

ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет обліку та фінансів
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Пояснювальна записка

до кваліфікаційної роботи
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
спеціальності 071 Облік і оподаткування
ступеня вищої освіти Магістр
групи 1
Фролов В. І.
Керівник: Рудич А. І.
Рецензент: Горват Є. Б.

Полтава - 2022 року

ЗМІСТ

	ст.
ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА ТОВАРНМИ 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	14
РОЗДІЛ 2. ОБЛІК КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА ТОВАРНМИ ОПЕРАЦІЯМИ	18
2.1. Організаційно-правові засади діяльності та облікова політика підприємства	18
2.2. Облік кредиторської заборгованості за товарними операціями та відображення інформації у звітності	23
2.3. Податкові аспекти обліку кредиторської заборгованості за товарними операціями.....	32
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА ТОВАРНМИ ОПЕРАЦІЯМИ	37
3.1. Фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання	37
3.2. Аналіз структури та динаміки кредиторської заборгованості за товарними операціями.....	43
3.3. Комплексне оцінювання кредиторської заборгованості за товарними операціями та напрями поліпшення розрахункових відносин підприємства	53
ВИСНОВКИ.....	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	65
ДОДАТКИ.....	74

ВСТУП

Актуальність теми. Під час своєї діяльності суб'єкти господарювання потребують використання різних ресурсів - грошових, виробничих, кадрових, нематеріальних. Вони забезпечуються постійну та ефективну виробничу діяльність. Операції постачання є одним із чинників, що супроводжується обліком розрахункових процесів. Ці процеси є передумовою виникнення заборгованостей, які мабуть значний вплив на фінансове становище та інші показники діяльності підприємства.

Досить часто на підприємствах виникають проблеми, пов'язані з простроченням платежів, недосконалою системою обліку та контролю за розрахунки, різні зловживання робочим положенням, помилки збоку працівників та іншими факторами. Все це спричиняє розлади в організації розрахункової та фінансової системи. Саме тому ефективне та якісне здійснення обліку цього виду заборгованості, вчасне їх відображення в регістрах та систематичні перевірки розрахунків несуть в собі вагоме значення для зміцнення позицій організації в конкурентних умовах ринку.

Тематика обліку розрахунків з покупцями та постачальниками знайшли висвітлення у працях таких українських науковців, як Ф. Ф. Бутинець, Г. Булкат, Й. Я. Даньків, О. В. Лишиленко, Г. Нашкерська, В. П. Пантелєєв, О. С. Сніжко та іншими. Проте ряд питань досі залишаються недостатньо вивченими, що зумовило актуальність даного дослідження.

Необхідність вирішення зазначених питань, теоретичне та практичне значення результатів дослідження обумовили доцільність та важливість проведення даного дослідження.

Мета та завдання дослідження. Метою написання кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних та практичних аспектів обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, аналіз кредиторської заборгованості, виокремлення проблемних моментів та розробка шляхів їх вирішення.

Завдання кваліфікаційної роботи:

- систематизувати теоретичні положення щодо узгодженості категорії постачальник, підрядник, придбання, постачання та заготівля у бухгалтерському обліку;
- провести аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства та узагальнення основних положень облікової політики;
- вивчення досвіду ведення обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками: завдання обліку, документальне забезпечення, синтетичний і аналітичний облік, порядок відображення у фінансовій звітності;
- здійснити всебічний аналіз кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання

Об'єкт та предмет дослідження. Об'єктом дослідження є облікове відображення і аналіз кредиторської заборгованості за товарними операціями товариства з обмеженою відповідальністю «XXX» XXXXXX району. Предметом дослідження є сукупність теоретичних та практичних питань обліку та аналізу кредиторської заборгованості за товарними операціями.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання. Для розкриття сутності та змісту категорії зобов'язання, розрахунки, кредиторська заборгованість, постачальник, підрядник застосовувалися методи теоретичного узагальнення – аналіз і синтез, індукція і дедукція, системний підхід, порівняння, аналогія, абстрагування. Методику обліку кредиторської заборгованості за товарними операціями обґрунтовано за допомогою абстрактно-логічного аналізу, групування. Графічний метод використано для наочного відображення динаміки кредиторської заборгованості. Інформаційною базою дослідження є наукові джерела (монографії, наукові статті, доповіді вітчизняних вчених з проблем розвитку бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості за товарними операціями, матеріали науково-практичних конференцій та семінарів), офіційні документи; фінансова, статистична звітність та дані бухгалтерського обліку товариства з обмеженою відповідальністю «XXX» за 2019 – 2021 рр.

Наукова новизна одержаних результатів:

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

2) встановлено, що найпоширенішими порушеннями пов'язаними з розрахунковими операціями є невизнання контролюючим органом реальності господарських операцій між платником і його контрагентами. Підставою для визнання реальності господарської операції є, перш за все наявність договору купівлі-продажу. Наведені рекомендації щодо ведення договірної політики можуть стати в нагоді для забезпечення виконання умов договору з контрагентом та запобігання ризикам виникнення спорів з податковим органом.

Практичне значення одержаних результатів. Рекомендації з удосконалення методики обліку, що дозволяє виявити «слабкі місця» для попередження фактів фіктивного підприємництва і пов'язаних з ним ризиків мають практичну цінність для впровадження на рівні господарюючих суб'єктів та прийняті до впровадження досліджуваним суб'єктом.

Апробації результатів дослідження. Підсумки наукового дослідження доповідались, обговорювались автором й одержали схвалення на науково-практичній конференції студентів за результатами проходження виробничих та технологічних практик, Всеукраїнській науково-практичній конференції «Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в умовах інституційних змін» (ПДАУ, 27.10.2022 р.).

Публікації. Основні положення дослідження викладено у працях: 1. «Елементи облікової політики підприємства щодо зобов'язань», 2. «Договір як доказ реальності господарської операції».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗА ТОВАРНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

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

Кредиторська заборгованість є одним із вагомих джерел формування засобів для суб'єктів господарювання через те, є складовою сегменту господарських операцій підприємств, з точки зору їх фінансової стабільності. Але, залучення позикових засобів у період сьогодення, скероване не на процвітання основного виробництва, а, навпаки, на ліквідування зобов'язань перед суб'єктами господарювання - кредиторами [7]. Прийнято припускати, що суб'єкти господарювання, які користуються у ході господарської діяльності лише власним капіталом, має максимальну стійкість. Ґрунтуючись на основні характеристики кредиторської заборгованості, її можна класифікувати за різними ознаками. За результатом дослідження наукових праць можна зробити висновок, що між науковцями у галузях економічного спрямування немає єдності, щодо сенсу даного поняття (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Підходи до розуміння терміна «кредиторська заборгованість» в економічній літературі та наукових працях

Джерело	Тлумачення поняття «кредиторська заборгованість»
І. А. Бланк	Поточні зобов'язання підприємства.
К. С. Сурніна	Сума, яку суб'єкт господарювання зобов'язано сплатити іншому підприємству у зазначений термін.
І. О. Власова	Сума, заборгованості суб'єкта господарювання, кредиторам на визначену дату.
Р. П. Гончарук	Компонент кругообігу капіталу, який є предметом правовідносин між боржником та його кредитором, що виникли внаслідок минулих подій та мають гривневий еквівалент.
Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна	Причина невчасного виконання суб'єктом господарювання своїх зобов'язань: за розрахунками з бюджетом; з оплати праці; за розрахунками за продукцію, роботи; з іншими кредиторами.

Розрахунки з постачальниками і підрядниками - це взаємні розрахунки суб'єктів господарювання за виконані роботи, а також товарно-матеріальні цінності. Від безперебійності й плановірності організації даних розрахунків залежить ситуація усіх розрахунків суб'єктів господарювання, їх платоспроможність, фінансовий стан. Відтак, хід поставки предметів праці є значною передумовою для здійснення основної діяльності суб'єктів господарювання. Цей процес повинен відбуватися рівномірно й постійно, так як надлишок а й нестача цінностей відемно впливає на фінансовий результат економічної діяльності підприємства. Еволюція процесу постачання представлено у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Етапи розвитку процесу постачання

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

Отже, дослідивши дані табл. 1.2 можна зробити висновок, що спостерігається блискавичний розвиток процесу постачання та його трансформації з функції стратегічного співробітництва в секторі поставок, що істотно впливає на успіх бізнесу і вимагає використання інструментів управління. Заключний етап підбору підрядника або постачальника є

трудомістким завданням для кожного суб'єкта господарювання [18]. На рис. 1.1. зображено основні умов, які ми пропонуємо враховувати при виборі ТОВ «XXX» підрядників або постачальників.

