповнюють і характеризують суспільну небезпеку, протиправність і винність діяння. Загальними ознаками, притаманними для всіх видів податкових правопорушень є: 1) суспільна небезпека (або шкідливість) діяння, посягання на публічно-правовий обов'язок; 2) винне діяння: дія або бездіяльність; 3) протиправні наслідки такого діяння; 4) невиконання чи неналежним виконанням податкового обов'язку; 5) наявність відповідальності.

3) деталізовано типові завдання, які розв'язуються у закупівельній логістиці на етапі ідентифікації всіх можливих постачальників та остаточному їх виборі в умовах війни. Узагальнено основні шляхи мінімізації ризиків договірних відносин суб'єктів господарювання. Для зниження загроз, пов'язані з порушенням виконання зобов'язань необхідно ретельно аналізувати договори та складати первинну документацію, які мають безпосередній вплив на податкові наслідки.

Практичне значення одержаних результатів. Рекомендації з удосконалення методики обліку, що дозволяє виявити «слабкі місця» для попередження фактів фіктивного підприємництва і пов'язаних з ним ризиків

мають практичну цінність для впровадження на рівні господарюючих суб'єктів та прийняті до впровадження досліджуваним суб'єктом.

Апробації результатів дослідження. Підсумки наукового дослідження доповідались, обговорювались автором й одержали схвалення на науково-практичній конференції студентів за результатами проходження виробничих та технологічних практик, VI Всеукраїнській науково-практичній конференції «Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством (м. Полтава, ПДАУ, 30 – 31 березня 2023 р.); IV Міжнародній науково-практичній конференції «Авіація, промисловість, суспільство» (ХНУВС, Кременчуцький льотний коледж, м. Кременчук, 18 трав. 2023 р.).

Публікації. Основні положення дослідження викладено у 3 працях, загальним обсягом 0,54 др. арк, внесок автора – 0,35 др. арк.: 1. «Кредиторська товарна заборгованість як складова облікової політики», 2. «Податкові правопорушення та відповідальність платників податків», 3 «Ідентифікація та вибір постачальників як елемент закупівельної логістики в умовах війни».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ПОТОЧНОЇ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

1.1. Економічний зміст кредиторської заборгованості за товарними операціями

Кредиторська заборгованість є одним із вагомих джерел формування засобів для суб'єктів господарювання через те, є складовою сегменту господарських операцій підприємств, з точки зору їх фінансової стабільності. Але, залучення позикових засобів у період сьогодення, скероване не на процвітання основного виробництва, а, навпаки, на ліквідування зобов'язань перед суб'єктами господарювання - кредиторами [4]. За результатом дослідження наукових праць можна зробити висновок, що між науковцями у галузях економічного спрямування немає єдності, щодо сенсу даного поняття (рис. 1.1) [10].

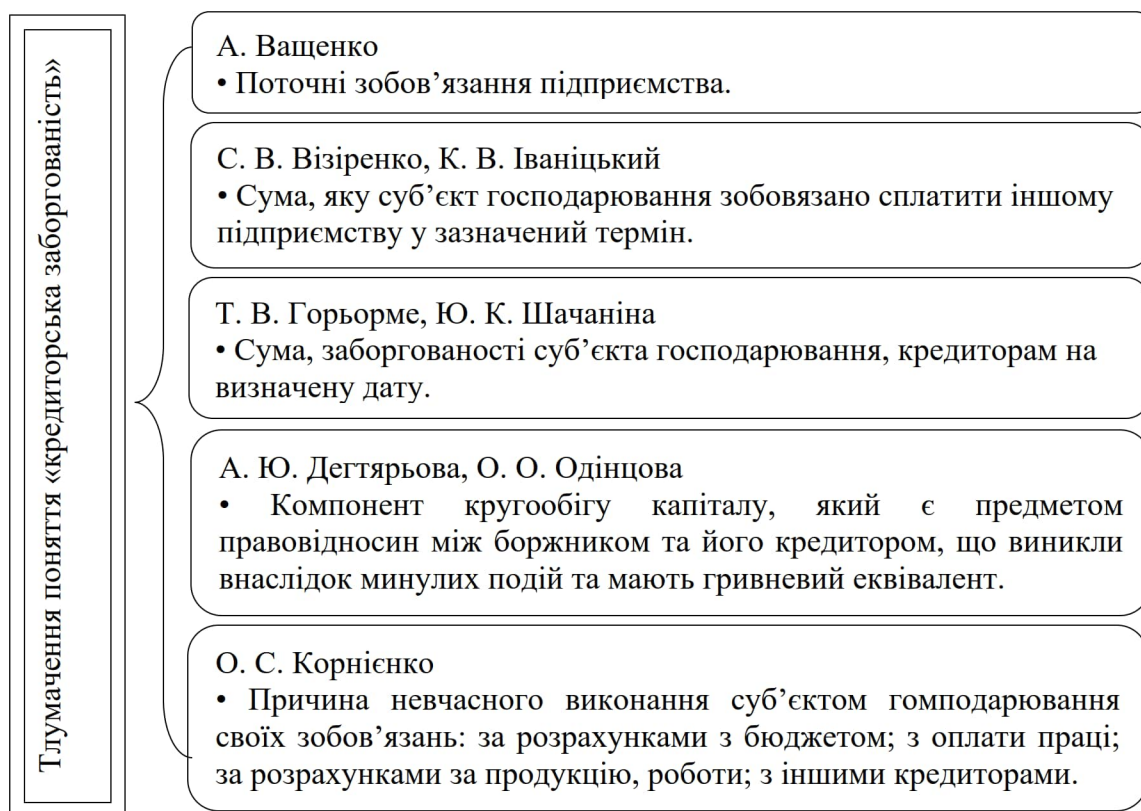


Рис. 1.1. Підходи до розуміння терміна «кредиторська заборгованість»

Прийнято припускати, що суб'єкти господарювання, які користуються у ході господарської діяльності лише власним капіталом, має максимальну стійкість. Грунтуючись на основні характеристики кредиторської заборгованості, її можна класифікувати за різними ознаками.

Зобов'язання - заборгованість суб'єктів господарювання, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [11].

О. А. Коваль з погляду фінансових вимог та кращого управління капіталом поділяти позиковий капітал на три групи [26] :

- короткостроковий – з терміном погашення до одного року;
- середньостроковий – з терміном погашення від 1 до 3 – 4 років;
- довгостроковий – з терміном погашення більше 3 – 4 років.

Залежно від підстави виникнення Т. Г. Бойко виділяє зобов'язання договірні, які постають з угоди, домовленості сторін, та позадоговірні, що виникають незалежно від волі учасників угоди [3]. У бухгалтерському обліку класифікація є основою для організації аналітичного рівня відображення даних, а також для виокремлення ключових характеристик об'єктів для їх визначення та подальшої оцінки.

Класифікація зобов'язань в бухгалтерському обліку повинна враховувати всю множину господарських процесів, будуватися за економічною та юридичною ознаками [4].

Зобов'язання макрорівня характеризують політичні, економічні та соціальні процеси, які опосередковуються настанням правовідносин. Такі зобов'язання визначаються чинним законодавством в частині забезпечення охорони державної і приватної власності, прав та інтересів громадян. Зобов'язання макрорівня характеризують багатосторонні або двосторонні правовідносини суб'єктів економічної діяльності.

Викладені положення з групування видів зобов'язань на основі системного підходу дозволяють узгодити вплив економічних і правових

складових на відносини суб'єктів господарювання, рівнів економічної діяльності та створюють теоретичну базу розвитку методологічного забезпечення бухгалтерського обліку і контролю зобов'язань (додаток А). Для забезпечення процесу ідентифікації фактів зміни зобов'язань розроблено варіативну матрицю трансформації зобов'язань, що враховує фактори часу й динаміку джерел виникнення зобов'язань. Бухгалтерська трансформація зобов'язань визначається юридичними та економічними змінами у різних складових системи бухгалтерського обліку – виникнення нових об'єктів обліку та деліктних зобов'язань, зміна видів зобов'язань за строками та юридичним змістом, зміна облікових оцінок [14].

Погашення існуючого зобов'язання може здійснюватися за допомогою: сплати грошових коштів; передачі інших активів; надання послуг; заміни даного зобов'язання іншим; перетворення зобов'язання на капітал. Методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності визначені НП(С)БО 11 «Зобов'язання» [52].

Пунктом 11 НП(С)БО 11 визначено, що поточні зобов'язання включають: короткострокові кредити банків; поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями; короткострокові векселі видані; кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги; поточну заборгованість за розрахунками з одержаних авансів з бюджетом, за розрахунками з бюджетних платежів, зі страхування, з оплати праці, з учасниками, із внутрішніх розрахунків.

Бухгалтерський облік розрахунків з постачальниками та підрядниками складається з бухгалтерських процедур, оцінки операцій з отримання активів, їх реєстрації, накопичення інформації, узагальнення інформації та підготовки інформації для її надання підрозділам підприємства та управлінському персоналу.

Процес оформлення вхідної інформації в бухгалтерському обліку, її обробка та відображення в регістрах обліку - це й визначає методологічні аспекти організації бухгалтерського обліку розрахунків з постачальними та

підрядниками. У зв'язку з тим, що рахунок 63 активно-пасивний він може мати і дебетове сальдо. Тому доцільно мати інформацію розгорнутого сальдо.

Пропонуємо зразок Аналітичної відомості бухгалтерського обліку розгорнутого сальдо до рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» (рис. 1.2).

Етап визнання зобов'язання відповідно до п. 5 НП(С)БО 11 «Зобов'язання»				
<i>Бухгалтерські процедури</i>				
Отримання Рахунка – фактури для оплати	Перевірка правильності оформлення рахунка-фактури	Отримання дозволу на оплату	Відображення в обліку	Оформлення платіжних документів перерахування коштів постачальнику
Етап оприбуткування отриманих активів				
<i>Бухгалтерські процедури</i>				
Відображення в обліку	Аналіз результатів оприбуткування матеріалів	Коригування кредиторської заборгованості за отримані матеріали	Оформлення претензії постачальнику	Розрахунок санкцій за недотримання умов поставки
Етап поточних бухгалтерських процедур				
Відображення інформації про отримання матеріалів в бухгалтерських документах : - реєстрах аналітичного обліку; - в реєстрах синтетичного обліку; - журналі 3; - Відомості 3.3		Контроль погашення кредиторської заборгованості постачальником, у разі недопоставок матеріалів, заміни бракованих матеріалів, інше		Надання необхідної оперативної інформації управлінському персоналу про стан кредиторської заборгованості за розрахунками з постачальниками
Етап підготовки звітності				
Фінансової звітності				
Внутрішньої поточної та на кінець звітного періоду	Визначення розгорнутого сальдо за рахунком 63	Перевірка тотожності інформації реєстрів аналітичного та синтетичного обліку	Перевірка достовірності і правильності відображення інформації в облікових реєстрах, Головній книзі, оборотній відомості	Відображення інформації про кредиторську заборгованість за розрахунками з постачальниками та підрядниками

Рис. 1.2. Етап визнання зобов'язання відповідно до НП(С)БО 11 «Зобов'язання»

Розрахунки з постачальниками і підрядниками - це взаємні розрахунки суб'єктів господарювання за виконані роботи, а також товарно-матеріальні цінності. Від безперервності й плановірності організації даних розрахунків залежить ситуація усіх розрахунків суб'єктів господарювання, їх платоспроможність, фінансовий стан [44]. Відтак, хід поставки предметів праці є значною передумовою для здійснення основної діяльності суб'єктів

господарювання. Цей процес повинен відбуватися рівномірно й постійно, так як надлишок а й нестача цінностей від’ємно впливає на фінансовий результат економічної діяльності підприємства. Еволюція процесу постачання представлено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Етапи розвитку процесу постачання

Етапи	Цільові показники	Методи і концепції, які використовуються
До 1975 р. – постачання, орієнтоване на виконання замовлень 1975 - 1985 рр. – інтегроване матеріально-технічне постачання	кількість і ціна витрати і якість	- дослідження ринку постачання; - розміщення замовлень на матеріали - маркетинг постачання; - аналіз вартості і стандартизація; - пошук глобальних джерел.
1985 - 1995 рр. – управління постачанням 1995 р. – теперішній час – зовнішнє управління ресурсами	- загальні витрати на володіння вартістю; - термін виведення продукту на ринок; - гнучкість вартість підприємства і спроможність до змін	- аутсорсинг і рішення виробляти або купувати; - передчасне визначення обсягів закупівель у постачальників; - точно у строк; - логістика постачання. - управління мережами і кооперативними об’єднаннями; - створення команд, що діють спільно; - управління постачальниками; - електронне постачання.

Отже, дослідивши дані табл. 1.1 можна зробити висновок, що спостерігається блискавичний розвиток процесу постачання та його трансформації з функції стратегічного співробітництва в секторі поставок, що істотно впливає на успіх бізнесу і вимагає використання інструментів управління. Реселери – це дилери, субдилери і оптовики, тобто це представники невеликої вузькоспеціалізованої компанії, торгівлі посередники. Незважаючи на те, що реселери не є виробниками продукції, вони відповідають за якість і доставку, оскільки набувають право перепродажу. Діяльність реселера суворо обмежена індивідуальною домовленістю з постачальником [60].

Відтак, основні переваги такого торгового співробітництва передбачають: швидкий і легкий доступ до товару; зниження витрат на логістику; можливість покупки порівняно невеликих партій товару. Тоді як до низки недоліків можна зарахувати: вищу вартість товару, ніж у виробника;

вплив сторонніх чинників на якість продукції. У рис. 1.3 наведено види постачання відповідних активів, які визначають певні особливості даного процесу.

Види постачання	
Поставка	Особливий вид купівлі-продажу: оплачувана передача товарів продавцем (постачальником) покупцеві (замовникові)
Поставка відфактурована	Поставка, що є наслідком реально здійсненої угоди, за якою виписано та подано покупцеві товарний документ (рахунок із переліком, відправленого товару чи наданих послуг із зазначенням їх вартості, дати виписування, назви й адреси продавця і покупця)
Поставка негайна	Умова угоди купівлі-продажу, за якою куплений товар передають покупцеві безпосередньо після укладання угоди
Поставка невідфактурована	Надходження матеріальних цінностей на підприємство (до організації, установи) без рахунків постачальників, їх оприбутковують за актами приймання. Після надходження документів постачальників записи сторнують і показують фактичну вартість поставки.
Постачання складське	Форма матеріально-технічного постачання, за якої надходження продукції від підприємства-виробника до підприємства-споживача здійснюється через бази та склади постачально-збутових організацій. Складське постачання зумовлює для підприємства-споживача додаткові витрати, пов'язані з переробкою та зберіганням товарів на складах.
Постачання транзитне	Форма матеріально-технічного постачання, за якої підприємство-виробник здійснює поставки безпосередньо підприємству-споживачеві, не використовуючи баз та складів постачально-збутових організацій.

Рис 1.3. Види постачання

Заключний етап підбору підрядника або постачальника є трудомістким завданням для кожного суб'єкта господарювання [46]. На рис. 1.4. зображено основні умов, які ми пропонуємо враховувати при виборі ТОВ «XXX» м. Полтава підрядників або постачальників.

