

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

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеня вищої освіти
магістр

на тему: «Методика обліку та аналіз кредиторської заборгованості за товарними операціями»

Виконав: здобувач вищої освіти
за освітньо-професійною програмою
Облік і оподаткування
другого (магістерського) рівня вищої освіти
спеціальності 071 Облік і оподаткування
групи 1
Колишевська А. А.
Керівник: Прийдак Т. Б.
Рецензент: Краснікова О. М.

Полтава 2025 року

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

Освітньо-професійна програма Облік і оподаткування
Спеціальність 071 Облік і оподаткування
Рівень вищої освіти другий (магістерський)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Наталія КАНЦЕДАЛ

14 листопада 2024 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ
Колишевської Анастасії Андріївни

1. Тема кваліфікаційної роботи: «Методика обліку та аналіз кредиторської заборгованості за товарними операціями»

керівник роботи: кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Прийдак Тетяна Борисівна

Затверджено засіданням кафедри протокол № 5 від 07 жовтня 2024 р.

2. Строк подання здобувачем вищої освіти роботи 11 грудня 2025 р.

3. Вихідні дані до роботи:

фінансова звітність приватного сільськогосподарського підприємства «Святослав» за 2022 – 2024 рр.

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

Розділ 1. Теоретико-методичні основи обліку кредиторської заборгованості за товарними операціями

Розділ 2. Облік кредиторської заборгованості за товарними операціями

Розділ 3. Аналіз кредиторської заборгованості за товарними операціями

5. Перелік графічного матеріалу: схеми, рисунки, графіки, діаграми за темою та об'єктом дослідження.

6. Дата видачі завдання: 14 листопада 2024 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір і затвердження теми роботи.	03.10.2024 р. – 29.10.2024 р.	
2	Затвердження завдання на кваліфікаційну роботу, узгодження плану	30.10.2024 р. – 14.11.2024 р.	
3	Опрацювання літературних джерел	15.11.2024 р. – 10.11.2025 р.	
4	Збір, вивчення і обробка інформації, необхідної для виконання роботи	15.11.2024 р. – 10.11.2025 р.	
5	Виконання теоретичного розділу роботи	15.11.2024 р. – 03.02.2025 р.	
6	Виконання аналітичних розділів роботи	04.02.2025 р. – 10.11.2025 р.	
7	Оформлення тексту роботи	11.11.2025 р. – 17.11.2025 р.	
8	Попередній захист роботи на кафедрі	18.11.2025 р. – 20.11.2025 р.	
9	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень і пропозицій	21.11.2025 р. – 27.11.2025 р.	
10	Нормо-контроль	28.11.2025 р. – 04.12.2025 р.	
11	Захист кваліфікаційної роботи	16.12.2025 р. - 18.12.2025 р.	

Здобувач вищої освіти

Анастасія КОЛИШЕВСЬКА

Керівник роботи

Тетяна ПРИЙДАК

ЗМІСТ

	ст.
ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА ТОВАРНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ.....	8
1.1. Економічний зміст, класифікація та оцінка кредиторської заборгованості за товарними операціями	8
1.2. Стан дослідженості проблеми та наукові напрями її вирішення	18
РОЗДІЛ 2. ОБЛІК КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА ТОВАРНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ	22
2.1. Організаційно-правові засади діяльності та облікова політика підприємства	22
2.2. Облік кредиторської заборгованості за товарними операціями та відображення інформації у звітності	29
2.3. Податкові аспекти обліку кредиторської заборгованості за товарними операціями.....	36
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА ТОВАРНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ	42
3.1. Фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання	42
3.2. Аналіз структури та динаміки кредиторської заборгованості за товарними операціями.....	56
3.3. Комплексне оцінювання кредиторської заборгованості за товарними операціями та напрями поліпшення розрахункових відносин підприємства	64
ВИСНОВКИ.....	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	77
ДОДАТКИ.....	89

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах динамічного розвитку ринкових відносин кредиторська заборгованість за товарними операціями посідає важливе місце у системі фінансово-господарської діяльності підприємств. Вона є не лише інструментом забезпечення поточної платоспроможності, а й джерелом короткострокового фінансування, що дозволяє підприємствам підтримувати безперервність виробничо-збутових процесів. Належний облік кредиторської заборгованості створює інформаційну основу для прийняття управлінських рішень, забезпечує прозорість фінансової звітності та слугує базою для аналізу ефективності розрахункових відносин.

Водночас сучасна практика свідчить про наявність низки проблем у сфері відображення та аналізу кредиторської заборгованості: складність її класифікації, ризики прострочених зобов'язань, вплив податкового законодавства та міжнародних стандартів на методику обліку. Це зумовлює потребу в удосконаленні організаційно-методичних підходів до обліку та контролю кредиторської заборгованості, що особливо актуально в умовах посилення вимог до прозорості бізнесу, інтеграції України у світовий економічний простір та адаптації до міжнародних стандартів фінансової звітності.

Таким чином, дослідження теоретичних, методичних та практичних аспектів обліку і аналізу кредиторської заборгованості за товарними операціями має вагоме значення для підвищення фінансової стійкості підприємств, формування достовірної інформації для зацікавлених користувачів та оптимізації взаємовідносин із контрагентами.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні та практичному аналізі обліку кредиторської заборгованості за товарними операціями, визначенні особливостей її відображення у фінансовій звітності, а також у розробці пропозицій щодо вдосконалення облікового та аналітичного забезпечення управління

розрахунковими відносинами підприємства.

Для досягнення поставленої мети у роботі визначено такі завдання:

- 1) розкрити економічну сутність кредиторської заборгованості за товарними операціями, її класифікацію та підходи до оцінювання;
- 2) узагальнити наукові підходи та проаналізувати стан дослідженості проблеми в економічній літературі;
- 3) охарактеризувати організаційно-правові засади діяльності підприємства та його облікову політику щодо відображення кредиторської заборгованості;
- 4) дослідити методику бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості за товарними операціями та порядок її відображення у фінансовій звітності;
- 5) визначити податкові аспекти обліку кредиторської заборгованості;
- 6) провести аналіз фінансово-економічного стану підприємства та оцінити структуру і динаміку кредиторської заборгованості;
- 7) здійснити комплексне оцінювання кредиторської заборгованості та визначити напрями вдосконалення розрахункових відносин підприємства.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єкт дослідження – процеси формування, обліку та аналізу кредиторської заборгованості за товарними операціями на підприємстві. Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних та практичних підходів до організації бухгалтерського обліку, податкового відображення та аналітичного оцінювання кредиторської заборгованості за товарними операціями.

Методи дослідження. У процесі виконання роботи застосовано комплекс загальнонаукових та спеціальних методів, що забезпечили досягнення поставленої мети: метод теоретичного узагальнення та порівняння – для розкриття економічної сутності та класифікації кредиторської заборгованості, виявлення підходів до її оцінки; абстрактно-логічний метод – для формулювання висновків і пропозицій, побудови логічної структури дослідження; економіко-статистичні методи – для дослідження тенденцій зміни кредиторської заборгованості та фінансового стану підприємства; графічний метод – для наочного подання результатів аналізу структури та динаміки кредиторської заборгованості; метод фінансового аналізу – для комплексного

оцінювання кредиторської заборгованості та виявлення напрямів удосконалення розрахункових відносин. Теоретичною основою стали наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, нормативно-правові акти та методичні матеріали з питань обліку та аналізу кредиторської заборгованості.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у тому, що в роботі удосконалено підхід до оцінювання кредиторської заборгованості шляхом побудови матриці ризиків, яка дає змогу систематизувати потенційні загрози, визначити їх імовірність та силу впливу, а також обґрунтувати інструменти їх нейтралізації. Крім того, запропоновано реєстр управління кредиторською заборгованістю як інструмент оперативного контролю за станом розрахунків, що забезпечує своєчасне погашення зобов'язань, мінімізацію ризику їх прострочення та підвищення прозорості взаємовідносин із контрагентами.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості безпосереднього використання матриці ризиків та реєстру управління у діяльності підприємств з метою удосконалення системи обліку та управління кредиторською заборгованістю. Реалізація запропонованих підходів у практичній діяльності підприємств сприятиме підвищенню ефективності використання фінансових ресурсів, зниженню ризику неплатоспроможності та оптимізації договірної роботи з контрагентами.

Апробація результатів дослідження. Результати кваліфікаційної роботи пройшли апробацію на наукових конференціях різного рівня. Основні положення дослідження були представлені та обговорені на науково-практичних конференціях здобувачів вищої освіти за результатами проходження виробничих та технологічних практик «Сучасний стан і перспективи вдосконалення практичної підготовки здобувачів вищої освіти факультету обліку та фінансів» (м. Полтава); «Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституційних змін» (30.10.2025 р., ПДАУ, м. Полтава). **Публікації.** За результатами дослідження опубліковано тези у матеріалах конференцій, розміщених у відкритому доступі, загальним обсягом 0,17 др. арк.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА ТОВАРНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

1.1. Економічний зміст, класифікація та оцінка кредиторської заборгованості за товарними операціями

Кредиторська заборгованість у сучасній системі фінансового обліку постає як складна економічна категорія, що акумулює в собі наслідки взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем та відображає міру його поточних зобов'язань перед контрагентами, державою та персоналом. Вона поєднує у собі економічну природу минулих господарських подій і майбутню необхідність передачі активів або здійснення виплат, формуючи тим самим важливий індикатор фінансової стійкості та ділової надійності суб'єкта господарювання [33].

Як динамічний елемент структури капіталу, кредиторська заборгованість відображає здатність підприємства забезпечувати безперервність операційного циклу, раціонально використовувати позикові ресурси та підтримувати баланс між короткостроковими потребами та стратегічними цілями розвитку. Її обсяг і структура є чутливими до коливань ринкового середовища, рівня платіжної дисципліни та ефективності управлінських рішень, що перетворює кредиторську заборгованість на вагомий інструмент аналітичної оцінки фінансового стану підприємства. Комплексне дослідження цієї категорії дозволяє глибше зрозуміти механізми формування зобов'язань і визначити оптимальні підходи до їх регулювання в умовах підвищеної економічної невизначеності [35].

У сучасній теорії та практиці бухгалтерського обліку категорія «кредиторська заборгованість» розглядається як ключовий елемент зобов'язань підприємства, що впливає на його фінансову стійкість, ліквідність і структуру капіталу. Різні науковці та міжнародні стандарти акцентують увагу на

економічній природі цього явища, його виникненні внаслідок минулих подій та необхідності майбутнього вибуття ресурсів для погашення [72].

Узагальнення підходів провідних авторів дозволяє сформулювати комплексне розуміння сутності кредиторської заборгованості як важливого об'єкта обліку та аналізу (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Визначення терміна «кредиторська заборгованість» у працях науковців і нормативних актах

Автор / Акт	Визначення
Нормативні акти	
МСБО (IAS) 1 та IAS 37 [51]	Кредиторська заборгованість – це теперішні зобов'язання суб'єкта господарювання, що виникають з минулих подій і погашення яких очікується через вибуття ресурсів з економічною вигодою.
НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [53]	Кредиторська заборгованість розглядається як частина зобов'язань, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої призведе до зменшення ресурсів підприємства.
Податковий кодекс України [59]	У контексті податкових зобов'язань кредиторська заборгованість розглядається як сума зобов'язань платника податку, що має бути сплачена у встановлені законодавством строки.
Наукові джерела	
Бутинець Ф. Ф. [5]	Заборгованість підприємства перед іншими суб'єктами, державою чи працівниками, що виникає внаслідок отримання товарів, робіт, послуг або нарахування обов'язкових платежів.
Голов С. Ф. [13]	Кредиторська заборгованість – сукупність короткострокових зобов'язань підприємства перед постачальниками, підрядниками та іншими кредиторами, що підлягають погашенню у встановлені строки.
Сопко В. В. [72]	Невиконані на певний момент зобов'язання підприємства, що виникають у процесі господарської діяльності та підлягають погашенню шляхом сплати коштів або передачі активів.

Узагальнення наведених визначень свідчить, що кредиторська заборгованість є складовою частиною зобов'язань підприємства, що виникають у результаті господарських операцій минулих періодів та зумовлюють необхідність майбутнього вибуття ресурсів. Незважаючи на різні акценти авторів, усі підходи підкреслюють її об'єктивний зв'язок із економічною діяльністю та значення для оцінки фінансової стійкості, ліквідності та загального фінансового стану підприємства. Така систематизація сприяє поглибленому розумінню сутності кредиторської заборгованості та її ролі у

формуванні якісної фінансової звітності. Визнання кредиторської заборгованості здійснюється в момент, коли підприємство отримує товари, роботи чи послуги, або коли у нього виникає обов'язок здійснити платіж відповідно до умов договору чи норм законодавства. Згідно з «МСБО (IAS) 1 та IAS 37 [50; 51]», зобов'язання підлягає визнанню за умови, що воно є теперішнім, виникло внаслідок минулих подій і його погашення призведе до вибуття ресурсів, що містять економічні вигоди. Первісне визнання кредиторської заборгованості за товарними операціями здійснюється в сумі зобов'язання, визначеній відповідно до умов договору та підтвердженій первинними документами. Подальша оцінка здійснюється з урахуванням умов погашення зобов'язання, а за операціями в іноземній валюті - також курсових різниць відповідно до вимог нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку. Подальша оцінка може включати коригування на курсові різниці, зміну умов договору чи визнання витрат, пов'язаних із простроченням зобов'язань. Належне визнання кредиторської заборгованості забезпечує достовірність фінансової звітності та об'єктивну оцінку фінансового стану підприємства. Кредиторська заборгованість відображає його зобов'язання перед зовнішніми кредиторами. Ефективне управління кредиторською заборгованістю вимагає її чіткої класифікації за декількома ключовими критеріями (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Класифікація кредиторської заборгованості за ключовими ознаками

Критерій класифікації	Види кредиторської заборгованості	Опис
1	2	3
1. За терміном погашення	Поточна	Заборгованість, термін сплати якої не перевищує 12 місяців з дати балансу або операційного циклу. Це основна частина КЗ.
	Довгострокова	Заборгованість, термін сплати якої перевищує 12 місяців з дати балансу (наприклад, довгострокові позики, векселі).
2. За характером виникнення (джерелом)	За товари, роботи, послуги	Заборгованість перед постачальниками за отримані запаси, виконані роботи чи надані послуги.

1	2	3
	За розрахунками з бюджетом	Заборгованість зі сплати податків, зборів та обов'язкових платежів (ПДВ, податок на прибуток тощо).
	За розрахунками зі страхування	Заборгованість перед фондами соціального страхування.
	За одержаними авансами	Суми, отримані від покупців як попередня оплата за товари/послуги, які ще не відвантажені/надані.
	За внутрішніми розрахунками	Заборгованість перед дочірніми, асоційованими або спільними підприємствами.
	Інша поточна КЗ	Включає заборгованість за дивідендами, перед підзвітними особами тощо.
3. За ступенем забезпечення	Забезпечена	Заборгованість, підтверджена заставою, гарантією, порукою чи іншим забезпеченням.
	Незабезпечена	Заборгованість, що не має додаткового забезпечення.
4. За строком виконання	Своєчасна	Заборгованість, термін сплати якої ще не настав або знаходиться в межах встановленого договором строку.
	Прострочена	Заборгованість, термін сплати якої вже настав, але вона досі не погашена.
	Спірна	Заборгованість, сума або факт існування якої оскаржується боржником (підприємством).
	Безнадійна	Заборгованість, за якою минув строк позовної давності або є інші підстави для її списання.

Строк позовної давності є важливим юридичним критерієм, що визначає можливість стягнення кредиторської заборгованості. Загальний строк позовної давності відповідно до Цивільного кодексу України становить три роки, а його вплив має враховуватися під час визначення можливості судового захисту права кредитора. Закінчення строку позовної давності саме по собі не припиняє зобов'язання. Питання щодо списання кредиторської заборгованості вирішується з урахуванням результатів інвентаризації, документального підтвердження та наявності підстав для припинення зобов'язання; у разі його списання відповідна сума визнається доходом у бухгалтерському обліку. Списання потребує ретельної перевірки первинних документів, умов договору та наявності актів звірки розрахунків, що забезпечує правомірність облікових рішень та мінімізує ризики податкових спорів [22, 77].

Комплексна класифікація кредиторської заборгованості є важливим

аналітичним інструментом. Вона дає змогу менеджменту не лише коректно відображати зобов'язання у балансі, а й ефективно планувати грошові потоки, управляти ліквідністю та знижувати фінансові ризики, пов'язані з несвоєчасним виконанням своїх боргових зобов'язань [42]. Економічна сутність кредиторської заборгованості полягає у відображенні взаємовідносин між підприємством і його постачальниками, коли перше отримує ресурси з відстроченням платежу. Такий механізм дозволяє суб'єктам господарювання тимчасово використовувати позикові кошти у формі товарного кредиту, оптимізуючи грошові потоки та підвищуючи оборотність капіталу. У бухгалтерському обліку кредиторська заборгованість відображається у складі поточних зобов'язань і є важливим показником фінансової дисципліни підприємства [57].

Оцінка кредиторської заборгованості ґрунтується на принципах достовірності, обачності та превалювання сутності над формою. Кредиторська заборгованість за товарними операціями визнається в бухгалтерському обліку одночасно з визнанням придбаних активів, робіт або послуг та відображається в сумі зобов'язання, що підлягає погашенню відповідно до умов договору і первинних документів. У разі зміни умов договору або настання строків позовної давності кредиторська заборгованість підлягає коригуванню та може бути списана з одночасним відображенням доходу на рахунку 717 «Дохід від списання кредиторської заборгованості».

Особливу увагу слід приділяти документальному оформленню таких операцій, адже наявність підтверджуючих документів є передумовою для визнання або списання зобов'язань у бухгалтерському та податковому обліку.

Оцінка кредиторської заборгованості є важливою складовою системи фінансового аналізу та управління зобов'язаннями підприємства, оскільки дозволяє визначити реальний рівень платоспроможності, характер взаємовідносин з контрагентами та потенційні ризики втрати фінансової стійкості.

Комплексне оцінювання передбачає порівняння фактичних зобов'язань із

фінансовими можливостями підприємства, аналіз структури і динаміки боргів, а також дослідження чинників, що впливають на їх погашення (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Основні критерії оцінки кредиторської заборгованості підприємства

Критерій оцінки	Зміст та аналітична характеристика
Структура кредиторської заборгованості	Визначення питомої ваги боргів перед постачальниками, підрядниками, бюджетом, персоналом; виявлення домінуючих груп зобов'язань.
Динаміка змін заборгованості	Порівняння обсягів кредиторської заборгованості за кілька періодів для встановлення тенденцій зростання або скорочення.
Терміновість та строковість погашення	Визначення частки простроченої заборгованості та оцінка її впливу на фінансову стійкість підприємства.
Співвідношення кредиторської й дебіторської заборгованості	Оцінка балансу між зобов'язаннями та правами вимоги, визначення рівня ризику дефіциту оборотних коштів.
Швидкість погашення зобов'язань (turnover)	Розрахунок коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості та середнього періоду її погашення.
Фінансова спроможність підприємства	Аналіз показників ліквідності та платоспроможності для визначення здатності погашати борги у встановлені строки.
Причини утворення заборгованості	Дослідження факторів виникнення: сезонність, нестача обігових коштів, порушення дисципліни розрахунків, зміни у договірних умовах.
Оцінка ризиків, пов'язаних із заборгованістю	Визначення ймовірності прострочення, штрафних санкцій, погіршення ділової репутації підприємства.

Результати оцінки кредиторської заборгованості дозволяють сформулювати цілісний погляд на стан розрахунків підприємства, рівень фінансових ризиків та ефективність управління зобов'язаннями [78]. Комплексний аналіз забезпечує обґрунтованість управлінських рішень щодо оптимізації структури боргів, прискорення їх погашення та підвищення фінансової стійкості підприємства в умовах динамічного ринкового середовища.