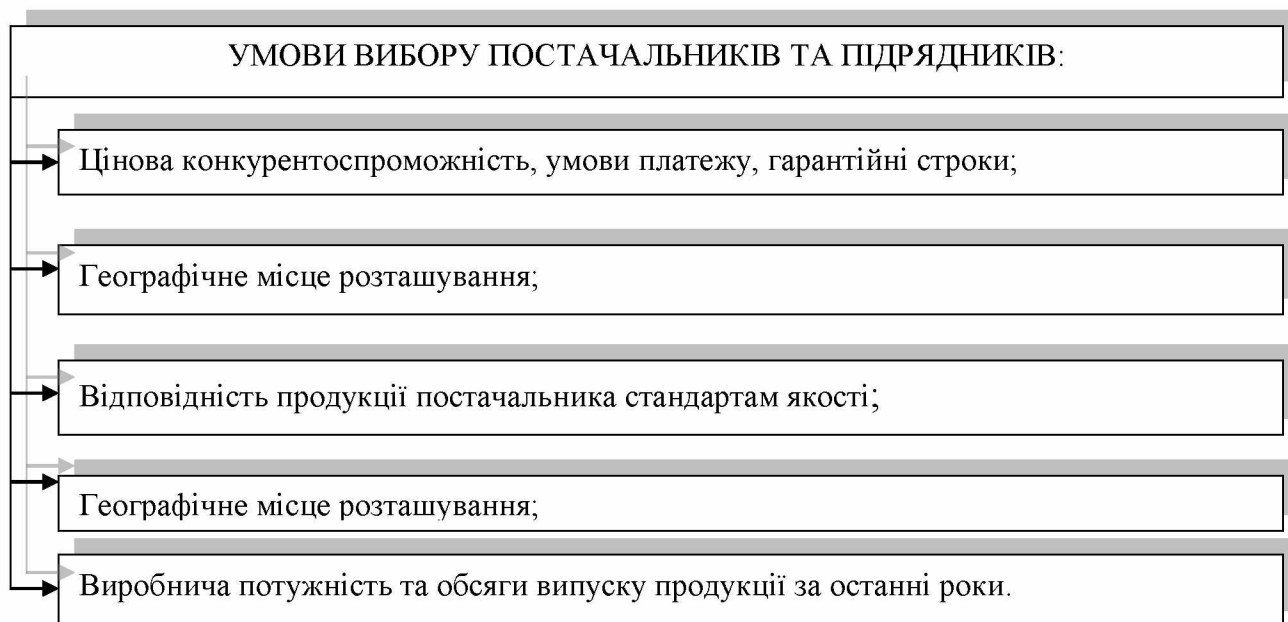


Рис. 1.1. Умови вибору постачальників та підрядників

Критерії вибору підрядників або постачальників, наведено у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Методика вибору постачальників ТОВ «XXX»

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

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

Умови вибору підрядників або постачальників для кожного суб'єкта господарювання можуть бути індивідуальними й доповнені іншими особливими для певного підприємства критеріями.

Зобов'язання - заборгованість суб'єктів господарювання, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди (додаток А.1) [19].

О. Є. Кузьмін з погляду фінансових вимог та кращого управління капіталом поділяти позиковий капітал на три групи [30] :

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

Залежно від підстави виникнення Т. Г. Бойко виділяє зобов'язання договірні, які постають з угоди, домовленості сторін, та позадоговірні, що виникають незалежно від волі учасників угоди [3]. У бухгалтерському обліку класифікація є основою для організації аналітичного рівня відображення даних, а також для виокремлення ключових характеристик об'єктів для їх визначення та подальшої оцінки. Класифікація зобов'язань в бухгалтерському обліку повинна враховувати всю множину господарських процесів, будуватися за економічною та юридичною ознаками (рис. 1.2).

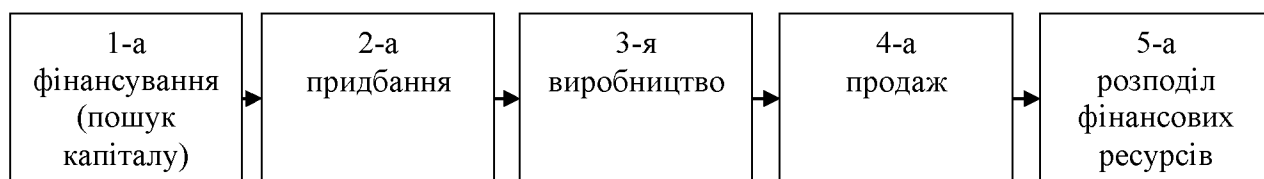


Рис. 1.2. Кругообіг капіталу за його статтями

Викладені положення з групування видів зобов'язань на основі системного підходу дозволяють узгодити вплив економічних і правових складових на відносини суб'єктів господарювання, рівнів економічної діяльності та створюють теоретичну базу розвитку методологічного забезпечення бухгалтерського обліку і контролю зобов'язань.

Основний перелік порушень договірних зобов'язань представлено у додатку А.2. Для забезпечення процесу ідентифікації фактів зміни зобов'язань розроблено варіативну матрицю трансформації зобов'язань, що враховує фактори часу й динаміку джерел виникнення зобов'язань. Бухгалтерська трансформація зобов'язань визначається юридичними та економічними змінами у різних складових системи бухгалтерського обліку – виникнення нових об'єктів обліку та деліктних зобов'язань, зміна видів зобов'язань за строками та юридичним змістом, зміна облікових оцінок.

Погашення існуючого зобов'язання може здійснюватися за допомогою: сплати грошових коштів; передачі інших активів; надання послуг; заміни даного зобов'язання іншим; перетворення зобов'язання на капітал. Методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності визначені НП(С)БО 11 «Зобов'язання» [45].

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

Виконання договірною процесу є частиною поєднання бухгалтерських та юридичних знань, які є абсолютно необхідними для виконання договірної бухгалтерської служби. Порядок та форми розрахунків між постачальником та покупцем визначаються в господарських договорах.

Це найбільш розповсюджена і важлива основа виникнення зобов'язань, основна форма реалізації товарно-грошових відносин в ринковій економіці. Договір між підприємствами вважається завершеним після погодження зі сторонами. Якщо з часом сторони мають намір змінити деякі умови контракту або договору, необхідно буде підписати додаткову угоду (додаток А).

Процес придбання майна пов'язаний з логістичними витратами. Для здійснення контролю їх обсягу систематизовано джерела інформації, що є основою для такого контролю: а) елементи облікової та договірної політики; б) операції бухгалтерського обліку; в) рахунки синтетичного та аналітичного обліку; г) внутрішня звітність; д) локальні нормативні акти.

1.2. Стан дослідженості проблеми та наукові напрями її вирішення

Р. Ф. Бруханський досліджує кредиторську заборгованість як форму розрахунку за товари і послуги, які купують у ході операційної діяльності, що систематично використовуються у виробництві (в якості сировини) чи для реалізації або рахунками до сплати. Корифей бухгалтерського обліку Ф. Ф. Бутинець, який відмічає, кредиторську заборгованість, як форму розрахунку за надані послуги та товари, які придбаються у процесі операційної діяльності, що час від часу повторюються і використовуються у виробництві, тобто в якості сировини, чи для перепродажу [5].

У свою чергу підкреслюють, С. Ф. Голов та В. М. Костюченко що кредиторська заборгованість, ніщо інше, як рахунки до оплати «Accounts Payable», отже це суми, які нараховуються контрагентам за придбання у них у кредит. Г. О. Партин та А. Г. Загородній зазначають, що кредиторська заборгованість це, така заборгованість суб'єкта господарювання іншим особам, що утворюється у результаті минулих подій, оцінена у національній валюті гривнях та щодо якої у підприємства існують зобов'язання її погашення в установленій строк.

Таким чином, управління кредиторською заборгованістю – це процес розробки й реалізації управлінських рішень із приводу узгодженості її розміру, складу та швидкості руху у часі, що забезпечує необхідний прибуток і оптимальний розмір вільних коштів. Як зазначає, Л. В. Бабенко для особливого

контролю та правильного управління зобов'язаннями суб'єктів господарювання пропонує вести аналітичну таблицю кредиторів (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

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

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

Для контролю за кредиторською заборгованістю також пропонуємо використання і аналітичної табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Інформація щодо кредиторської заборгованості підприємства

Постачальник	Дата погашення заборгованості		Відхилення, +, - (гр. 4 – гр. 3)
	за графіком	фактично	
Постачальник № 1	15.06.21	15.07.21	30 днів
Постачальник № 1	23.08.21	12.09.21	20 днів
Постачальник № 1	24.09.21	24.09.21	-

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

Як зазначає, О. Любар, роботу із вдосконалення системи звітності підприємства щодо відображення його кредиторської заборгованості слід проводити у розрізі окремих її видів із метою визначення оптимального рівня деталізації статей такої заборгованості і визначення напрямів їх розшифровки у Примітках до річної фінансової звітності [36]. Вирішення проблем бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості підприємства стає можливим через удосконалення порядку застосування окремих елементів методу бухгалтерського обліку на підставі виявлення системних зв'язків між ними (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

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

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

Приклад. Підприємство придбало товар на загальну суму 10 000 дол. США в іноземного постачальника на умовах поставки EXW на умовах відстрочення платежу. Курс НБУ на дату відвантаження товару на заводі постачальника – 36,0 грн. Курс НБУ на дату митного оформлення – 37,0 грн. Умови виникнення зобов'язання і необхідність визнати в обліку товар (як товар у дорозі) і заборгованість перед іноземним постачальником виконуються у цьому випадку на дату відвантаження товару на транспорт покупця на заводі постачальника (оскільки EXW – це умова поставки, еквівалентна самовивезенню).