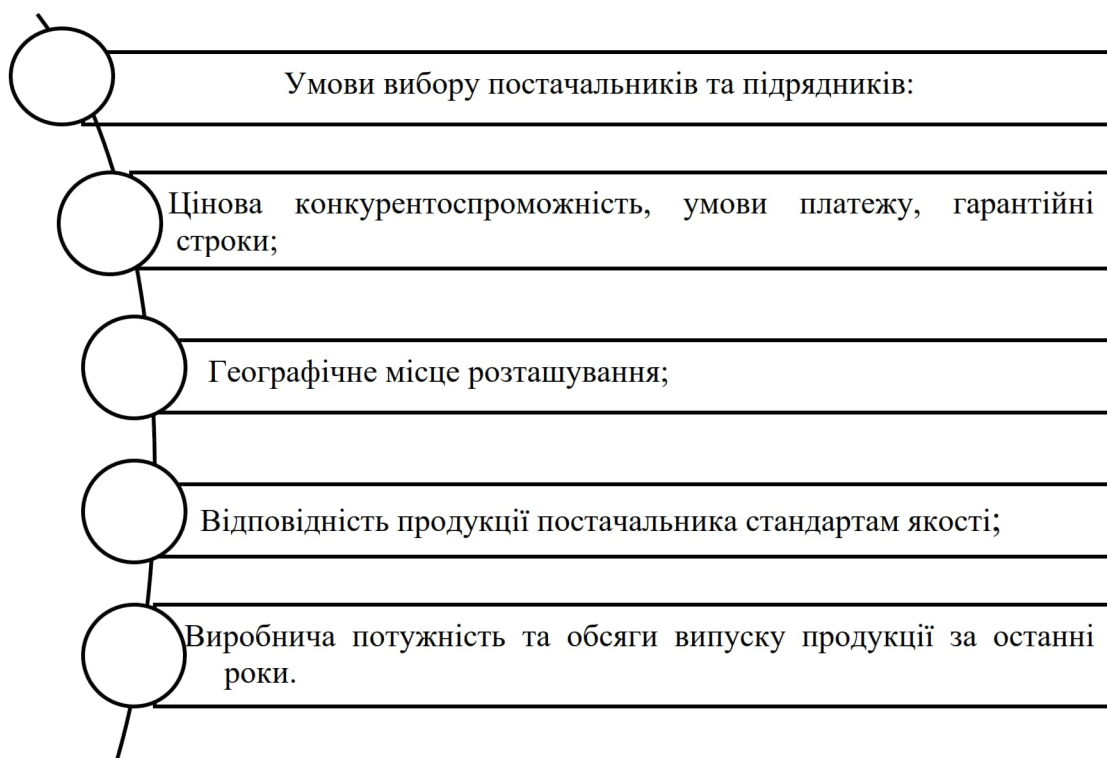


Рис. 1.4. Умови вибору постачальників та підрядників

Критерії вибору підрядників або постачальників, наведено у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Методика вибору постачальників ТОВ «XXX»

Критерії відбору	Постачальник			
	Постачальник № 1	Постачальник № 2	Постачальник № 3	Постачальник № 4
Ціна товару	10	5	10	9
Якість товарів	8	9	6	7
Віддаленість постачальника	7	10	3	5
Періодичність постачання	9	6	5	8
Комплексність поставки	4	7	7	6
Форми доставки	6	7	6	6
Фінансові умови	7	10	7	5
Гарантії	9	5	3	10
Разом балів	60	59	47	56

Отже, ми рекомендуємо скласти таблицю, виставляючи постачальнику бали за критерієм: 10, 9 – відмінно, 8, 7 – дуже добре, 6, 5 – добре, 4, 3 – задовільно, 2, 1 – мало прийнятно, 0 – непринятно.

Умови вибору підрядників або постачальників для кожного суб'єкта

господарювання можуть бути індивідуальними й доповнені іншими особливими для певного підприємства критеріями.

За результатами проведених досліджень нами визначені основні методологічні аспекти організації бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, представлена характеристика розрахунків та виділені їх особливості (рис. 1.5).

Для обліку розрахунків з постачальниками використовуються:					
НП(С)БО 11 «Зобов'язання» НП(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів»	МСФЗ, якщо бухгалтерський облік ведеться з використанням МСФЗ	Наказ про облікову політику	Законодавчо-нормативні документи	Інструкція № 291 План рахунків	Робочий План рахунків
Умови визнання зобов'язання - оцінка зобов'язання може бути достовірно визначена; - існує ймовірність зменшення економічної вигоди в майбутньому внаслідок його погашення.					
Умови визнання доходу звітного періоду - якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню.					
Особливості заборгованості розрахунків: - відноситься до операційної діяльності підприємства; - поточна кредиторська заборгованість.					
Оцінка на дату балансу - відображаються в балансі за сумою погашення					
Класифікація розрахунків відповідно до Плану рахунків - розрахунки з вітчизняними постачальниками; - розрахунки з іноземними постачальниками; - розрахунки з учасниками ПФГ.					
Синтетичний облік розрахунків: Рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»					
Рахунок 63 - активно-пасивний рахунок					
Дебетове сальдо – відображає заборгованість постачальників та підрядників			Кредитове сальдо – відображає заборгованість підприємства перед постачальниками та підрядниками		
Відображається у складі іншої дебіторської заборгованості			Відображається у складі поточної кредиторської заборгованості		
По дебету кореспондує з кредитом рахунків: 24,30,31,34,36,37,40,42,46,48,50,51,52,55,60, 62,64,68,70,71,74			По кредиту кореспондує з дебетом рахунків: 15,20,21,22,23,24,28,30,39,42,47,64 ,68,70,80,84,85,90,91,92,93,94		
Аналітичний облік визначається: - Наказом про облікову політику; - внутрішніми положеннями про організацію бухгалтерського обліку.					
Регістри обліку: Журнал 3 Відомість 3.3					
Документальне забезпечення: - типові форми первинних документів; - самостійно розроблені форми первинних документів відповідно до чинного законодавства; - довідки; відомості, інші форми документів для контролю, аналізу, управління.					

Рис. 1.5. Облікова система розрахунків з постачальниками

Запропонована форма відображення основних методологічних аспектів бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками може

бути використана для організації бухгалтерського обліку підприємства з урахуванням особливостей підприємницької діяльності. До її переваг слід віднести наступні: надає наочність основних аспектів; зручна для проведення аналізу організації бухгалтерського обліку з метою вдосконалення; надає можливість визначення потоків вхідної та вихідної інформації про стан розрахунків з постачальниками та підрядниками для отримання оперативної та звітної інформації.

1.2. Стан дослідженості проблеми та наукові напрями її вирішення

Т. В. Давидюк досліджує кредиторську заборгованість як форму розрахунку за товари і послуги, які купують у ході операційної діяльності, що систематично використовуються у виробництві (в якості сировини) чи для реалізації або рахунками до сплати [16]. Корифей бухгалтерського обліку Л. В. Кручак, який відмічає, кредиторську заборгованість, як форму розрахунку за надані послуги та товари, які придбаються у процесі операційної діяльності, що час від часу повторюються і використовуються у виробництві, тобто в якості сировини, чи для перепродажу [31].

У свою чергу підкреслюють, Л. В. Гуцаленко та Н. О. Гаврилова що кредиторська заборгованість, ніщо інше, як рахунки до оплати «Accounts Payable», отже це суми, які нараховуються контрагентам за придбання у них у кредит [15]. Є. В. Міщук та І. І. Сідорова зазначають, що кредиторська заборгованість це, така заборгованість суб'єкта господарювання іншим особам, що утворюється у результаті минулих подій, оцінена у національній валюті гривнях та щодо якої у підприємства існують зобов'язання її погашення в установленій строк [49].

Таким чином, управління кредиторською заборгованістю – це процес розробки й реалізації управлінських рішень із приводу узгодженості її розміру, складу та швидкості руху у часі, що забезпечує необхідний прибуток і

оптимальний розмір вільних коштів. Як зазначає А. С. Лесюк [40], для особливого контролю та правильного управління зобов'язаннями суб'єктів господарювання пропонує вести аналітичну таблицю кредиторів (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Аналітична таблиця контролю та управління кредиторською заборгованістю перед постачальниками та підрядниками ТОВ «XXX»

Постачальник	Кредиторська заборгованість перед постачальниками та підрядниками				з неї прострочена					
	Всього	у т. ч. за термінами погашення, грн			термін прострочення			Сума, грн	Причини виникнення	Вжиті заходи
		до 3 міс.	від 3 до 6 міс.	від 6 до 12 міс.	до 3 міс.	від 3 до 6 міс.	від 6 до 12 міс.			
Постачальник № 1	23000	20000	-	3000	5000	-	500	5500	Брак вільних коштів	Взято позику банку
Постачальник № 2	48500	-	40000	8500	-	2000	-	2000	Помилка бухгалтера	Стягнуто штраф з винної особи
Постачальник № 3	15000	15000	-	-	-	-	-	-	-	-

Для контролю за кредиторською заборгованістю також пропонуємо використання і аналітичної табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Інформація щодо кредиторської заборгованості підприємства

Постачальник	Дата погашення заборгованості		Відхилення, +, – (гр. 4 – гр. 3)
	за графіком	фактично	
Постачальник № 1	15.06.22	15.07.22	30 днів
Постачальник № 1	23.08.22	12.09.22	20 днів
Постачальник № 1	24.09.22	24.09.22	-

Ця аналітична таблиця вміщує інформацію про заборгованість конкретного постачальника за договорами, умови погашення заборгованості за графіком, і фактично, можна визначити для кожної операції, здійсненої з постачальниками та підрядниками, відповідність умовам поставки товарних запасів та своєчасність розрахунків з ними.

Відтак, О. Круковська [37], в online-школі «Бухгалтерія підприємства + практичні кейси в програмі BAS» вказує, якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду (1.5).

Таблиця 1.5

**Кореспонденція рахунків для відображення в обліку операцій з
постачальниками**

Зміст господарської операції	Дт	Кт	Сума, грн
Отримано товари від постачальника	281	631	120000,00
Відображений ПДВ у вартості отримання, за наявності зареєстрованої ПН	641	631	20000,00
Проведена часткова оплата за товар	631	311	60000,00
Залишок заборгованості переведено у статус довгострокової (по домовленості сторін) із погашенням рівними частинами – 20 тис. грн на рік протягом трьох років та з врахуванням відсотків – 1000 грн на рік	631	55	60000,00
Заборгованість відкоригована, виходячи із теперішньої вартості (умовно), відображений дисконт	55	733	18000,00
Частина заборгованості переведена у стан поточної*	55	611	14000,00
Відображений дисконт визнаний у витратах разом із відсотками за відстрочку платежу*	952	684	7000,00
Погашена поточна частина боргу*	611	311	14000,00
Погашені нараховані відсотки та амортизація дисконту*	684	311	7000,00
*Проведення повторюються протягом 3х років до повного погашення заборгованості			

Отже, довгострокові зобов'язання відображаються в балансі за їх теперішньою вартістю. Визначення теперішньої вартості залежить від умов та виду зобов'язання. Поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення.

Сума погашення - недисконтована сума грошових коштів або їх еквівалентів, яка, як очікується, буде сплачена для погашення зобов'язання в процесі звичайної діяльності підприємства.

Теперішня вартість - дисконтована сума майбутніх платежів, яка, як очікується, буде потрібна для погашення зобов'язання в процесі звичайної діяльності підприємства. Як зазначає, Ірина Губіна, курсова різниця - різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах (табл. 1.6).

Розрахунки з іноземними постачальниками

Валютні заборгованості	
Монетарні статті	Немонетарні статті
Статті балансу про грошові кошти, а також про такі активи й зобов'язання, які будуть отримані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів	Статті інші, ніж монетарні статті балансу
Обраховуються курсові різниці на дату балансу	Курсові різниці на дату балансу не обраховуються
Перевірка статусу на дату балансу обов'язкова	Перевірка статусу на дату балансу обов'язкова
Зміна статусу заборгованості між монетарною та немонетарною	
Додаткова угода про списання /сплив терміну позовної давності, курс 37 грн за 1 дол. Зміна статусу з монетарного на немонетарний	Списання /погашення заборгованості, Курс 39,0 грн за 1 дол. Немонетарний статус
Дата балансу 1, курс 35,0 грн за 1 дол. Очікується погашення грошима - монетарний статус	Дата балансу 2, курс 40,0 грн за 1 дол. Не очікується погашення грошима – немонетарний статус
Курсові різниці, пп. 8, НПСБО 21	
Вид курсової різниці	Відображення в обліку
Курсові різниці від перерахунку грошових коштів в іноземній валюті та інших монетарних статей про операційну діяльність	у складі інших операційних доходів (витрат) 714 «Дохід від операційної курсової різниці» 945 «Втрати від операційної курсової різниці»
Курсові різниці від перерахунку монетарних статей про інвестиційну і фінансову діяльність	у складі інших доходів (витрат), крім курсових різниць, які відображаються на «капітальних» рахунках 744 «Дохід від неопераційної курсової різниці» 974 «Втрати від неопераційних курсових різниць»
Авансові платежі, п. 6 НПСБО 21	
Оплата авансом	Отримання авансу
Сума авансу (попередньої оплати) в іноземній валюті, надана іншим особам у рахунок платежів для придбання немонетарних активів (запасів, основних засобів, нематеріальних активів тощо) і отримання робіт і послуг, при включенні до вартості цих активів (робіт, послуг) перераховується у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на початок дня дати сплати авансу.	Сума авансу (попередньої оплати) в іноземній валюті, одержана від інших осіб у рахунок платежів для поставлення готової продукції, інших активів, виконання робіт і послуг, при включенні до складу доходу звітного періоду перераховується у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на початок дня дати одержання авансу.
Авансова оплата частинами (п. 6 НПСБО 21)	
Оплата авансом	Одержання авансу
У разі здійснення авансових платежів в іноземній валюті постачальнику частинами та одержання частинами від постачальника немонетарних активів (робіт, послуг) вартість одержаних активів (робіт, послуг) визнається за сумою авансових платежів із застосуванням валютних курсів, виходячи з послідовності здійснення авансових платежів	У разі одержання від покупця авансових платежів в іноземній валюті частинами та відвантаження частинами покупцеві немонетарних активів (робіт, послуг) дохід від реалізації активів (робіт, послуг) визнається за сумою авансових платежів із застосуванням валютних курсів, виходячи з послідовності одержання авансових платежів

Операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із

застосуванням валютного курсу на початок дня, дати здійснення операції. Визначення дати визнання залежить від виду статті, що визнається та регулюється відповідними стандартами: НП(С)БО 7, 8, 9, 15, 16.

Приклад 1. Підприємство отримало товар на суму 1000 євро. Курс на дату отримання – 40 євро за 1 грн. Курс на дату оплати – 41 грн за 1 євро.: - Дт 281 Кт 632 – 40000 грн / 1000 євро, отримано товар; - Дт 632 Кт 312 – 41000 грн / 1000 євро, оплачено товар; - Дт 945 Кт 632 – 1000 грн, відображена курсова різниця.

Приклад 2. Підприємство зробило передоплату за товар, 100 %, на суму 1000 євро. Курс на дату оплати – 40 євро за 1 грн. Курс на дату отримання товару – 41 грн за 1 євро.: - Дт 371 Кт 312 – 40000 грн / 1000 євро, зроблено передоплату; - Дт 281 Кт 632 – 40000 грн / 1000 євро, отримано товар; - Дт 632 Кт 371 – 40000 грн / 1000 євро, зараховані зобов'язання по передоплаті.

Вирішення проблем бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості підприємства стає можливим через удосконалення порядку застосування окремих елементів методу бухгалтерського обліку на підставі виявлення системних зв'язків між ними (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Вирішення проблем бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості через удосконалення застосування елементів його методу

Елемент методу бухгалтерського обліку	Проблеми бухгалтерського обліку		
	Проблема ідентифікації	Проблеми оцінки	Проблеми класифікації
Баланс	Показник величини зобов'язань в балансі є результатом ідентифікації та оцінки зобов'язань		Відображення показників зобов'язань у звітності вимагає їх класифікації за строками погашення та видами цивільно-правових відносин
Звітність	Форми звітності містять показники зобов'язань, зокрема, їх величину за кожним видом	Застосування принципу періодичності обумовлює проведення оцінки на дату балансу	

Вирішення актуальних питань систематизації та передачі облікової інформації щодо рівня зобов'язань сприяє підвищенню рівня відкритості звітності підприємств для цілей прийняття змістовних управлінських рішень.

РОЗДІЛ 2

ОБЛІК ПОТОЧНОЇ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

2.1. Організаційно-правові засади діяльності та облікова політика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «ХХХ» (далі – ТОВ «ХХХ») створене і здійснює свою діяльність на підставі Статуту та діє у відповідності до Цивільного й Господарського кодексів України, чинного законодавства. Товариство є платником як загальнодержавних, так і місцевих податків, 20.05.1998 р. товариство взято на облік як платник податків у Головному Управлінні ДПС у Полтавській області (№ 3012), ідентифікаційний номер – 44057192. ТОВ «ХХХ» перебуває на загальній системі оподаткування, тобто сплачує податок на прибуток (далі – ПП).

У ТОВ «ХХХ» виробництво інструменту базується на 7 сучасних технологіях виготовлення, табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Технології виготовлення інструменту у ТОВ «ХХХ»

Назва технології	Характеристика
Hydrogen Inert Technology	спікання інструменту в захисно-відновлювальних середовищах
Hydrogen Inert Technology Line	спікання інструменту в захисно-відновлювальних середовищах на конвеєрній стрічці
Hot Forged Technology	спікання в металевих пресформах при тиску та високих температурах в автоматичному циклі
Double Hot Pressing	процес подвійного пресування при високих температурах
DIAFIX	орієнтоване розташування алмазних зерен в алмазоносному шарі
Laser Welding	промінь лазера проварює стик між сегментом та корпусом, утворюючи надміцний шов
Contact Welding	приварювання алмазних сегментів до корпусу фрез в автоматичному циклі

Із метою забезпечення вхідного контролю якості сировини відкрито виробничу лабораторію, що відповідає моніторингу технологічного процесу європейського рівня. Основні положення, що визначені Статутом ТОВ «XXX» наведено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Характеристика ТОВ «XXX» відповідно до Статуту

Положення Статуту	Змістове навантаження основних положень Статуту
Юридичний статус	Юридична особа, що має цивільну правоздатність та дієздатність. У своїй діяльності керується Конституцією України та чинним законодавством. Товариство самостійно планує свою фінансову та виробничо-господарську діяльність.
Цілі та предмет діяльності	<p>Мета створення – максимізація прибутку та використання його в інтересах учасників товариства.</p> <p>Асортимент з понад 3 000 продуктів представлений в чотирьох торгових марках: Distar, ADTnS, Baumesser, Mechanic.</p> <p>Включаючи диски для різання, шліфувальні фрези, свердла, різні девайси.</p> <p>Інструмент застосовується на кутошліфувальних машинах, бензорізах, швонарізчиках, свердлильних машинах, стінорізних машинах та на великому переліку іншого обладнання.</p> <p>Різні властивості продуктів широких цінових категорій покривають більшість застосувань у багатьох галузях будівництва.</p>
Майно	Є власністю товариства, переданого йому учасниками, в якості внесків до зареєстрованого капіталу, виробленої продукції, одержаних доходів, а також іншого майна.