НП(С)БО та МСБО формують основу системи фінансового обліку, забезпечуючи уніфіковане трактування категорій зобов'язань, зокрема кредиторської заборгованості. Національні стандарти спрямовані на регламентацію облікових процедур відповідно до вимог українського законодавства, тоді як міжнародні стандарти орієнтовані на гармонізацію фінансової звітності з глобальними практиками та підвищення її порівнюваності між країнами. МСБО приділяють більше уваги концептуальним

підходам і оцінці ризиків, тоді як НП(С)БО детальніше регламентують порядок відображення господарських операцій. Це зумовлює певні відмінності у визначенні сутності кредиторської заборгованості, але водночас формує методологічну узгодженість ключових принципів її визнання (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Порівняння підходів НП(С)БО та МСБО до трактування кредиторської заборгованості

Підхід	НП(С)БО	МСБО (IAS 1, IAS 37)
Сутність зобов'язання	Зобов'язання, що виникають унаслідок минулих подій і потребують у майбутньому вибуття ресурсів підприємства	Теперішні зобов'язання, що виникли внаслідок минулих подій і спричиняють вибуття ресурсів з економічною вигодою
Акцент методології	Нормативно-правова регламентація, чіткий порядок відображення	Концептуальний підхід, професійне судження, ширші правила оцінки
Підхід до класифікації	Поділ на довгострокові та поточні зобов'язання відповідно до національної звітності	Деталізація критеріїв поточності та умов погашення, сильніша прив'язка до економічної сутності
Пріоритет	Економічна сутність операцій із більш регламентованим порядком їх облікового відображення	Економічна сутність операцій та ризик-орієнтований підхід

Порівняння НП(С)БО та МСБО демонструє, що, незважаючи на різні методологічні акценти, обидві системи забезпечують узгоджене розуміння природи кредиторської заборгованості як теперішніх зобов'язань підприємства. Міжнародні стандарти надають ширші можливості для застосування професійного судження та глибшої оцінки ризиків, тоді як національні – забезпечують чітку регламентацію та практичну визначеність облікових процедур. Це створює умови для гармонізації облікової системи України з міжнародною практикою та підвищення прозорості фінансової звітності.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками посідають важливе місце в системі бухгалтерського обліку, оскільки забезпечують контроль за своєчасністю виконання зобов'язань підприємства перед контрагентами та впливають на його фінансову стабільність [4]. Кредиторська заборгованість, що виникає внаслідок товарних операцій, відображає обсяг невиконаних грошових зобов'язань за отримані, але ще не оплачені товари, роботи або послуги.

Ефективне управління цими зобов'язаннями сприяє підтриманню належного рівня ліквідності, зниженню ризику фінансових ускладнень і забезпеченню безперервності господарської діяльності. Раціональний вибір постачальників і підрядників є ключовим елементом ефективного управління закупівельною діяльністю підприємства, оскільки саме він формує основу ресурсного забезпечення виробничих процесів, впливає на рівень витрат та якість кінцевої продукції [12].

Таблиця 1.5

Структурно-аналітична таблиця відбору постачальників: взаємозв'язок умов і методів оцінювання

Блок 1. Умови вибору	Блок 2. Критерії оцінювання	Блок 3. Методи оцінки
Економічні	Ціна; структура витрат; гнучкість оплати; можливість знижок	Порівняльний аналіз цін; розрахунок сукупної вартості володіння; бальна оцінка економічної вигідності
Якісно-технологічні	Якість; відповідність технічним вимогам; сертифікація; стабільність якості	Експертна оцінка якості; техніко-технологічне порівняння; рейтинг відповідності стандартам
Логістичні	Строки поставки; регулярність доставки; гнучкість логістики; витрати транспортування	Аналіз строків; матриця логістичної надійності; оцінка логістичних ризиків
Фінансово-правові	Фінансова стійкість; кредитоспроможність; юридична відповідність; гарантії виконання зобов'язань	Фінансовий аналіз постачальника; оцінка правових ризиків; експертне ранжування за рівнем надійності
Репутаційні	Досвід роботи; рекомендації; ринкова репутація; історія співпраці	Метод експертних оцінок; рейтингова модель; інтегральний показник ділової репутації
Сервісні	Технічна підтримка; після продажний супровід; швидкість реагування на претензії	Бальна оцінка сервісу; аналіз виконання SLA; експертне оцінювання рівня підтримки
Ризикові	Імовірність недопоставок; нестабільність якості; ризик порушення строків; зовнішні ризики	SWOT-аналіз; матриця ризиків; інтегральна оцінка ризикового профілю
Екологічні та соціальні (ESG)	Екологічність виробництва; дотримання соціальних стандартів; політика сталого розвитку	Оцінка ESG-індикаторів; комбінований рейтинг сталого постачання

З огляду на зростання конкуренції та необхідність мінімізації ризиків, особливої актуальності набуває побудова цілісної системи оцінювання

контрагентів, що поєднує комплекс умов співпраці, чітко визначені критерії відбору та науково обґрунтовані методи оцінки. Такий підхід забезпечує об'єктивність прийняття управлінських рішень і сприяє формуванню прозорої та ефективної політики закупівель. Узагальнення трирівневої системи вибору постачальників і підрядників дає можливість інтегрувати різнопланові характеристики контрагентів у єдину аналітичну модель, що підвищує точність і надійність оцінювання. Поєднання умов, критеріїв та методів аналізу дозволяє мінімізувати ризики, забезпечити відповідність закупівель стратегічним цілям підприємства та сформувати оптимальну структуру взаємодії з постачальницьким середовищем. Такий підхід підсилює прозорість управлінських рішень та сприяє встановленню довгострокових партнерських відносин [30]. Ефективне управління розрахунками з постачальниками та підрядниками передбачає своєчасне й економічно обґрунтоване погашення кредиторської заборгованості. Вибір способу погашення визначається фінансовим станом підприємства, умовами договорів та особливостями операційного циклу. Систематизація основних способів погашення боргових зобов'язань дозволяє забезпечити раціональне використання ресурсів та мінімізувати ризики прострочення (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Способи погашення заборгованості по розрахунках з постачальниками та підрядниками

Спосіб погашення	Характеристика / зміст
Грошовий платіж	Погашення заборгованості шляхом перерахування грошових коштів згідно з умовами договору; найпоширеніший спосіб виконання зобов'язань.
Бартер (товарообмін)	Погашення заборгованості шляхом передачі товарів або послуг замість грошової оплати; можливий у разі взаємної зацікавленості сторін.
Взаємозалік (неттинг)	Погашення зустрічних однорідних зобов'язань між підприємством і постачальником без фактичного руху коштів.
Факторинг / передача боргу	Залучення третьої сторони (фінансової компанії) для погашення заборгованості перед постачальником із подальшим відшкодуванням підприємством.
Реструктуризація боргу	Перегляд строків або графіка погашення заборгованості за домовленістю сторін для зменшення фінансового навантаження.
Відстрочка платежу	Тимчасове продовження строку оплати; часто супроводжується нарахуванням відсотків або штрафних санкцій.
Компенсація та залік штрафів	Погашення боргу за рахунок взаємних претензій або штрафів у межах договірних зобов'язань.

Систематизація способів погашення заборгованості з постачальниками та підрядниками дозволяє обрати оптимальний механізм виконання зобов'язань з урахуванням фінансових можливостей підприємства та специфіки господарських відносин. Раціональне застосування кожного способу сприяє підвищенню платіжної дисципліни, збереженню партнерських взаємин та зміцненню фінансової стабільності підприємства [32].

Ефективне управління кредиторською заборгованістю передбачає не лише своєчасне погашення зобов'язань, а й комплексне стратегічне регулювання всього циклу взаємодії з кредиторами [34]. На відміну від операційного обліку, управлінський підхід охоплює прогнозування грошових потоків, оптимізацію строків оплати, договірну політику та контроль ризиків, що забезпечує збалансованість фінансових ресурсів і стійкість підприємства до зовнішніх коливань. Узагальнення основних методів управління кредиторською заборгованістю дозволяє сформулювати системну модель впливу на її рівень, структуру й динаміку (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Основні методи управління кредиторською заборгованістю підприємства

Метод управління	Зміст та характеристика
Оптимізація строків розрахунків	Раціональне встановлення строків оплати рахунків відповідно до умов договору, операційного циклу й поточного фінансового стану.
Політика відстрочення платежів	Використання максимально можливих строків відстрочки без порушення договірних зобов'язань; формування гнучких графіків платежів.
Управління договірною дисципліною	Контроль повноти та актуальності договірних умов, механізмів штрафів, індексації цін та порядку взаєморозрахунків.
Балансування дебіторської та кредиторської заборгованості	Забезпечення оптимального співвідношення між зобов'язаннями та правами вимоги з метою підтримання ліквідності.
Контроль і мінімізація простроченої КЗ	Постійний моніторинг строків, аналіз причин прострочення, застосування реструктуризації або перегляду умов оплати.
Планування грошових потоків	Прогноз ліквідності, формування платіжного календаря, визначення пікових навантажень на грошові ресурси.
Оцінка кредитоспроможності постачальників	Аналіз фінансового стану та стабільності контрагентів з метою зниження ризиків нестабільних поставок і договірних конфліктів.
Автоматизація розрахунків	Використання ERP-систем, електронних платформ закупівель, автоматичних нагадувань та систем контролю строків оплати.

Систематизовані методи управління кредиторською заборгованістю формують основу для побудови комплексної політики розрахунків, яка дозволяє підприємству ефективно контролювати фінансові ризики, забезпечувати ліквідність та підтримувати стабільність операційної діяльності. Їх послідовне застосування сприяє оптимізації структури зобов'язань, підвищенню фінансової дисципліни та формуванню стійких партнерських відносин із постачальниками та підрядниками.

1.2. Стан дослідженості проблеми та наукові напрями її вирішення

Питання теоретико-методичних засад обліку кредиторської заборгованості за товарними операціями залишаються важливим напрямом наукових досліджень у вітчизняній бухгалтерській науці. Вони охоплюють розмежування поточних і довгострокових зобов'язань, оцінку їхнього впливу на ліквідність підприємства, а також визначення правил документального підтвердження товарних операцій.

Рибалко О. М. у статті «Облік кредиторської заборгованості та її аналіз» наголошує на необхідності комплексного підходу до визнання та оцінки кредиторської заборгованості. Авторка підкреслює, що ефективна організація обліку розрахунків із постачальниками передбачає не лише контроль за строками погашення боргу, а й аналітичне групування зобов'язань за строками, контрагентами та видами операцій. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення управлінського аналізу, що сприятиме оптимізації розрахунків і зниженню фінансових ризиків [67].

У практичному аспекті Войтенко Т. розглядає питання відображення розрахунків із кредиторами при ліквідації підприємства. Автор систематизує кореспонденцію рахунків у випадках списання невиконаних зобов'язань, у тому числі за товарними операціями, із застосуванням рахунків 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» та 717 «Дохід від списання кредиторської

заборгованості». Цей підхід забезпечує прозорість і достовірність фінансових результатів при завершенні діяльності підприємства [8].

Проблематику безнадійної кредиторської заборгованості у воєнний період висвітлює Дьяконова Н. Авторка аналізує вимоги НП(С)БО 11 «Зобов'язання» та норми Податкового кодексу щодо визнання таких сум доходом. Роз'яснено, коли кредиторська заборгованість визнається безнадійною, як оформити бухгалтерську довідку та як правильно визначити податкові наслідки за ПДВ. Праця є цінним джерелом для практиків, оскільки дає покроковий алгоритм документального оформлення списання товарних зобов'язань. З практичної точки зору особливу увагу приділено типології кредиторської заборгованості. Онищенко В. у статті «Кредиторська заборгованість: види, бухоблік» класифікує її за економічною сутністю, виокремлює товарну (комерційну), розрахункову та фінансову форми, наводить детальну схему бухгалтерських проведення і описує порядок інвентаризації розрахунків із постачальниками. Такий підхід сприяє формуванню цілісної методики обліку товарних зобов'язань [57].

Дослідження Калараш А. Є. «Розрахунки з постачальниками та підрядниками як об'єкт обліку і аудиту» розширює розуміння організаційно-методичних засад обліку кредиторської заборгованості. У роботі запропоновано систему внутрішніх реєстрів для аналітичного обліку розрахунків за кожним контрагентом, підкреслено роль аудиту та інвентаризації як інструментів контролю достовірності зобов'язань. Окрему увагу приділено автоматизації облікових процесів і застосуванню ERP-систем для ведення розрахунків за товарними договорами. Таким чином, сучасна наукова думка розвивається у трьох напрямках: Теоретико-методичний - дослідження сутності кредиторської заборгованості та методів її оцінювання, класифікації, визнання у фінансовій звітності [30]. Організаційно-практичний - розробка механізмів контролю, інвентаризації та аналізу кредиторської заборгованості, особливо за товарними операціями. Податково-обліковий - узгодження бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості з вимогами податкового законодавства та

розкриття інформації у звітності (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Наукові підходи до обліку кредиторської заборгованості за товарними операціями

Автор	Основний науковий внесок
Рибалко О. М.	Формування комплексного підходу до визнання та оцінки кредиторської заборгованості; удосконалення управлінського аналізу за строками і контрагентами [67]
Войтенко Т.	Розробка методики обліку та списання зобов'язань при ліквідації підприємства; кореспонденція рахунків 63 і 717 [8]
Дьяконова Н.	Аналіз безнадійної заборгованості у воєнний час, порядок документального оформлення та податкових наслідків списання [22]
Онищенко В.	Класифікація кредиторської заборгованості за економічною сутністю; порядок інвентаризації та схема бухгалтерських проведення [57]
Калараш А. Є.	Методика аналітичного обліку розрахунків із постачальниками; роль аудиту та автоматизації в контролі за зобов'язаннями [30]

Таким чином, сучасна наукова думка розвивається у трьох напрямках: теоретико-методичному, що охоплює дослідження сутності кредиторської заборгованості та методів її оцінювання, класифікації та визнання у фінансовій звітності; організаційно-практичному, спрямованому на розробку механізмів контролю, інвентаризації та аналізу кредиторської заборгованості, особливо за товарними операціями; податково-обліковому, який забезпечує узгодження бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості з вимогами податкового законодавства та розкриття інформації у фінансовій звітності.

Для систематизації основних напрямів наукових досліджень доцільно представити узагальнену табл. 1.9.

Таблиця 1.9

Наукові напрями дослідження кредиторської заборгованості

Напрямок	Характеристика
Теоретико-методичний	Дослідження економічної сутності кредиторської заборгованості, методів її оцінки, класифікації та правил визнання
Організаційно-практичний	Розробка методів контролю, аналізу та інвентаризації розрахунків за товарними операціями; удосконалення внутрішніх реєстрів
Податково-обліковий	Дослідження узгодженості бухгалтерського та податкового обліку, правил формування доходу при списанні зобов'язань, податкових наслідків

Таким чином, кредиторська заборгованість за товарними операціями є об'єктивним економічним явищем, що відображає фінансові взаємовідносини між підприємством і його постачальниками. Її раціональне управління передбачає своєчасне визнання, оцінку, документальне підтвердження та відображення в обліку, що забезпечує достовірність фінансової звітності та сприяє підвищенню економічної стійкості підприємства.

РОЗДІЛ 2

ОБЛІК КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА ТОВАРНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

2.1. Організаційно-правові засади діяльності та облікова політика підприємства

Приватне сільськогосподарське підприємство (далі – Підприємство) було засноване 19 вересня 2001 року та зареєстроване в одному з населених пунктів Полтавської області. Підприємство функціонує на загальній системі оподаткування та є платником податку на додану вартість станом на 18 вересня 2025 року.

Згідно з даними Єдиного державного реєстру юридичних осіб, керівництво підприємством здійснює директор, а засновником і кінцевим бенефіціарним власником є фізична особа. Статутний капітал підприємства становить 10000 грн.

Основним видом діяльності Підприємства є вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур (КВЕД 01.11). Цей напрямок є базовим і формує основну частину доходів підприємства, адже саме зернове виробництво забезпечує стабільність господарської діяльності та створює передумови для розвитку інших галузей.

Водночас підприємство здійснює й інші види діяльності, що свідчить про його багатогалузеву структуру та прагнення до диверсифікації джерел прибутку. Зокрема, розведення овець, кіз та свиней дозволяє забезпечувати виробництво продукції тваринництва та формувати замкнений цикл сільськогосподарського виробництва. Допоміжна діяльність у рослинництві сприяє підвищенню врожайності культур, покращенню якості ґрунтів та раціональному використанню земельних ресурсів.

Окрему увагу слід приділити торговельному напряму. Підприємство здійснює як оптову торгівлю м'ясом і м'ясними продуктами, рибою та

морепродуктами, так і роздрібну реалізацію у спеціалізованих магазинах. Такий підхід дозволяє охоплювати різні сегменти ринку, посилювати конкурентоспроможність та забезпечувати безпосередній зв'язок із кінцевими споживачами.

Важливою особливістю Підприємства є також діяльність у сфері забору, очищення та постачання води, що визначає підприємство як учасника природних монополій. Включення до реєстру суб'єктів природних монополій за видом діяльності «централізоване водопостачання та централізоване водовідведення» свідчить про стратегічну значущість цього напрямку для місцевої громади та накладає додаткові вимоги до прозорості і регулювання тарифної політики.

Таким чином, Підприємство має комплексну виробничо-торговельну структуру, яка поєднує рослинництво, тваринництво, торговельну діяльність та надання життєво необхідних послуг у сфері водопостачання. Це забезпечує гнучкість господарської моделі, зменшує ризики, пов'язані зі сезонними коливаннями у виробництві сільськогосподарської продукції, та формує умови для сталого розвитку підприємства.

Фінансово-економічні показники діяльності Підприємства - табл. 2.1 свідчать про поступальний розвиток підприємства, хоча динаміка окремих результатів має суперечливий характер.

Таблиця 2.1

Фінансові показники Підприємства (2021 – 2024 рр.)

Рік	Дохід, тис. грн	Чистий прибуток (збиток), тис. грн	Активи, тис. грн	Зобов'язання, тис. грн	Кількість працівників, осіб
2021	7 539,0	2 382,2	44 363,0	26 307,3	14
2022	23 182,2	-148,6	67 101,3	49 194,2	16
2023	52 963,5	16 906,5	49 723,7	14 910,1	18
2024	48 786,7	5 670,1	54 032,8	13 549,1	18

Так, у 2024 році дохід склав 48,8 млн грн, що хоч і менше порівняно з 2023 роком (52,9 млн грн), однак значно перевищує рівень 2021 – 2022 років. Чистий прибуток у 2024 році становив 5,7 млн грн, тоді як у 2023 році він був

істотно вищим (16,9 млн грн), у 2022 році підприємство зазнало збитків у розмірі 148,6 тис. грн, а у 2021 році отримало прибуток у 2,4 млн грн. Активи Підприємства у 2024 році оцінювалися на рівні 54,0 млн грн, тоді як зобов'язання становили 13,5 млн грн, що свідчить про достатньо високий рівень фінансової стійкості. Середня чисельність персоналу протягом 2021 – 2024 рр. коливалася від 14 до 18 осіб, що підтверджує стабільність кадрового потенціалу підприємства.

Облікова політика підприємства – це сукупність принципів, методів та процедур, обраних підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової, податкової та внутрішньої управлінської звітності. Вона формується відповідно до чинного законодавства, національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, а для окремих підприємств – міжнародних стандартів фінансової звітності. Облікова політика закріплюється у внутрішньому нормативному документі – наказі про облікову політику, який затверджується керівником і визначає порядок ведення обліку на підприємстві.

Основне призначення облікової політики полягає у створенні єдиної методологічної бази для відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку. Вона забезпечує порівнянність показників звітності, їх достовірність і прозорість для внутрішніх і зовнішніх користувачів інформації. Вибір тих чи інших методів обліку (наприклад, оцінки запасів, амортизації основних засобів, відображення кредиторської заборгованості) безпосередньо впливає на фінансові результати та податкове навантаження підприємства, а отже – на якість управлінських рішень.

У системі управління облікова політика виконує декілька ключових ролей:

- інформаційна – формує облікові дані, які є основою для аналізу, планування і прогнозування діяльності підприємства;
- контрольна – дозволяє здійснювати внутрішній контроль за дотриманням правил ведення обліку, своєчасністю розрахунків, збереженням активів і ресурсів;

- регулююча – визначає порядок визнання доходів, витрат і зобов'язань, впливаючи на фінансові результати та податкові платежі;
- аналітична – забезпечує можливість порівняння результатів діяльності у динаміці та з іншими підприємствами;
- управлінська – виступає інструментом підвищення ефективності прийняття рішень керівництвом, оскільки дозволяє оцінити фінансовий стан, платоспроможність, структуру зобов'язань і визначити напрями розвитку.

Завдяки правильно сформованій обліковій політиці підприємство отримує не лише відповідність чинному законодавству, а й конкурентні переваги, оскільки може оптимізувати систему оподаткування, ефективніше управляти кредиторською та дебіторською заборгованістю, забезпечувати фінансову стійкість та інвестиційну привабливість (додаток А).

Таким чином, облікова політика є важливим елементом системи корпоративного управління, що поєднує бухгалтерський облік із процесами стратегічного і тактичного управління підприємством, а також виступає ключовим фактором формування достовірної та корисної фінансової інформації.

Важливим елементом облікової політики Підприємства є визначення порядку відображення кредиторської заборгованості за товарними операціями – табл. 2.2, оскільки саме вона становить вагомий частку у структурі зобов'язань підприємства та безпосередньо впливає на рівень платоспроможності й фінансової стійкості.