На дату відвантаження товару із складу постачальника необхідно визнати

в обліку товар і заборгованість перед постачальником: Дт 281/товар у дорозі – Кт 632 10 000,00 *36,0 = 360 000 грн. На дату митного оформлення Підприємством будуть здійснені тільки платежі та відображені в обліку податки. Вартість придбаних товарів не зміниться. Їх надходження на склад покупця відобразатиметься бухгалтерським записом: Дт 281 – Кт 281/товар у дорозі.

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

РОЗДІЛ 2

ОБЛІК КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА ТОВАРНМИ ОПЕРАЦІЯМИ

2.1. Організаційно-правові засади діяльності та облікова політика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «ХХХ» (далі – ТОВ «ХХХ») є суб'єкт підприємницької діяльності, створене та здійснює свою діяльність згідно з Конституцією, Господарським кодексом України, Цивільним кодексом України, інших чинних законодавчих актів та Статуту (додаток Б).

Засновниками досліджуваного підприємства є:

- ХХХХХХ, розмір внеску – 8750 грн, частка – 25 %;
- ТОВ «ХХХ», розмір внеску - 26250 грн, частка – 75 %.

Метою діяльності ТОВ «ХХХ» є отримання прибутку в процесі виробництва та реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг фізичним та юридичним особам. Для досягнення своєї мети ТОВ «ХХХ» здійснює вирощування, заготівля, переробка та реалізація сільськогосподарської продукції. Основними видами продукції ТОВ «ХХХ» є:

- вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур;
- вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів;
- допоміжна діяльність у рослинництві;
- післяурожайна діяльність.

Структура ТОВ «ХХХ» будується з використанням специфічних виробничих підрозділів – відділків, рослинницьку бригаду та тваринницьку ферму і тракторну бригаду для забезпечення функціонування основних галузей сільськогосподарського виробництва. Організаційну структуру ТОВ «ХХХ» зобразимо схематично (рис. 2.1).

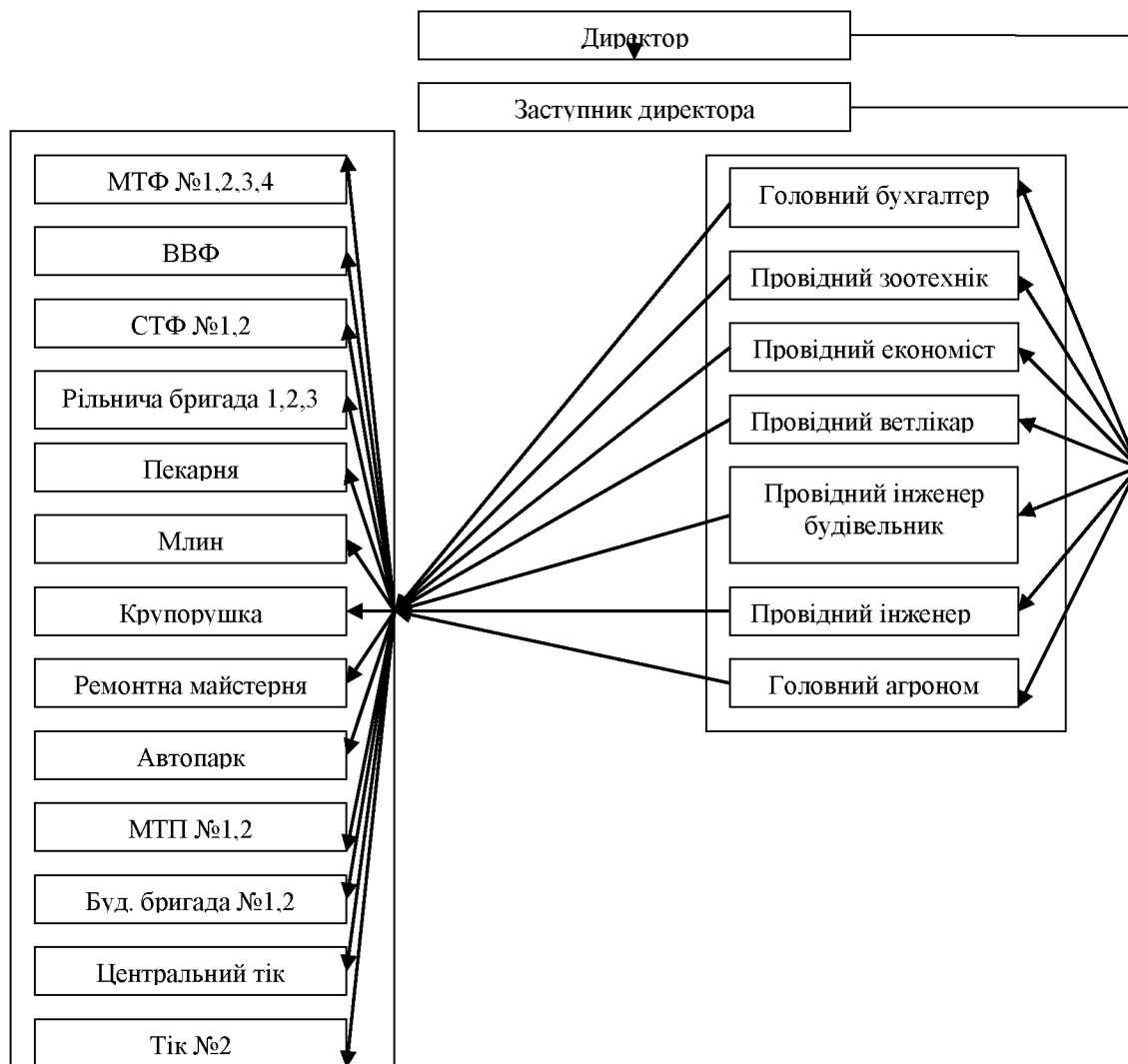


Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «XXX»

Одним з основних структурних підрозділів ТОВ «XXX» є бухгалтерія. Основні завдання, права, відповідальність бухгалтерських служб регламентовано положенням про бухгалтерію. У табл. 2.1. представлено перелік посад служб бухгалтерії.

Завдання бухгалтерії ТОВ «XXX»:

1. Ведення бухобліку фінансової, господарської діяльності, складання звітності, в тому числі з використанням автоматизованої системи бухобліку та звітності.

2. Відображення достовірної інформації у облікових документах, дотримуючись при цьому повноти господарських операцій і результатів.

Перелік посад бухгалтерської служби

Код довідника ІС 8.3.	Назва посади	Код КП	Категорія посади
1365	Головний бухгалтер /з податкового обліку/	1231	Керівники
1143	Бухгалтер /з обліку основних засобів/ /матеріального відділу/	3433	Спеціалісти
1078	Бухгалтер /відділу збуту/ /з реалізації та сировини/	3433	Спеціалісти
1401	Бухгалтер /по рослинництву/	3433	Спеціалісти
1402	Бухгалтер /по розрахунках по заробітній платі/	3433	Спеціалісти
1403	Бухгалтер /по розрахунках/	3433	Спеціалісти
1404	Бухгалтер /касир/	3433	Спеціалісти

3. Складання звітності (фінансової, управлінської, податкової) на підставі даних бухобліку) в порядку, встановленому законодавством.

4. Контролювати наявність і рух майна, використання фінансових, матеріальних ресурсів відповідно до затверджених нормативів і кошторисів.

5. Дотримання вимог/правил затвердженої облікової політики та вимог інших внутрішньорегламентованих документів ТОВ «ХХХ».

6. Недопускання та запобігання негативних явищ у фінансово-господарській діяльності ТОВ «ХХХ».

7. Уміння виявляти і мобілізувати внутрішньогосподарські резерви.

8. Зберігання, оформлення, передача до архіву опрацьованих первинних документів, аналітичних відомостей, облікових реєстрів, звітність.

Облікова політика суб'єктів господарювання розкриває всі особливості організації бухгалтерського обліку в конкретному періоді діяльності підприємства. Сформувавши правильно облікова політика суб'єкти господарювання забезпечать ефективність облікового процесу організації, чим мінімізують матеріальні, трудові та часові витрати під час вирішення виникаючих питань.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності.

Метою облікової політики є забезпечення одержання достовірної інформації про результати фінансово-господарської діяльності, необхідної для користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних управлінських рішень.