Трансформаційні процеси організаційно-правових форм суб'єктів господарювання, насамперед, окреслюють тип правовідносин власності, що формує певний господарський устрій.

ТОВ «XXX» – провідний у світі та найбільший в Україні виробник алмазного інструменту у Східній Європі. Десятки тисяч майстрів щодня використовують у своїй професійній діяльності інструмент «XXX».

Основні принципи менеджменту ТОВ «XXX»:

- професіоналізм команди лідерів;
- стійка ділова репутація;
- фінансова стабільність.

Наразі система управління ТОВ «XXX» ґрунтується на лінійно-

функціональній структурі управління товариством та структурними підрозділами.

Згідно з Положенням про організаційну структуру ТОВ «XXX» в основу структури покладено принцип функціонального управління. Організаційна структура товариства «XXX» наведена на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «XXX»

У зв'язку з військовою агресією Російської Федерації проти України, підприємство втратило головні ринки збуту продукції та суттєво зменшило збут на існуючих ринках. Значно скоротились обсяги виробництва продукції. У ТОВ «XXX» запроваджено режим неповного робочого часу, призупинено реалізацію попередньо запланованих інвестиційних проєктів із технічного переоснащення та розширення виробничих потужностей.

Ефективна організація бухгалтерського обліку у ТОВ «XXX» розпочинається з формування облікової політики, яка розкриває всі особливості організації бухгалтерського обліку в конкретному періоді діяльності товариства. Сформувавши правильно облікову політику головний бухгалтер ТОВ «XXX» забезпечує ефективність облікового процесу товариства, чим мінімізує матеріальні, трудові та часові витрати під час вирішення облікових завдань.

Ефективна організація бухгалтерського обліку у ТОВ «XXX» розпочинається з формування облікової політики, положення якої фіксуються у Наказі про облікову політику, витяг якого наведено у додатку Б. Окремим додатком до наказу про облікову політику у ТОВ «XXX» є графік документообігу, який розроблений головним бухгалтером, затверджений і введений в дію наказом керівника товариства.

Рішення з постачання приймаються в умовах змін як зовнішніх факторів (економічних, культурних, політичних, соціальних, технічних, законодавчих, юридичних, ринкових), так і внутрішніх (планів постачання й завдань, зв'язків підприємства, взаємовідносини з відділами, зміна асортименту), що породжує наявність проблематики обмеження.

Узагальнена схема інструментарію взаємодії товариства з постачальниками наведена на рис. 2.2.

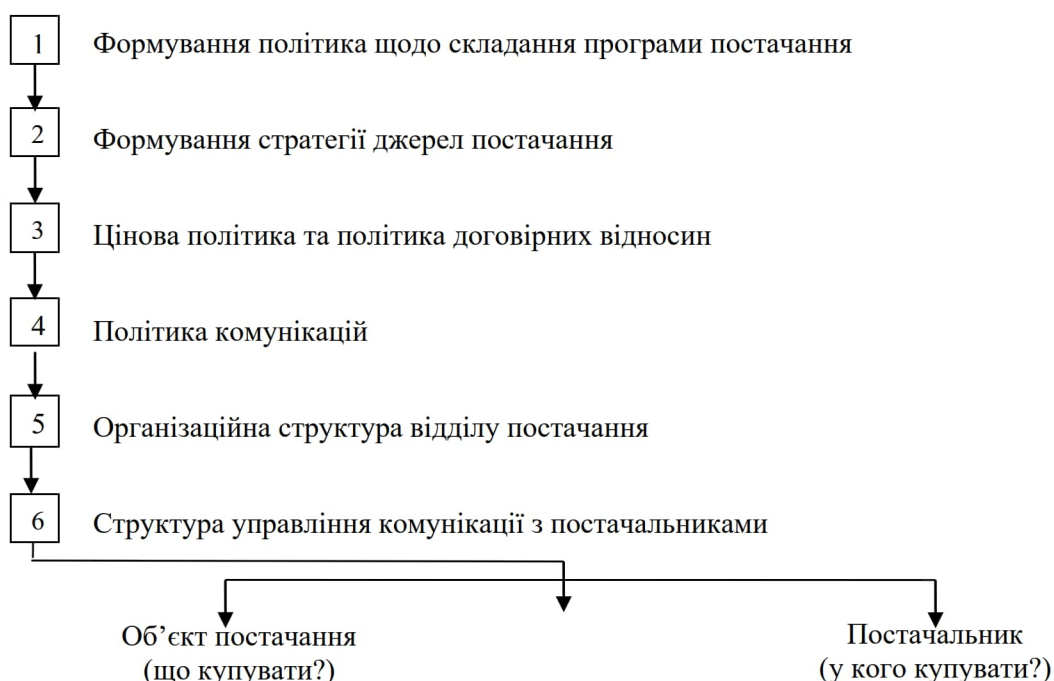


Рис. 2.2. Інструментарій взаємодії товариства у сфері постачання

До складу інструментарію взаємодії постачальників й підрядників у ТОВ «XXX» належить політика щодо: формування програми постачання; джерел постачання; термінів поставок; суб'єктів постачання; ціноутворення;

договірних відносин. Відділ постачання формує між суб'єктами господарських відносин відповідні комунікації, що уможливають використання ринкових пропозицій.

Організація та управління відносинами з постачальниками ґрунтуються на цілому ряді стратегічних дій (розроблення політики відносин із постачальниками, концепції впливу на постачальників, маркетинг партнерських відносин із постачальниками). Відділ постачання може делегувати свої повноваження іншим структурним підрозділам за центрами відповідальності (рис. 2.3).

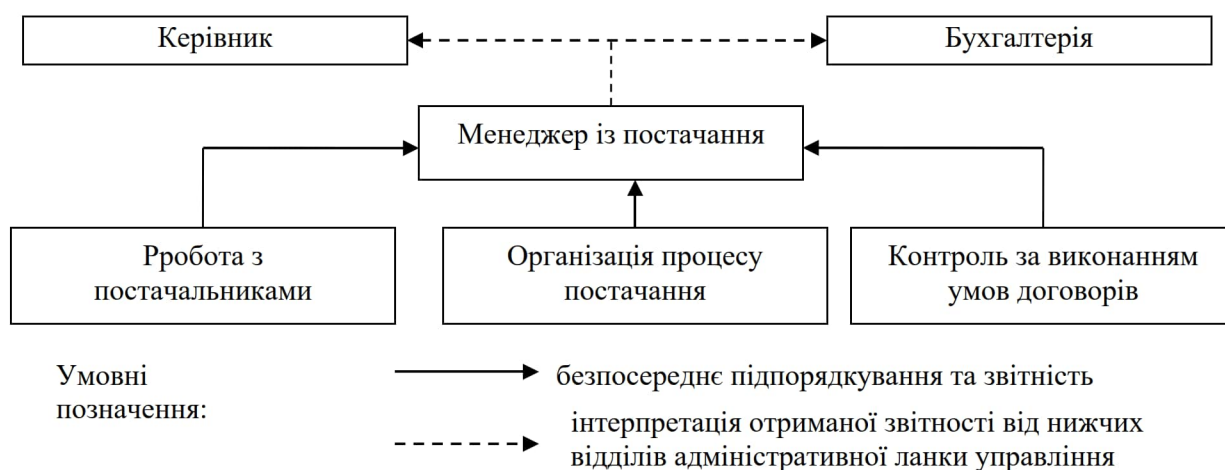


Рис. 2.3. Функціональний бізнес-процес постачання у ТОВ «XXX»

До питань розрахунків та зобов'язань товариства відносять: форми бланків документів, реєстрів та звітності; порядок укладення договору про повну матеріальну відповідальність; порядок проведення інвентаризації розрахунків; порядок проведення зобов'язань. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги також потребує доброї організації в бухгалтерському обліку, чому сприяє грамотно розроблена облікова політика. Технологічна картка бухгалтера з обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками представлено у додатку В. У ТОВ «XXX» облікова політика в частині контролю за кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги, що виникає у результаті господарських операцій із пов'язаними особами в контексті податкового законодавства.

Елементами облікової політики поточних зобов'язань є зобов'язання, які:

- існують на даний момент;
- є наслідком минулих господарських операцій або подій;
- пов'язані з необхідністю майбутніх платежів задля збереження комунікаційних зв'язків товариства;
- мають термін виконання та бути обов'язково виконані;
- прийняті щодо суб'єктів (юридичних та фізичних осіб або їх груп), які можуть бути ідентифіковані.

Наказ про облікову політику варто доповнити такими додатками, в частині обліку кредиторської заборгованості за товарними операціями:

- робочий план рахунків із деталізацією субрахунків 63 рахунку (за групами постачальників та господарськими сегментами);
- посадові інструкції бухгалтера із розрахункових операцій;
- реєстри аналітичного обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги;
- терміни зберігання договорів;
- графік документообігу (у частині розрахункових операцій кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги) (додаток Г);
- положення про ведення претензійно-позовної роботи;
- перелік пов'язаних осіб.

2.2. Облік поточної кредиторської заборгованості за товарними операціями та відображення інформації у звітності

Облік як система узагальнення інформації про діяльність товариства «ХХХ» ґрунтується винятково на застосуванні елемента методу бухгалтерського обліку – документуванні. Розглядаючи документування обліку розрахунків із постачальниками й підрядниками у ТОВ «ХХХ» слід зазначити, що основним документом, що фіксує встановлення господарських відносин

суб'єкта підприємницької діяльності з іншими юридичними та фізичними особами є договір (договір поставки, договір підряду). Відповідно до ст. 638 ЦКУ «договір є укладеним, якщо сторони в належній формі досягли згоди з усіх істотних умов договору». Це визначення фактично не відрізняється від ст.153 ЦК УРСР, проте у поясненні терміна «істотні умови» з'явилося суттєве доповнення – умови про предмет договору.

Згідно Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, безготівкові розрахунки здійснюються за такими формами розрахункових документів: платіжними інструкціями; платіжними вимогами-дорученнями; чеками; акредитивами; векселями; платіжними вимогами (додаток Д).

У ТОВ «XXX» облік автоматизовано за допомогою програми «1С: Бухгалтерія 8.3», що здатна підтримувати різні системи бухгалтерського обліку і вести облік на декількох підприємствах в одній інформаційній платформі, а також «М.Е.Дос». Порядок розрахунків із постачальниками та підрядниками у ТОВ «XXX» розглянемо на прикладі програмного продукту «М.Е.Дос». Налаштування обліку розрахунків з контрагентами розпочинається із заповнення довідників, зокрема: «Контрагенти», «Адресна книга» та «Номенклатура товарів та послуг». Довідник контрагентів (меню «Довідники» пункт «Контрагенти»), рис. 2.4.

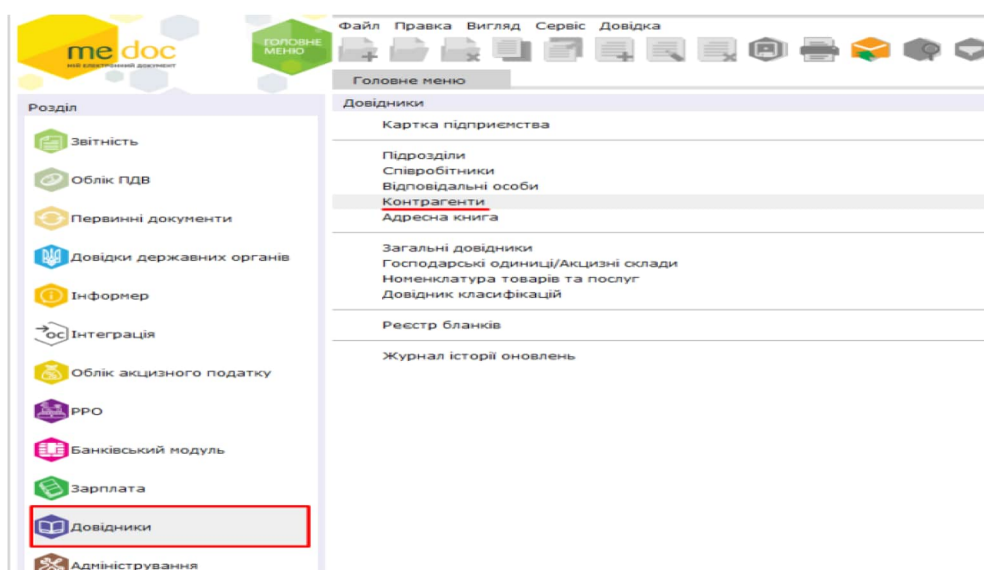


Рис. 2.4. Довідник «Контрагенти»

Довідник «Адресна книга» призначений для завантаження та збереження сертифікатів шифрування контрагентів, які будуть використовуватись у процесі відправки первинних документів для їх шифрування.

Довідник «Номенклатура товарів та послуг» використовується для заповнення даних у первинних документах, які стосуються назви товару, одиниць виміру, коду товару згідно УКТЗЕД, рис. 2.5.

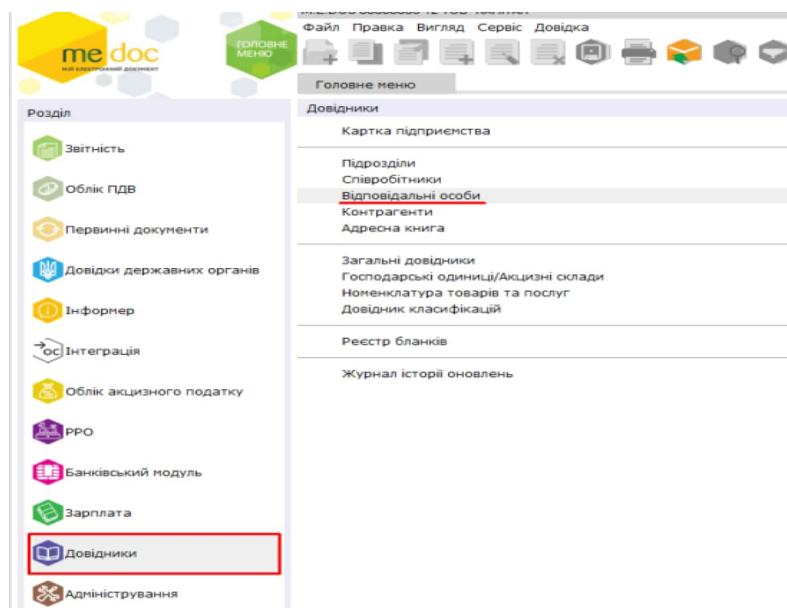


Рис. 2.5. Довідник «Номенклатура товарів та послуг»

Довідник «Номенклатура товарів і послуг» призначений для оприбуткування ТМЦ (запаси, товари) та послуги від постачальника. Використовується як для заповнення документів так і для ведення аналітичного обліку.

Рекомендується заповнювати даний довідник відповідно по рахунках обліку і групах ТМЦ відповідно їх кодуючи. Зокрема, 20 – Виробничі запаси; 207 – Запасні частини; 2071 – Свердло; 207101 – Свердло алмазне DDS-W 70x47-7 S10 Ceramics; 207102 – Свердло алмазне САМС-W 42x450-4x1 1/4 UNC; 207103 – Свердло алмазне САМС-W 52x450-5x1 1/4 UNC; 207104 – Свердло алмазне САМС-W 62x450-6x1 1/4 UNC; 207105 – Свердло алмазне САМС-W 82x450-7x1 1/4 UNC та інші (додаток Е).

Формування первинних електронних документів у ТОВ «XXX» за допомогою програми «М.Е.Дос» до розділу програми «Облік ПДВ» і обираємо пункт меню «Реєстр первинних документів». Робота з первинними документами (створення, видалення, відправка, редагування, підписання, прийом тощо) відбувається саме в цьому реєстрі.