Згідно з НП(С)БО, кредиторська заборгованість визнається у тому випадку, коли підприємство отримало товари, роботи або послуги, але ще не здійснило оплату за них. Вона відображається у бухгалтерському обліку за первісною вартістю, що дорівнює сумі договору, включаючи податки та інші обов'язкові платежі.

Особливе значення має визначення строків погашення кредиторської заборгованості, адже це дозволяє правильно відображати її у складі поточних чи довгострокових зобов'язань.

Таблиця 2.2

**Відображення кредиторської заборгованості в обліковій політиці
Підприємства**

Елемент облікової політики	Зміст і порядок застосування	Управлінське значення
Визнання кредиторської заборгованості	Фіксується з моменту отримання товарів, робіт чи послуг на підставі первинних документів (накладна, акт виконаних робіт)	Забезпечує достовірність обліку зобов'язань і прозорість розрахунків
Оцінка зобов'язань	Відображається за первісною вартістю згідно з договором, включаючи ПДВ та інші обов'язкові платежі	Формує об'єктивну базу для аналізу фінансових результатів
Рахунки бухгалтерського обліку	Рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»; рахунок 685 «Розрахунки з іншими кредиторами»	Дозволяє систематизувати інформацію про види кредиторської заборгованості
Класифікація зобов'язань	Поточні – зі строком погашення до 12 міс.; довгострокові – понад 12 міс.	Сприяє правильному відображенню у фінансовій звітності та оцінці ліквідності
Документообіг	Використання договорів, товарно-транспортних накладних, актів виконаних робіт, платіжних доручень	Підвищує контроль за достовірністю даних і своєчасністю платежів
Контроль і моніторинг	Ведення внутрішніх реєстрів розрахунків, складання графіків погашення, внутрішній аудит	Мінімізація ризиків прострочення та штрафних санкцій
Резерви та ризики	Формування резервів під штрафи й пеню у разі несвоєчасних розрахунків	Підвищує фінансову стійкість та дисципліну розрахунків

Для управління фінансовим станом підприємства важливо закріпити в обліковій політиці порядок створення резервів під можливі штрафи та пені у разі прострочення зобов'язань. Таким чином, відображення кредиторської заборгованості в обліковій політиці забезпечує: єдиний підхід до обліку розрахунків з постачальниками, прозорість і своєчасність інформації у фінансовій звітності, контроль за дотриманням договірних умов та своєчасністю платежів, можливість здійснення аналізу динаміки зобов'язань і формування оптимальної структури джерел фінансування (додаток Б).

Управлінське значення такого підходу полягає в тому, що керівництво отримує обґрунтовану інформацію про стан розрахунків із контрагентами, що сприяє прийняттю зважених рішень щодо планування грошових потоків,

підвищення фінансової дисципліни та зміцнення ділової репутації підприємства.

Інформація про кредиторську заборгованість має значну цінність для широкого кола користувачів – табл. 2.3, оскільки відображає реальний стан зобов'язань підприємства, рівень його фінансової дисципліни та можливості виконання договірних умов.

Таблиця 2.3

Користувачі інформації про кредиторську заборгованість та напрями її використання

Користувачі	Інтереси	Використання інформації
Власники і керівництво підприємства	Оцінка фінансової стійкості, ліквідності, ефективності управління	Прийняття управлінських рішень щодо оптимізації розрахунків і залучення ресурсів
Бухгалтерська служба	Достовірне відображення зобов'язань у обліку та звітності	Формування проводок, складання фінансової та податкової звітності
Постачальники та підрядники	Переконаність у надійності партнера, прогноз строків оплати	Визначення умов договорів, планування поставок
Банки та фінансові установи	Аналіз платоспроможності, кредитних ризиків	Прийняття рішень щодо кредитування та встановлення відсоткових ставок
Податкові органи	Контроль за правильністю оподаткування та розрахунків із бюджетом	Перевірка податкової дисципліни та своєчасності сплати зобов'язань
Інвестори і потенційні партнери	Оцінка фінансової привабливості та ризиків співпраці	Прийняття рішень про інвестиції чи укладання партнерських угод

Насамперед вона використовується власниками та керівництвом підприємства, адже дозволяє оцінити рівень фінансової стійкості, ліквідності та визначити напрями оптимізації розрахункових відносин. Для бухгалтерської служби така інформація є основою для правильного формування облікових записів, складання фінансової звітності та забезпечення відповідності чинному законодавству.

Постачальники та підрядники зацікавлені в достовірних даних про кредиторську заборгованість, оскільки це дає змогу оцінити надійність партнера, прогнозувати строки розрахунків та визначати умови майбутніх договорів. Для банківських установ інформація про кредиторську

заборгованість слугує показником платоспроможності підприємства, впливає на рішення про надання кредитів і формування рівня відсоткових ставок.

Важливу роль відіграють ці дані й для податкових органів, які на їх основі здійснюють контроль за правильністю оподаткування та своєчасністю розрахунків із бюджетом. Для інвесторів та потенційних партнерів інформація про структуру і динаміку кредиторської заборгованості є одним з ключових факторів при оцінюванні фінансової привабливості підприємства та рівня інвестиційних ризиків.

Отже, дані про кредиторську заборгованість є багатофункціональним інформаційним ресурсом, що задовольняє потреби як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів, сприяє підвищенню довіри до підприємства та забезпечує ефективне управління його фінансовими потоками. Організація бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками є ключовою складовою системи фінансового управління підприємства, оскільки саме вона забезпечує своєчасне, достовірне та повне відображення зобов'язань, що виникають у процесі придбання товарів, робіт і послуг. Належно впорядкований облік розрахунків сприяє підтриманню платіжної дисципліни, запобігає виникненню прострочених боргів, формує інформаційну базу для прийняття управлінських рішень і підвищує прозорість взаємовідносин із контрагентами.

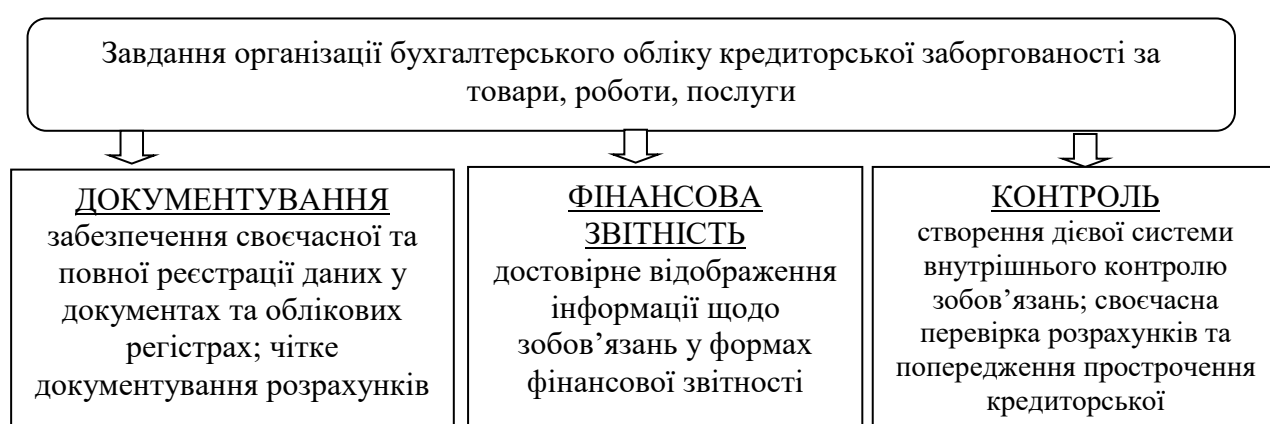


Рис. 2.1. Завдання організації бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками

У сучасних умовах ринкової нестабільності зростає роль якісної

організації облікових процесів, що потребує системного підходу до документування операцій, аналітичного контролю, оцінки кредиторської заборгованості та моніторингу її динаміки. Облікова система розрахунків з постачальниками представлено у додатку В.

Таким чином, ефективна організація бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками забезпечує не лише виконання нормативних вимог, а й формує підґрунтя для стабільної фінансової діяльності підприємства. Чітке визначення та реалізація завдань обліку сприяє підвищенню його аналітичної цінності, мінімізації ризиків, зміцненню платоспроможності та оптимізації грошових потоків. Належним чином організований облік взаємовідносин із постачальниками створює передумови для досягнення високої економічної ефективності та підтримання конкурентоспроможності підприємства на ринку.

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

Ефективна організація обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками ґрунтується на належному документальному забезпеченні всіх господарських операцій, що забезпечує прозорість, юридичну визначеність та своєчасність відображення зобов'язань у бухгалтерському обліку. Первинні документи відіграють ключову роль у цій системі, оскільки саме вони підтверджують факт виникнення, зміну або погашення кредиторської заборгованості та формують доказову базу для контролю правильності здійснення операцій. Їх чітка класифікація за призначенням, економічним змістом та етапами розрахунків дозволяє забезпечити дотримання договірних умов, здійснювати оперативний контроль за рухом товарів та послуг, а також підвищувати достовірність фінансової інформації. Розмежування документів, що оформлюють момент виникнення заборгованості та документів, що супроводжують її погашення, сприяє побудові цілісної системи внутрішнього

контролю, мінімізує ризики помилок та забезпечує обґрунтованість управлінських рішень у сфері розрахунково-платіжної діяльності підприємства (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Класифікація первинних документів при виникненні заборгованості

Назва документа	Визначення
Договір постачання	Юридичний документ, що регламентує взаємини між підприємством-постачальником (виробником продукції) і підприємством-споживачем у сфері постачання продукції.
Накладна	Первинний бухгалтерський документ для обліку надходження чи відпускання матеріальних цінностей.
Товарно-транспортна накладна	Як супровідний документ для доставки вантажу, проведення розрахунків за виконані транспортні послуги.
Довіреність	Документ, яким доручитель уповноважує свого представника здійснювати від імені доручителя певні дії.
Акт приймання-передачі	Документ, що підтверджує факт передавання однією стороною і приймання іншою матеріальних цінностей.
Рахунок-фактура	Документ, який виписує продавець на ім'я покупця для оплати останнім вартості товарів, які реалізуються, або виконаних робіт чи наданих послуг.

Документи, які оформлюються при перерахуванні коштів, залежать від форми розрахунків (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Документація при погашенні заборгованості

Назва документа	Визначення
Платіжна інструкція	Це електронний або паперовий документ встановленої форми, за допомогою якого платник доручає банку здійснити переказ коштів зі свого рахунка на рахунок отримувача відповідно до зазначених реквізитів та умов платежу.
Акредитив	Форма безготівкових розрахунків, за якої клієнт-заявник акредитива доручає банку, що його обслуговує: виконати платіж бенефіціару за товари, виконані роботи чи надані послуги.
Інкасове доручення	Виручка, отримання грошей від боржника шляхом пред'явлення йому платіжних документів через банк, письмові інструкції клієнта банку одержати для нього платіж проти видачі покупцю комплекту документів.
ВКО	Видатковий касовий ордер - це документ, призначений для обліку фінансових операцій підприємства.
Довідка бухгалтерська	При здійсненні розрахунків у іноземній валюті складається довідка бухгалтерії про наявність курсових різниць при перерахуванні заборгованості.

Систематизація первинних документів щодо виникнення та погашення

кредиторської заборгованості забезпечує прозорість облікових процедур та чіткість розрахункових взаємовідносин між підприємством і його контрагентами. Використання належно оформлених документів сприяє підвищенню достовірності інформації про товарні операції, мінімізації ризиків помилок та спірних ситуацій, а також створює підґрунтя для оперативного контролю за рухом матеріальних і грошових ресурсів. Первинне визнання кредиторської заборгованості за товарними операціями здійснюється на підставі первинних документів - накладних, актів приймання-передачі, актів виконаних робіт чи наданих послуг, рахунків-фактур. У бухгалтерському обліку такі операції відображаються за кредитом рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» у кореспонденції з дебетом рахунків обліку запасів (20, 22, 28), витрат виробництва (23, 91, 92) або необоротних активів (10, 15). Погашення кредиторської заборгованості фіксується проведенням: Дт 63 - Кт 30, 31 залежно від форми оплати. Якщо підприємство отримує передоплату від покупця, сума отриманого авансу відображається на субрахунку 681 «Розрахунки за авансами одержаними». Після відвантаження товарів, виконання робіт або надання послуг здійснюється зарахування суми попередньої оплати в рахунок погашення дебіторської заборгованості покупця.

Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками ведеться на пасивному рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками», схема цього рахунка представлена на рис. 2.2.

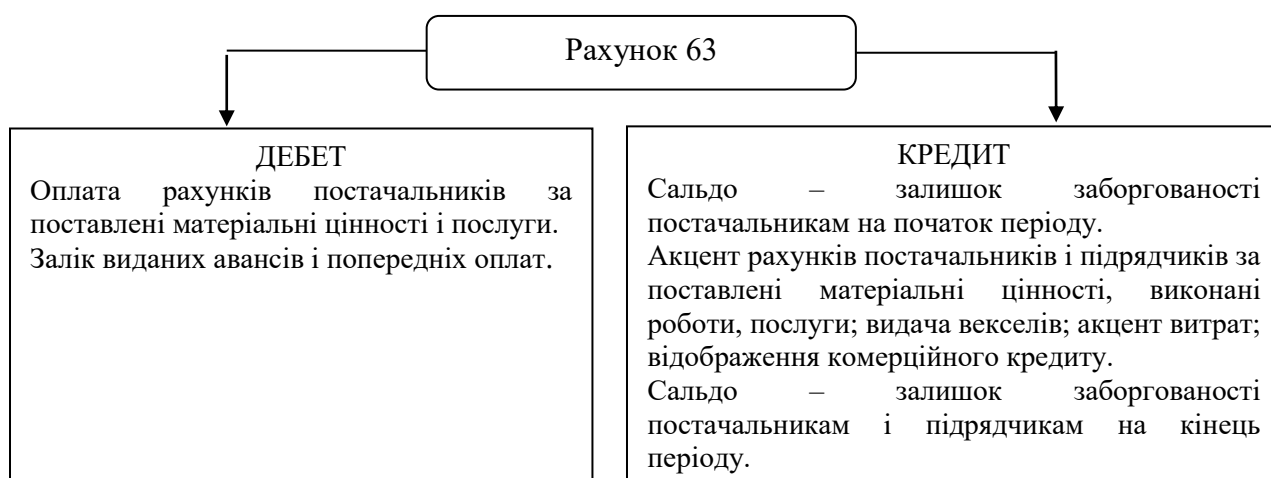


Рис. 2.2. Схема рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»

Для узагальнення інформації про розрахунки з постачальниками і підрядниками підприємства передбачено пасивний рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Характеристика рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»

Для забезпечення деталізації обліку розрахунків із вітчизняними постачальниками на субрахунок 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» аналітичні рахунки відкриваються у таких ключових розрізах (рис. 2.4).

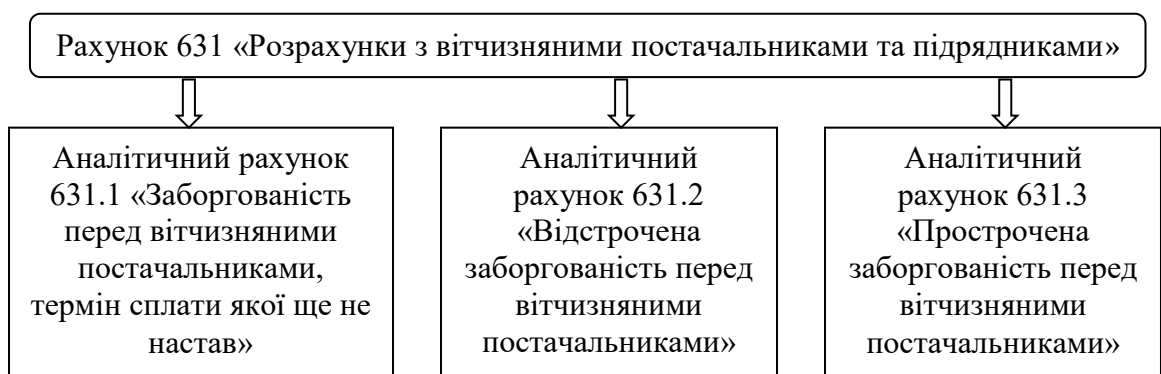


Рис. 2.4. Аналітичні рахунки для обліку розрахунків з вітчизняними постачальниками та підрядниками

Документування та бухгалтерські проведення формують основу для визначення фінансових результатів, податкових зобов'язань і контролю за станом розрахунків з контрагентами (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Типові бухгалтерські проведення з обліку розрахунків із
постачальниками та підрядниками**

Господарська операція	Дт	Кт	Сума
Перша подія – отримання товару			
отримано товар від постачальника	281	631	8000,00
відображено право на податковий кредит до реєстрації податкової накладної постачальником	6442	631	1600,00
нарахований податковий кредит з ПДВ після реєстрації податкової накладної постачальником у ЄРПН	6411	6442	1600,00
сплата товару постачальнику	631	311	9600,00
Перша подія – сплата авансу постачальнику			
перерахування попередньої оплати за товар постачальнику	371	311	9600,00
відображено право на податковий кредит до реєстрації податкової накладної постачальником	6442	6441	1600,00
нарахований податковий кредит з ПДВ після реєстрації податкової накладної постачальником у ЄРПН	6411	6442	1600,00
отримано товар від постачальника	281	631	8000,00
відображено розрахунки з постачальником у частині ПДВ	6441	631	1600,00
відображений взаємозалік заборгованостей з постачальником	631	371	9600,00
Оплата послуг оренди на місяць			
сплачений аванс за оренду постачальнику даної послуги	371	311	12000,00
відображено право на податковий кредит до реєстрації податкової накладної орендодавцем	6442	6441	2000,00
нарахований податковий кредит з ПДВ після реєстрації податкової накладної орендодавцем	6411	6442	2000,00
відображена вартість послуги оренди після підписання акта приймання-передачі послуги	92	685	10000,00
відображено розрахунки з орендодавцем у частині ПДВ	6441	685	10000,00
відображений взаємозалік заборгованостей з орендодавцем	685	371	12000,00
адміністративні витрати віднесені на фінансовий результат операційної діяльності	791	92	10000,00
Облік розрахунків з підрядником			
підрядник здійснив ремонтні роботи, підписано акт виконаних робіт	23	631	8000,00
відображено право на податковий кредит до реєстрації податкової накладної підрядником	6442	631	1600,00
нараховано податковий кредит з ПДВ після реєстрації податкової накладної підрядником у ЄРПН	6411	6442	1600,00
сплата виконаних робіт підряднику	631	311	9600,00
Облік розрахунків «на місці» або окремих операцій за попередньою оплатою			
попередня сплата послуг митного брокера та переказ йому коштів на сплату ПДВ та мита	377	311	21500,00
сума ПДВ віднесена до податкового кредиту	641.1	377	20000,00
сума мита включена до первісної вартості товарів	281	377	500,00
вартість послуг брокера віднесена до первісної вартості товарів	281	377	1000,00

Відображення на рахунках бухгалтерського обліку погашення чи списання заборгованості перед постачальниками та підрядниками представлено у додатку Г. Підставою для проведення заліку зустрічних однорідних вимог є результати інвентаризації розрахунків, бухгалтерська довідка та відповідний наказ керівника. Відображення цієї операції у фінансовій звітності забезпечує достовірність показників прибутковості та дає можливість оцінити ефективність управління фінансовими ресурсами. Залік зустрічних однорідних вимог є одним із найефективніших способів припинення зобов'язань між контрагентами без фактичного руху грошових коштів. Його правильна організація забезпечує юридичну захищеність сторін, мінімізує ризики податкових спорів та сприяє прозорості розрахунків у бухгалтерському обліку. Для проведення заліку необхідно дотриматися низки послідовних процедур, що гарантують правомірність і документальну обґрунтованість господарської операції (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Послідовність дій підприємства при проведенні заліку
заборгованостей**

Завдання	Опис
Перевірити умови	є зустрічні вимоги (кожна сторона одночасно є боржником і кредитором); вимоги однорідні (гроші ↔ гроші, товар ↔ товар одного виду); настав строк виконання або він не визначений; відсутні заборони (ЄП 1–3 група, податкова застава, відшкодування шкоди, прострочена позовна давність тощо).
Провести звірку	скласти акт звірки, щоб обидві сторони підтвердили розмір і склад боргу.
Обрати форму документування	заява однієї сторони (швидко, але треба доказ вручення); акт про залік (надійніше, підписують обидві сторони); угода про залік (чітко фіксує всі умови).
Зафіксувати у документах	реквізити договорів, актів, накладних, суму ПДВ та інші податки; дати: укладення договорів, виникнення боргу, проведення заліку; дату, з якої зобов'язання припиняються.
Передати та підтвердити отримання	особисто під підпис, кур'єром або поштою з повідомленням; зберегти докази вручення.
Відобразити в обліку	скласти бухгалтерську довідку; на її підставі провести господарську операцію в бухгалтерському обліку.