Оплата праці працівників, які знаходяться в трудових відносинах з ТОВ «XXX», регулюється внутрішніми нормативними документами, зокрема:

1. Колективний договір.
2. Правила внутрішнього трудового розпорядку, якими визначено порядок прийому на роботу і звільнення; основні обов'язки працівників і ТОВ «XXX»; порядок використання робочого часу і притягнення до дисциплінарної відповідальності при порушенні дисципліни.
3. Штатний розклад, яким визначено список працівників ТОВ «XXX» з зазначенням їх посад, посадових окладів. Затверджується наказом керівника – XXX початку року і діє протягом року. При цьому, можливі зміни, які вносяться при введення нових співробітників в штат, зміни розмірів або систем оплати праці, розрядів, найменування посад.
4. Положення про оплату праці, де відображається інформація про системи оплати праці, форми організації і оплати праці, її структура.
5. Положення про преміювання, де передбачено показники преміювання і розміри премій для працівників окремих категорій.
6. Положення про винагороду за підсумками роботи за рік, яким встановлено розмір, умови і порядок виплати зазначених винагород.
7. Посадові інструкції містять посадові обов'язки і кваліфікаційні вимоги.
8. Положення про охорону праці;
9. Внутрішні нормативні акти, які є обов'язковими для виконання всіма учасниками трудових відносин ТОВ «XXX».

Обліковою політикою суб'єкта господарювання, насамперед, передбачено виконання функцій бухгалтерського обліку; виконання порядку формування звітності; здійснення функцій управління (контролю, економічного аналізу). Відтак, облікова політика підприємства – це не лише сукупність

способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, а й вибір методики обліку, що уможливорює використання різних варіантів відображення фактів господарської діяльності (додатки В.1, В.2).

Основною метою розробки та затвердження облікової політики у ТОВ «XXX» є: закріплення вибраних способів ведення бухгалтерського обліку; регулювання організації документообороту (розробка Графіка документообороту (додаток Г); організація горизонтальної і вертикальної співпраці працівників у одному інформаційному просторі. У ТОВ «XXX» затверджено Наказ про облікову політику підприємства, що враховує положення ПКУ, який потребує змін лише у випадках, передбачених чинним законодавством. Зміна облікової політики протягом року також є некоректною, оскільки вимагає перерахунку показників, що призводить до викривлення даних за статтями звітності.

Ключові елементи формування облікової політики для ТОВ «XXX» можна розглядати в кількох аспектах: теоретичні: принципи обліку, законодавчі акти; методологічні: правила отримання, обробки, фіксації, передачі інформації, оцінки, ведення рахунків, критерії розмежування основних засобів та МШП, нарахування амортизації, оцінки запасів, розподіл накладних витрат і включення їх до собівартості тощо; технологічні: план рахунків, форма обліку, документообіг, організація внутрішнього контролю, проведення інвентаризації тощо; організаційні: розробка інструкцій, внутрішньогосподарських регламентів, інші аспекти діяльності облікового апарату (додаток Д).

Стосовно обліку кредиторської заборгованості за товарними операціями, зокрема розрахунків з постачальниками і підрядниками у ТОВ «XXX» в Наказі про облікову політику підприємства передбачено: класифікацію зобов'язань; порядок визначення балансової вартості зобов'язань; порядок та строки проведення звірок розрахунків з кредиторами; терміни проведення інвентаризації розрахунків з кредиторами; порядок відображення у фінансовій звітності кредиторської заборгованості. З метою раціонального розподілу праці, у ТОВ «XXX» розроблено та затверджено посадові інструкції - документи, де

зафіксовані завдання, функції, обов'язки, права та відповідальність посадової особи. Посадова інструкція забезпечує: встановлення для кожного працівника перелік належних до виконання операцій; визначення та закріплення обов'язків кожної особи, а також її прав та персональну відповідальність; контроль виконання роботи кожного виконавця, оцінку її результатів.

Технологічна картка бухгалтера з обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками представлено у додатку Е. Враховуючи специфіку діяльності ТОВ «XXX», головний бухгалтер визначає перелік документів, який доцільно використовувати.

Склад і структура документообороту повинна забезпечувати вчасне надходження вхідної інформації як для обліку, так і для вимог внутрішньогосподарського контролю, оперативного управління, її проміжна обробка для своєчасності розрахунків з постачальниками та підрядниками.

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

Організація первинного обліку у ТОВ «XXX» забезпечує своєчасну, детальну та достовірну інформацію про розрахунки з постачальниками і підрядниками, про стан погашення заборгованості перед ними на підприємстві. Первинні документи на підприємстві, що досліджується, складаються на типових бланках, своєчасно, заповнюються відповідно встановленим вимогам з дотриманням затвердженого графіка документообігу. Документування розрахунків між постачальниками та ТОВ «XXX» залежить від: терміну оплати; та форм (каса або розрахунковий рахунок) (рис. 2.2).

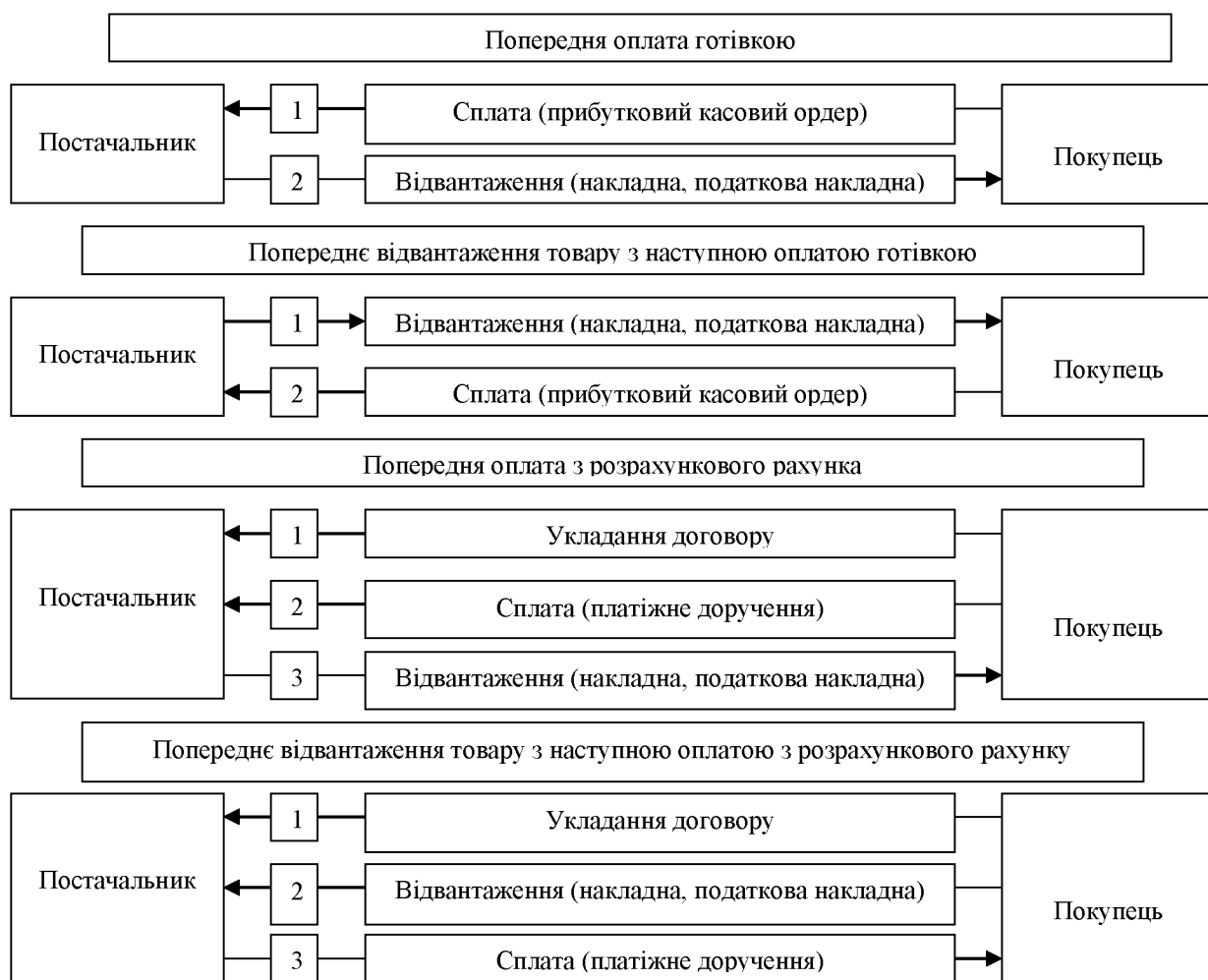


Рис. 2.2. Документування розрахунків між постачальниками та покупцями залежно від терміну та форм оплати

Класифікація первинних документів при виникненні заборгованості представлено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

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 випишує продавець на ім'я покупця для оплати останнім вартості товарів, які реалізуються, або виконаних робіт

Отже, взаємини з постачальниками та підрядниками на ТОВ «XXX» оформляються на підставі угод, які можуть укладатися в усній, письмовій формі, або з нотаріальним засвідченням. Найбільш поширений вид угод, який укладається з постачальниками – договір постачання. Крім того, підприємство взаємодіє з іноземними постачальниками, з якими складається зовнішньоекономічний договір (контракт).