Слід зазначити, що ТОВ «XXX» у своїх розрахункових операціях використовує з перелічених вище документів лише платіжне доручення, що вочевидь, має позитивні та негативні сторони. Платіжну інструкцію застосовуються у розрахунках за товарними і нетоварними платежами:

- за фактично відвантаженою (виконані роботи, надані послуги тощо);
- у порядку попередньої оплати;
- за актами звірки взаємної заборгованості підприємств;
- для перерахування сум, які належать фізичним особам;
- для сплати податків і зборів страхових внесків (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів;
- в інших випадках відповідно законодавства України.

Платіжну інструкцію виписує платник для перерахування визначеної суми зі свого рахунку на рахунок одержувача. Платник подає платіжне доручення в банк, який його обслуговує. Воно приймається до виконання протягом 10 днів із дати заповнення тільки в сумі, яка може бути сплачена за наявними коштами на рахунку або за рахунок кредиту.

У ТОВ «XXX» Акти приймання робіт (послуг) – це документами, що засвідчують виконання робіт (надання послуг) підрядниками. Зазначені акти є підставою для оформлення рахунків для оплати. У них наводиться відомість про обсяг, якість і терміни виконаних робіт (послуг) та їхню вартість. Окремі роботи (послуги) можуть оформлятися іншими встановленими для них документами (квитанції, замовлення тощо). Належним чином оформлені документи підписуються як підрядником, так і ТОВ «XXX».

Основним документом в розрахунках є Рахунок-фактура, що є підставою для оформлення відповідних банківських розрахункових

документів: платіжних доручень, платіжних-вимог доручень, розрахункових чеків. Документ виписує постачальник на матеріальні цінності, що відпускаються (відвантажуються) не залежно від способу їх доставки. Реквізитами документу є: найменування постачальника, його адреса, номер поточного рахунка, установа банку, що обслуговує постачальника, станцію відправлення, станцію призначення вантажу, дату й спосіб відвантаження, найменування платника, його адресу, банківські реквізити платника, номер і дату укладання договору (контракту) згідно з яким відбувається відпуск матеріальних цінностей, найменування матеріальних цінностей, одиниця виміру, кількість, ціна, вартість, суму ПДВ, суму до оплати.

Податок на додану вартість (далі – ПДВ) є частиною новоствореної вартості, яку сплачують у бюджет на кожному етапі виробництва товарів, виконання робіт надання послуг. Це непрямий податок, який нараховують на вартість продажу товарів, й сплачує його покупець продавцю, а останній перераховує у бюджет. Об'єкт оподаткування – доходи від реалізації продукції, товарів, виконання робіт і надання послуг. Товарами вважаються цінності власного виробництва, а також придбані.

Право ТОВ «ХХХ» на включення до податкового кредиту витрат зі сплати ПДВ забезпечує Податкова накладна (далі – ПН) її складає постачальник (підрядник) у 2 – примірниках. Оригінал ПН дається ТОВ «ХХХ» вимогою, а копія залишається у постачальника (підрядника). ПН містить такі ж основні реквізити, що й Рахунок-фактура. ПН оформляються в електронній формі та реєструються у ЄРПН (п. 201.1 ПКУ). Реєстрації підлягають усі ПН незалежно від зазначеної у них суми ПДВ і походження товару, а також ті, що залишаються в особи, яка оформила їх (виписані неплатнику ПДВ, а також при нарахуванні ПДВ на умовні постачання, за підсумками щоденних операцій та інших, перелічених у п. 10 Порядку № 10.

Відповідно, у ЄРПН мають реєструватися й розрахунки коригувань, виписані до таких податкових накладних. Вони оформляються постачальником товарів, послуг на дату першої події (п. 187.1 ПКУ); строк реєстрації

податкових накладних у ЄРПН також залишився тим самим – 15 календарних днів, потужних за датою їх виписування (п. 201.10 ПКУ). Перелік основних постачальників ТОВ «XXX» та перелік матеріальних ресурсів, що є об'єктом постачання представлено у додатку Ж. Аналітичний облік ведуть за кожним контрагентом. Разом із тим, розрахунки з постачальниками й підрядниками можуть здійснюватися покупцями (замовниками) шляхом заліку взаємної заборгованості у випадку, коли покупець (замовник) виступає постачальником (підрядником) товарів (робіт, послуг) своєму постачальнику (підряднику).

Способи погашення заборгованості перед постачальниками у ТОВ «XXX» наведені на рис. 2.6.

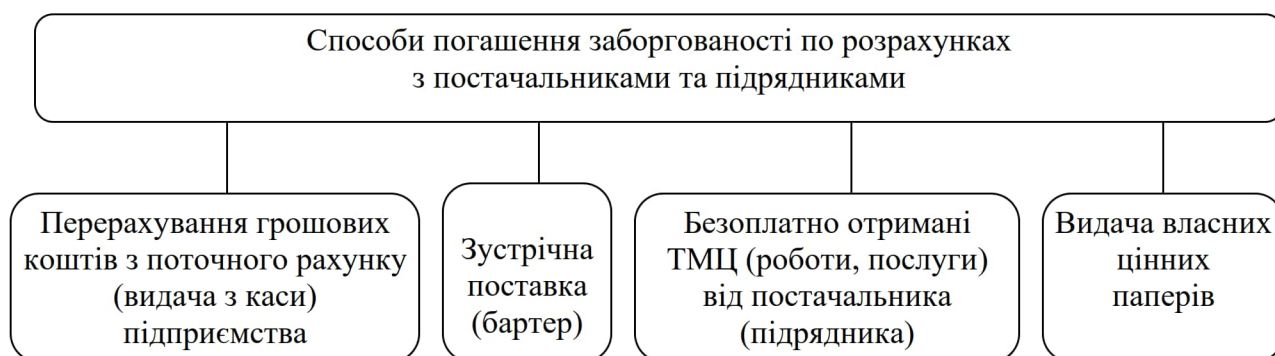


Рис. 2.6. Способи погашення заборгованості за розрахунками з постачальниками та підрядниками у ТОВ «XXX»

Придбання товарно-матеріальних цінностей на умовах перед оплати оформляється наступними документами, рис. 2.3.

Таблиця 2.3

Типові господарські операції з обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками у ТОВ «XXX»

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
	Дт	Кт	
А	1	2	3
Оплачено рахунки постачальників та підрядників:			
– з поточного рахунку в національній валюті	631	311	780000
– акредитивами та чеками з розрахункових чекових книжок	631	313	170000
Залік сум в зменшення заборгованості перед постачальником по попередньо виданих авансах	631	371	150000

А	1	2	3
Списано кредиторську заборгованість, за якою минув строк позовної давності	631	717	43000
Оприбутковано Свердла алмазні DDS-W 70x47-7 S10 Ceramics	207	631	125000
– на суму податку на додану вартість	641	631	25000
Акцептовано рахунки транспортної організації за доставку придбаних матеріалів	27	631	18900
– на суму податку на додану вартість	641	631	3780
Придбано у ТЦ «Меблевий квартал» офісні меблі	152	631	78350
Обліковано податковий кредит з ПДВ	641	631	15670
Проведено розрахунок із ТЦ «Меблевий квартал»	631	311	94020

Для зміцнення інформаційної безпеки товариства пропонуємо схему документування розрахунків між постачальниками та ТОВ «XXX» (рис. 2.7).



Рис. 2.7. Запропонована схема документування розрахунків між постачальниками та покупцями залежно від терміну та форм оплати

Формування звітності є заключним етапом облікового циклу підприємства. Звітність складається на основі даних бухгалтерського обліку для задоволення інформаційних потреб різних категорій користувачів: внутрішніх і зовнішніх. Процес її складання достатньо тривалий і потребує значних витрат праці.

У програмі «1 С: Бухгалтерія 8.3» передбачені стандартні звіти, призначені для отримання даних за залишками і оборотами рахунків, субконто за кореспонденцією рахунків у різних розрізах для бухгалтерського та податкового обліку, які за допомогою програмного носія «М.Е.Дос» передається у встановлені терміни до відповідних органів.

Перераховані звіти доступні через меню «Звіти». Звіти використовують синтетичні та аналітичні дані бухгалтерського обліку. Будь-який звіт може бути сформований для певного періоду часу. Це означає, що при формуванні стандартного звіту у програмі «1 С: Бухгалтерія 8.3» вибирається з відповідного журналу кореспонденції рахунків тільки ті проводки, що відносяться до вибраного періоду часу.

Основним стандартним звітом є «Оборотно-сальдова відомість». Цей звіт є одним з найбільш часто використовуваних звітів у бухгалтерській практиці. Відомість формується у вигляді таблиці, за кожним рядком якої виведена інформація, що відноситься до певного рахунку обліку, які впорядковані в зростанні номерів. Для відображення інформації про підсумки обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками у програмі «1 С: Бухгалтерія 8.3» можна сформувати наступні стандартні звіти: «Оборотно-сальдова відомість за рахунком 63», «Аналіз рахунку 63», «Аналіз рахунку за субконто 63», «Картка рахунку». Вихідні машинограми наведені у додатку 3.

Інформація про стан розрахунків із постачальниками й підрядниками у фінансовій звітності знайшла своє відображення у Балансі (Звіт про фінансовий стан). Відповідно до НП(С)БО 1 – це форма, що відображає активи, зобов'язання і власний капітал підприємства на дату звітування. Метою її

складання є забезпечення користувачів неупередженою, правдивою й повною інформацією щодо фінансовий стан суб'єкта господарювання на дату звітування. Інформація стосовно розрахунків із постачальниками й підрядниками у даній звітній формі представлена на рис. 2.8.

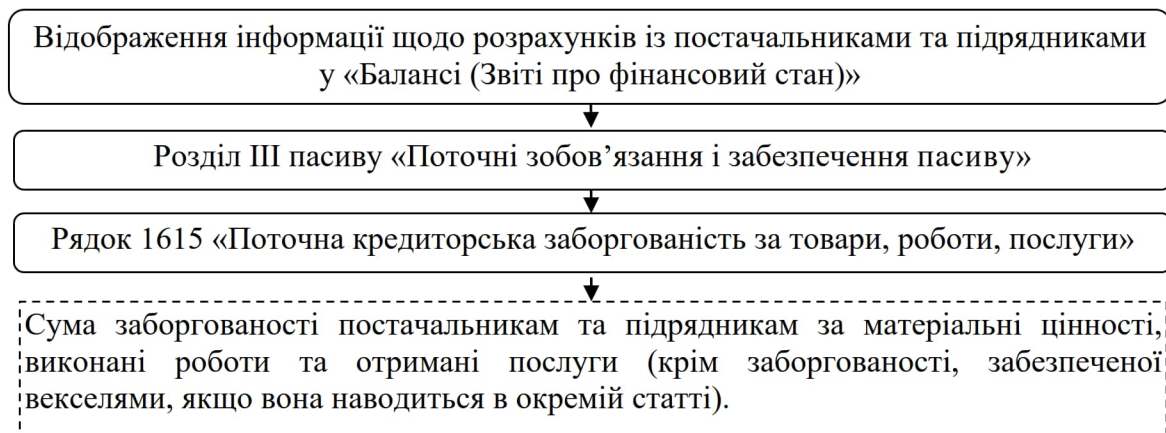


Рис. 2.8. Відображення інформації про розрахунки з постачальниками та підрядниками у «Балансі (Звіті про фінансовий стан)»

Другою формою є «Звіт про рух грошових коштів». Відповідно до НП(С)БО 1 – це звіт, що відображає надходження й вибуття грошових коштів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності впродовж періоду, що звітується.

Метою її складання забезпечення користувачів неупередженою інформацією про зміни у грошових коштах підприємства, впродовж періоду, що звітується. Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності № 433 від 28.03.2013 р. передбачено, що при складанні фінансової звітності підприємства можуть обрати спосіб складання звіту про рух грошових коштів за прямим або непрямим методом відповідної форми звіту (рис. 2.9).

Чинним Законодавством регламентовано різні строки подання фінансової звітності: до органів статистики – не пізніше 28 лютого, у фіскальну службу – у строки, передбачені для подання декларації, але не пізніше 1 березня.

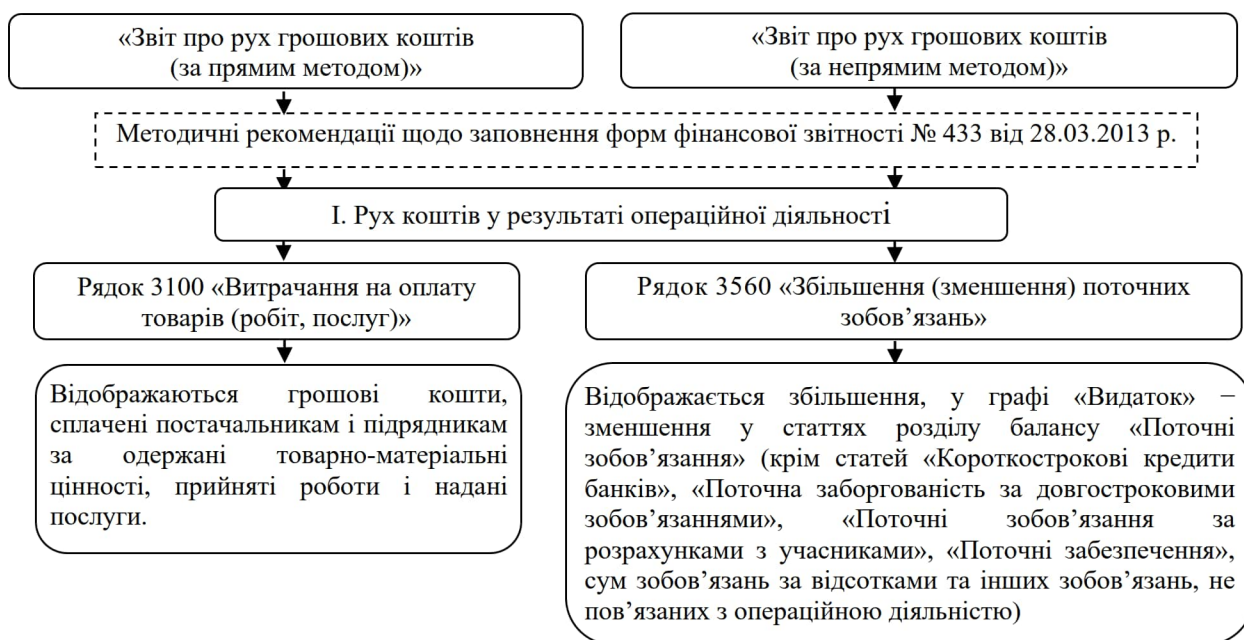


Рис. 2.9. Відображення інформації про розрахунки з постачальниками та підрядниками у звіті про рух грошових коштів

Враховуючи, що фінансова звітність подається через «Єдине вікно подання електронної звітності», органи статистики і фіскальні служби її отримують відразу, тому подавати фінансову звітність потрібно не пізніше 28 лютого, відповідно раніше граничного строку подання прибуткової декларації.

2.3. Податкові аспекти обліку поточної кредиторської заборгованості

Введення податкового обліку передбачено для формування повної та достовірної інформації щодо господарських операцій, які здійснені ТОВ «ХХХ» впродовж звітного періоду. Проблематика податкових аспектів обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками розглядається з позицій оподаткування операцій з ПДВ. Складові інформаційної бази податкового обліку наведені на рис. 2.10. Облік розрахунків за ПДВ (нарахування та сплата відповідно до чинного законодавства) ведуть на субрахунок 641 «Розрахунки за податками». У процесі розрахунків з постачальниками та підрядниками виникає податковий кредит з ПДВ.

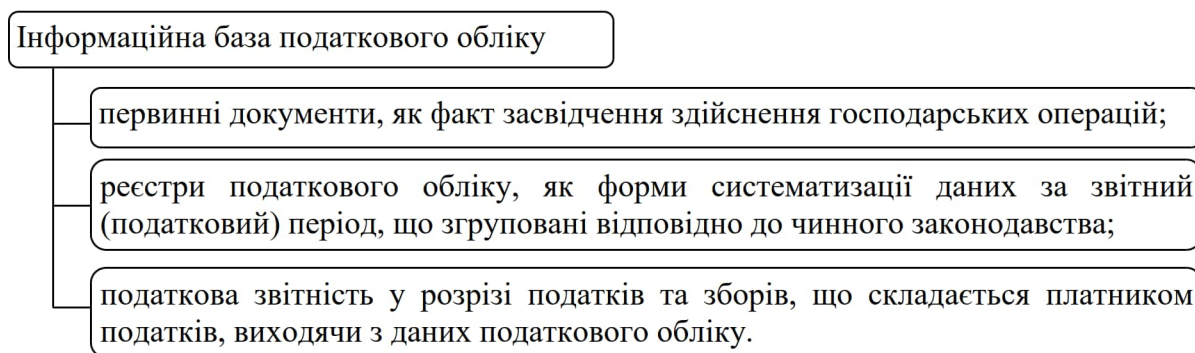


Рис. 2.10. Складові інформаційної бази податкового обліку

Підсистема обліку розрахунків із ПДВ призначена для накопичення та підготовки даних, необхідних для формування податкових документів, побудови облікових форм і регламентованої звітності з податку на додану вартість. Документування розрахунків за податком на додану вартість наведено на рис. 2.11.