Залік зустрічних однорідних вимог є дієвим інструментом оптимізації розрахунків і зменшення дебіторсько-кредиторської заборгованості. Чітке дотримання послідовності процедур дозволяє забезпечити належне документальне підтвердження, мінімізувати податкові ризики та гарантувати правильність відображення операції у бухгалтерському обліку. Правильно оформлений залік сприяє підвищенню платіжної дисципліни, прозорості взаєморозрахунків та зміцненню партнерських відносин між контрагентами.

У бухгалтерському обліку операції з припинення зобов'язань шляхом зарахування зустрічних однорідних вимог мають специфічний економіко-правовий зміст, оскільки спрямовані не на рух ресурсів, а на взаємне погашення боргів між контрагентами. Відображення такої операції здійснюється шляхом кореспонденції дебету субрахунку 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» та кредиту субрахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями», що відображає одночасне зменшення зобов'язань і вимог без фактичного руху активів. Така господарська операція не формує доходів або витрат, отже, не впливає на фінансовий результат підприємства та не змінює об'єкт оподаткування податком на прибуток відповідно до підпункту 134.1.1 Податкового кодексу України. З погляду податкового регулювання, зарахування зустрічних вимог не змінює обсягу податкових зобов'язань чи податкового кредиту з податку на додану вартість. Це зумовлено тим, що ПДВ-наслідки визначаються на дату першої події, а не на дату заліку. Відтак, припинення зобов'язань через взаємозалік не породжує нових податкових наслідків і не потребує коригування податкового кредиту або зобов'язань, за винятком випадків, прямо передбачених податковим законодавством. Такий підхід забезпечує стабільність податкового обліку та узгодженість бухгалтерської інформації з вимогами податкового адміністрування.

Претензії у взаємовідносинах з постачальниками та підрядниками виникають у разі порушення умов договору щодо строків, якості, обсягів чи вартості поставки. Вони фіксують факт неналежного виконання зобов'язань та слугують підставою для застосування штрафних санкцій, відшкодування

збитків або коригування облікових даних. Своєчасне оформлення та документальне підтвердження претензій забезпечує захист майнових інтересів підприємства та підвищує дисципліну виконання договірних зобов'язань контрагентами (додаток Д).

Кредиторська заборгованість за розрахунками з постачальниками і підрядниками у Балансі представлена у складі поточних зобов'язань, що передбачає відображення сум, які підприємство зобов'язане погасити у найближчому операційному циклі або протягом дванадцяти місяців після дати балансу. Така інформація формує основу для аналізу ліквідності та ділової активності підприємства, оскільки відображає рівень залежності від зовнішнього фінансування та оперативну потребу у грошових ресурсах.

Другою формою, що розкриває інформацію про стан розрахунків із контрагентами, є Звіт про рух грошових коштів. Його аналітичне значення полягає у розкритті фактичних грошових потоків, що дозволяє простежити реальний вплив операцій з постачальниками і підрядниками на грошовий стан підприємства (додаток Е). Таким чином, облік кредиторської заборгованості за товарними операціями є багатограним процесом, який поєднує організаційні, методичні та аналітичні аспекти. Правильне відображення таких зобов'язань у фінансовій звітності сприяє підвищенню прозорості фінансової інформації, зміцненню довіри інвесторів та забезпеченню фінансової стійкості суб'єкта господарювання.

2.3. Податкові аспекти обліку кредиторської заборгованості за товарними операціями

Податкові аспекти обліку кредиторської заборгованості за товарними операціями формують комплекс регуляторних вимог, що визначають порядок відображення господарських операцій у податковому та бухгалтерському обліку.

Особливого значення набуває синхронізація бухгалтерських та податкових правил визначення доходів, витрат, податкового кредиту та податкових зобов'язань, оскільки будь-які розбіжності у трактуванні моменту визнання зобов'язань можуть призвести до викривлення податкової інформації, нарахування штрафних санкцій та погіршення показників фінансової звітності. У цьому контексті принцип «першої події» визначає хронологію виникнення податкового кредиту та податкових зобов'язань з ПДВ, тоді як строк позовної давності, особливості списання безнадійної заборгованості й порядок коригування податкових показників окреслюють подальші наслідки для податкового обліку. Такий підхід забезпечує однозначність трактування господарських операцій, підвищує прозорість податкових процедур і сприяє мінімізації ризиків податкових порушень (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Податкові аспекти обліку кредиторської заборгованості

Блок	Зміст та ключові положення
1. Податковий кредит з ПДВ	- виникає за правилом першої події; - підтверджується податковою накладною, зареєстрованою в ЄРПН, або митною декларацією (для імпорту).
2. Податкові зобов'язання з ПДВ (додаток Ж)	- формуються за правилом першої події; - основна формула контролю: аванси кінець – аванси початок + продажі = обсяг постачання; обсяг постачання $\times 20 / 120$ = сума ПДВ; - типові проведення: Дт 70 – Кт 6432 (нарахування ПЗ); Дт 6432 – Кт 6412 (виписана ПН).
3. Вплив кредиторської заборгованості на податок на прибуток	- списання безнадійної кредиторської заборгованості $\rightarrow$ дохід (Кт 717); - відображається в декларації як інші доходи; - за наявності податкових різниць впливає на додаток РІ.
4. Податкові наслідки списання КЗ і строк позовної давності	- після спливу строку позовної давності кредиторська заборгованість підлягає оцінці щодо наявності підстав для її списання; - у разі списання сума заборгованості визнається доходом у бухгалтерському обліку.
5. Податкове регулювання авансів	- податковий кредит за авансом виникає лише за наявності ПН; - повернення авансу $\rightarrow$ коригування податкового кредиту (Д1). - якщо операція не відбулася – сторнування податкового кредиту.
6. Податкова звітність і контроль строків	- подання декларації з ПДВ – до 20 числа; - сплата податкових зобов'язань – протягом 10 днів після граничного строку подання; - перенесення строків можливе лише для подання декларації, але не для сплати.

Контроль правильності нарахування податку на додану вартість є ключовим елементом системи податкового адміністрування підприємства, оскільки забезпечує достовірність податкових зобов'язань та відповідність облікових процедур вимогам податкового законодавства. Одним із найбільш дієвих інструментів такого контролю є використання аналітичної формули, що дозволяє перевірити коректність формування бази оподаткування та своєчасність відображення податкових зобов'язань у бухгалтерському обліку. Формула враховує динаміку авансових платежів та обсяг реалізації, що забезпечує повноту охоплення операцій з постачання товарів і послуг (рис. 2.5).

Основна формула контролю нарахування ПДВ (основна ставка)		
Сальдо по авансах на кінець – сальдо по авансах на початок + продажі = обсяг постачання	– якщо обсяг постачання наведено з урахуванням ПДВ, сума ПДВ визначається за формулою: обсяг постачання $\times 20 / 120$.	Дт 70 Кт 6432 нараховане зобов'язання Дт 6432 Кт 6412 виписана податкова накладна

Рис. 2.5. Основна формула контролю нарахування ПДВ (основна ставка)

Застосування наведеної формули дає можливість оперативно визначити суму податкових зобов'язань, що підлягають нарахуванню за основною ставкою ПДВ, а також своєчасно виявляти відхилення між даними бухгалтерського обліку та податкової звітності.

Використання такого інструменту підвищує якість податкового контролю, мінімізує ризики помилок при формуванні податкових накладних і сприяє забезпеченню відповідності фінансової інформації вимогам прозорості та податкової дисципліни.

Організація процесу подання податкової звітності є важливою складовою системи податкового адміністрування, оскільки забезпечує своєчасне виконання податкових зобов'язань та дотримання вимог законодавства. Податковий кодекс України визначає загальні правила формування, подання та сплати податкових декларацій, встановлюючи чіткі строки звітності для платників податків.

У бухгалтерському обліку сума списаної кредиторської заборгованості визнається доходом (Кт 717). Такий дохід збільшує фінансовий результат до

оподаткування, який відповідно до пп. 134.1.1 Податкового кодексу України є основою для визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток. (рис. 2.6).

Податкові декларації, крім випадків, передбачених Податковим кодексом України (далі – ПКУ), подаються за базовий звітний (податковий) період, що дорівнює, зокрема:		
- календарному місяцю (у тому числі в разі сплати місячних авансових внесків);	- протягом 20 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) місяця;	разом з тим, якщо останній день строку подання податкової декларації припадає на вихідний або святковий день, то останнім днем строку вважається операційний (банківський) день, що настає за вихідним або святковим днем.
Платник податків зобов'язаний самостійно сплатити суму податкового зобов'язання, зазначену у поданій ним податковій декларації, протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку, передбаченого ПКУ для подання податкової декларації, крім випадків, встановлених ПКУ. Окремої норми щодо перенесення граничного терміну сплати податкового зобов'язання з ПДВ ПКУ не передбачено.		

Рис. 2.6. Строки подання податкової звітності та виконання податкових зобов'язань платника ПДВ

Отже, дотримання встановлених строків подання податкових декларацій і сплати податкових зобов'язань є необхідною умовою податкової дисципліни та правомірного функціонування суб'єктів господарювання. Чітке розуміння календарних періодів, особливостей їх перенесення та відсутності винятків щодо сплати податкового зобов'язання з ПДВ забезпечує коректність виконання податкових обов'язків. Це сприяє зниженню податкових ризиків, підвищує рівень фінансової відповідальності платників податків та зміцнює стабільність податкових надходжень до бюджету.

При придбанні товарів, робіт чи послуг податковий кредит виникає на дату першої події - або на дату перерахування авансу постачальнику, або на дату отримання товарів (робіт, послуг), підтверджену податковою накладною, зареєстрованою в Єдиному реєстрі податкових накладних. Таким чином, якщо підприємство отримало товари з відстроченням платежу, право на податковий кредит виникає на дату отримання товарів і податкової накладної, незалежно від моменту погашення заборгованості. Водночас податкові зобов'язання

постачальника виникають у цей самий момент, що забезпечує симетричність податкового обліку обох сторін.

Особливу увагу слід приділяти випадкам, коли кредиторська заборгованість залишається непогашеною протягом тривалого часу. Якщо минув строк позовної давності, визначений статтею 257 Цивільного кодексу України, така кредиторська заборгованість підлягає оцінці щодо наявності підстав для її списання. Сплив строку позовної давності сам по собі не припиняє зобов'язання. Рішення про списання приймається з урахуванням результатів інвентаризації, документального підтвердження та наявності підстав для припинення зобов'язання. У бухгалтерському обліку сума списаної кредиторської заборгованості визнається доходом (Кт 717). Такий дохід збільшує фінансовий результат до оподаткування, який відповідно до пп. 134.1.1 Податкового кодексу України є основою для визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток. Це збільшує фінансовий результат до оподаткування, що впливає на суму податку на прибуток.

Щодо ПДВ, податкові наслідки списання кредиторської заборгованості залежать від обставин її виникнення та характеру відповідної господарської операції. Сам факт списання кредиторської заборгованості не є самостійною підставою для нарахування податкових зобов'язань відповідно до п. 198.5 Податкового кодексу України. Норми цього пункту застосовуються у випадках використання придбаних з ПДВ товарів або послуг в операціях, визначених Податковим кодексом України. Таке коригування передбачене пунктом 198.5 Податкового кодексу, згідно з яким, якщо товари або послуги не були використані в оподатковуваних операціях у межах господарської діяльності, платник зобов'язаний нарахувати податкові зобов'язання за ставкою 20% від вартості таких товарів чи послуг. Для цього складається бухгалтерська довідка та подається відповідне коригування у декларації з ПДВ.

Важливим аспектом є також податковий облік авансів. Якщо підприємство перерахувало передоплату постачальнику, то сума авансу формує податковий кредит лише за умови отримання податкової накладної. У разі,

якщо операція не відбулася, а кредиторська заборгованість підлягає поверненню, платник повинен здійснити коригування раніше відображеного податкового кредиту. У податковій декларації такі зміни відображаються у рядках 4.1.1 або 7 із заповненням додатка Д1.

Податковий облік кредиторської заборгованості має тісний зв'язок із фінансовою звітністю підприємства. Зокрема, операції, пов'язані з виникненням, погашенням та списанням кредиторської заборгованості, відображаються в бухгалтерському обліку та можуть впливати на фінансовий результат до оподаткування. Об'єкт оподаткування податком на прибуток визначається на основі фінансового результату до оподаткування, скоригованого на податкові різниці у випадках, передбачених Податковим кодексом України. Крім того, правильне відображення сум списаної чи реструктуризованої заборгованості є показником дотримання принципів достовірності та повноти податкового обліку.

Отже, податкові аспекти обліку кредиторської заборгованості за товарними операціями охоплюють комплекс питань, пов'язаних із визнанням доходів, витрат і податкових зобов'язань. Для мінімізації ризиків підприємству необхідно забезпечити узгодженість бухгалтерського й податкового обліку, своєчасну реєстрацію податкових накладних, документальне підтвердження господарських операцій і дотримання строків позовної давності. Це сприятиме правильному формуванню податкової звітності, запобіганню фінансовим санкціям і підвищенню рівня податкової дисципліни підприємства.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА ТОВАРНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

3.1. Фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання

Фінансово-економічний стан підприємства є узагальнюючою характеристикою результатів його діяльності, що відображає рівень платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності. Саме він визначає здатність підприємства виконувати зобов'язання перед постачальниками, державою, банками та працівниками, а також формує основу для ухвалення стратегічних і тактичних управлінських рішень.

Важливу роль у дослідженні фінансового стану відіграє фінансовий аналіз, який забезпечує комплексну оцінку господарської діяльності на основі системи кількісних та якісних показників. Значення фінансового аналізу полягає в тому, що він: дозволяє виявити тенденції розвитку підприємства та визначити сильні й слабкі сторони його діяльності; створює інформаційну базу для прогнозування доходів, витрат, фінансових результатів і потреби у фінансових ресурсах; забезпечує контроль за виконанням договірних зобов'язань і дотриманням фінансової дисципліни; сприяє розробці управлінських рішень щодо оптимізації структури активів і пасивів, підвищення прибутковості та зниження ризиків неплатоспроможності.

Мета фінансового аналізу полягає у всебічному дослідженні фінансово-економічної діяльності підприємства, виявленні резервів підвищення її ефективності та забезпеченні стабільного функціонування у майбутньому. Його завданнями є оцінка динаміки фінансових показників, визначення факторів впливу на прибутковість і ліквідність, розробка прогнозів і рекомендацій для керівництва.

Для досягнення зазначених цілей використовуються різні методи фінансового аналізу: горизонтальний (динамічний) аналіз, який досліджує

зміни показників у часі; вертикальний (структурний) аналіз, що оцінює частку окремих елементів у загальних підсумках; коефіцієнтний аналіз, який дозволяє визначати рівень ліквідності, автономії, рентабельності та ділової активності; трендовий аналіз, що виявляє стійкі тенденції розвитку; а також порівняльний аналіз, який застосовується для зіставлення результатів діяльності з аналогічними підприємствами або нормативними показниками.

Коло користувачів результатів аналізу є досить широким. Для керівництва підприємства результати аналізу мають управлінське значення, адже дозволяють приймати обґрунтовані рішення щодо розвитку бізнесу. Для власників і акціонерів фінансовий аналіз є індикатором прибутковості вкладеного капіталу. Банки та інші кредитори використовують його для оцінки кредитоспроможності та ризику неповернення боргів. Податкові органи застосовують показники фінансового стану для контролю за правильністю оподаткування. Для інвесторів і потенційних партнерів аналітичні дані є критерієм доцільності вкладення коштів і оцінки ризиків співпраці.

Таким чином, фінансовий аналіз є ключовим інструментом оцінювання результатів діяльності підприємства, адже він дозволяє визначити рівень його прибутковості, ефективність використання ресурсів і стабільність фінансового стану. Особливої уваги потребує дослідження формування фінансових результатів, оскільки саме вони відображають кінцевий ефект усіх виробничо-господарських процесів та є визначальним критерієм успішності діяльності підприємства.

Для більш детальної характеристики фінансово-економічного стану Підприємства доцільно проаналізувати динаміку формування фінансового результату у 2022 – 2024 роках (додаток 3). Відповідні дані наведено у табл. 3.1.

Аналіз показує, що фінансово-економічні результати підприємства за 2022 – 2024 рр. характеризуються динамічними змінами, які суттєво вплинули на рентабельність діяльності. У 2022 році підприємство працювало зі збитком: операційні витрати перевищили чистий дохід, що зумовило негативний

фінансовий результат у розмірі лише 149 тис. грн прибутку. Витрати на собівартість продукції становили 100 %, що свідчить про повне «з'їдання» доходу витратною частиною та відсутність резервів для формування прибутковості.

Таблиця 3.1

**Формування фінансового результату досліджуваного підприємства
за 2022 – 2024 рр.**

Показники	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення 2024 у % до 2022
	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	
Чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг)	22584	х	52964	х	46145	х	204,3
Операційні витрати у тому числі:	23330	100,0	36057	100,0	43117	100,0	184,8
а) собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг)	23330	100,0	31973	88,7	25981	60,3	111,4
г) інші операційні витрати	-	-	4084	11,3	17136	39,7	х
Інші операційні доходи	490	х	-	х	-	х	х
Інші доходи	108	х	-	х	2641	х	2443,4
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	149	х	16907	х	5670	х	3815,7
Чистий фінансовий результат	149	х	16907	х	5670	х	3815,7
У % до чистого доходу від реалізації продукції (робіт, послуг)	х	0,7	х	31,9	х	12,3	х

У 2023 році ситуація докорінно змінилася: чистий дохід зріс більш ніж удвічі порівняно з 2022 роком (52,96 млн грн проти 22,58 млн грн), що супроводжувалося значним зниженням частки собівартості в операційних витратах (з 100 % до 88,7 %). Хоча з'явилися інші операційні витрати (11,3 %), вони не змогли нівелювати позитивний ефект від оптимізації витрат. У результаті підприємство отримало рекордний фінансовий результат – 16,9 млн

грн, що становило 31,9 % від чистого доходу. Це свідчить про надзвичайно високу рентабельність та ефективність управління витратами в цей період.

У 2024 році спостерігається зниження фінансових результатів: чистий дохід скоротився до 46,15 млн грн (87 % рівня 2023 року), при цьому операційні витрати зросли до 43,12 млн грн, а їх структура зазнала суттєвих змін. Частка собівартості реалізованої продукції знизилася до 60,3 %, проте значно зросли інші операційні витрати (до 39,7 %), що суттєво погіршило кінцевий результат. Чистий фінансовий результат склав 5,67 млн грн, що становить лише 12,3 % від чистого доходу.

Таким чином, у 2022 році підприємство фактично працювало на межі збитковості, у 2023 році досягло максимальних фінансових результатів завдяки зростанню доходів і зниженню відносної частки витрат, а у 2024 році фінансова ефективність знизилася через значне збільшення інших операційних витрат. Загалом, за 2022 – 2024 рр. підприємство збільшило свій чистий фінансовий результат у 38 разів, що свідчить про наявність суттєвого потенціалу, але водночас про потребу в контролі витратної частини для збереження стабільної рентабельності.

Для більш глибокого розуміння змін у фінансово-економічних результатах доцільним є проведення факторного аналізу чистого доходу від реалізації робіт та послуг. Вихідні дані, що використовуються для факторного аналізу чистого доходу від реалізації робіт та послуг Підприємства за 2022 і 2024 роки, наведено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Вихідні дані для факторного аналізу чистого доходу від реалізації робіт та послуг Підприємства за 2022, 2024 рр.

Показник	Умовні позначення	Роки		Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
		2022	2024	абсолютне	відносне
Середньорічна вартість майна, тис. грн	М	55732,2	51878,3	-3853,9	-6,9
Чистий дохід від реалізації робіт, послуг, тис. грн	ЧД	22584	46145,4	+23561,4	У 2 р.
Ресурсовіддача,	РВ	0,4	0,9	+0,5	У 2,3 р.