Безготівкові розрахунки між ТОВ «XXX» та контрагентами здійснюється через уповноважені банки за договорами на розрахунково-касове обслуговування шляхом перерахування коштів з рахунку платника на рахунок одержувача коштів.

У ТОВ «XXX» безготівкові розрахунки проводяться за допомогою платіжного доручення, акредитивів та чекових книжок.

Механізм розрахунків платіжними дорученнями, які є характерними для ТОВ «XXX», показано на рис. 2.3.

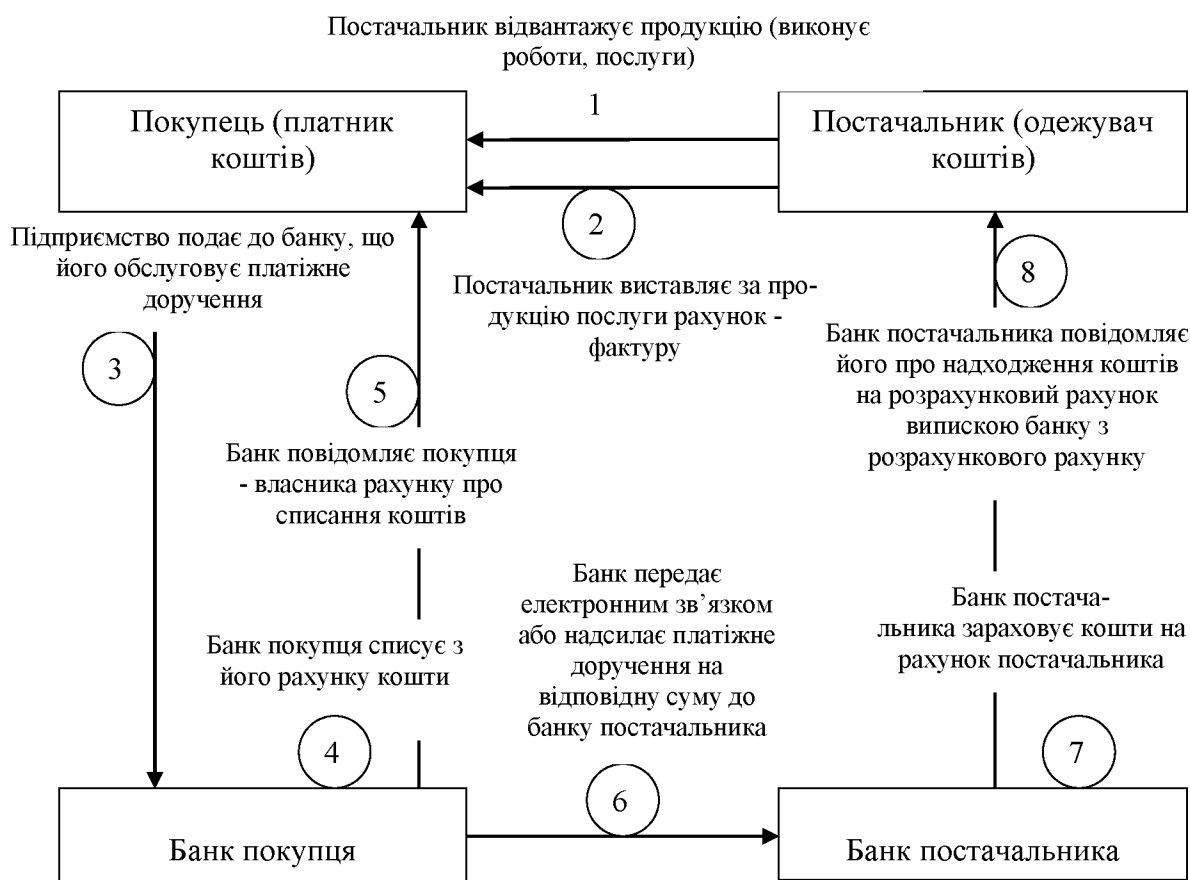


Рис. 2.3. Розрахунки платіжними дорученнями

Акт звірки взаєморозрахунків – це документ, який відображає стан залишків по розрахунках між двома партнерами, тобто хто кому і скільки винен та чи є розбіжності між двома сторонами. Як зазначає, Онищенко Віктор має містити: реквізити й дати документів, на основі яких проводилися розрахунки та виникла заборгованість; суми проведених розрахунків за даними обох сторін. Скільки за місяць (квартал) було заплачено й отриманого від контрагента. Тобто це обороти по рахунках та розраховані залишки заборгованості на дату звірки (рис. 2.4).

Акт							
звірки взаєморозрахунків № 25							
01.08.2022 р.				м. Полтава			
Акт складений між ТОВ «XXX» і ТОВ «Меркурій» про те, що обороти по взаємних розрахунках з постачання товарно-матеріальних цінностей за липень 2022 р. та залишок заборгованості на тридцять перше липня 2021 р. становлять:							
№	Підтвердний документ		За даними ТОВ «XXX» (кредитор)		За даними ТОВ «Меркурій» (дебітор)		Розбіжності
	дата	назва і номер документа	Дт	Кт	Дт	Кт	
<i>Сальдо на 01.06.2022 р.</i>			10000	–	–	10000	–
1	03.06.22	Платіжне доручення № 186	–	10000	10000	–	–
2	06.06.22	Видаткова накладна № 147	28000	–	–	28000	–
3	10.06.22	Платіжне доручення № 198	–	20000	20000		–
4	24.06.22	Видаткова накладна № 200	5000	–	–	5000	–
Обороти за період			33000	30000	30000	33000	–
<i>Сальдо на 31.07.2022 р.</i>			13000,00	–	–	13000	–
За результатами звірки взаєморозрахунків встановлено, що ТОВ «XXX» винне ТОВ «Меркурій» 13000,00 грн (<i>Тринадцять тисяч грн 00 коп.</i>).							
<i>Розбіжностей не виявлено.</i>							
Строк повернення підписаного акта: 04.08.2022 року включно.							
Строк погашення заборгованості: 14.08.2022 року включно.							
Акт підписали: від ТОВ «Меркурій» директор <i>підпис</i> головний бухгалтер <i>підпис</i>				від ТОВ «XXX» директор <i>підпис</i> головний бухгалтер <i>підпис</i>			

Рис. 2.4. Акт звірки взаєморозрахунків

Для звірки необхідно вивести обороти та сальдо розрахунків з

контрагентом. Зазвичай це рахунки: 361 (покупці), 371 (аванси видані), 377 (інші дебітори) – для дебіторської заборгованості; 631 (постачальники), 681 (аванси отримані), 685 (інші кредитори) – для кредиторської заборгованості. Акт звірки розрахунків складаємо у 2-х екземплярах (примірниках), один залишається у дебітора, інший кредитору.

Узагальнення інформації про розрахунки за товари, послуги у ТОВ «ХХХ» здійснюється на рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» (рис. 2.5).