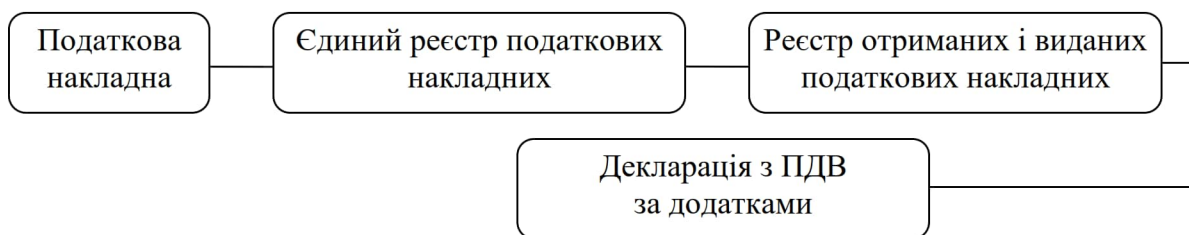


Рис. 2.11. Документування розрахунків за податком на додану вартість

Виникнення податкового кредиту пов'язане із датою здійснення операцій та умовами оплати. Зокрема, такими умовами можуть бути – післяоплата та передоплата. Післяоплата – це спосіб грошових розрахунків між організаціями, підприємствами й громадянами, при яких оплата вартості товару здійснюється безпосередньо при одержанні його адресатом [51]. Передоплата передбачає отримання попередньої авансової оплати, що є гарантією оплати всієї кількості товару, що купується. У разі післяоплати отримання матеріальних цінностей датою виникнення податкового кредиту є дата отримання ТОВ «XXX» товарів (послуг), що підтверджено податковою накладною. Облікове відображення господарських операцій щодо придбання

товарно-матеріальних цінностей у постачальника на умовах післяоплати представлено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Облікове відображення придбання матеріальних цінностей на рахунках бухгалтерського обліку ТОВ «XXX»

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
Придбання товарно-матеріальних цінностей			
Придбано у постачальника товарно-матеріальні цінності	20	631	1680000
Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	641	631	336000
Придбано спецодяг у постачальника	22	631	20000
Відображено суму податку на додану вартість	641	631	4000
Придбання послуг			
Надано послуги по ремонту обладнання	91	631	38000
Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	641	631	7600

При передоплаті спочатку передбачено оплату матеріальних цінностей, робіт та послуг, потім їх отримання. Датою визнання податкового кредиту є дата списання коштів з банківського рахунка платника податку на оплату товарів (послуг). Відображення операцій за виданими авансами розглянемо на прикладі табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Облікове відображення придбання матеріальних цінностей на рахунках бухгалтерського обліку ТОВ «XXX»

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
Перераховано з поточного рахунку аванс постачальнику за товарно-матеріальні цінності	371	311	94000,00
Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	641	644	15666,67
Отримано від постачальника товарно-матеріальні цінності	20	631	78333,33
Відображено суму податку на додану вартість	644	631	15666,67
Закрито розрахунки за авансами	631	371	94000,00

Узагальнюючи вищевикладене зауважимо, що у ТОВ «XXX» розрахунки за податком на додану вартість здійснюються у відповідності до чинного законодавства, і зокрема Податкового кодексу України. За відповідними розрахунками щомісяця складається Декларація, яка подається до 20 числа наступного за звітним періодом.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ ПОТОЧНОЇ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI

3.1. Фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання

Сучасний етап розвитку економіки України відбувається в динамічних, часто змінюваних умовах, що можна охарактеризувати як умови невизначеності. Це негативно позначається на загальних показниках виробничо-господарської діяльності підприємницьких структур.

Стратегія розвитку підприємств в умовах невизначеності повинен бути орієнтований, перш за все, на отримання позитивних фінансових результатів та їх збільшення, по-друге, зміцнення фінансової стійкості та платоспроможності, по-третє, забезпечення ліквідності, що в свою чергу забезпечить високий рівень їх конкурентоспроможності.

Тому цей підрозділ присвячено аналізу фінансової стійкості та платоспроможності ТОВ «XXX» з метою визначення потенційних можливостей підвищення його прибутковості.

Фінансовий стан ТОВ «XXX» характеризує ефективність функціонування, забезпеченість фінансовими ресурсами, доцільність їх розміщення та ефективного використання, спроможність здійснювати ефективну господарську діяльність в умовах невизначеності.

Здійснення аналізу фінансового стану ТОВ «XXX» є важливим елементом визначення його фінансової стабільності. Фінансова стійкість і платоспроможність - дві основні складові фінансового стану ТОВ «XXX».

Також аналіз фінансового стану ТОВ «XXX» передбачає проведення об'єктивної оцінки величини та структури активів і пасивів підприємства, а також визначення системи показників, зокрема таких, як показники: майнового стану; ліквідності; фінансової стійкості; прибутковості (рентабельності) тощо. Сукупність показників, які можуть входити до даної системи, визначаються метою та завданнями аналізу, наявною інформаційною базою, специфікою

підприємства тощо.

Для виконання завдань даного підрозділу кваліфікаційної роботи, метою аналізу фінансового стану ТОВ «XXX» – інформаційне забезпечення прийняття рішень, на які впливають фактичні та прогнозовані дані про його фінансово-економічний стан.

Предметом фінансового стану ТОВ «XXX» є майно, капітал, доходи та витрати, фінансові результати, рівень рентабельності.

Основними джерелами аналітичної інформації ТОВ «XXX» є показники фінансової звітності ф. № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» (додатки К, Л, М).

Для аналізу динаміки, складу та структури доходів діяльності ТОВ «XXX» використано I розділ «Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» за 2020 – 2022 рр. (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Структура і динаміка доходів ТОВ «XXX» за 2020 - 2022 рр.

Види доходів	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення 2022 р. (+,-) до 2020 р.	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	абсолютне, тис. грн	відносне, %
Чистий дохід від основної операційної діяльності	377964	87,8	571750	90,3	303146	77,3	-74818	-19,8
Інші операційні доходи	33812	7,9	32123	5,1	69903	17,8	+36091	У 2,1 р.
Фінансові доходи	18862	4,4	29329	4,6	18866	4,8	+4	X
Інші доходи	16	0,0	25	0,0	330	0,1	+314	у 20,6 р.
Усього	430654	100,0	633227	100,0	392245	100	-38409	-8,9

Отже, у 2022 році 73,6 % доходів становить чистий дохід від основної операційної діяльності (товарів, робіт, послуг), 17 % – доходи від іншої операційної діяльності, дохід від фінансової діяльності – 4,6 % та 0,1 % - дохід від інвестиційної діяльності. За період 2020 - 2022 рр. сума доходів від основної

операційної діяльності зменшилась на 74 млн. 818 тис. грн або на 19,8 %. У 2021 році компанія наростила обсяги реалізації продукції як на внутрішньому ринку України, та і за кордон, при цьому основний обсяг реалізації продукції та послуг підприємства припадав на ринок ЗЕД. У 2022 році загальний реалізації став менше на 47 % проти показників попереднього року. Зменшення доходів зумовлене збройною агресією росії. Негативна динаміка спостерігається як на внутрішньому ринку України (спд – 48,8 %), так і за кордоном (спад - 46,5 % по відношенню до минулого року).

Доходи від іншої операційної діяльності характеризуються підвищенням на 36 млн. 901 тис. грн або у 2,1 рази. До складу інших операційних доходів у 2021 році включені: дохід від купівлі інвалюти – 1 млн 46 тис. грн, від реалізації оборотних активів – 1 млн 687 тис. грн, від операційної оренди активів – 31 тис. грн, від операційної курсової різниці – 67 млн 95 тис. грн, від безоплатно отриманих активів – 22 тис. грн, інші операційні доходи – 22 тис. грн.

Дохід від інвестиційної діяльності за 2022 рік склав 8 млн 852 тис. грн та зріс на 314 тис. грн або у 20,6 разів. Дохід від фінансової діяльності, які представлені відсотками банку нарахованими на строковий депозит, склав 10 млн 14 тис. грн.

В цілому у динаміці досліджуваних років доходи ТОВ «XXX» зменшились у 2022 році порівняно з 2020 роком на 44 млн. 263 тис. грн або на 9,7 %.

Використавши дані ф. № 2 Звіт про фінансові результати проаналізуємо у табл. 3.2 динаміку та структуру витрат та відрахувань ТОВ «XXX». Аналіз витрат ТОВ «XXX» показав, що у 2022 р. порівняно з 2020 р. їх сума збільшилась на 7 млн. 29 тис. грн або на 2,3 %. Зменшилась сума собівартості реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) на 36 млн. 418 тис. грн або на 16,5 %. Зростання відмічено по вартості інших операційних витрат на 28 млн. 146 тис. грн або на 99,5 %, по вартості адміністративних витрат – на 1 млн. 219 тис. грн, або на 9,4 %.

Динаміка та структура витрат і відрахувань

ТОВ «XXX» за 2020 - 2022 рр.

Види витрат і відрахувань	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення (+;-) 2022 р. до 2020 р.	
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн.	у % до під- сумку	суми, тис. грн	у %
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	220746	73,1	305483	71,8	184328	59,3	-36418	-16,5
Адміністративні витрати	12940	4,3	16661	3,9	14159	4,6	+1219	+9,4
Витрати на збут	13739	4,5	18124	4,3	16306	5,2	+2567	+18,7
Інші операційні витрати	28288	9,4	43665	10,3	56434	18,2	+28146	+99,5
Фінансові витрати	112	0,0	757	0,2	74	0,0	-1856	-96,2
Інші витрати	556	0,2	110	0,0	19781	6,4	+19225	У 35,6 р.
Втрати з податку на прибуток	25661	8,5	40729	9,6	19807	6,4	-5854	-22,8
Усього витрат	302042	100,0	425529	100,0	310889	100	+7029	+2,3

До суми операційних витрат ТОВ «XXX» у 2021 році включено: витрати на купівлю-продаж інвалюти – 2 млн 121 тис. грн, собівартість реалізованих виробничих запасів – 1 млн 40 тис. грн, сумнівні та безнадійні борги – 694 тис. грн, втрати від операційної курсової різниці – 44 млн 281 тис. грн, нестачі і втрати від псування цінностей – 321 тис. грн, визнані штрафи, пені, неустойки – 2 тис. грн, лікарняні за рахунок підприємства – 689 тис. грн, матеріальні допомоги, подарунки – 6 млн 371 тис. грн, нарахування ЄСВ – 604 тис. грн, ПДВ, нарахований за перевищення бази оподаткування над фактичною ціною постачання – 13 тис. грн, невиробниче використання матеріалів – 231 тис. грн, амортизація невиробничих основних засобів – 48 тис. грн, списання податкового кредиту з ПДВ – 7 тис. грн, інші витрати – 12 тис. грн.

Збільшення також відмічене по вартості витрат на збут - 2 млн. 567 тис. грн, або на 18,7 %.

Також відмічено зменшення по сумі втрат від фінансової діяльності на

1 млн. 856 тис. грн або на 96,2 %, фінансові витрати ТОВ «XXX» включають дисконтування довгострокової дебіторської заборгованості. Інші витрати ТОВ «XXX» склали у 2022 році 19 млн 781 тис. грн та включають витрати від зменшення корисності фінансових інвестицій – 13 млн. 644 тис. грн, благодійна допомога – 5 млн 124 тис. грн, використання запасів для допомоги ЗСУ – 910 тис. грн, інші витрати – 103 тис. грн.

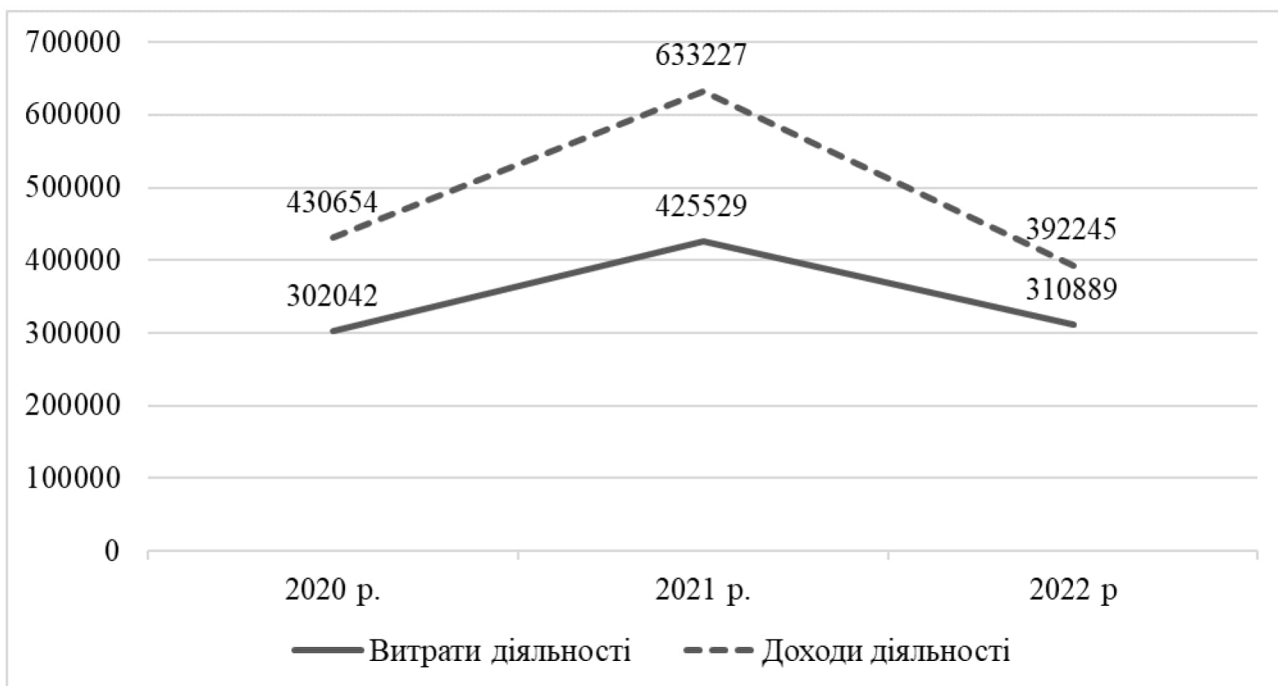


Рис. 3.1. Ілюстративне зображення динаміки доходів та витрат діяльності ТОВ «XXX» за 2020 - 2022 рр.

Аналіз майна ТОВ «XXX» за 2020 – 2022 рр. починається з аналізу складу, структури та динаміки загального капіталу (табл. 3.3).

Аналіз майнового стану показав, що у 2022 році вартість майна ТОВ «XXX» порівняно з 2020 роком зросла на 256 млн. 538 тис. грн або на 53,2 %. Вартість необоротних активів, яка представлена основними засобами, збільшилась на 44 млн. 54 тис. грн, або на 25,3 %.

Вартість оборотних активів ТОВ «XXX» збільшилась у 2022 році порівняно з 2020 роком на 212 млн. 484 тис. грн, або на 69 %. Зростання відмічено у вартості запасів на 106 млн. 226 тис. грн, або у 2,3 рази, які

представлені виробничими запасами та готовою продукцією та товарами. Зниження відмічено по вартості поточної дебіторської заборгованості на 49 млн. 674 тис. грн, або у 2,6 рази.

Таблиця 3.3

Динаміка та структура майна ТОВ «XXX» за 2020 - 2022 рр.

(станом на кінець року)

Види активів	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення (+;-) 2022 р. до 2020 р	
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	суми, тис. грн	у %
Майно – всього	481871	100,0	670383	100,0	738409	100	+256538	+53,2
1. Необоротні активи	173844	36,1	222033	33,1	217898	29,5	+44054	+25,3
1.1. Основні засоби	110754	23,0	152948	22,8	144767	19,6	+34013	+30,7
2. Оборотні активи	308027	63,9	448350	66,9	520511	70,5	+212484	+69,0
2.1. Запаси	81770	17,0	137424	20,5	187996	25,5	+106226	У 2,3 р.
2.1.1. Виробничі запаси	47079	9,8	83303	12,4	103348	14,0	+56269	У 2,2 р.
2.1.2. Незавершене виробництво	4296	0,9	6796	1,0	4579	0,6	+283	+6,6
2.1.3. Готова продукція та товари	30395	6,3	47325	7,1	80069	10,8	+49674	У 2,6 р.
2.2. Поточна дебіторська заборгованість	96135	20,0	142637	21,3	53287	7,2	-42848	-44,6
2.3. Грошові кошти	130031	27,0	167993	25,1	278724	37,7	+148693	У 2,1 р.
2.4. Витрати майбутніх періодів	52	0,0	56	0,0	94	0,0	+42	+80,8
2.5 Інші оборотні активи	39	0,0	240	0,0	410	0,1	+371	У 10,5 р.