Модель факторного аналізу чистого доходу від реалізації робіт і послуг Підприємства:

$$\text{ЧД} = \text{М} \times \text{РВ}. \quad (3.1)$$

За даними табл. 3.2 проводиться розрахунок умовного значення результативного показника, тис. грн:

$$\text{ЧД}_{\text{ум}} = \text{М}_1 \times \text{РВ}_0 \quad (3.2)$$

$$\text{ЧД}_{\text{ум}} = 51878,3 \times 0,4 = 20751,3.$$

Загальна зміна (+;-) чистого доходу від реалізації робіт і послуг Підприємства, тис. грн:

$$\Delta \text{ЧД} = \text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_0 \quad (3.3)$$

$$\Delta \text{ЧД} = 46145,4 - 22584 = 23561,4.$$

у тому числі за рахунок факторів:

1. Середньорічної вартості майна:

$$\Delta \text{ЧД}_{\text{м}} = \text{ЧД}_{\text{ум}} - \text{ЧД}_0 \quad (3.4)$$

$$\Delta \text{ЧД}_{\text{м}} = 20751,3 - 22584 = -1832,7.$$

2. Ресурсовіддачі:

$$\Delta \text{ЧД}_{\text{рв}} = \text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_{\text{ум}} \quad (3.5)$$

$$\Delta \text{ЧД}_{\text{рв}} = 46145,4 - 20751,3 = +25394,1$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta \text{ЧД} = \Delta \text{ЧД}_{\text{м}} + \Delta \text{ЧД}_{\text{рв}} \quad (3.6)$$

$$\Delta \text{ЧД} = -1832,7 + 25394,1 = +23561,4.$$

Аналіз динаміки чистого доходу від реалізації робіт і послуг Підприємства у 2022 – 2024 рр. показав суттєве його зростання – з 22,6 млн грн у 2022 р. до 46,1 млн грн у 2024 р., тобто майже удвічі. Застосування мультиплікативної моделі дозволило визначити вплив окремих факторів на зміну результативного показника. Факторна модель $\text{ЧД} = \text{М} \times \text{РВ}$ свідчить, що рівень чистого доходу залежить від середньорічної вартості майна та ресурсовіддачі. Розрахунки показали, що: за рахунок зменшення середньорічної вартості майна (з 55,7 млн грн у 2022 р. до 51,9 млн грн у 2024 р.) відбулося зниження доходу на 1,8 млн грн; натомість зростання ресурсовіддачі (з 0,4 грн

до 0,9 грн на 1 грн майна) забезпечило збільшення чистого доходу на 25,4 млн грн.

Отже, ключовим фактором зростання чистого доходу виступило підвищення ефективності використання майна підприємства, тоді як зміна його вартості мала негативний вплив. Така тенденція свідчить про зростання продуктивності активів і здатність підприємства генерувати більший дохід за рахунок інтенсивних факторів розвитку.

Важливою складовою оцінки фінансово-економічного стану підприємства є дослідження рентабельності капіталу, яка відображає ефективність його використання та здатність генерувати прибуток на вкладені ресурси. Вихідні дані, необхідні для проведення факторного аналізу загальної рентабельності сукупного капіталу Підприємства за 2022 і 2024 роки, наведено у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Вихідні дані для факторного аналізу загальної рентабельності сукупного капіталу Підприємства за 2022, 2024 рр.

Показники	Умовні позначення	Роки		Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 р.	
		2022	2024	абсолютне	відносне, %
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток, тис. грн	ФР	148,1	5670,1	+5522	У 38,3 р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації послуг, тис. грн	ЧД	22584	46145,4	+23561,4	У 2 р.
Середньорічна вартість капіталу, тис. грн	К	55732,2	51878,3	-3853,9	-6,9
Загальна рентабельність капіталу, %	РК	0,3	10,9	+10,6	х
Рентабельність реалізації, %	РР	0,7	12,3	+11,6	х
Коефіцієнт окупності капіталу	КОК	0,405	0,889	+0,484	х

За даними додатку проводиться розрахунок умовного показника загальної рентабельності капіталу підприємства, %:

$$РК_{ум} = РР_1 \times КОК_0 \quad (3.7)$$

$$РК_{ум} = 12,3 \times 0,405 = 5$$

Загальна зміна (+;-) загальної рентабельності капіталу

Підприємства, пунктів:

$$\Delta PK = PK_1 - PK_0 \quad (3.8)$$

$$\Delta PK = 10,9 - 0,3 = +10,6$$

у тому числі за рахунок факторів:

- рентабельності продажу:

$$\Delta PK_{PP} = PK_{ум} - PK_0 \quad (3.9)$$

$$\Delta PK_{PP} = 5 - 0,3 = 4,7,$$

- коефіцієнта окупності (обертання) капіталу :

$$\Delta PK_{КОК} = PK_1 - PK_{ум} \quad (3.10)$$

$$\Delta PK_{КОК} = 10,9 - 5 = 5,9.$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta PK = \Delta PK_{PP} + \Delta PK_{КОК} \quad (3.11)$$

$$\Delta PK = 4,7 + 5,9 = 10,6.$$

Аналіз динаміки рентабельності сукупного капіталу показує істотне зростання показника за досліджуваний період. Якщо у 2022 році він становив лише 0,3 %, то у 2024 році зріс до 10,9 %, що означає підвищення на 10,6 пунктів. Це свідчить про суттєве зміцнення фінансової ефективності підприємства. Факторний розрахунок дав змогу визначити джерела цього зростання. По-перше, позитивний вплив мала рентабельність продажу, підвищення якої забезпечило приріст рентабельності капіталу на 4,7 пунктів. Це означає, що зростання частки прибутку в чистому доході стало одним із ключових чинників покращення загальної результативності використання майна. По-друге, вагомий внесок зробило зростання коефіцієнта окупності (обертання) капіталу, яке зумовило додаткове зростання рентабельності на 5,9 пунктів. Іншими словами, підприємство стало швидше обертати свої активи, що підвищило їхню ефективність у генеруванні прибутку.

Отже, узагальнюючий результат аналізу підтверджує, що позитивні зміни у фінансовому стані Підприємства відбулися завдяки поєднанню факторів інтенсивного розвитку – підвищення рентабельності реалізації та прискорення оборотності капіталу. Це вказує на зростання ефективності використання

ресурсів і створює потенціал для подальшого зміцнення конкурентних позицій підприємства.

Важливим етапом фінансово-економічного аналізу є дослідження структури та динаміки майна підприємства, адже саме активи формують матеріально-технічну основу його господарської діяльності та визначають виробничий потенціал. Оцінка майна дозволяє з'ясувати, які ресурси переважають у структурі активів, наскільки вони ліквідні, а також визначити, яким чином зміни в обсягах і структурі впливають на фінансову стійкість і ділову активність підприємства. Узагальнені дані про динаміку та структуру майна Підприємства за 2022 – 2024 рр. наведено у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

**Динаміка та структура майна Підприємства
за 2022 – 2024 рр. (станом на кінець року)**

Види активів	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 р	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
Майно – всього	67101,3	100	49723,7	100	54032,8	100	-13068,5	-19,5
1. Необоротні активи	2740,3	4,1	2552,7	5,1	849,6	1,6	-1890,7	-69,0
1.1. Основні засоби	2157,3	3,2	1969,7	4,0	266,6	0,5	-1890,7	-87,6
2. Оборотні активи	64361	95,9	47171	94,9	53183,2	98,4	-11177,8	-17,4
2.1. Запаси	31973	47,6	31973	64,3	34917,3	64,6	+2944,3	+9,2
2.1.1. Виробничі запаси	-	-	1415,6	2,8	1413,6	2,6	+1413,6	X
2.1.2. Готова продукція	31973	47,6	1415,6	61,5	33503,7	62,0	+1530,7	+4,8
2.2. Поточна дебіторська заборгованість	892,3	1,3	30557,4	61,5	320	0,6	-572,3	-64,1
2.3. Грошові кошти	13522,4	20,2	5826,3	11,7	8214,8	15,2	-5307,6	-39,3
2.4. Витрати майбутніх періодів	17973,3	26,8	8748,1	17,6	9731,1	18,0	-8242,2	-45,9

Аналіз структури майна Підприємства свідчить про істотні зміни у складі

активів протягом 2022 – 2024 рр. Загальна вартість майна зменшилася на 19,5 % (на 13,1 млн грн), що пояснюється скороченням як необоротних, так і оборотних активів. При цьому структура активів зазнала суттєвих трансформацій. По-перше, спостерігається різке скорочення необоротних активів: з 2,7 млн грн у 2022 р. до лише 0,85 млн грн у 2024 р. (зниження на 69,0 %). Найбільше зменшення відбулося за рахунок основних засобів (мінус 87,6 %), що призвело до зниження їх питомої ваги у майні підприємства з 3,2 % до лише 0,5 %. Це може свідчити як про зношеність та вибуття техніки й обладнання, так і про низький рівень інвестицій у відтворення виробничого потенціалу. По-друге, частка оборотних активів навпаки зросла - з 95,9 % у 2022 р. до 98,4 % у 2024 р., що вказує на зміщення структури у бік більш мобільних і ліквідних ресурсів. Водночас відбулося суттєве збільшення запасів, які зросли на 9,2 % і у 2024 р. становили 64,6 % у загальній структурі активів. Це забезпечує підприємству певний виробничий потенціал, але водночас свідчить про значну частку «заморожених» ресурсів. По-третє, різкі коливання продемонструвала дебіторська заборгованість: у 2022 р. вона була незначною (1,3 % активів), у 2023 р. різко зросла до 61,5 %, а у 2024 р. знизилася до 0,6 %. Така динаміка свідчить про проблеми з розрахунковою дисципліною контрагентів у 2023 р. та їх часткове врегулювання у 2024 р. По-четверте, грошові кошти та фінансові інвестиції за цей період зменшилися майже на 40 % (з 13,5 млн грн у 2022 р. до 8,2 млн грн у 2024 р.), що негативно вплинуло на рівень ліквідності. По-п'яте, значним було скорочення витрат майбутніх періодів (мінус 45,9 %), що може свідчити про більш зважену політику планування витрат і поступове вивільнення ресурсів із цієї статті.

У цілому, аналіз показує, що у 2022 – 2024 рр. відбулося зменшення майнового потенціалу Підприємства за рахунок скорочення необоротних активів, водночас структура активів набула більш ліквідного характеру. Це забезпечує підприємству гнучкість у короткостроковій перспективі, але водночас створює ризики для довгострокового розвитку через зниження інвестицій у виробничу базу.

Не менш важливим аспектом оцінки фінансово-економічного стану є дослідження структури джерел формування капіталу підприємства. Якщо аналіз активів показує, якими ресурсами володіє суб'єкт господарювання, то оцінка пасивів дозволяє з'ясувати, за рахунок яких джерел ці ресурси сформовані - власних чи залучених. Такий підхід забезпечує комплексне уявлення про фінансову стійкість та автономність підприємства. У даному контексті дослідження динаміки джерел формування капіталу Підприємства за 2022 – 2024 рр. дає можливість оцінити, наскільки ефективно підприємство управляє власними та залученими ресурсами, і визначити тенденції у зміні фінансової структури. Узагальнені результати представлено у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Динаміка та структура джерел формування капіталу
Підприємства за 2022 – 2024 рр. (станом на кінець року)**

Види пасивів	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 р	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
Капітал всього	67101,3	100	49723,7	100	54032,8	100	-13068,5	-19,5
1. Власний капітал	17907,1	26,7	34813,6	70,0	40483,7	74,9	+22576,6	У 2,3 р.
1.1. Зареєст- рований (пайовий) капітал	10	0,0	10	0,0	10	0,0	X	X
1.2. Нерозпо- ділений прибуток	16541,4	24,7	33447,9	67,3	39118	72,4	+22576,6	У 2,4 р.
2. Зобов'язання і забезпечення	49194,2	73,3	14910,1	30,0	13549,1	25,1	-35645,1	-72,5
2.1. Поточні зобов'язання і забезпечення	49194,2	73,3	14910,1	30,0	13549,1	25,1	-35645,1	-72,5
2.1.1. Поточна кредиторська заборгованість	39137,2	58,3	12009,3	24,2	13549,1	25,1	-25588,1	-65,4

Аналіз структури джерел формування капіталу Підприємства показує істотні позитивні зрушення у фінансовій незалежності підприємства. Загальна

сума капіталу у 2022 – 2024 рр. зменшилася на 19,5 % (на 13,1 млн грн), однак відбулися суттєві зміни у його структурі.

Найбільш показовим є зростання власного капіталу, який у 2022 році становив лише 26,7 % пасивів, а вже у 2024 році досяг 74,9 %, тобто збільшився більш ніж у 2,3 раза. Головним джерелом зростання виступив нерозподілений прибуток, який за аналізований період підвищився з 16,5 млн грн до 39,1 млн грн, що свідчить про стабільне накопичення фінансових результатів та їхнє реінвестування у розвиток підприємства. Зареєстрований (пайовий) капітал залишався незмінним і не мав суттєвого впливу на структуру власних коштів.

Водночас відбулося різке скорочення зобов'язань і забезпечень – із 49,2 млн грн (73,3 % капіталу) у 2022 р. до 13,5 млн грн (25,1 %) у 2024 р., тобто на 72,5 %. Зокрема, обсяг поточної кредиторської заборгованості зменшився з 39,1 млн грн до 13,5 млн грн (мінус 65,4 %). Це вказує на значне зниження боргового навантаження та покращення платоспроможності підприємства.

Отже, за період 2022 – 2024 рр. Підприємства суттєво зміцнило свою фінансову стійкість завдяки зростанню власного капіталу й одночасному скороченню кредиторської заборгованості. Це свідчить про посилення незалежності від зовнішніх джерел фінансування, підвищення рівня автономії та зниження ризиків неплатоспроможності, що формує надійну основу для подальшого розвитку підприємства.

Для комплексної характеристики фінансового стану важливо не лише досліджувати обсяги активів і джерела їх формування, а й оцінювати рівень фінансової стійкості підприємства. Саме фінансова стійкість відображає співвідношення власних і позикових ресурсів, забезпеченість підприємства власним капіталом та його здатність покривати зобов'язання. Вона виступає інтегральним показником, який визначає надійність підприємства у довгостроковій перспективі, рівень його фінансової незалежності та кредитоспроможності.

Динаміка показників фінансової стійкості дозволяє простежити тенденції

у зміні структури джерел фінансування та оцінити, наскільки ефективною була стратегія управління капіталом упродовж досліджуваного періоду – табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Динаміка показників фінансової стійкості підприємства за 2022-2024 рр.

Показники	Нормативне значення	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення (+,-) 2024 р. до 2022 р.
Показники структури джерел формування капіталу					
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,267	0,700	0,749	0,482
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	<0,5	0,733	0,300	0,251	-0,482
Коефіцієнт фінансового ризику	<1	2,747	0,428	0,335	-2,413
Коефіцієнт фінансової стабільності	>1	0,364	2,335	2,988	2,624
Коефіцієнт поточних зобов'язань	Підвищення	1,000	1,000	1,000	0,000
Показники стану оборотних активів					
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0,5	0,847	0,927	0,979	0,132
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами	>0,1	0,236	0,684	0,745	0,510
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними коштами	>0,5	0,474	1,009	1,135	0,661
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	Підвищення	0,892	0,181	0,207	-0,684
Показники стану основного капіталу					
Коефіцієнт майна виробничого призначення	Підвищення	0,032	0,068	0,031	-0,001
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні	Підвищення	0,032	0,040	0,005	-0,027
Коефіцієнт нагромадження амортизації	Зниження	0,882	0,892	0,984	0,102
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	Підвищення	23,487	18,479	62,598	39,111

Аналіз динаміки показників фінансової стійкості Підприємства за 2022 – 2024 рр. свідчить про суттєве покращення його фінансової незалежності та здатності до самофінансування. Показники структури джерел формування капіталу демонструють стійкі позитивні зміни. Коефіцієнт автономії зріс із 0,267 у 2022 р. до 0,749 у 2024 р., що перевищує нормативне значення ($> 0,5$) і

свідчить про зміцнення власного фінансування. Водночас коефіцієнт концентрації позикового капіталу знизився з 0,733 до 0,251, а коефіцієнт фінансового ризику - з 2,747 до 0,335, що означає зменшення залежності від кредиторів і зниження боргового навантаження. Коефіцієнт фінансової стабільності зріс більш ніж у 8 разів - із 0,364 до 2,988, що підтверджує підвищення здатності підприємства функціонувати за рахунок власних ресурсів.

Стан оборотних активів також зазнав позитивних змін. Коефіцієнт маневреності власного капіталу перевищив норматив і зріс до 0,979, а коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами збільшився з 0,236 до 0,745, що свідчить про значне зростання внутрішнього фінансування поточної діяльності. Водночас коефіцієнт забезпеченості запасів власними коштами зріс до 1,135, тобто підприємство повністю покриває запаси власними ресурсами. Негативною тенденцією є лише зниження коефіцієнта маневреності власних оборотних коштів (з 0,892 у 2022 р. до 0,207 у 2024 р.), що може свідчити про обмеженість гнучкого використання частини оборотного капіталу.

Щодо стану основного капіталу, ситуація є менш позитивною. Коефіцієнт майна виробничого призначення та коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні мають тенденцію до зниження, що свідчить про поступове скорочення частки необоротних активів і ослаблення інвестиційної бази. Додатково зростання коефіцієнта нагромадження амортизації до 0,984 вказує на високий рівень зносу основних засобів. У свою чергу, коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів зріс до 62,6, що підтверджує переважання короткострокових ресурсів над довгостроковими.

Тож, можна зробити висновок, що Підприємство за 2022 – 2024 рр. значно підвищило свою фінансову стійкість і автономність за рахунок нарощення власного капіталу та скорочення боргового навантаження. Водночас певною проблемою залишається зменшення частки основних засобів та високий рівень їх зношеності, що створює ризики для довгострокового розвитку підприємства.

Оцінка фінансової стійкості підприємства нерозривно пов'язана з аналізом його ліквідності та платоспроможності. Саме ці показники відображають здатність підприємства своєчасно й у повному обсязі виконувати свої короткострокові зобов'язання за рахунок наявних оборотних активів. Високий рівень ліквідності свідчить про фінансову гнучкість, надійність у розрахунках із контрагентами та зменшення ризику неплатоспроможності. Аналіз у динаміці за 2022 – 2024 рр. – табл. 3.7, дає змогу виявити, як змінювалася здатність Підприємства підтримувати платоспроможність та чи відповідають показники нормативним значенням.

Таблиця 3.7

Показники оцінки ліквідності та платоспроможності

Підприємства за 2022 – 2024 рр.

Показники	Норматив- не значення	Роки			Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 р.
		2022	2023	2024	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,275	0,391	0,606	+0,331
Проміжний коефіцієнт покриття	>0,7	0,293	0,433	0,630	+0,337
Загальний коефіцієнт покриття	$\geq 1,5$	1,308	3,164	3,925	+2,617
Коефіцієнт платоспроможності	$\geq 0,1$	0,275	0,391	0,606	+0,331
Коефіцієнт критичної ліквідності	$\geq 0,8$	1,308	3,069	3,821	+2,513

Аналіз ліквідності та платоспроможності Підприємства у 2022 – 2024 рр. свідчить про суттєве покращення здатності підприємства виконувати свої поточні зобов'язання. Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2022 р. становив 0,275, що перевищувало нормативне значення ($> 0,2$), а у 2024 р. зріс до 0,606. Це означає, що понад 60 % короткострокових зобов'язань підприємство могло погасити миттєво – за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів. Проміжний коефіцієнт покриття (0,293 у 2022 р.) не відповідав нормативу ($> 0,7$), проте у 2024 р. зріс до 0,630, наблизившись до оптимального рівня. Це свідчить про зростання обсягів найбільш ліквідних оборотних активів (грошових коштів і

дебіторської заборгованості) та поступове зміцнення позицій підприємства. Найбільш показове зростання продемонстрував загальний коефіцієнт покриття - з 1,308 у 2022 р. до 3,925 у 2024 р., що майже у 2,5 раза перевищує норматив ($\geq 1,5$). Це свідчить про надлишкове покриття поточних зобов'язань оборотними активами, тобто підприємство має значний запас ліквідності. Позитивні тенденції також простежуються за коефіцієнтом критичної ліквідності, який зріс із 1,308 у 2022 р. до 3,821 у 2024 р., що у кілька разів перевищує нормативне значення ($\geq 0,8$). Це підтверджує наявність достатнього обсягу швидкоореалізованих активів для погашення боргів.

Загалом, протягом 2022 – 2024 рр. Підприємство значно покращило свої показники ліквідності та платоспроможності. Якщо у 2022 р. спостерігалось лише часткове дотримання нормативів, то у 2024 р. підприємство перевищило їх у кілька разів. Це свідчить про високу фінансову гнучкість і надійність у розрахунках з контрагентами. Водночас надмірно високі значення коефіцієнтів можуть вказувати на неефективність використання частини оборотних активів, які залишаються «замороженими» замість того, щоб працювати на розвиток бізнесу.