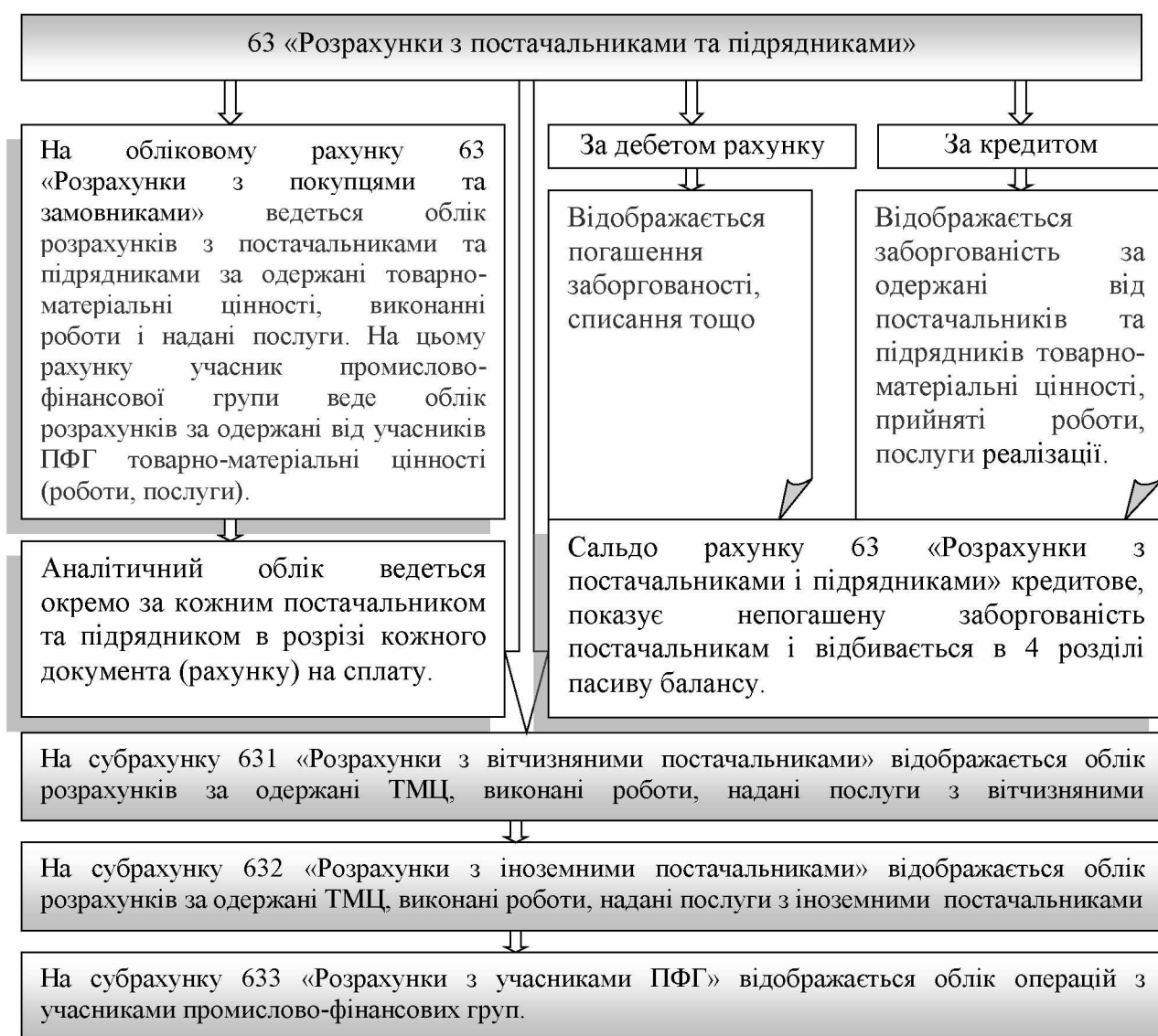


Рис. 2.5. Призначення та побудова рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками»

Ведення бухгалтерського обліку та підготовка відповідної звітності у

ТОВ «XXX» ведуть з використанням програми «1С: Бухгалтерія 8.3».

Загальна схема обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками у досліджуваному підприємстві представлено на рис. 2.6.

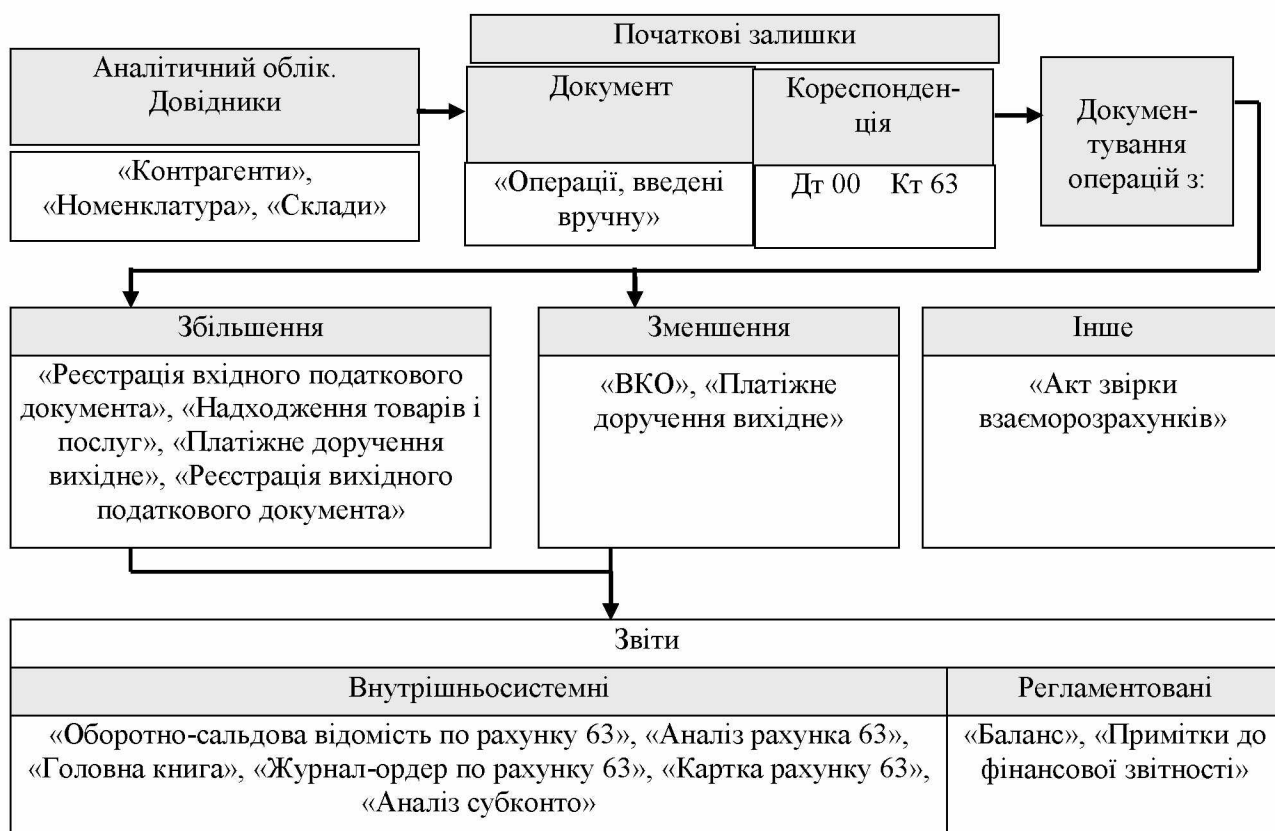


Рис. 2.6. Послідовність автоматизації обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками з використанням програмного продукту «1С: Підприємство 8.3»

Облік знижок у підприємства-продавця варіант 1: при отриманні знижки у покупця зменшується (списується) раніше відображена в обліку кредиторська заборгованість перед продавцем. У такому випадку сума, на яку зменшується заборгованість, розглядається як доходи. При відображенні таких доходів у покупця постає питання щодо вибору рахунку для їх відображення. Зазнаємо, що згідно з п. 15 НП(С)БО 15, сума зобов'язання, яке не підлягає погашенню, визнається доходом. Оскільки дохід, зумовлений отриманням знижки, пов'язаний з операційною діяльністю, то у фінансовому обліку для його відображення використовується субрахунок 719 «Інші доходи від операційної діяльності».

При застосуванні першого варіанта отримана підприємством-покупцем

знижка розглядається як дохід і відображається у бухгалтерському обліку таким чином: Дт субрахунку 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» в кореспонденції з Кт субрахунку 719 «Інші доходи від операційної діяльності» – відображається сума отриманої знижки (без ПДВ). Дт субрахунку 641 «Розрахунки за податками» (аналітичний рахунок «Розрахунки за податком на додану вартість») у кореспонденції з Кт субрахунку 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» – коригується способом «сторно» сума податкового кредиту з ПДВ, що відноситься до отриманої знижки.

Варіант 2, при отриманні знижки підприємство-покупець разом зі зменшенням (списанням) кредиторської заборгованості перед продавцем відображає зменшення первісної вартості товарів, що знаходяться на підприємстві, та собівартості вже реалізованих на дату отримання знижки товарів. Наприклад, у підприємства роздрібною торгівлі цю операцію можна відобразити такими бухгалтерськими записами: Дт субрахунку 282 «Товари в торгівлі» в кореспонденції з Кт субрахунку 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» – зменшується способом «сторно» на суму знижки (без ПДВ) первісна вартість тих товарів, які ще не реалізовані підприємством-покупцем на момент отримання знижки.

Дт субрахунку 902 «Собівартість реалізованих товарів» у кореспонденції з Кт субрахунку 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» – відображається способом «сторно» сума знижки (без ПДВ) за товарами, які підприємство-покупець уже встигло у цьому самому звітному періоді реалізувати на дату отримання знижки. Дт субрахунку 641 «Розрахунки за податками» (аналітичний рахунок «Розрахунки за податком на додану вартість») у кореспонденції з Кт субрахунку 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» – коригується способом «сторно» сума податкового кредиту з ПДВ, що відноситься до наданої знижки.

Розрахунки між контрагентами у ТОВ «XXX» можуть здійснюватися на різних умовах:

1. Передоплата: Рахунок вхідний →Платіжне доручення →Виписка банку (Дт 371 Кт 311, Дт 641 Кт 644) →Прибуткова накладна (Дт 205 Кт 631, Дт 644 Кт 631, Дт 631 Кт 371) → Податкова накладна.