Зростання відмічено по вартості грошових коштів та поточних фінансових інвестицій на 148 млн. 693 тис. грн або у 2,1 рази. Також зросла вартість витрат майбутніх періодів на 42 тис. грн, або на 80,8 %. По іншим оборотним активам відмічено зростання на 371 тис. грн або у 10,5 разів.

У структурі майна ТОВ «XXX» за 2020 - 2022 рр. переважає питома вага оборотних активів – 63,9 %, 66,9 % та 70,5 %.

Динаміка та структура джерел формування капіталу ТОВ «ХХХ» відображено у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

**Динаміка та структура джерел формування капіталу
ТОВ «ХХХ» за 2020 – 2022 рр. (станом на кінець року)**

Види пасивів	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення (+;-) 2022 р. до 2020 р	
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	суми, тис. грн	у %
Капітал – всього	481871	100,0	670383	100	738409	100	+256538	+53,2
1. Власний капітал	460006	95,5	636781	95,0	718137	97,3	+258131	+56,1
1.1. Зареєстрований (пайовий) капітал	30	0,0	30	0,0	30	0,0	X	X
1.2. Нерозподілений прибуток	459499	95,4	636274	94,9	717630	97,2	+258131	+56,2
2. Зобов'язання і забезпечення	21865	4,5	33602	5,0	20272	2,7	-1593	-7,3
2.1. Поточні зобов'язання і забезпечення	21865	4,5	33602	5,0	20272	2,7	-1593	-7,3
2.1.1. Поточна кредиторська заборгованість	15019	3,1	25543	3,8	13303	1,8	-1716	-11,4

Аналіз даних табл. 3.4 показав, що загальна сума капіталу досліджуваного підприємства у 2022 р. збільшилась порівняно з 2020 р. на 5256 млн. 538 тис. грн або на 53,2 %.

Сума власного капіталу підприємства зросла на 258 млн. 131 тис. грн або на 56,2 %, за рахунок зареєстрованого капіталу та нерозподіленого прибутку. Сума зобов'язань та забезпечень ТОВ «ХХХ» у 2022 році порівняно з 2020 роком знизилась на 1 млн. 593 тис. грн, або на 7,3 % за рахунок суми поточних зобов'язань та забезпечень, які представлені поточною кредиторською заборгованістю.

У структурі пасивів ТОВ «ХХХ» протягом 2020 – 2022 рр. переважає питома вага власного капіталу – 95,5 %, 95 % та 97,3 %.

Проведемо аналіз показників структури джерел формування капіталу ТОВ «ХХХ», використовуючи дані табл. 3.5.

**Показники структури джерел формування капіталу
ТОВ «XXX» за 2020 - 2022 рр.**

Показники	Нормативне значення	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення (+; -) 2022 р. до 2020 р.
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,955	0,950	0,973	+0,018
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	<0,5	0,045	0,050	0,027	-0,018
Коефіцієнт фінансового ризику	<1	0,048	0,053	0,028	-0,019
Коефіцієнт фінансової стабільності	>1	21,038	18,951	35,425	+14,387

Результати виконаних розрахунків свідчать про високий рівень фінансової стійкості ТОВ «XXX» за показниками структури джерел формування капіталу.

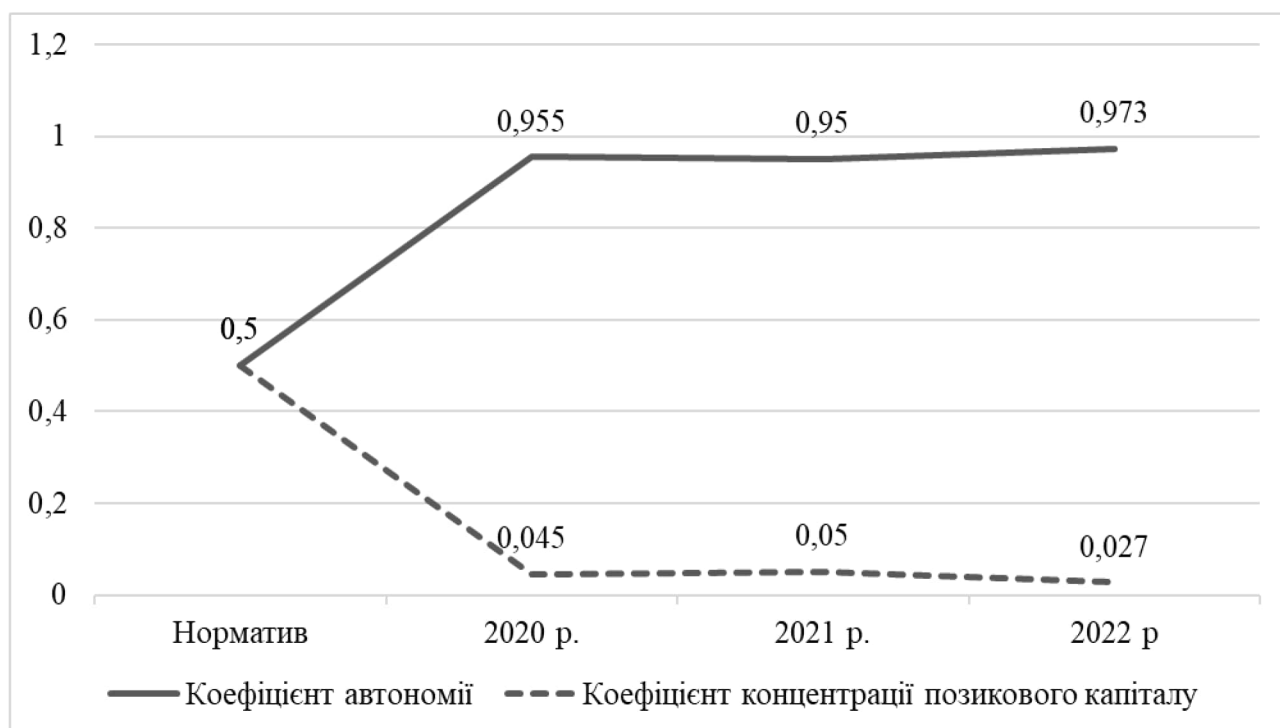


Рис. 3.2. Динаміка коефіцієнту автономії та його нормативне значення
ТОВ «XXX» за 2020 – 2022 рр.

Так, значення коефіцієнта автономії вказує на те, що на кінець звітнього року частка власного капіталу у валюті балансу становить 97,3 %, це на

0,473 пункт більше порівняно з нормативом – рис. 3.2. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу зменшився відповідно з 0,048 до 0,028 (при нормативі <0,5) – рис. 3.2., що свідчить про підвищення рівня фінансової незалежності підприємства від кредиторів.

Позитивними також є показники фінансового ризику та фінансової стабільності. Зокрема, коефіцієнт фінансового ризику зменшився з 0,048 у 2020 році до 0,028 у 2022, при нормативі <1.

Коефіцієнт фінансової стабільності протягом 2022 року є вище нормативного – на 34,425 пункти.

Використаємо дані табл. 3.6 для оцінки платоспроможності ТОВ «XXX» систему показників, які мають назву коефіцієнтів ліквідності.

Таблиця 3.6

**Показники оцінки ліквідності та платоспроможності
ТОВ «XXX» за 2020 - 2022 рр.**

Показники	Норматив- не значення	Роки			Відхилення (+;-) 2022 р. до 2020 р.
		2020	2021	2022	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	5,947	4,999	13,749	+7,802
Проміжний коефіцієнт покриття	>0,7	10,346	9,252	16,398	+6,053
Загальний коефіцієнт покриття	≥1,5	14,088	13,343	25,676	+11,589
Коефіцієнт платоспроможності	≥0,1	5,947	4,999	13,749	+7,802
Коефіцієнт критичної ліквідності	≥0,8	11,738	10,662	20,352	+8,614

Станом на 2021 рік коефіцієнт абсолютної ліквідності є вище нормативного на 13,549 пункти, тобто використавши грошові кошти підприємства мало змогу погасити поточні зобов'язання (на 1 грн поточних зобов'язань припадало 13,5 грн грошових коштів).

Проміжний коефіцієнт покриття є вище нормативного у 2022 році на 15,698 пункти. Розрахований показник показав, що відповідно на 1 грн поточних зобов'язань припадало відповідно до 2022 року 16,4 грн (при

нормативі $\geq 0,7$).

Загальний коефіцієнт покриття є вище нормативного протягом 2022 року. На 1 грн. поточних зобов'язань у 2022 р. припадає 25,7 грн оборотних активів підприємства (при нормативі $\geq 1,5$).

В цілому, можна зробити висновок, що показники структури капіталу є вище нормативного значення та свідчать про те, що ТОВ «XXX» є фінансово стійкий фінансовий стан та є незалежним від кредиторів. Показники ліквідності є вище нормативного, що характеризує фінансовий стан ТОВ «XXX» як ліквідний і платоспроможний.

3.2. Аналіз структури та динаміки кредиторської заборгованості за товарними операціями

Дослідження наукової літератури дає можливість зробити висновок, що у теорії аналіз кредиторської заборгованості розглядають, в основному, у порівнянні або разом з дебіторською.

О. О. Євтушевська та С. П. Кустуровою досліджено сутність, мету та порядок формування аналізу дебіторської і кредиторської заборгованостей. Авторами встановлено, що суттєве значення для підприємств мають аналіз і управління цими видами заборгованостей. Авторами також проведено порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей на вітчизняних підприємствах. Результати аналізу дали можливість стверджувати, що упродовж останніх років кредиторська заборгованість домінує, при цьому суб'єкти підприємництва в майбутньому не мають змоги погасити кредиторську заборгованість за рахунок дебіторської.

Л. В. Кручак провела аналіз заборгованостей на рівні виробничого підприємства: динаміка, склад, їх структура, порівняння. В результаті автор визначила вплив між показниками заборгованості та фінансовою стійкістю та платоспроможністю. Тому на її думку потрібно здійснювати кількісний аналіз,

висновки будуть підставою для застосування відповідних методів управління сумами заборгованості.

Є. В. Міщук, та І. І. Сідорова у своєму дослідженні визначили значення дебіторської та кредиторської заборгованості для фінансового стану підприємства. На конкретному прикладі проаналізовано співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей.

А. М. Савченко, І. Р. Коротаєва зазначають, що в умовах сьогодення підвищується роль аналізу, що потребує окремого дослідження, оскільки його результати можуть підтвердити правильність використання заборгованості та служити підґрунтям для прийняття ефективних управлінських рішень. На прикладі фактичних даних автори провели горизонтальний та вертикальний аналіз кредиторської заборгованості, визначили основні показники, які характеризують кількісний та якісний стан кредиторської заборгованості.

Є. П. Гнатенко розглядає основні проблеми аналізу стану заборгованості на підприємствах. На її думку, в результаті такого аналізу виявляють динаміку заборгованості, її причини та наслідок, коли кредиторська перевищує дебіторську і навпаки.

К. В. Шкріба, О. М. Саф'яник, О. С. Воронко вважають, що основним завданням аналізу та управління кредиторською заборгованістю є регулювання виникнення неплатежів. Автора досліджено основні елементи методики аналізу кредиторської заборгованості та фактори, які впливають на її величину [85].

Джерела аналізу для ТОВ «ХХХ» є №о 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», №о 5 «Примітки до річної фінансової звітності».

Методи та прийоми обробки економічної інформації при аналізі кредиторської заборгованості: методи наукового узагальнення; метод групування; метод порівняння; методи системності та комплексності; графічний метод; прийоми середніх і відносних величин; економіко-математичні методи; метод моделювання.

Використавши дані фінансової звітності досліджуваного підприємства проаналізуємо динаміку та структуру зобов'язань ТОВ «ХХХ» у табл. 3.7.

**Динаміка та структура зобов'язань та забезпечень ТОВ «XXX»
за 2020 – 2022 рр. (станом на кінець року)**

Види зобов'язань	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення (+;-) 2022 р. до 2020 р.	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
1. Поточні зобов'язання, в т.ч. за:	15019	100	25543	100	13303	100	-1716	-11,4
товари, роботи, послуги	3944	26,3	6752	26,4	2823	21,2	-1121	-28,4
розрахунками з бюджетом	6957	46,3	11593	45,4	6581	49,5	-376	-5,4
розрахунками зі страхування	725	4,8	1285	5,0	702	5,3	-23	-3,2
розрахунками оплати праці	3261	21,7	5152	20,2	2682	20,2	-579	-17,8
одержаними авансами	132	0,9	761	3,0	515	3,9	+383	У 3,9 р.
Всього:	15019	100	25543	100	13303	100	-1716	-11,4

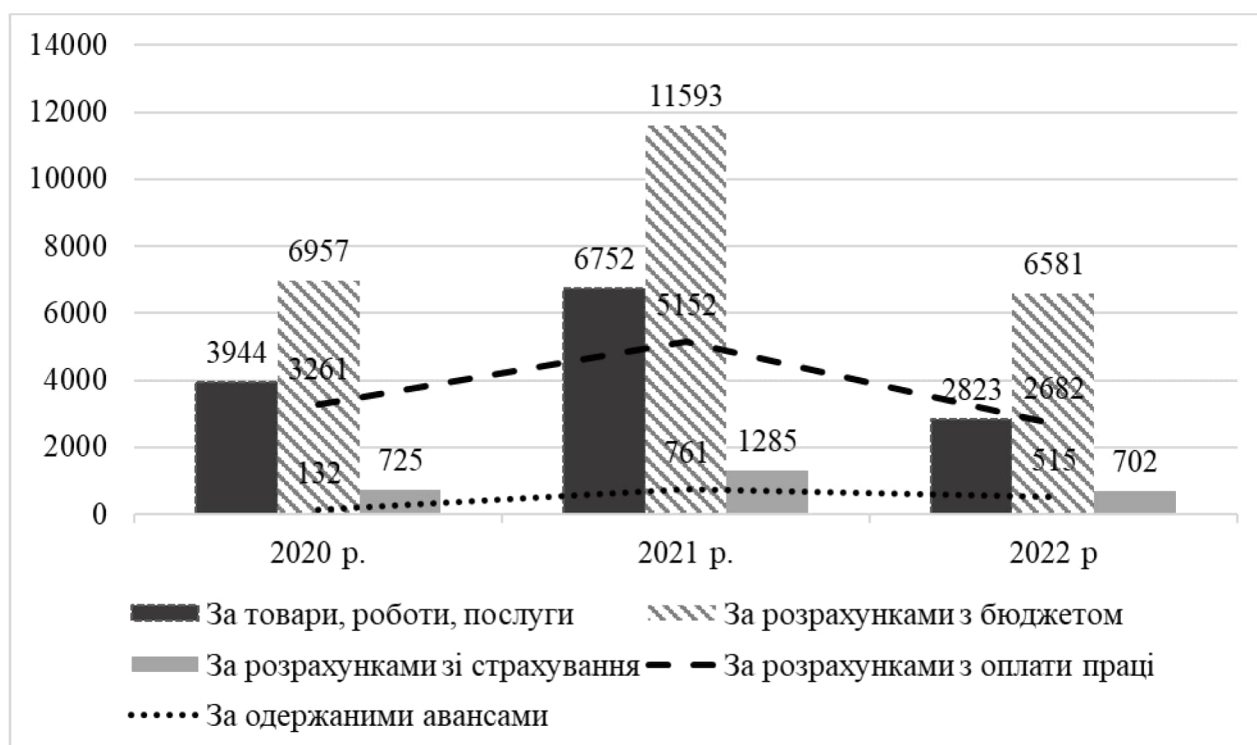


Рис. 3.4. Ілюстративне зображення динаміки поточної кредиторської заборгованості ТОВ «XXX» за 2020 - 2022 рр.

У 2022 р. порівняно з 2020 р. сума поточних зобов'язань зменшилась на

1 млн. 716 тис. грн або на 11,4 %. У складі поточних зобов'язань зниження відмічено по таких складових: за товари, роботи, послуги на 1 млн. 121 тис. грн або на 28,4 %, за розрахунками за страхуванням на 23 тис. грн, або на 3,2 %, за розрахунками з бюджетом на 376 тис. грн, або на 5,4 % та за розрахунками з оплати праці на 579 тис. грн, або 17,8. Зростання відмічено за одержаними авансами на 383 тис. грн або у 3,9 рази.

Аналізуючи структуру поточної заборгованості, можна зробити висновок, що протягом 2020 - 2022 рр. переважає частка за розрахунками з бюджетом – 46,3 %, 45,4 % та 49,5 %.