3.2. Аналіз структури та динаміки кредиторської заборгованості за товарними операціями

У сучасних умовах господарювання кредиторська заборгованість за товарними операціями є невід'ємним елементом фінансово-економічної діяльності підприємств, оскільки вона безпосередньо пов'язана з процесом придбання матеріальних ресурсів, розрахунків із постачальниками та підрядниками. Рівень і структура цих зобов'язань суттєво впливають на фінансову стійкість, платоспроможність та ділову репутацію підприємства. Тому дослідження кредиторської заборгованості має особливе значення як з позиції обліку, так і з точки зору аналітики та управління.

Метою аналізу кредиторської заборгованості за товарними операціями є оцінка обсягів і динаміки зобов'язань підприємства, виявлення тенденцій їх зміни, визначення оптимальної структури та можливостей для підвищення ефективності розрахунків із контрагентами. Такий аналіз дозволяє встановити, чи не перевищує заборгованість безпечний рівень, чи дотримується баланс між короткостроковими зобов'язаннями та наявними оборотними активами, а також наскільки своєчасно й дисципліновано підприємство здійснює платежі.

Завдання аналізу кредиторської заборгованості передбачають:

- дослідження обсягів і структури заборгованості у розрізі постачальників, строків погашення та видів зобов'язань;
- виявлення причин її виникнення та факторів, що впливають на зростання або зменшення боргового навантаження;
- оцінку динаміки змін і їхнього впливу на фінансові результати підприємства;
- визначення рівня ризиків, пов'язаних із простроченою заборгованістю;
- формування пропозицій щодо оптимізації структури кредиторської заборгованості та підвищення фінансової дисципліни.

Значення такого аналізу полягає у тому, що він забезпечує управлінський персонал необхідною інформацією для прийняття стратегічних і тактичних рішень. Для керівництва підприємства результати дослідження дозволяють оцінити ефективність роботи з постачальниками та визначити можливості залучення додаткових ресурсів без підвищення боргових ризиків. Для кредиторів і партнерів – це індикатор надійності підприємства, що впливає на умови співпраці. Для банків і фінансових установ – важливий показник платоспроможності, що враховується під час надання кредитів чи пролонгації зобов'язань. Таким чином, аналіз структури та динаміки кредиторської заборгованості за товарними операціями є ключовим інструментом управління фінансовими потоками підприємства. Він дозволяє не лише контролювати стан розрахунків, а й забезпечує формування ефективної політики взаємодії з постачальниками, сприяє зниженню фінансових ризиків, підтриманню ділової

репутації та створенню передумов для стабільного розвитку підприємства.

Для комплексної оцінки стану кредиторської заборгованості необхідно дослідити не лише її загальний обсяг, а й структуру зобов'язань та забезпечень у динаміці. Такий підхід дозволяє визначити співвідношення короткострокових і довгострокових зобов'язань, оцінити частку кредиторської заборгованості за товарними операціями у загальній сумі боргів, а також виявити зміни у складі забезпечень. Аналіз цих даних допомагає з'ясувати, наскільки стабільною є фінансова політика підприємства, які джерела фінансування переважають та які ризики виникають у процесі розрахункових відносин. У цьому контексті особливо важливим є порівняння показників за кілька років, адже воно дозволяє виявити тенденції зростання чи скорочення боргового навантаження та визначити напрями його оптимізації. Це має безпосереднє значення як для оцінки фінансової стійкості, так і для прогнозування потреби у додаткових ресурсах. Узагальнені дані щодо динаміки та структури зобов'язань і забезпечень Підприємства за 2022 – 2024 рр. наведено у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

**Динаміка та структура зобов'язань та забезпечень
Підприємства за 2022 – 2024 рр. (станом на кінець року)**

Види зобов'язань	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 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:	39137,2	100	12009,3	100	13549,1	100	-25588,1	-65,4
товари, роботи, послуги	38996	99,6	11829,3	98,5	13359,6	98,6	-25636,4	-65,7
розрахунками зі страхування	22,1	0,1	33,2	0,3	42,9	0,1	+20,8	+94,1
розрахунками з оплати праці	119,1	0,3	146,8	1,2	146,6	1,1	+27,5	+23,1
Всього:	39137,2	100	12009,3	100	13549,1	100	-25588,1	-65,4

Аналіз динаміки зобов'язань Підприємства свідчить про суттєве зменшення боргового навантаження підприємства – рис. 3.1. Якщо у 2022 році

загальна сума поточних зобов'язань становила 39,1 млн грн, то у 2024 році вона скоротилася до 13,5 млн грн, тобто на 65,4 %. Це позитивна тенденція, що свідчить про підвищення платоспроможності та зниження залежності від кредиторів.

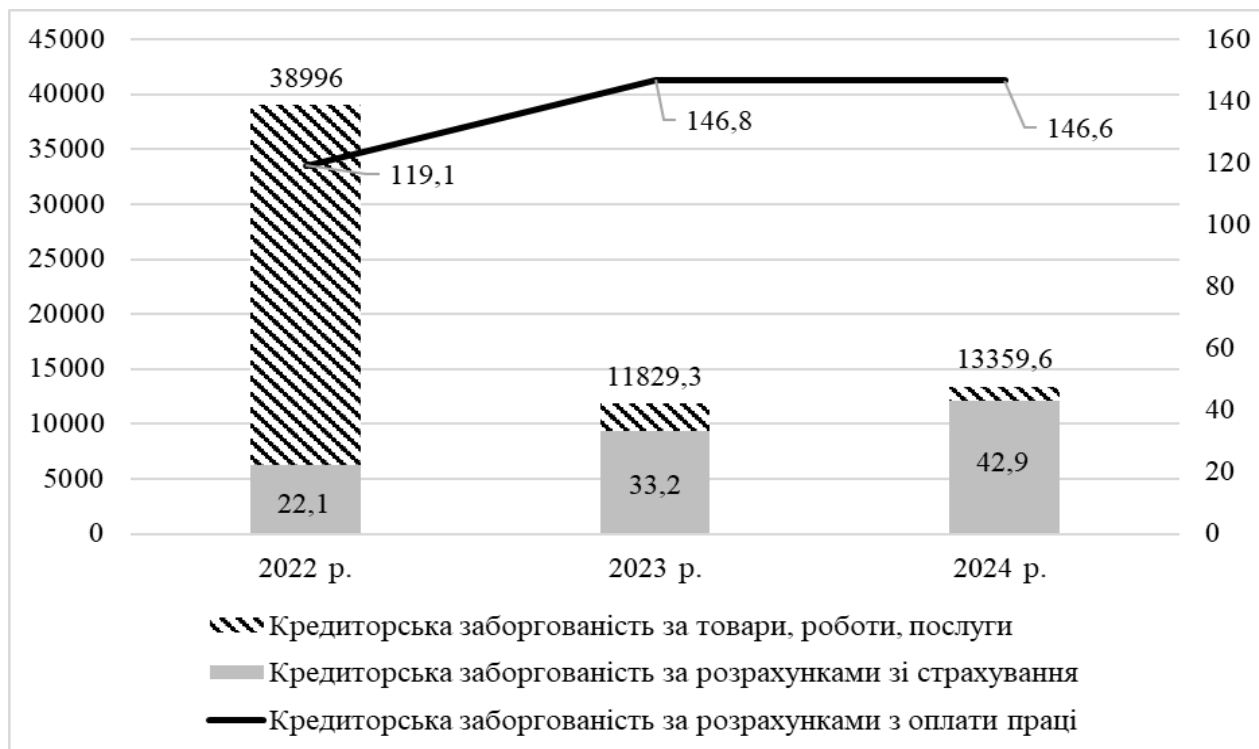


Рис. 3.1. Динаміка зобов'язань досліджуваного підприємства
за 2022 – 2024 рр., тис. грн

У структурі зобов'язань домінує кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги, яка у 2022 році становила 99,6 %, а у 2024 році – 98,6 %. Її обсяг скоротився з 39,0 млн грн до 13,4 млн грн, тобто майже на дві третини. Це свідчить про більш ефективне управління розрахунками з постачальниками і підрядниками, що зменшило ризики прострочених зобов'язань.

Водночас незначне, але стабільне зростання демонструють інші статті. Так, заборгованість за розрахунками зі страхування зросла майже вдвічі (з 22,1 тис. грн до 42,9 тис. грн), а заборгованість із оплати праці збільшилася на 23,1 % (з 119,1 тис. грн до 146,6 тис. грн). Хоча ці суми є відносно невеликими у загальному обсязі, вони свідчать про збереження соціальних та фіскальних зобов'язань на стабільному рівні.

Отже, у 2022 – 2024 рр. підприємство суттєво знизило рівень поточних зобов'язань, що позитивно позначилося на його фінансовій стійкості. Основним чинником таких змін стало скорочення кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги. Це дозволило підприємству підвищити фінансову незалежність і зменшити ризики неплатоспроможності, хоча в перспективі необхідно забезпечити баланс між своєчасністю розрахунків і достатнім рівнем оборотного фінансування. Важливим напрямом фінансового аналізу є дослідження стану та динаміки дебіторської заборгованості, адже вона безпосередньо впливає на оборотність оборотних активів, рівень ліквідності та платоспроможність підприємства. Аналіз структури дебіторської заборгованості дозволяє визначити основні напрямки формування боргів, простежити їх зміни у часі та оцінити, наскільки ефективно підприємство управляє розрахунками з покупцями та іншими дебіторами. Особливу увагу слід звернути на співвідношення короткострокової та довгострокової дебіторської заборгованості, адже саме воно визначає швидкість трансформації боргів у реальні кошти. У цьому контексті узагальнені дані про динаміку та структуру дебіторської заборгованості Підприємства наведено у табл. 3.9.

Таблиця 3.9

**Динаміка та структура дебіторської заборгованості
Підприємства за 2022 – 2024 рр. (станом на кінець року)**

Види дебіторської заборгованості	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 р.	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
Дебіторська заборгованість за продукцію	572,3	64,1	623,6	100	320	100	-252,3	-44,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками:								
Інша поточна дебіторська заборгованість	320	35,9	-	-	-	-	-320	-100
Всього	892,3	100	623,6	100	320	100	-572,3	-64,1

Аналіз динаміки та структури дебіторської заборгованості Підприємства

показує суттєве зменшення її обсягів у 2024 р. порівняно з 2022 р. Так, загальна сума дебіторки скоротилася з 892,3 тис. грн до 320 тис. грн, тобто на 64,1 %. Основним чинником цього стало повне зникнення статті «Інша поточна дебіторська заборгованість», яка у 2022 р. становила 320 тис. грн (35,9 % у загальній структурі).

Натомість дебіторська заборгованість за продукцію залишається єдиним видом у структурі, проте її обсяги також зменшилися на 44,1 % – із 572,3 тис. грн у 2022 р. до 320 тис. грн у 2024 р. Це свідчить про більш жорстку розрахункову дисципліну з боку контрагентів і підвищення контролю за поверненням коштів.

Загалом, динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості є важливим індикатором фінансової стабільності підприємства, адже вона показує баланс між зобов'язаннями перед контрагентами та очікуваними надходженнями від покупців. Зменшення дебіторської заборгованості, яке спостерігається у 2024 році, позитивно впливає на ліквідність підприємства, адже воно свідчить про своєчасність розрахунків покупців і зниження ризику неповернення коштів. Це, у свою чергу, прискорює оборотність активів і дозволяє ефективніше управляти грошовими потоками.

Водночас скорочення кредиторської заборгованості свідчить про підвищення платіжної дисципліни підприємства та зменшення фінансових ризиків, пов'язаних із простроченням зобов'язань. Однак варто враховувати, що надмірне зниження кредиторки може обмежувати можливості використання короткострокового «безкоштовного» фінансування, яке підприємство отримує у вигляді відстрочених платежів постачальникам.

Особливу увагу слід приділяти тому, що у структурі дебіторської заборгованості переважають розрахунки за продукцію, що створює ризик залежності від кількох ключових контрагентів. Це потребує постійного моніторингу та диверсифікації клієнтської бази. Баланс між дебіторською і кредиторською заборгованістю є показником не лише платоспроможності, а й фінансової стратегії підприємства.

Нижче наведено порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості Підприємства за 2022 – 2024 рр. (табл. 3.10, рис. 3.2)

Таблиця 3.10

**Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості
Підприємства за 2022 – 2024 рр., тис. грн (станом на кінець року)**

Види заборгованості	Дебі- торська	Креди- торська	Перевищення заборгованості	
			дебіторської	кредиторської
2022 р.				
За товари, роботи та послуги	572,3	38996	-	+38423,7
Зі страхування	-	22,1	-	+22,1
З оплати праці	-	119,1	-	+119,1
Інша заборгованість	320	-	+320	-
Всього	892,3	39137,2	-	+38244,9
2023 р.				
За товари, роботи та послуги	623,6	11829,3	-	+11205,7
Зі страхування	-	33,2	-	+33,2
З оплати праці	-	146,8	-	+146,8
Всього	623,6	12009,3	-	+11385,7
2024 р.				
За товари, роботи та послуги	320	13359,6	-	+13039,6
Зі страхування	-	42,9	-	+42,9
З оплати праці	-	146,6	-	+146,6
Всього	320	13549,1	-	+13229,1

Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості Підприємства за 2022 – 2024 рр. свідчить про суттєву перевагу кредиторських зобов'язань над дебіторськими активами, що є характерною ознакою залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

У 2022 році дебіторська заборгованість становила лише 0,9 млн грн, тоді як кредиторська перевищувала 39,1 млн грн, тобто різниця склала понад 38,2 млн грн. Така диспропорція вказує на високу залежність від відстрочених платежів постачальникам та інших поточних зобов'язань.

У 2023 році відбулося різке скорочення кредиторської заборгованості до 12,0 млн грн, що позитивно вплинуло на фінансовий стан підприємства, хоча дебіторська теж знизилася до 0,6 млн грн. Незважаючи на зменшення загального обсягу боргових зобов'язань, співвідношення між дебіторкою і кредиторкою залишалося суттєво нерівномірним: кредиторська перевищувала

дебіторську більш ніж у 18 разів.

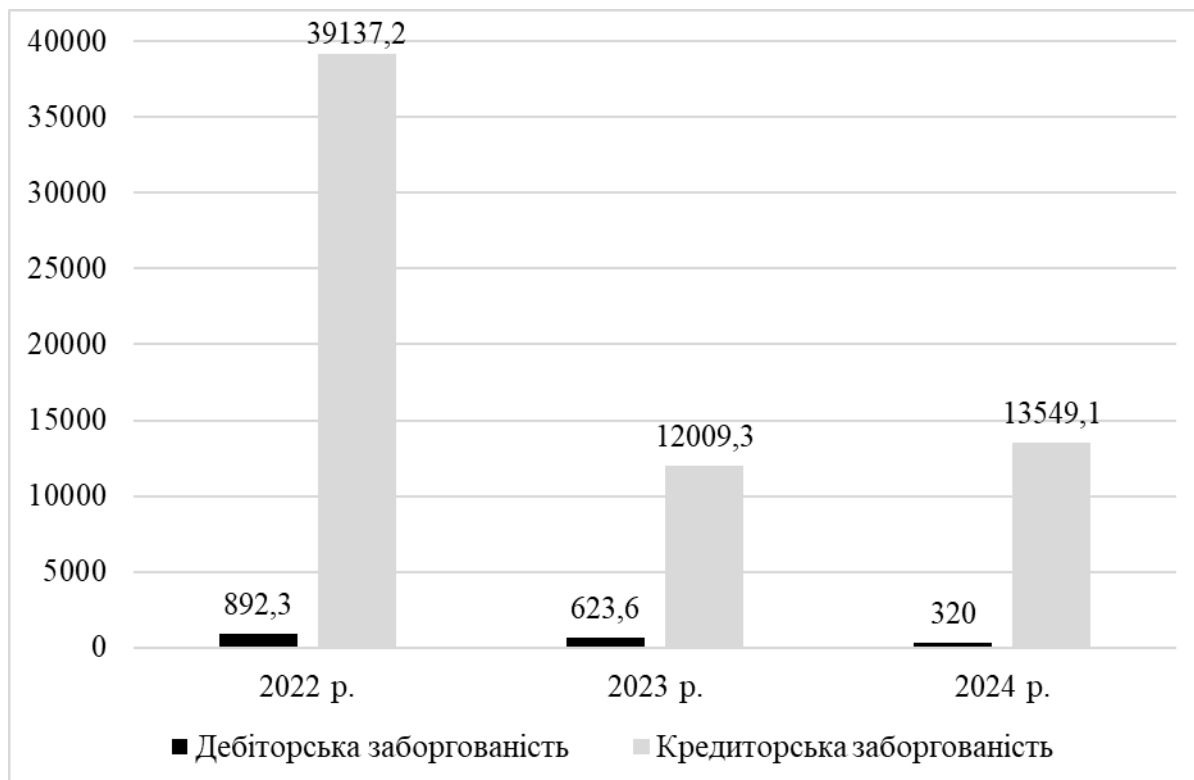


Рис. 3.2. Динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості
Підприємства за 2022 – 2024 рр.

У 2024 році спостерігається подальше зниження дебіторської заборгованості до 0,32 млн грн за одночасного зростання кредиторської до 13,5 млн грн. Це призвело до збільшення розриву між зобов'язаннями та вимогами до контрагентів, різниця становила понад 13,2 млн грн.

Таким чином, хоча підприємству вдалося зменшити масштаб кредиторської заборгованості порівняно з 2022 роком, проблема дисбалансу залишається актуальною. Переважання кредиторських зобов'язань над дебіторськими ресурсами:

- з одного боку, забезпечує можливість залучення короткострокового «безкоштовного» фінансування,
- з іншого - створює ризики зниження ліквідності та фінансової стійкості у разі одночасних вимог кредиторів.

Отже, стратегічним завданням підприємства є пошук балансу між дебіторською та кредиторською заборгованістю шляхом удосконалення

політики розрахунків із контрагентами, підвищення платіжної дисципліни покупців та використання інструментів управління борговими ризиками.

3.3. Комплексне оцінювання кредиторської заборгованості за товарними операціями та напрями поліпшення розрахункових відносин підприємства

Кредиторська заборгованість за товарними операціями є одним із ключових елементів фінансово-господарської діяльності підприємства, що відображає обсяг тимчасово залучених коштів постачальників і підрядників у процесі забезпечення виробничих потреб. Вона становить вагомую частку поточних зобов'язань та виконує важливу роль у формуванні платоспроможності й фінансової стійкості господарюючого суб'єкта.

З одного боку, наявність кредиторської заборгованості виступає інструментом короткострокового фінансування, адже дозволяє підприємству тимчасово користуватися ресурсами без негайного відтоку грошових коштів. Це підвищує гнучкість у розпорядженні фінансовими потоками та дає можливість оптимізувати оборотний капітал. З іншого боку, надмірна концентрація нерегульованих зобов'язань несе значні ризики: виникає загроза втрати ділової репутації, зростання фінансових санкцій і навіть погіршення відносин із постачальниками.

Метою комплексного оцінювання кредиторської заборгованості є визначення її реального стану, структури, динаміки та впливу на ліквідність і фінансову стійкість підприємства. Завдання такого аналізу передбачають: дослідження динаміки та структури кредиторських зобов'язань у розрізі товарних операцій, розрахунків зі страхування та оплати праці; оцінку рівня співвідношення кредиторської заборгованості з активами та доходами; виявлення тенденцій скорочення або зростання боргового навантаження; аналіз своєчасності виконання зобов'язань і визначення ризику прострочення

платежів; розробку напрямів удосконалення управління кредиторською заборгованістю.

У процесі оцінювання використовуються різні методи: горизонтальний і вертикальний аналіз (для виявлення динаміки та структури боргів), коефіцієнтний аналіз (для визначення співвідношення зобов'язань до власного капіталу, активів, доходів), факторний аналіз (для встановлення причин зміни обсягів кредиторки).

Результати такого аналізу є важливими для різних груп користувачів фінансової інформації: менеджменту підприємства – для планування грошових потоків та управління ліквідністю; постачальників та кредиторів – для оцінки надійності партнера та прогнозування своєчасності платежів; інвесторів та банків – для визначення рівня боргового навантаження та кредитоспроможності; державних органів – для моніторингу фінансової дисципліни суб'єктів господарювання. Таким чином, комплексне оцінювання кредиторської заборгованості за товарними операціями не лише забезпечує контроль фінансової дисципліни, а й виступає дієвим інструментом стратегічного управління грошовими потоками підприємства. Оптимальний рівень кредиторських зобов'язань дозволяє підвищити фінансову стійкість, зберегти довіру партнерів та забезпечити стабільний розвиток господарської діяльності.