2. Післяоплата: Прибуткова накладна (Дт 22 Кт 631, Дт 641 Кт 631) → Податкова накладна →Платіжне доручення →Виписка банку (Дт 631 Кт 311). Крім того, використовується часткова оплата або бартер. Наведемо приклад відображення обліку розрахунків з постачальниками.

Приклад 1. ТОВ «XXX» придбало на умовах післяоплати у ТОВ «Укртекстиль» халати робочі «VERIS» 10 шт. по ціні 114 грн та «Coverguard Workman» 10 шт по ціні 249 грн. Відобразимо на рахунках бухгалтерського обліку вказані операції (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Журнал реєстрації господарських операцій

Зміст операції	Д-т	К-т	Сума, грн
Надійшли від ТОВ «Укртекстиль» в на умовах післяоплати			
- халати робочі «VERIS»	22	631	950
- халати робочі «Coverguard Workman»	22	631	2075
Відображено податковий кредит з ПДВ	641	631	605
Сплачено кошти постачальнику	631	311	2680

Приклад 2. ТОВ «XXX» придбало на умовах попередньої оплати у ТОВ «Миргородське лісове господарство» набір ящиків середніх натуральних (ДхШхВ, см = 40х40х25, 30х30х25, 25х25х25) 240 грн та ящики дерев'яні (ДхШхВ, см = 50х30х40) 20 шт по 120 грн (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Журнал реєстрації господарських операцій

Зміст операції	Д-т	К-т	Сума, грн
Перераховано передоплату ТОВ «Миргородське лісове господарство»	371	311	2640
Відображено податковий кредит з ПДВ	641	644	440
Надійшли від ТОВ «Миргородське лісове господарство»			
- набір ящиків	22	631	200
- ящики дерев'яні	22	631	2000
Відображено податковий кредит з ПДВ	641	631	440
Проведено заключну операцію	631	371	2640

Операції по оплаті рахунків постачальників відображаються по дебету рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Відображення на рахунках бухгалтерського обліку погашення чи списання заборгованості перед постачальниками та підрядниками

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
	дебет	кредит	
Оплачено постачальникам з поточного рахунку	63	311	1440
Оплачено постачальникам та підрядникам коштами з виставленого акредитиву	63	313	3500
Оплачено постачальникам та підрядникам за рахунок одержаної короткострокової позики банку	63	60	7000
Оплачено постачальникам та підрядникам підзвітною особою	63	372	1440
Оплачено постачальникам та підрядникам раніше отриманим векселем	63	34	9000
Оплачено постачальникам та підрядникам довгостроковим (короткостроковим) векселем	63	51,62	5800
Віднесена до складу доходів сума кредиторської заборгованості, по якій минув строк позовної давності	63	717	2000

Стан кредиторської заборгованості можна дослідити як у фінансовій, так і статистичній звітності (рис. 2.7).

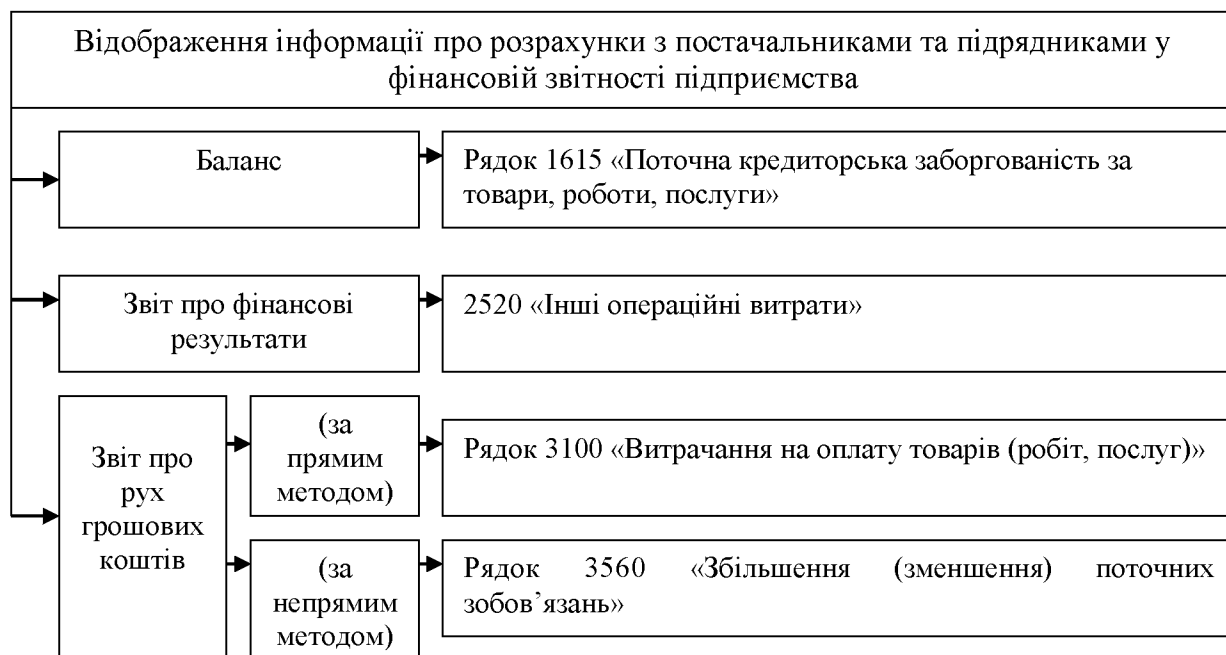


Рис. 2.7. Порядок відображення розрахунків з постачальниками та підрядниками у фінансовій звітності

Отже, облік розрахунків з постачальниками має різносторонній та досить складний правовий характер, тому їх відображення у фінансовій звітності підприємства має бути достовірним, бо суттєво впливає на формування думки користувачів щодо фінансово-майнового стану підприємства та подальшого прийняття ними управлінських рішень щодо планування та розвитку діяльності підприємства в майбутньому.

Отже:

- синтетичний та аналітичний облік товарної кредиторської заборгованості у ТОВ «XXX» ведуть згідно чинних норм законодавства України;

- своєчасні та правильні записи на рахунках бухгалтерського обліку господарських операцій, пов'язаних з виникненням та погашенням заборгованості, дають змогу накопичувати інформацію, необхідну для складання фінансової звітності;

- обов'язкову інвентаризацію розрахунків кредиторами проводять щороку перед складанням річної фінансової звітності в період 3 місяців до дати балансу. Крім того на підприємстві кожного місяця проводять внутрішній аудит фінансовою службою ;

- при інвентаризації складають акт інвентаризації заборгованості, строк позовної давності якої минув і яка планується до списання, та акт інвентаризації розрахунків щодо відшкодування матеріальних збитків.

2.3. Податкові аспекти обліку кредиторської заборгованості за товарними операціями

ТОВ «XXX» є платником як загальнодержавних, так і місцевих податків, веде окремий облік, в якому відбувається групування інформації про базу оподаткування, визначення показників усіх форм податкової звітності. 20.05.1998 р. товариство взято на облік як платник податків (№ 3012) у

Головному Управлінні ДПС у Полтавській області, ідентифікаційний номер 44057192. ТОВ «XXX» перебуває на загальній системі оподаткування, тобто сплачує податок на прибуток (далі - ПП).

Товарна кредиторська заборгованість у податкових аспектах пов'язана ПДВ. Відображення інформації з ПДВ передбачають заповнення податкових документів, послідовність руху яких наведена на рис. 2.8.

Загальні засади податкового обліку розрахунків за ПДВ в частині розрахунків з постачальниками можна узагальнити в основних елементах:

- податок на додану вартість (непрямий податок, нараховання та сплата якого відбувається відповідно до норм розділу V ПКУ;
- облік розрахунків за ПДВ (нарахування та сплата відповідно до чинного законодавства) ведуть на субрахунку 641 «Розрахунки за податками»;
- податковий кредит (сума, на яку платник ПДВ додану вартість має право зменшити податкове зобов'язання звітного (податкового) періоду;
- на субрахунку 644 «Податковий кредит» ведеться облік суми ПДВ, на яку підприємство набуло право зменшити податкове зобов'язання.



Рис. 2.8. Послідовність відображення інформації з ПДВ

Виникнення податкового кредиту пов'язане із датою здійснення операцій та умовами оплати. Зокрема, такими умовами можуть бути - післяплата та передплата. Післяплата означає отримання матеріальних запасів чи виконаних робіт з майбутньою оплатою. Датою виникнення податкового кредиту є дата отримання платником ПДВ товарів/послуг, що підтверджено

податковою накладною.