Важливою статтею майна ТОВ «XXX» є дебіторська заборгованість, аналіз якої проведемо у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

**Динаміка та структура дебіторської заборгованості ТОВ «XXX»
за 2020 - 2022 рр. (станом на кінець року)**

Види дебіторської заборгованості	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення (+;-) 2022 р. до 2020 р.	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
Довгострокова дебіторська заборгованість	1635	1,7	4371	3,0	4486	7,8	+2851	У 2,7 р.
Дебіторська заборгованість за продукцію	73169	74,8	114733	78,0	36267	62,8	-26902	-50,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками:								
За виданими авансами	18563	19,0	18068	12,3	9509	16,5	-9054	-48,8
З бюджетом	2874	2,9	6912	4,7	4283	7,4	+1409	+49,0
З нарахованих доходів	44	0,0	43	0,0	493	0,9	+449	У 11,2 р.
Інша поточна дебіторська заборгованість	1485	1,5	2881	2,0	2735	4,7	+1250	+84,2
Всього	97770	100	147008	100	57773	100	-39997	-40,9

Аналіз табл. 3.8. показав, що сума дебіторської заборгованості ТОВ «XXX» у 2022 році порівняно з 2020 роком зменшилась на 39 млн. 997 тис. грн або на 40,9 %, за рахунок дебіторської заборгованості за продукцію, яка

знизилась на 26 млн. 902 тис. грн, або на 50,4 % та за виданими авансами, які зменшились на 9 млн. 54 тис. грн, або на 48,8 %.

Зростання відмічено по вартості довгострокової дебіторської заборгованості на 2 млн. 851 тис. грн. або у 2,7 рази, за розрахунками з бюджетом на 1 млн. 409 тис. грн, або на 49 %, за розрахунками з нарахованих доходів на 449 тис. грн, або у 11,2 рази та по вартості іншої поточної дебіторської заборгованості – на 1 млн. 250 тис. грн, або на 84,2 %.

У структурі дебіторської заборгованості за 2020 - 2022 рр. переважає частка заборгованості за продукцію – 74,8 %, 78 % та 62,8 %.

Для порівняльного аналізу розглянемо дані табл. 3.9 та графічне зображення динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «ХХХ» за 2020 – 2022 рр. (рис. 3.5).

Таблиця 3.9

**Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості
ТОВ «ХХХ» за 2020 – 2022 рр., тис. грн (станом на кінець року)**

Види заборгованості	Дебі- торська	Креди- торська	Перевищення заборгованості	
			дебіторської	кредиторської
1	2	3	4	5
2020 р.				
За товари, роботи та послуги	73169	3944	+69225	-
За виданими авансами	18563	-	+18563	-
З бюджетом	2874	6957	-	+4083
Зі страхування	-	725	-	+725
З оплати праці	-	3261	-	+3261
За одержаними авансами	-	132	-	+132
З нарахованих доходів	44	-	+44	-
Інша заборгованість	1485	-	+1485	-
Всього	96135	15019	+81116	-
2021 р.				
За товари, роботи та послуги	114733	6752	+107981	-
За виданими авансами	18068	-	+18068	-
З бюджетом	6912	11593	-	+4681
Зі страхування	-	1285	-	+1285
З оплати праці	-	5152	-	+5152
За одержаними авансами	-	761	-	+761
З нарахованих доходів	43	-	+43	-
Інша заборгованість	2881	-	+2881	-
Всього	142637	25543	+117094	-

1	2	3	4	5
2022 р.				
За товари, роботи та послуги	36267	2823		-
За виданими авансами	9509	-	+9509	-
З бюджетом	4283	6581	-	
Зі страхування	-	702	-	+702
З оплати праці	-	2682	-	+2682
За одержаними авансами	-	515	-	+515
З нарахованих доходів	493	-	+493	-
Інша заборгованість	2735	-	+2735	-
Всього	53287	13303	+39984	-

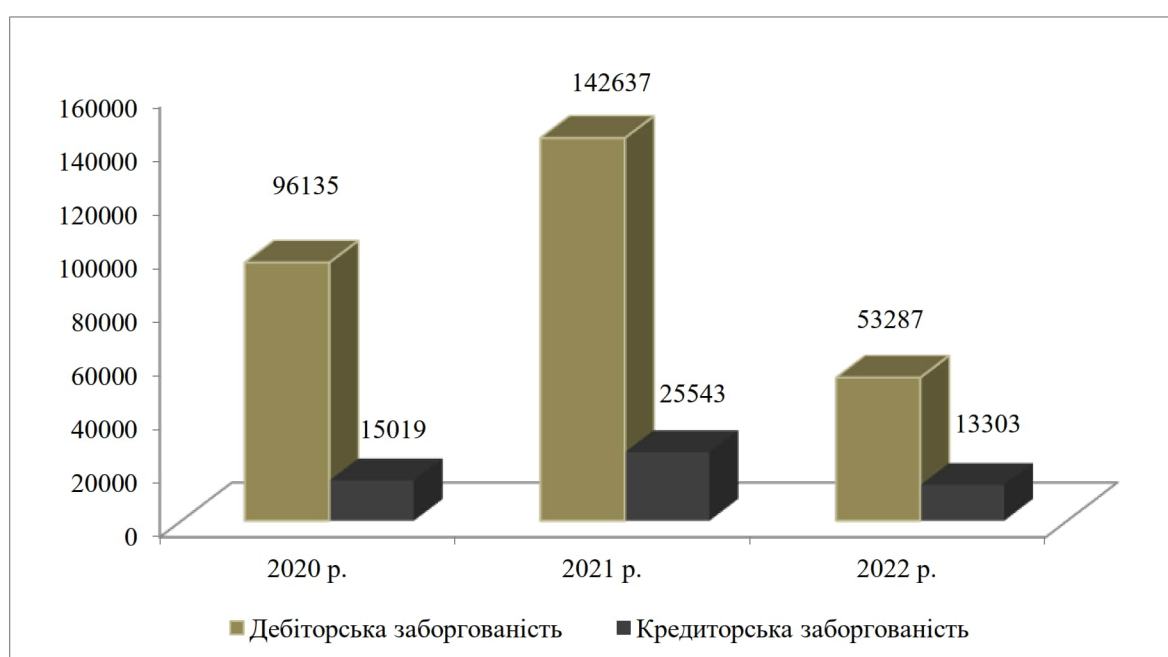


Рис. 3.5. Динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості
ТОВ «XXX» за 2020 – 2022 рр., тис. грн

Отже, протягом 2020 – 2022 рр. переважає дебіторська заборгованість над кредиторською відповідно на 81 млн. 116 тис. грн, 117 млн. 094 тис. грн та 39 млн. 984 тис. грн.

На підставі аналізу динаміки дебіторської заборгованості підприємства і складеного прогнозу її стану керівники приймають рішення щодо стратегії кредитної політики підприємства, основні складові якої такі: період кредитування, стандарти кредитоспроможності, політика інкасації.

3.3. Комплексне оцінювання поточної кредиторської заборгованості та напрями поліпшення розрахункових відносин підприємства

Виникнення кредиторської заборгованості є об'єктивним процесом. Її наявність, розміри і склад неоднозначно впливають на результати господарської діяльності підприємства, оскільки мають як позитивні, так і негативні риси (рис. 3.6).

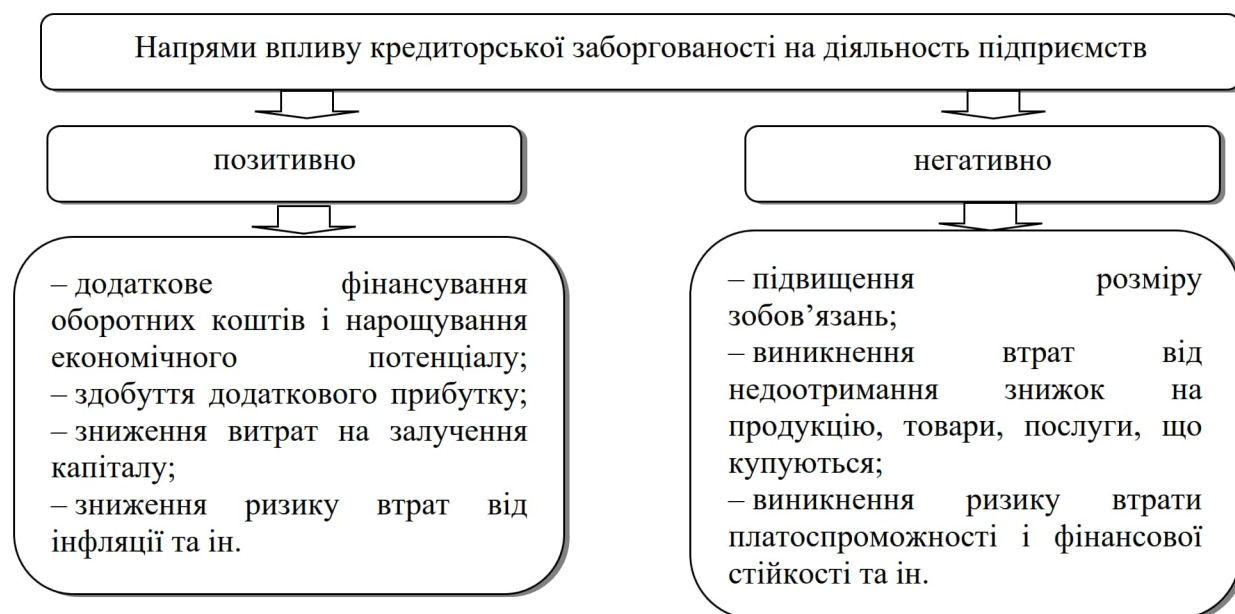


Рис. 3.6. Позитивні та негативні напрями впливу кредиторської заборгованості на діяльності підприємств

М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон вважають, що при аналізі заборгованості доцільно окремо вивчити її наявність, склад і структуру кредиторської заборгованості, частоту та причини протермінування. Основними показниками, що характеризують стан кредиторської заборгованості є коефіцієнт оборотності та середню тривалість використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства.

Ю. О. Располова, Ю. О. Комар рекомендують для вивчення складу і структури кредиторської заборгованості, її динаміки доцільно скласти спеціальну аналітичну таблицю з основними елементами: назва кредитора, сума на початок та кінець року, питома вага та відсилення по сумі та питомій вазі.

Комплексна оцінка кредиторської заборгованості ТОВ «XXX»

представлено у табл. 3.10.

Таблиця 3.10

Комплексна оцінка кредиторської заборгованості**ТОВ «XXX» за 2020 – 2022 рр.**

Показники	2020 р.	2021р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. від 2020 р. (+,-)	
				абсолютне	відносне, %
Вихідна інформація, тис. грн					
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг)	377964	571750	303146	-74818	-19,8
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	340772	305483	184328	-156444	-45,9
3. Середньорічна величина поточної кредиторської заборгованості	14230,5	28528	27525,5	+13295	+93,4
4. Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості	83300	119386	97962	+14662	+17,6
5. Середньорічна вартість майна (капіталу)	432406	576127	704396	+271990	+62,9
6. Середньорічна величина зобов'язань та забезпечень	20797	27733,5	26937	+6140	+29,5
7. Середньорічна величина поточних зобов'язань	20797	27733,5	26937	+6140	+29,5
8. Середньорічна вартість оборотних активів	270186,5	378188,5	484430,5	+214244	+79,3
Показники комплексної оцінки кредиторської заборгованості					
9. Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	23,947	10,707	6,697	-17,25	X
10. Тривалість одного обороту (середній період погашення) кредиторської заборгованості, днів	15	33	53	+38	У 3,5 р.
11. Частка кредиторської заборгованості у капіталі, %	3,3	5,0	3,9	+0,6	X
12. Частка поточної кредиторської заборгованості у зобов'язаннях та забезпеченнях, %	68,9	102,8	102,2	+33,3	X
13. Частка поточної кредиторської заборгованості у поточних зобов'язаннях та забезпеченнях, %	68,9	102,8	102,2	+33,3	X
14. Відношення поточної кредиторської заборгованості до оборотних активів, %	5,3	7,5	5,7	+0,4	X
15. Припадає поточної кредиторської заборгованості на 1 грн поточної дебіторської заборгованості, грн.	0,17	0,24	0,28	+0,11	X
16. Відношення поточної кредиторської заборгованості до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції), %	3,8	5,0	9,1	+5,3	X

Показники комплексного оцінювання поточної кредиторської заборгованості мають таку динаміку. Коефіцієнт обертання поточної кредиторської заборгованості зменшився з 23,947 у 2020 році до 6,697 у 2022 р. (на 17,25 пункти), а тривалість одного обороту поточної кредиторської заборгованості збільшилась на 38 днів, або у 3,5 рази – рис. 3.7.

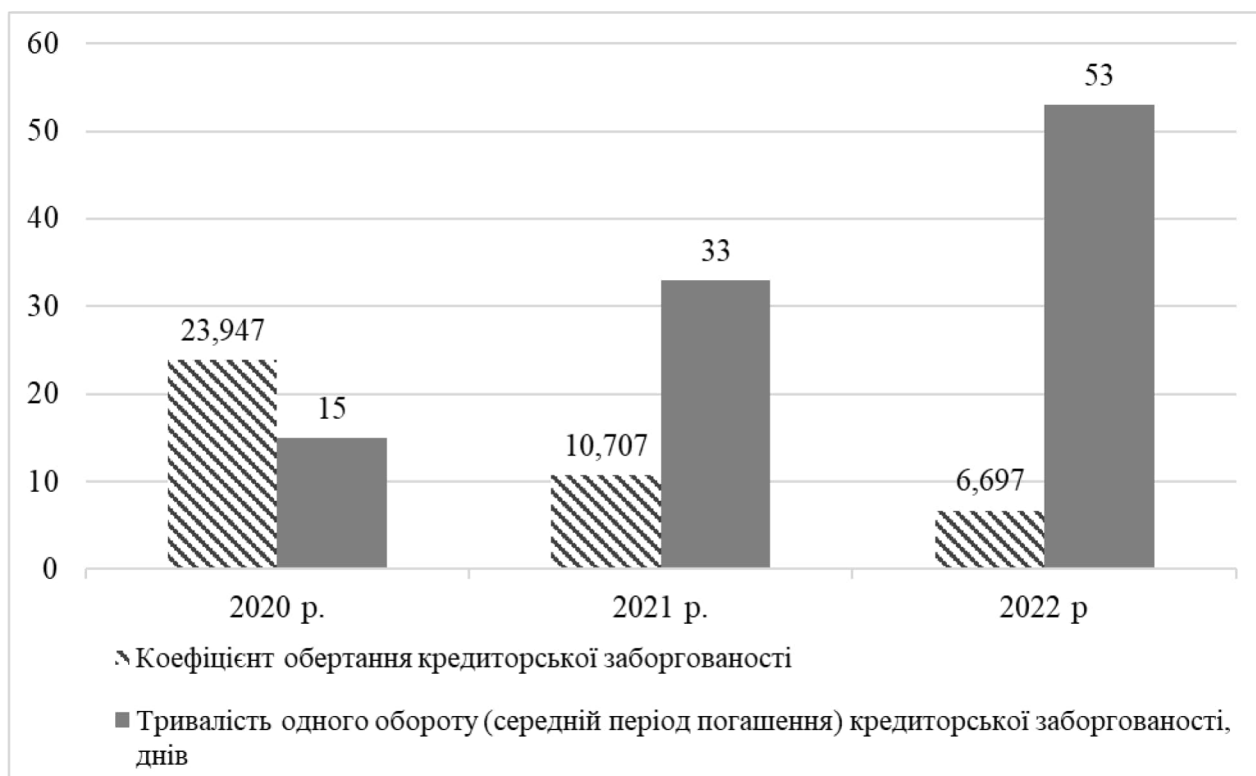


Рис. 3.7. Ілюстративне зображення динаміки коефіцієнта обертання та тривалості одного обороту кредиторської заборгованості ТОВ «XXX» за 2020 - 2022 рр.

Така динаміка пояснюється випереджаючим зниженням собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – на 93,4 % порівняно із збільшенням середньорічної величини поточної кредиторської заборгованості (на 17,6 %).

Часка поточної кредиторської заборгованості в капіталі підприємства збільшилася з 3,3 % до 3,9 %, у зобов'язаннях і забезпеченнях – на 33,3 % зросла. Показник який характеризує відношення поточної кредиторської заборгованості до оборотних активів, зріс з 5,3 % до 5,7 %, що є ознакою покращення стану розрахунків з кредиторами. Ліквідність – це показник, який

показує, як швидко підприємство може безперешкодно продати свої активи, одержати гроші і повернути борги у міру настання строку їх повернення. Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні засобів (активів балансу), які згруповані за ступенем їх ліквідності, із зобов'язаннями (пасив балансу), які згруповані за строками їх погашення та розміщені у порядку зростання їх термінів. За ознакою рівня ліквідності, тобто швидкості перетворення в грошові кошти, активи підприємства поділяються на 4 групи: високоліквідні, або найбільш ліквідні активи (A1); середньоліквідні, або активи, що швидко реалізуються (A2); низьколіквідні, або активи, що повільно реалізуються (A3); важколіквідні, або активи, що важко реалізуються (A4). Проведемо аналіз динаміки та структури активів ТОВ «XXX» за рівнем ліквідності у табл. 3.11.