Для більш глибокої характеристики кредиторської заборгованості Підприємства доцільно здійснити її комплексну оцінку, що поєднує в собі як кількісні, так і якісні показники. Такий підхід дозволяє виявити не лише обсяги та структуру зобов'язань, але й визначити їх вплив на фінансову стійкість, ліквідність та ділову активність підприємства. У процесі оцінювання важливим є аналіз: рівня кредиторської заборгованості у динаміці; співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості, що характеризує баланс інтересів у розрахункових відносинах; частки кредиторських зобов'язань у загальних пасивах підприємства, що свідчить про ступінь залежності від зовнішніх джерел фінансування; коефіцієнтів покриття кредиторки оборотними активами,

які відображають спроможність підприємства вчасно погашати борги.

Розрахунок наведених показників дозволяє не лише виявити поточні проблеми, але й визначити напрями оптимізації розрахункової політики. Саме такі результати відображено у табл. 3.11.

Таблиця 3.11

**Комплексна оцінка кредиторської заборгованості Підприємства
за 2022 – 2024 рр.**

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення 2024 р. від 2022 р. (+,-)	
				абсолютне	відносне, %
1. Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	15,302	20,962	33,025	+17,723	x
2. Тривалість одного обороту (середній період погашення) кредиторської заборгованості, днів	24	17	11	-13	-54,2
3. Частка кредиторської заборгованості у капіталі, %	2,1	2,2	1,8	-0,3	x
4. Частка поточної кредиторської заборгованості у зобов'язаннях та забезпеченнях, %	6,8	5,9	4,7	-2,1	x
5. Частка поточної кредиторської заборгованості у поточних зобов'язаннях та забезпеченнях, %	8,2	6,3	4,8	-3,4	x
6. Відношення поточної кредиторської заборгованості до оборотних активів, %	3,8	3,5	3,0	-0,8	x
7. Припадає поточної кредиторської заборгованості на 1 грн поточної дебіторської заборгованості, грн.	0,5	0,3	0,2	-0,3	X
8. Відношення поточної кредиторської заборгованості до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції), %	3,3	4,0	2,6	-0,7	x

Аналіз комплексної оцінки кредиторської заборгованості Підприємства за 2022 – 2024 рр. показує низку важливих тенденцій, що відображають зміни у фінансовій політиці підприємства та рівні його залежності від зовнішніх кредиторів.

По-перше, коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості зріс із 15,302 у 2022 р. до 33,025 у 2024 р., тобто більше ніж удвічі. Це свідчить про

значне прискорення розрахунків із постачальниками та зростання платіжної дисципліни. Водночас скорочення тривалості одного обороту з 24 до 11 днів (на 54,2 %) підтверджує тенденцію до швидшого погашення зобов'язань. Такий результат позитивно впливає на репутацію підприємства, проте водночас зменшує можливість використання кредиторської заборгованості як джерела короткострокового фінансування.

По-друге, аналіз структурних показників показує скорочення частки кредиторської заборгованості у капіталі (з 2,1% до 1,8%) та у зобов'язаннях і забезпеченнях (з 6,8 % до 4,7 %). Це свідчить про зниження ролі кредиторки у фінансовій структурі підприємства та про орієнтацію на інші джерела фінансування.

По-третє, відношення кредиторської заборгованості до оборотних активів зменшилося з 3,8% у 2022 р. до 3,0 % у 2023 р., що є ознакою зміцнення ліквідності підприємства. Особливо показовим є зниження співвідношення «кредиторка на 1 грн дебіторки» з 0,5 до 0,2 грн. Це означає, що підприємство стало менш залежним від кредиторських ресурсів при покритті своєї дебіторської заборгованості.

По-четверте, відношення поточної кредиторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції знизилося з 3,3 % у 2022 р. до 2,6 % у 2024 р. Це свідчить про зменшення тиску боргових зобов'язань на результати діяльності та підвищення стійкості грошових потоків.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що Підприємство у 2022 – 2024 рр. демонструє позитивну динаміку з точки зору зменшення боргового навантаження, підвищення швидкості розрахунків та зниження частки кредиторської заборгованості у структурі капіталу. Разом із тим надмірне скорочення кредиторських зобов'язань може знижувати ефективність використання зовнішніх ресурсів як «безкоштовного» джерела фінансування. Тому важливим завданням для підприємства є пошук балансу між прискоренням розрахунків та раціональним використанням кредиторської заборгованості як фінансового інструменту підтримки оборотного капіталу.

Аналіз кредиторської заборгованості не можна розглядати у відриві від загальної ліквідності балансу, адже саме співвідношення активів і зобов'язань визначає здатність підприємства своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Ліквідність характеризує ступінь покриття поточних зобов'язань оборотними активами, а також швидкість трансформації останніх у грошові кошти. Зростання або зменшення кредиторської заборгованості безпосередньо впливає на фінансову стійкість: надмірне боргове навантаження може призвести до втрати платоспроможності, тоді як оптимальний рівень кредиторки виступає додатковим джерелом короткострокового фінансування. Тому доцільним є порівняння динаміки активів та зобов'язань підприємства з метою оцінки ліквідності балансу й визначення рівня фінансової гнучкості у короткостроковій перспективі. Саме ці аспекти відображає табл. 3.12, де показано структуру активів і зобов'язань Підприємства за 2022 – 2024 рр. у динаміці.

Таблиця 3.12

**Динаміка та структура активів та зобов'язань для визначення ліквідності
Підприємства за 2022 - 2024 рр. (станом на кінець року)**

Види А та П для визначення ліквідності балансу	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 р	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
1. А1	13522	20,2	5826	11,7	8215	15,2	+5308	+39,3
2. А2	892	1,3	624	1,3	320	0,6	-572	-64,1
3. А3	31973	47,6	31973	64,3	34917	64,6	+2944	+9,2
4. А4	20714	30,9	11301	22,7	10581	19,6	-10133	-48,9
Разом	67101	100	49724	100	54033	100	-13069	-19,5
1. П1	49194	73,3	14910	30,0	13549	25,1	-35645	-72,5
4. П4	17907	26,7	34814	70,0	40484	74,9	+22577	У 2,3 р.
Разом	67101	100	49724	100	54033	100	-13069	-19,5

Аналіз динаміки активів і зобов'язань за 2022 – 2024 рр. свідчить про суттєві зміни у структурі балансу підприємства. Найбільш ліквідні активи (А1) у 2024 р. зросли на 39,3 % порівняно з 2022 р., що позитивно вплинуло на здатність підприємства швидко виконувати поточні зобов'язання. Водночас

обсяг дебіторської заборгованості (A2) скоротився на 64,1 %, що вказує на більш обережну політику управління розрахунками з покупцями та зменшення ризику неповернення коштів.

Значну частку у структурі активів займають запаси (A3), які у 2024 р. становили понад 64 % від загального обсягу майна. Це свідчить про ресурсну забезпеченість виробничої діяльності, хоча надмірна концентрація запасів може знижувати рівень абсолютної ліквідності. Необоротні активи (A4) у 2024 р. скоротилися майже удвічі відносно 2022 р., що може бути наслідком зношеності основних засобів або недостатності інвестицій у виробничу базу.

У пасивах відбулися кардинальні зміни: питома вага поточних зобов'язань (П1) зменшилася з 73,3 % у 2022 р. до 25,1 % у 2024 р., тоді як власний капітал (П4) зріс більш ніж у 2,3 раза. Це свідчить про зміцнення фінансової незалежності підприємства, зниження боргового навантаження та підвищення стійкості у довгостроковій перспективі.

Таким чином, ліквідність балансу Підприємства у 2024 р. помітно поліпшилася завдяки зростанню обсягу високоліквідних активів і зменшенню частки кредиторської заборгованості. Разом із цим підприємству доцільно посилити інвестиції в оновлення основних засобів, щоб підтримати конкурентоспроможність виробничої діяльності.

Для оцінки реальної здатності підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання важливо дослідити ліквідність балансу. Вона визначається шляхом порівняння груп активів, згрупованих за рівнем їх ліквідності (A1-A4), із відповідними групами зобов'язань за строками погашення (П1-П4). Такий підхід дозволяє встановити, наскільки швидко підприємство може трансформувати ресурси в грошові кошти для розрахунків із кредиторами. У процесі аналізу враховується відповідність між найбільш ліквідними активами та поточними зобов'язаннями, а також баланс між довгостроковими активами і джерелами їх фінансування.

Динаміка цих показників дає змогу оцінити фінансову гнучкість Підприємства, рівень його платоспроможності у короткостроковій перспективі

та тенденції зміцнення або ослаблення фінансової стійкості. Результати узагальнених розрахунків наведено у табл. 3.13.

Таблиця 3.13

Оцінка ліквідності балансу Підприємства за 2022 – 2024 рр., тис. грн

Умовні позначення	Надлишок (+) або нестача (-) платіжних засобів	Роки		
		2022	2023	2024
A1-П1	Високоліквідних активів	-35672	-9084	-5334
A2-П2	Середньоліквідних активів	892	624	320
A3-П3	Низьколіквідних активів	31973	31973	34917
	Разом	-2807	+23513	+29903

Аналіз даних свідчить, що у 2022 р. підприємство мало суттєвий дефіцит високоліквідних активів (–35,7 млн грн), що не дозволяло забезпечити поточні зобов'язання. Проте вже у 2023 р. дефіцит скоротився до –9,1 млн грн, а у 2024 р. - до –5,3 млн грн, що свідчить про поступове зміцнення позицій підприємства за рахунок зростання обсягів грошових коштів та короткострокових фінансових вкладень.

Показники середньоліквідних активів (A2–П2) з року в рік знижувалися, проте залишалися позитивними, що свідчить про здатність підприємства вчасно покривати окремі розрахунки середньострокового характеру. Водночас найбільш вагомим резервом ліквідності залишаються низьколіквідні активи (A3–П3), обсяг яких у 2024 р. перевищив 34,9 млн грн.

Загальний результат оцінки ліквідності балансу демонструє перехід від нестачі коштів у 2022 р. (–2,8 млн грн) до їх надлишку у 2023 р. (+23,5 млн грн) і подальшого зростання у 2024 р. (+29,9 млн грн). Це свідчить про суттєве підвищення фінансової гнучкості підприємства, зменшення боргового навантаження та здатність формувати додаткові резерви для розрахунків із кредиторами. З метою удосконалення управління кредиторською заборгованістю на підприємстві доцільним є запровадження матриці ризиків, яка дозволяє систематизувати потенційні загрози, що виникають у процесі розрахунків із постачальниками. Такий інструмент базується на комплексній оцінці ризиків за двома ключовими критеріями: ймовірністю їх виникнення

(низька, середня, висока) та масштабом можливих наслідків (незначний, помірний, критичний). У результаті формується чотирипольова система координат, яка наочно відображає рівень небезпеки для підприємства та дозволяє вибудувати пріоритети управлінських рішень. Матриця умовно поділяється на три зони – табл. 3.14:

- зелена зона – незначні ризики, що не потребують активного втручання, однак підлягають моніторингу;
- жовта зона – ризики середнього рівня, які вимагають додаткового контролю та періодичної профілактики;
- червона зона – критичні ризики, що несуть загрозу фінансовій стабільності підприємства і потребують негайних управлінських заходів.

Таблиця 3.14

Матриця ризиків кредиторської заборгованості Підприємства

Ризик	Ймовірність	Наслідки	Категорія	Рекомендовані заходи
Прострочення платежів за насіння та паливно-мастильні матеріали	Висока	Критичні	Червона зона	Запровадження календаря платежів, створення резерву ліквідності, переговори про пролонгацію договорів
Санкції за невчасну оплату послуг водопостачання (як суб'єкта природної монополії)	Середня	Високі	Червона зона	Посилення фінансового контролю, юридичний супровід договорів, використання страхових механізмів
Неправильне відображення кредиторської заборгованості у звітності	Середня	Помірні	Жовта зона	Регулярний внутрішній аудит, уточнення облікової політики, навчання бухгалтерського персоналу
Надмірна залежність від одного постачальника зернових	Низька	Критичні	Жовта/Червона зона	Диверсифікація постачальників, укладання альтернативних контрактів
Прострочення виплат із заробітної плати	Низька	Помірні	Жовта зона	Оптимізація грошових потоків, контроль фонду оплати праці

Запровадження такої матриці забезпечує низку переваг: по-перше, створюється чітка система класифікації можливих загроз; по-друге,

спрощується процес ухвалення управлінських рішень завдяки визначенню пріоритетності реагування; по-третє, знижується ймовірність виникнення кризових ситуацій у розрахунках із контрагентами.

У практичному застосуванні матриця може містити конкретні ризики, що найчастіше виникають у діяльності підприємств, зокрема прострочення платежів перед постачальниками, неправильне відображення операцій у звітності, надмірну залежність від одного постачальника чи санкції за порушення договірних умов.

Для кожного ризику визначаються ймовірність, наслідки, категорія небезпеки та рекомендовані заходи реагування – від поточного контролю до проведення переговорів, страхування або зміни облікової політики.

Таким чином, використання матриці ризиків кредиторської заборгованості стає важливим елементом системи внутрішнього контролю, що не лише підвищує ефективність управління зобов'язаннями, а й сприяє зміцненню фінансової стійкості підприємства загалом.

Для підвищення ефективності контролю за розрахунками з постачальниками та зниження ризиків прострочення платежів доцільно впровадити реєстр управління кредиторською заборгованістю – табл. 3.15. Це внутрішній обліково-аналітичний інструмент, який може вестися у вигляді спеціальної таблиці чи електронної бази даних.

Його застосування забезпечує своєчасне отримання інформації про стан розрахунків, підвищує прозорість та відповідальність у фінансових відносинах підприємства.

Основними елементами такого реєстру є: найменування контрагента, що дозволяє швидко ідентифікувати зобов'язання; дата виникнення та сума боргу – для контролю часу та обсягів заборгованості; термін оплати за договором, що визначає граничний строк виконання зобов'язань; відповідальна особа, яка контролює платіж; стан розрахунків (сплачено, частково сплачено, прострочено); примітки, де фіксується інформація про можливість пролонгації, реструктуризації чи інші домовленості.

Приклад фрагмента реєстру управління кредиторською заборгованістю

Конт-рагент	Дата виникнення	Сума, грн	Термін оплати	Відповідальний	Статус	Примітки
ТОВ «Явір»	15.03.2025	120000	15.04.2025	Головний бухгалтер	Прострочено	Можлива пролонгація
ПП «Колос»	01.04.2025	85000	30.04.2025	Фінансовий менеджер	Виконано	—
ТОВ «Гамма»	10.04.2025	50000	25.04.2025	Бухгалтер	В процесі	Узгоджено відтермінування

Використання такого реєстру сприятиме формуванню ефективної системи управління кредиторською заборгованістю, дозволить уникати фінансових санкцій, своєчасно проводити переговори з контрагентами та оптимізувати грошові потоки підприємства.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, варто відзначити, що запропоновані інструменти – матриця ризиків кредиторської заборгованості та реєстр управління розрахунками – формують цілісну систему моніторингу й контролю за зобов'язаннями підприємства. Їх впровадження дозволяє своєчасно ідентифікувати потенційні загрози, підвищити фінансову дисципліну, мінімізувати ризик прострочень і штрафних санкцій, а також забезпечити прозорість і передбачуваність у взаємодії з контрагентами. У перспективі це сприятиме зміцненню фінансової стійкості та підвищенню ділової репутації підприємства на ринку.

ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження встановлено, що кредиторська заборгованість за товарними операціями є вагомим індикатором фінансової дисципліни, платоспроможності та ділової репутації підприємства, оскільки відображає ступінь своєчасності виконання зобов'язань перед постачальниками та підрядниками. Її ефективне управління забезпечує безперервність операційного циклу, оптимізацію оборотного капіталу та підтримання фінансової стійкості суб'єкта господарювання. У межах дослідження було виокремлено три ключові напрями наукового опрацювання проблематики кредиторської заборгованості: теоретико-методичний, що охоплює визначення сутності, класифікації та методів оцінки заборгованості; організаційно-практичний, спрямований на вдосконалення процедур документування, контролю, аналізу та інвентаризації розрахунків; податково-обліковий, який зосереджується на узгодженості вимог бухгалтерського та податкового законодавства щодо формування доходів, витрат, податкових зобов'язань та наслідків списання прострочених зобов'язань.

Постачальники виступають ключовими контрагентами підприємства, оскільки забезпечують його матеріально-технічними ресурсами, паливом, сировиною, запасними частинами та іншими товарно-матеріальними цінностями, а також надають енергетичні, комунальні та інші виробничі послуги, необхідні для безперервного функціонування операційної діяльності. Підрядники виконують будівельно-ремонтні, монтажні й інші спеціалізовані роботи, що формують або відновлюють виробничу інфраструктуру та впливають на технічний стан основних засобів. Сукупність взаємовідносин із цими контрагентами формує значну частину кредиторської заборгованості, яка потребує чіткого договірної регулювання, належного документального оформлення та коректного відображення в бухгалтерському й податковому обліку. Це забезпечує достовірність фінансової звітності, правильне

формування витрат і податкових зобов'язань та мінімізує ризики фінансових санкцій.

Підприємство є багатогалузевим сільськогосподарським підприємством, діяльність якого поєднує вирощування зернових і технічних культур, розвиток тваринництва, здійснення оптової та роздрібної торгівлі продуктами харчування, а також надання послуг у сфері водопостачання. Аналіз фінансових показників підприємства у 2022 – 2024 рр. свідчить про його здатність адаптуватися до ринкових умов, утримувати стабільну чисельність персоналу та зберігати фінансову стійкість навіть за умов коливання прибутковості. Це свідчить про достатній потенціал підприємства для подальшого розвитку й удосконалення системи управління.

Облікова політика підприємства виступає важливим інструментом регулювання облікового процесу, оскільки визначає порядок визнання, оцінки та відображення господарських операцій у фінансовій звітності. Для Підприємства ключове значення має врегулювання питань обліку кредиторської заборгованості, адже саме вона формує значну частку зобов'язань і впливає на фінансову стійкість підприємства. Чітко сформульовані положення облікової політики забезпечують достовірність інформації про розрахунки з постачальниками та підрядниками, створюють умови для контролю строків погашення зобов'язань і виступають основою для прийняття ефективних управлінських рішень.

У цілому аналіз фінансово-економічного стану Підприємства за 2022 – 2024 рр. засвідчив позитивні тенденції у зміцненні фінансової стійкості та підвищенні платоспроможності підприємства. Власний капітал зріс більш ніж удвічі, а боргове навантаження істотно скоротилося, що сприяло зростанню коефіцієнта автономії та зниженню фінансового ризику. Показники ліквідності значно перевищили нормативні рівні, забезпечивши підприємству високу гнучкість у розрахунках з контрагентами. Водночас проблемним залишається скорочення частки основних засобів та високий рівень їх зношеності, що потребує посилення інвестиційної політики для підтримки довгострокового

розвитку.

Аналіз кредиторської заборгованості Підприємства свідчить про істотне скорочення її обсягів та прискорення оборотності у 2022 – 2024 рр., що позитивно вплинуло на ліквідність і фінансову стійкість підприємства. Зменшення частки кредиторських зобов'язань у структурі капіталу та доходів свідчить про зниження боргового навантаження і підвищення незалежності від зовнішніх ресурсів. Разом із тим надмірне скорочення кредиторки обмежує використання її як джерела короткострокового фінансування, тому доцільним є пошук балансу між платіжною дисципліною та оптимізацією грошових потоків. Таким чином, ефективне управління кредиторською заборгованістю стає важливою умовою підтримки стабільності та розвитку підприємства.

Разом із традиційними підходами до обліку та аналізу, що були досліджені в роботі, доцільним є застосування авторських пропозицій, спрямованих на удосконалення управлінських процедур. Зокрема, запропоновано матрицю ризиків кредиторської заборгованості, яка дозволяє систематизувати потенційні загрози, оцінити їх ймовірність і наслідки, виокремити критичні зони та визначити відповідні заходи реагування. Це створює умови для мінімізації ризиків прострочення платежів, санкцій за порушення договірних умов і втрати ділової репутації.

Крім того, обґрунтовано необхідність впровадження реєстру управління кредиторською заборгованістю як внутрішнього обліково-аналітичного інструменту, що забезпечує оперативний контроль за термінами та сумами розрахунків, підвищує прозорість та дисципліну фінансових потоків.

Таким чином, практичне використання запропонованих інструментів дозволяє підвищити ефективність системи управління кредиторською заборгованістю, сприяти зміцненню фінансової стійкості та забезпечити стабільний розвиток підприємства у довгостроковій перспективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аркатова І. В. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. *International Electronic Scientific Journal «Science Online»* URL: <https://nauka-online.com/wp-content/uploads/2020/12/Arkatova.pdf> (дата звернення: 15.10.2025).
2. Битко Д. К., Красногорська А. В. Бухгалтерські ризики у системі економічної безпеки підприємства. *Розвиток бухгалтерського обліку, аудиту, оподаткування та фінансів: реалії часу* : тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. Миколаїв : МНАУ, 2024. С. 8 - 11.
3. Бірченко Н. О. Роль облікової інформації в управлінні економічними ризиками *Розвиток бухгалтерського обліку, аудиту, оподаткування та фінансів: реалії часу* : тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. Миколаїв : МНАУ, 2024. С. 193 – 195.
4. Бойко Т. Г. Особливості регулювання обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками у відповідності до МСБО та Національних стандартів бухгалтерського обліку. *Наука і життя. Економіка*. URL: <http://int-konf.org>. (дата звернення: 15.10.2025).
5. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : навч. посіб. Житомир : Рута, 2018. 912 с.
6. Височан О., Водяний Т. Облік знижок як важливий елемент інформаційного забезпечення маркетингової політики торговельного підприємства. *Via Económica*. 2024. № 5. С. 22 - 27. URL: <https://doi.org/10.32782/2786-8559/2024-5-3> (дата звернення: 15.10.2025).
7. Візіренко С. В., Іваніцький К. В. Організація обліку розрахунків з контрагентами. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 23. С. 58 - 63. DOI: 10.32702/2306-6814.2020.23.58. (дата звернення: 15.10.2025).
8. Войтенко Т. Розрахунки з кредиторами при ліквідації підприємства. *Податки & бухоблік*. 2023. № 45. URL:

<https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2023/june/issue-45/article-125239.html?srsltid=AfmBOoqtH67GadkOYbZ0h8cre0qAHZzVShkiq0uAigMageLDwff-aLpH> (дата звернення: 15.10.2025).

9. Гайдучок Т. С., Вітер С. А., Дем'янишина О. А., Ареп'єва О. В. *Фінансовий облік активів : навч. посіб. : у 2 ч. / Житомир : Поліський нац. ун-т, 2024. Ч. I. 360 с.*

10. Гаран О. С., Пристемський О. С. Шляхи удосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Актуальні аспекти розвитку підприємств аграрної сфери: облік, аудит та фінансування*: Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної Інтернет- конференції, Херсон: РВВЦ «Колос», 2015. С. 85 - 86 URL: https://www.ksau.kherson.ua/files/news/Tezi_Konf_2015112526.pdf#page=85 (дата звернення: 15.10.2025).

11. Гаталяк Я. С., Воронко Р. М. Облік і контроль розрахунків з кредиторами в системі управління діяльністю підприємства *Проблеми та перспективи розвитку бізнесу в Україні*: матеріали IV Міжнародної наук.-практ. конф. молодих вчених та здобувачів вищої освіти (м. Львів, 22 лютого 2024 р.) : тези доповідей. Львів : Львівський торговельно-економічний університет, 2024. С. 234 - 235 URL: https://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdzily/Naukovo_Doslidna_Chastyna/Docs/Zbirnik_konferenciji_m._Lviv__22_ljutogo_2024_r._dlja_saitu.pdf#page=234 (дата звернення: 15.10.2025).

12. Гевлич І. Г., Бабій А. В. Економічний зміст заборгованості перед постачальниками та підрядниками в рамках прийняття управлінських рішень. *Економіка і організація управління*. 2019. № 3 (35). С. 30 - 38.

13. Голов С. Ф. Облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 560 с.

14. Головач Т. В. Управління діловою активністю підприємств України в сучасних умовах господарювання *Підприємництво та стратегічні напрями розвитку бізнес-процесів в умовах глобальних викликів*: збірник матеріалів III

Міжнародного науково-практичного форуму / за ред. Любохинець Л. С., Гончар О. І., Танасієнко Н. П. Хмельницький: Хмельницький національний університет, 2023. С. 161 – 166. URL: <https://eteb.khmnu.edu.ua/wp-content/uploads/sites/34/materialy-mizhnarodnogo-ekonomichnogo-forumu.pdf#page=161> (дата звернення: 15.10.2025).

15. Губарик О., Іванова Д. Особливості обліку фінансових результатів діяльності малого підприємства та напрями його удосконалення. *Економіка та суспільство*. 2024. № 59. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-142> (дата звернення: 15.10.2025).

16. Гуцаленко Л. В., Гаврилова Н. О. Інвентаризація розрахункових операцій в господарській діяльності підприємств. *Ефективна економіка*. 2019. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7200> (дата звернення: 15.10.2025).

17. Давидюк Т. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Давидюк Т. В. [та інші]; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків : Гельветика, 2016. 391 с.

18. Даниленко С. Виклики та можливості глобальних ланцюгів постачання для вдосконалення обліку та контролю. *Синергетичні драйвери розвитку обліку, податкового аудиту та бізнес-аналітики* : збірник тез за матеріалами III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Ірпінь : Державний податковий університет, 2024. С. 43 - 47.

19. Демченко Я. М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2014. Вип. 1 (28). С. 96 - 108. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua. (дата звернення: 15.10.2025).

20. Добровольська П. А. Основні заходи забезпечення економічної безпеки на підприємстві. *Розвиток бухгалтерського обліку, аудиту, оподаткування та фінансів: реалії часу* : тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. Миколаїв : МНАУ, 2024. С. 93 - 98.

21. Дранус В. В., Степанов І. О. Сучасні підходи до управління

ефективністю діяльності підприємства *Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти*: матеріали VI Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Львів: ЛНУП, 2024. С. 101 - 104.

22. Дьяконова Н. Безнадійна грошова кредиторська заборгованість у воєнні часи: бухгалтерський та податковий облік. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/BZ015901> (дата звернення: 15.10.2025).

23. Желавська Н. В. Теоретичні основи стратегічного управління підприємством *Розвиток бухгалтерського обліку, аудиту, оподаткування та фінансів: реалії часу* : тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. Миколаїв : МНАУ, 2024. С. 331 - 333.

24. Живко З., Рассадникова С., Живко В., Шегинська А. Основні завдання та методи аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Вчені записки Університету «КРОК»*, 2024. № 2(74), 83 - 96. URL: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2024-74-83-96>. (дата звернення: 15.10.2025).

25. Журавська І. Л. Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Збірник тез Житомирського аграрного університету*. 2017. № 4. С. 56 - 59.

26. Задерака Н. М., Громік Д. А. Особливості аналізу дебіторської заборгованості підприємства XXII International scientific and practical conference «*Modern Scientific Research: Theoretical and Practical Aspects*» (May 8-10, 2024) Oslo, Norway. International Scientific Unity. 2024. URL: https://isu-conference.com/wp-content/uploads/2024/05/Modern_scientific_research_theoretical_and_practical_aspects_May_8_10_2024_Oslo_Norway.pdf#page=19 (дата звернення: 15.10.2025).

27. Зарудна Н. Я., Кундеус О. М., Яковець Т. А. Облік і оподаткування господарських процесів підприємства : навч. посіб. Тернопіль : КРОК, 2024. 430 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/50069> (дата звернення: 15.10.2025).

28. Інструкція про безготівкові розрахунки в національній валюті: Наказ

Національного банку України № 22 від 21 січня 2004 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://www.rada.gov.ua>. (дата звернення: 15.10.2025).

29. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30 листопада 1999 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>. (дата звернення: 15.10.2025).

30. Калараш А. Є. Розрахунки з постачальниками та підрядниками як об'єкт обліку і аудиту: магістерська робота. Донецький нац. ун-т, 2020. 83 с.

31. Кацюбій І. В., Задорожний З. Основні відмінності нормативного забезпечення обліку та аудиту поточних зобов'язань *Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні*: матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченій 55-річчю кафедри обліку і оподаткування (26-27 вересня 2024 р., м. Тернопіль). Том 1. Тернопіль: ЗУНУ, 2024. С. 118 - 122.

32. Колишевська А. Кредиторська заборгованість: теоретико-методичні основи обліку та оцінки Сучасний стан і перспективи вдосконалення практичної підготовки здобувачів вищої освіти факультету обліку та фінансів: Збірник доповідей науково-практичних конференцій здобувачів вищої освіти за результатами проходження виробничих та технологічних практик. 2025. Випуск 18. Полтава : ПДАУ, 2025. С. 41 - 43.

33. Колишевська А., Богомолова В. Матриця ризиків у розрахункових відносинах підприємства: сутність та практичне значення. *Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституційних змін*: зб. наук. праць VIII Всеукр. наук.-практ. конф. (30 жовтня 2025 р., м. Полтава). Полтава : ПДАУ, 2025.

34. Коновалова К. Т. Удосконалення обліку кредиторської заборгованості та методи управління нею. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Випуск 34. С. 181 - 184.

35. Корнієнко О. С. Управління дебіторською та кредиторською

заборгованістю підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. Вип. 10. С. 402 - 407.

36. Король Г. О., Ізвекова І. М., Труш Ю. Т., Распопова Ю. О. Облікова політика підприємства : навч. посіб. Частина II. Облікова політика підприємства щодо окремих об'єктів обліку. Дніпропетровськ : НМетАУ, 2016. 99 с.

37. Коротич А. В. Розрахункові операції підприємств АПК України *Відновлення сільських територій в умовах повоєнного відродження* : збірник матеріалів круглого столу (м. Запоріжжя, 21 травня 2024 року) / за ред. С. О. Кушнір. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2024. С. 85 - 87 URL: <https://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi80/0059896.pdf#page=86> (дата звернення: 15.10.2025).

38. Кошова К. А., Домненко Ю. О. Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Економіка і підприємництво: організаційно-методологічні аспекти обліку, фінансів, аудиту та аналізу* [Текст] : зб. наук. пр. ПДАА. Вип. 18. Том 1. Полтава, 2018. С. 121 - 124.

39. Круковська О. Особливості обліку розрахунків із постачальниками, підрядниками та кредиторської заборгованості аграрних підприємств. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2021. № 5. С. 123 - 130. URL: <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2021.5.15> (дата звернення: 15.10.2025).

40. Крупка Я. Д., Задорожний З. В., Гудзь Н. В. Фінансовий облік : підручник. Тернопіль : ТНЕУ, 2017. 451 с.

41. Кужельова Ю. М. Елементи облікової політики підприємства щодо зобов'язань. Матеріали науково-практичних конференцій студентів за результатами проходження виробничої практики. *Сучасний стан і перспективи вдосконалення практичної підготовки студентів економічного профілю*. Випуск 2. Полтава : ПДАА, 2017. С. 20 - 22.

42. Кузьмін О. Є., Волович О. Б. Фактори впливу на заборгованість

підприємства та їх класифікація. *Бізнесінформ*. 2018. № 1. С. 200 - 204.

43. Кундря-Висоцька О., Вагнер І., Демко І., Вагнер О., Демко Р. Особливості списання кредиторської заборгованості в умовах воєнного стану. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2024. Випуск 66. С. 1 - 9. URL: <http://dx.doi.org/10.30970/ves.2024.66.0.6608> (дата звернення: 15.10.2025).

44. Ліхоносова Г., Ставцева Є. Напрями поліпшення оцінювання використання кредиторської та дебіторської заборгованості. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*. 2024. № 330 (3), С. 305 - 310. URL: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-330-46> (дата звернення: 15.10.2025).

45. Любар О. О. Удосконалення обліково-інформаційного забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7927> (дата звернення: 15.10.2025).

46. Матюха В. І., Мисака Г. В. Актуальні проблеми обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками. *Молодий вчений*. 2018. № 1(2). С. 930 - 932.

47. Матюха М. М. Класифікація та функціональний зміст поточних зобов'язань в організації обліку. *Бізнес-навігатор*. 2024. Випуск 1 (74). С. 70 - 76 URL: http://business-navigator.ks.ua/journals/2024/74_2024/13.pdf (дата звернення: 15.10.2025).

48. Меліхова Т. О. Документування обліку розрахунків з постачальниками з метою зміцнення інформаційної безпеки підприємства. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua. (дата звернення: 15.10.2025).

49. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України № 433 від 28 березня 2013 р. *Міністерство фінансів України*. URL: <http://buhgalter911.com>. (дата звернення: 15.10.2025).

50. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності». IFRS Foundation. *Верховна рада України*. URL:

https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text (дата звернення: 15.10.2025).

51. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та активи». IFRS Foundation. *Верховна рада України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_051#Text (дата звернення: 15.10.2025).

52. Молочко А. С., Сук П. Л. Вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємствах АПК *Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку і контролю на підприємствах АПК: збірник наукових праць студентів*. Вип. 2 / Відп. за вип. М. М. Коцупатрій. Київ : КНЕУ, 2014. С. 133 - 141 URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/197239155.pdf#page=133> (дата звернення: 15.10.2025).

53. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07 лютого 2013 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://www.rada.gov.ua>. (дата звернення: 15.10.2025).

54. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : Наказ Міністерства фінансів України № 20 від 31 січня 2000 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 15.10.2025).

55. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» : Наказ Міністерства фінансів № 193 від 10 серпня 2000 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 15.10.2025).

56. Ноттосова О. С. Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками в умовах його автоматизації. Збірник тез доповідей. *Тенденції розвитку організаційного та проектного менеджменту*. Львів, «Леф», 2017. С. 73 - 76.

57. Онищенко В. Кредиторська заборгованість: види, бухоблік. *Головбух*. 6 серпня 2024 р.

58. Писарчук О. В., Краснов В. А. Проблемні аспекти управління кредиторською заборгованістю в умовах воєнного стану. II Міжнародна науково-практична конференція *«Глобалізація та розвиток інноваційних систем: тенденції, виклики, перспективи»*, 14-15 березня 2024 р. С. 408 – 410. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/51219/1/conf-14-15-03-24-mater-409-411.pdf> (дата звернення: 15.10.2025).

59. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 грудня 2010 р. Верховна Рада України. URL: <https://cutt.ly/VwQ3CPVp> (дата звернення: 15.10.2025).

60. Правдюк Н. Л., Коваль Л. В., Коваль О. В. Облікова політика підприємств: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 647 с.

61. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-XIV від 16 липня 1999 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. (дата звернення: 15.10.2025).

62. Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань : Закон України № 543/96 від 22 листопада 1996 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 15.10.2025).

63. Пугаченко О. Удосконалення організації процесу матеріального забезпечення через інтеграцію обліку з іншими функціями управління. *Вісник Економіки*, № 1, Apr. 2020, С. 187 – 199. URL: <https://visnykj.wunu.edu.ua/index.php/visnykj/article/view/1096>. (дата звернення: 15.10.2025).

64. Пушкарь І. В. Проскуріна Н. М., Закачуріна А. О. Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості як основа фінансового аналізу розрахункових операцій з контрагентами. The 21st International scientific and practical conference *«Innovative solutions in public communications and international relations»* (May 28 – 31, 2024) Sofia, Bulgaria. International Science Group. 2024. С. 72 - 74 URL: <https://isg-konf.com/wp-content/LATIONS.pdf#page=73> (дата звернення: 15.10.2025).

65. Пушкарь І., Богач Д. Аналіз розрахункових операцій з покупцями та

замовниками в контексті забезпечення стабільності фінансового стану підприємства. *Collection of Scientific Papers «ΛΟΓΟΣ»*, (March 1, 2024; Paris, France). 2024. С. 46 - 47. URL: <https://doi.org/10.36074/logos-01.03.2024.009> (дата звернення: 15.10.2025).

66. Рагуліна І. І. Комишанченко А. Формування облікової політики підприємства *Розвиток бухгалтерського обліку, аудиту, оподаткування та фінансів: реалії часу* : тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. Миколаїв : МНАУ, 2024. С. 242 – 245.

67. Рибалко О. М. Облік кредиторської заборгованості та її аналіз. *Проблеми економіки*. 2022. № 3(53). С. 137 - 142. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2022-3_0-pages-137_142.pdf (дата звернення: 15.10.2025).

68. Руда Л., Причепя І., Липецька О. Організація обліку та методичні засади проведення аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Економіка та суспільство*. 2022. № 35. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-48>. (дата звернення: 15.10.2025).

69. Садовий Д. Ю. Вплив податкового навантаження на діяльність суб'єктів бізнесу *Розвиток бухгалтерського обліку, аудиту, оподаткування та фінансів: реалії часу* : тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. Миколаїв : МНАУ, 2024. С. 149 – 152.

70. Свідер Т. В., Солоїд О. В. Фінансова стійкість підприємства: стратегії управління та перспективи розвитку *Сучасна освіта та наука в глобальному і національному вимірах: виклики, загрози та ефективні рішення*: Міжнародна науково-практична конференція / ред. кол.: Драбовський А. Г., Дибчук Л. В. та ін.]. Вінниця, 2024. С. 191 - 193 URL: <https://vki.vin.ua/ua/wp-content/uploads/96%D1%97-24.04>. (дата звернення: 15.10.2025).

71. Сидоренко О. О. Визнання, класифікація та окремі аспекти обліку дебіторської заборгованості у суб'єктів господарювання. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 32. С. 449 - 456.

72. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : теорія і практика. Київ : КНЕУ,

2019. 472 с.

73. Танасієнко Н. І., Головай Н. М. Шляхи удосконалення обліку розрахунків з постачальниками *Управління соціально-економічними трансформаціями господарських процесів: реалії і виклики*: збірник тез доповідей II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Мукачєво: МДУ, 2020. С. 254 - 255.

74. Тимченко В. В., Омеляненко Ю. А., Мілька А. І. Методичні та організаційні аспекти обліку дебіторської заборгованості. *Стратегічні пріоритети розвитку бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування в умовах глобалізації*: Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (16 листопада 2023 р., м. Суми) С. 382 - 385.

75. Фаль Ю. Я., Олышанська М. В. Проблеми та шляхи покращення обліку розрахунків з покупцями та постачальниками URL: <https://ena.lpnu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/ac7d92c7-7b80-44e7-8931-a49e440b18c2/content> (дата звернення: 15.10.2025).

76. Хрипун Є., Лимар А., Штефан В. Виклики та переваги автоматизації бухгалтерського обліку на підприємствах: оцінка програмного забезпечення та вибір оптимальних рішень. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством* : матеріали VIII Всеукр. наук.-практ. конф. (25 березня 2025 р., м. Полтава). Частина 1. Полтава: Полтавський державний аграрний університет, 2025. С. 391 - 394.

77. Цивільний кодекс України № 435 – IV від 16 січня 2003 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://www.rada.gov.ua>. (дата звернення: 15.10.2025).

78. Циганова О., Мурашко І. Фінансовий аналіз як основа обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень на підприємстві. *Економіка та суспільство*. 2024. № 62. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-115> (дата звернення: 15.10.2025).

79. Чепець О., Юрченко С., Волчанська Л. Теоретико-методологічні основи визначення дебіторської заборгованості та її класифікація. *Економіка*

та суспільство. 2024. № 61. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-160> (дата звернення: 15.10.2025).

80. Чикуркова А. Д. Антикризове управління: Навчальний посібник для здобувачів вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня освіти ОПП «Менеджмент» спеціальності 073 «Менеджмент» денної і вечірньої форми навчання. Кам'янець-Подільський, 2024. 170 с. URL: <http://188.190.43.194:7980/jspui/handle/123456789/1323> (дата звернення: 15.10.2025).

81. Шендригоренко М. Т. Актуальні питання аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Молодий вчений*. січень, 2018. № 1 (53) С. 1022 - 1025.

82. Шендригоренко М. Т., Ротозєєнко Ю. В. Облік і внутрішній аудит розрахунків з постачальниками та підрядниками *International multidisciplinary scientific journal «ΛΟΓΟΣ. The art of scientific mind»* 2019. №8. С. 26 - 30.

83. Шот А. П., Сівак В. С. Аналітичне забезпечення обліку і контролю виконання договірних зобов'язань з постачальниками. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 30. (дата звернення: 15.10.2025).

84. Штефан В., Лимар А. Оптимізація бізнес-середовища для ФОПів: шляхи та рішення. *Молодь, наука, бізнес: матеріали Всеукр. студ. інтернет-конф.* (02–03 жовтня 2024 р., м. Миколаїв). Миколаїв: МНАУ, 2024. С. 314 - 318. URL: https://www.mnau.edu.ua/files/nauk_prof_konf/zbirnyk-tez-02-03-10-24.pdf (дата звернення: 15.10.2025).

85. Яцюк О. С. Оптимізація методів управління кредиторською заборгованістю підприємства-боржника при реалізації процедури автосанації. *Науковий вимір осмислення та пошуку оптимальних моделей розвитку України: маркетинговий, економічний, фінансовий та управлінський аспекти* : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції. Київ : Академія праці, соціальних відносин та туризму / За заг. ред.: Н. В. Писаренко, І. С. Чорнодіда, Київ : Вид-во АПСВТ, 2024. С. 158 - 159.

Додатки