Таблиця 3.11

**Динаміка та структура активів для визначення ліквідності
ТОВ «XXX» за 2020 - 2022 рр. (станом на кінець року)**

Види активів за рівнем ліквідності	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення (+;-) 2022 р. до 2020 р.	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
1. Високоліквідні активи	130031	27,0	167993	25,1	278724	37,7	+148693	У 2,1 р.
2. Середньоліквідні активи	96174	20,0	142877	21,3	53967	7,4	-42477	-44,2
3. Низьколіквідні активи	81770	16,9	137424	20,5	187996	25,4	+106226	У 2,3 р.
4. Важколіквідні, або активи, що важко реалізуються	173896	36,1	222089	33,1	217992	29,5	+44096	+25,4
Разом	481871	100,0	670383	100,0	738409	100,0	+256538	+53,2

Аналіз активів за рівнем ліквідності ТОВ «XXX» показав, що їх вартість збільшилась у 2022 р. порівняно з 2020 р. на 256 млн. 538 тис. грн, або на 53,2 %. У розрізі активів відмічено підвищення вартості високоліквідних

активів на 148 млн. 693 тис. грн або у 2,1 рази та низько-ліквідних активів – на 106 млн. 226 тис. грн, або у 2,3 рази. Зниження відмічено по вартості середньо-ліквідних активів на 42 млн. 477 тис. грн, або на 44,2 %. Зростання також відмічено по вартості важко-ліквідних на 44 млн. 96 тис. грн, або на 25,4 %.

У структурі активів підприємства за 2020 - 2021 рр. переважала частка важко-ліквідних активів – 36,1 % та 33,1 %. У 2022 році переважала частка високоліквідних активів – 37,7 %. За ознакою терміновості оплати пасиви балансу, або зобов'язання, поділяються на 4 групи: найбільш термінові зобов'язання, або негайні пасиви (П1); короткострокові зобов'язання, або короткострокові пасиви (П2); довгострокові зобов'язання, або довгострокові пасиви (П3); постійні зобов'язання, або постійні пасиви (П4). Проведемо аналіз динаміки та структури зобов'язань ТОВ «XXX» за терміновістю у табл. 3.12.

Таблиця 3.12

**Динаміка та структура пасивів за терміновістю ТОВ «XXX»
за 2020 - 2022 рр. (станом на кінець року)**

Види пасивів за терміном оплати	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення (+;-) 2022 р. до 2020 р.	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
1. Найбільш строкові зобов'язання	16511	3,5	26672	4,2	13820	1,9	-2691	-16,3
2. Постійні пасиви	460006	96,5	636781	95,8	718137	98,1	+258131	+56,1
Разом	476517	100	663453	100	731957	100	+255440	+53,6

Аналіз пасивів за терміном оплати ТОВ «XXX» показав, їх сума у 2022 р. порівняно з 2020 р. збільшилась на 255 млн. 440 тис. грн, або на 53,6 %, за рахунок вартості найбільш строкових зобов'язань, які знизилась на 2 млн. 691 тис. грн, або на 16,3 %. Збільшення відмічено по вартості постійних пасивів, що збільшилися 258 млн. 131 тис. грн, або на 56,1 %. У структурі пасивів ТОВ «XXX» протягом 2020 - 2022 рр. переважає частка – 96,5 %, 95,8 % та 98,1 %. За даними табл. 3.13 в звітному році виконуються такі умови: А1>П1; А2>П2; А3>П3. Перші дві умови дають змогу виявити поточну ліквідність

підприємства, яка свідчить про його поточну платоспроможність. Виконання умови $A3 > ПЗ$ є свідченням перспективної платоспроможності підприємства.

Таблиця 3.13

Оцінка ліквідності балансу ТОВ «XXX» за 2020 - 2022 рр., тис. грн

Умовні позначення	Надлишок (+) або нестача (-) платіжних засобів	Роки		
		2020	2021	2022
A1-П1	Високоліквідних активів	113520	141321	264904
A2-П2	Середньоліквідних активів	96174	142877	53697
A3-П3	Низьколіквідних активів	81770	137424	187996
	Разом	286110	414692	500145

На основі цієї умови прогнозується довгострокова орієнтовна платоспроможність підприємства. Отже таким чином, баланс є абсолютно ліквідним, динаміка ліквідності позитивна. За допомогою способу ланцюгових підстановок визначимо вплив факторів на зміну коефіцієнта загальної ліквідності ТОВ «XXX» (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

Вихідна інформація для факторного аналізу коефіцієнта загальної ліквідності ТОВ «XXX» за 2020, 2022 рр.

Показники	Умовні позначення	Роки		Відхилення (+;-) 2022 р. до 2020 р.	
		2020	2022	абсолютне	відносне, %
1. Оборотні активи, тис. грн	ОА	308027	520511	+212484	+69,0
2. Поточні зобов'язання, тис. грн.	ПЗ	21865	20272	-1593	-7,3
3. Коефіцієнт загальної ліквідності	КЗЛ	14,088	25,676	+11,588	X

Модель факторного аналізу коефіцієнта загальної ліквідності:

$$КЗЛ = \frac{ОА}{ПЗ} \quad (3.1)$$

За даними табл. 3.14 проводиться розрахунок умовного значення коефіцієнта загальної ліквідності: Модель факторного аналізу коефіцієнта загальної ліквідності:

$$КЗЛ = \frac{ОА}{ПЗ} \quad (3.2)$$

За даними табл. 3.14 проводиться розрахунок умовного значення коефіцієнта загальної ліквідності:

$$КЗЛ_{ум} = \frac{ОА_1}{ПЗ_0} \quad (3.3)$$

$$КЗЛ_{ум} = 520511/21865=23,8$$

Загальна зміна (+;-) коефіцієнта загальної ліквідності ТОВ «ХХХ»:

$$\Delta КЗЛ = КЗЛ_1 - КЗЛ_0. \quad (3.4)$$

$$\Delta КЗЛ = 25,676 - 14,088 = +11,588.$$

у тому числі за рахунок факторів:

1. Оборотних активів:

$$\Delta КЗЛ_{оа} = КЗЛ_{ум} - КЗЛ_0. \quad (3.5)$$

$$\Delta КЗЛ_{оа} = 23,8 - 14,088 = +9,712 .$$

2. Поточних зобов'язань:

$$\Delta КЗЛ_{пз} = КЗЛ_1 - КЗЛ_{ум} \quad (3.6)$$

$$\Delta КЗЛ_{пз} = 25,676 - 23,8 = +1,876.$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta КЗЛ = \Delta КЗЛ_{оа} + \Delta КЗЛ_{пз} \quad (3.7)$$

$$\Delta КЗЛ = 9,712 + 1,876 = +11,588.$$

Отже, коефіцієнт загальної ліквідності ТОВ «ХХХ» у 2022 році порівняно з 2020 роком збільшився на 11,588 пункти, в тому числі за рахунок зростання вартості оборотних активів на 212 млн. 4484 тис. грн, або на 69 %, коефіцієнт збільшився на 9,712 пункти, за рахунок зниження суми поточних зобов'язань на 1 млн. 593 тис. грн, або на 7,3 %, коефіцієнт збільшився на 1,876 пункти.

Перевірка підтвердила правильність розрахунків. Можливості аналізу кредиторської заборгованості в розрізі основних внутрішніх користувачів представлено на рис. 3.8.

Основними заходами, які сприятимуть удосконаленню методів управління кредиторською заборгованістю, на нашу думку, для ТОВ «ХХХ» можуть бути:

- обґрунтування можливості виникнення кредиторської заборгованості;
- визначення політики надання кредиту для різних груп постачальників і

видів продукції;

- контроль розрахунків з кредиторами за відстрочену або прострочену заборгованість та вивчення причин недотримання договірної дисципліни;

- своєчасне визначення прийомів прискорення обігу оборотних активів і зменшення безнадійних боргів;

- забезпечення умов продажів, що гарантують надходження грошових коштів, а також прогноз надходжень грошових коштів від кредиторів.

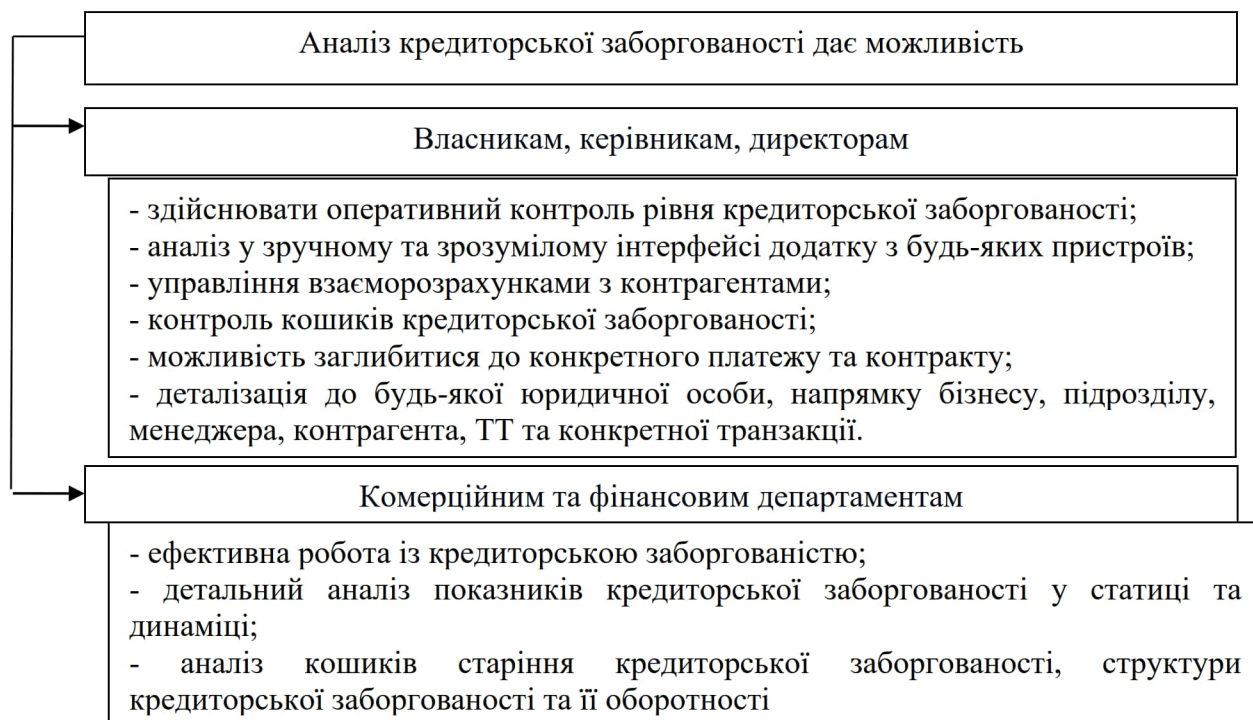


Рис. 3.8. Можливості аналізу кредиторської заборгованості в розрізі основних внутрішніх користувачів

Основними прийомами управління кредиторської заборгованості є: аналіз замовлень, оформлення розрахунків і встановлення характеру дебіторської та кредиторської заборгованості; оцінка реальної вартості існуючої кредиторської заборгованості; контроль за співвідношенням кредиторської заборгованості.

ВИСНОВКИ

Виконана кваліфікаційна робота дає можливість зробити наступні висновки.

1. З'ясування економічної сутності зобов'язань, як джерел утворення активів, та їх класифікації є важливим питанням при формуванні інформації про господарську діяльність підприємства. Уточнення понять «кредиторська заборгованість» та «зобов'язання» підтвердило, що економічна категорія «зобов'язання» значно ширша, ніж поняття «кредиторська заборгованість». Вивчення й аналіз поняття «минула подія» дали змогу дослідити зміст подій за господарськими операціями, що обумовлюють виникнення та погашення поточних зобов'язань. Виділення основних ознак класифікації поточних зобов'язань (характер виникнення, економічний зміст, контрагенти, валюта зобов'язань, забезпеченість, дотримання строків погашення, ймовірність погашення) та доповнення ознакою відображення в балансі дає можливість формувати в обліку необхідну інформацію для їх ефективного управління.

2. Принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності визначені НП(С)БО 11 «Зобов'язання». Відповідно до якого, зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди.

3. Якісне управління кредиторською заборгованістю, що виникає при здійсненні операцій з постачальниками та підрядниками з урахуванням факторів макро- і мікросередощ функціонування підприємства є запорукою платоспроможності та ліквідності суб'єкта господарювання.

4. Організація розрахунків у ТОВ «XXX» ведеться згідно Наказу керівника підприємства «Про облікову політику», де розрахунки з постачальниками та підрядниками здійснюється на основі укладених договорів купівлі-продажу, а також відповідних первинних документів: Платіжного

доручення, Рахунку-фактури, Видаткової накладної, Акту приймання виконаних робіт, Податкової накладної і т.д.

5. У ТОВ «ХХХ» у ході фактичного надходження матеріальних цінностей бухгалтер із розрахунків відображає зміни на електронних носіях первинної документації, і, відповідно, електронних первинних документах програмного продукту «1С: Бухгалтерія 8.3». При значній кількості операцій за розрахунками з постачальниками (підрядниками) в програмі «1С: Бухгалтерія 8.3» створюють електронні первинні документи у хронологічному порядку, які в свою чергу формують кореспонденцію рахунків за відповідними операціями.

6. Основними формами внутрішніх звітів автоматизованого обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками є: «Оборотно-сальдова відомість» і «Оборотно-сальдова відомість за рахунком 63», «Аналіз субконто за рахунком 63». Кредитові обороти за рахунком 63 автоматизовано переносяться до внутрішньої та регламентованої звітності.

7. Для аналітичного обліку в розрізі конкретних постачальників формується «Оборотно-сальдова відомість за рахунком 63» («Звітність» – «Оборотно-сальдова відомість за рахунком 63»). Також для аналізу взаєморозрахунків дуже корисна відомість «Картка субконто», яка відображає всі господарські операції зафіксовані впродовж звітного періоду за обраному аналітичному об'єкту. Разом з тим, у ній відображаються ті документи, що сформовані в режимі «Документи і розрахунки» в яких фігурує субконто, що аналізується.

8. Аналіз діяльності підприємства дав підстави зробити висновок про фінансово стійкий фінансовий стан та незалежність від кредиторів. Показники ліквідності є вище нормативного, що характеризує фінансовий стан ТОВ «ХХХ» як ліквідний і платоспроможний. Зокрема, на 2022 рік на 1 грн поточних зобов'язань припадало 13,5 грн грошових коштів, 16,4 грн грошових коштів та дебіторської заборгованості, 25,7 грн оборотних активів.

У 2022 році загальний реалізації став менше на 47 % проти показників попереднього року. Зменшення доходів зумовлене збройною агресією росії.

Негативна динаміка спостерігається як на внутрішньому ринку України (спад – 48,8 %), так і за кордоном (спад - 46,5 % по відношенню до минулого року).

9. Аналіз поточної кредиторської заборгованості ТОВ «ХХХ» показав:

- тривалість одного обороту поточної кредиторської заборгованості збільшилась на 38 днів, що свідчить про уповільнення її оборотності. Дана тенденція пояснюється випереджаючим зниженням собівартості реалізації – на 93,4 % порівняно із збільшенням середньорічної величини поточної кредиторської заборгованості (на 17,6 %);

- частка поточної кредиторської заборгованості в капіталі підприємства збільшилася з 3,3 % до 3,9 %, у зобов'язаннях і забезпеченнях – на 33,3 % зросла;

- у 2022 р. порівняно з 2020 р. сума поточних зобов'язань зменшилась на 11,4 % за рахунок заборгованості за товари, роботи, послуги на 28,4 %, за розрахунками за страхуванням на 3,2 %, за розрахунками з бюджетом на 5,4 % та за розрахунками з оплати праці на 17,8 %;

- у структурі поточної заборгованості протягом 2020 - 2022 рр. переважає частка за розрахунками з бюджетом – 46,3 %, 45,4 % та 49,5 %.

Зроблені висновки дозволяють сформулювати ряд пропозицій:

1. Створити договірний відділ, важливим моментом у роботі якого є правильна постановка задачі та донесення її до відома виконавця.

2. Деталізувати в Наказі про облікову політику організаційні підходи до складання податкових накладних і передбачити окрему облікову посаду для цього, оскільки щоденно здійснюється значна кількість операцій.

3. Здійснювати розрахунок податкового навантаження та його впливу на фінансовий стан підприємства.

4. Для забезпечення високого ступеня внутрішнього контролю розрахунків пропонується пакет робочих документів для такого контролю. Запропонований формат робочих документів дозволить своєчасно виявляти та запобігати помилкам у системі бухгалтерського обліку.