Господарські операції щодо придбання товарно-матеріальних цінностей у постачальників на умовах післяоплати представлено у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Відображення придбання матеріальних цінностей на рахунках
бухгалтерського обліку**

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
Придбання виробничих запасів			
Придбано у Агродеталь ППКП запасні частини	207	631	25683,33
Відображено суму податку на додану вартість	641	631	5136,67
Придбано облікову документацію у ПП «Документ»	22	631	100
Відображено суму податку на додану вартість	641	631	20
Придбання послуг			
Надано послуги по рекламі Астроя-Алмакс-Реклама	93	631	2500
Відображено суму податку на додану вартість	641	631	500

При передоплаті спочатку передбачено оплату матеріальних цінностей, робіт та послуг, потім їх отримання. Датою визнання податкового кредиту є дата списання коштів з рахунка платника податку на оплату товарів/послуг. Розрахунки за виданими авансами обліковують на рахунку 37 субрахунку 371.

Аванси оформляють платіжними дорученнями з посиланням на підставу - нормативний акт або договір. Відображення операцій за виданими авансами розглянемо на прикладі табл. 2.7.

Таблиця 2.7

**Відображення операцій за виданими авансами на рахунках
бухгалтерського обліку**

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
Перераховано з поточного рахунку аванс Бакалійному шиферному комбінату за будівельні матеріали	371	311	8520
Нарахована сума податкового кредиту	641	644	1420
Отримано від Бакалійного шиферного комбінату будівельні матеріали	205	631	7100
Відображено суму податку на додану вартість	644	631	1420
Закрито розрахунки за авансами	631	371	8520

ТОВ «XXX» при розрахунках з бюджетом за ПДВ дотримується вимог

Податкового кодексу України та інших нормативно-регулюючих документів. Звітність з ПДВ подають за місяць до 20 числа, наступного за звітним періодом, сплата протягом 10 наступних днів.

В розділі модулю «Облік ПДВ» програми М.Е.Дос міститься сама декларація та додатки до неї, згруповані за видом платника податків. Модуль призначений для перевірки звітних податкових документів (рис. 2.9).

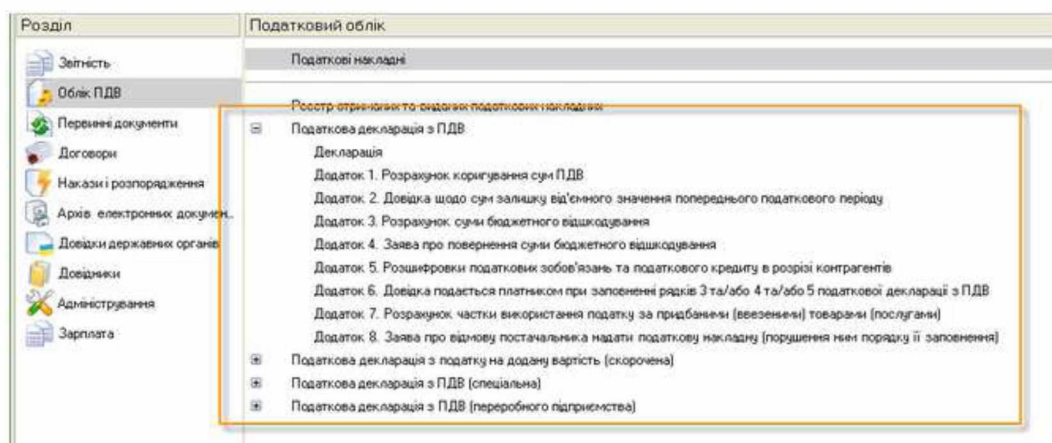


Рис. 2.9. Структура розділі модулю «Облік ПДВ» у системі «MEDoc»

Сформовані у Реєстрі податкових накладних документи необхідно відкрити, перевірити та зберегти. Перевірені та збережені документи (Декларація та додатки) поміщаються у модуль «Реєстр звітів» у тому звітному періоді, в якому вони були створені. З відкритих документів декларації та додатків формують пакет податкових документів, а також відправляють його у контролюючі органи. Вихідні машинограми з обліку розрахунків з покупцями та підрядниками представлено у додатку 3.

Для формування пакету документів, на панелі стану документу виберіть закладку «Наступні дії» і натискають «Створити пакет звітів». У відкритому модальному вікні «Перелік звітів» позначають галочками документи, що потрібно сформувати. Створені документи можна переглянути у модулі «Реєстр звітів». Для відправки у контролюючі органи, пакет спочатку необхідно підписати ЕЦП. Для цього на панелі стану документу вибирають закладку «Наступні дії» → «Підписати пакет звітів». По завершенні стандартної процедури підписання, на панелі стану документу стає доступною функція

«Подати пакет звітів» (рис. 2.10).

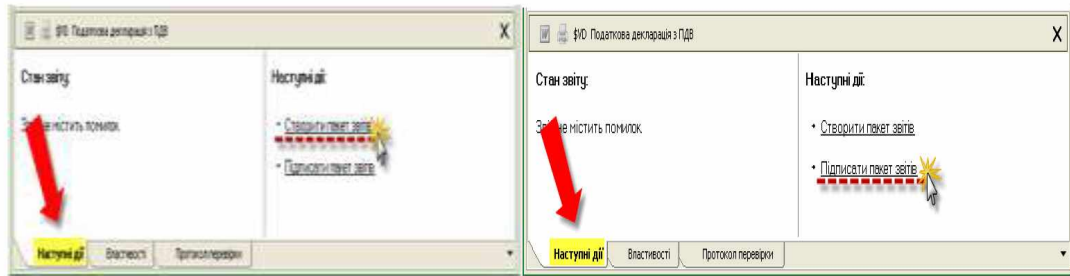


Рис. 2.10. Порядок створення та підписання пакету звітів у системі «MEDoc»

Отже, ведення у господарстві бухгалтерського обліку ТОВ «XXX», зокрема за допомогою сучасних комп'ютерних програм таких як «1С:Бухгалтерія 8.3», гарантує підприємствам своєчасний, повний та достовірний збір облікової інформації для приймання ефективних управлінських рішень.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗА ТОВАРНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

3.1. Фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання

Мета аналізу фінансового стану ТОВ «XXX» – інформаційне забезпечення прийняття рішень, на які впливають фактичні та прогнозовані дані про його фінансово-економічний стан.

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

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

Центральне місце в системі управління ТОВ «XXX» займають фінансові результати, які формуються під впливом доходів та витрат підприємства.

В свою чергу, доходи та витрати – економічні категорії, рівень яких визначає величину прибутку й рентабельності підприємства.

Аналіз складу, структури і динаміки доходів ТОВ «XXX» відображено в табл. 3.1.

Отже, у 2021 році 85,4 % доходів становить чистий дохід від основної операційної діяльності (товарів, робіт, послуг), 14,4 % – доходи від іншої операційної діяльності та 0,1 % - дохід від фінансової діяльності. За період 2019 - 2021 рр. сума доходів від основної операційної діяльності збільшилась на 9 млн. 96 тис. грн або на 39,8 %. Доходи від іншої операційної діяльності характеризуються підвищенням на 4 млн. 895 тис. грн, або у 10,7 рази. Дохід від фінансової діяльності зменшився на 9 тис. грн, або на 16,1 %. В цілому у динаміці досліджуваних років доходи ТОВ «XXX» зросли у 2021 році порівняно з 2019 роком на 13 млн. 982 тис. грн або на 59,8 %.

Структура і динаміка доходів ТОВ «XXX» за 2019 - 2021 рр.

Види доходів	2019 р.		2020 р.		2021 р.		Відхилення 2021 р. (+,-) до 2019 р.	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	абсолютне	відносне, %
Чистий дохід від основної операційної діяльності	22832	97,6	21472	91,7	31928	85,4	+9096	+39,8
Інші операційні доходи	503	2,2	1909	8,2	5398	14,4	+4895	У 10,7 р.
Фінансові доходи	56	0,2	26	0,1	47	0,1	-9	-16,1
Усього	23391	100,0	23407	100,0	37373	100,0	+13982	+59,8

Господарська діяльність ТОВ «XXX» нерозривно пов'язана з понесенням витрат. Витрати – це виражені у грошовій формі різні види економічних ресурсів (праця, сировина, матеріали, основні засоби), що понесені на виробництва, обіг й розподіл продукції.

Вони займають вагому частку в структурі фінансових результатів ід реалізації продукції, робіт та послуг ТОВ «XXX».

Аналіз формування, структури і динаміки витрат і відрахувань ТОВ «XXX» наведено в табл. 3.2.

Аналіз витрат ТОВ «XXX» показав, що у 2021 р. порівняно з 2019 р. їх сума зменшилась на 16 млн. 968 тис. грн або на 37,7 %.

Знизилась сума собівартості реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) на 9 млн. 597 тис. грн або на 36,5 %. Зменшилась сума інших операційних витрат на 5 млн. 969 тис. грн, або на 91,2 %.

Знизилась сума втрат від фінансової та інвестиційної діяльності на 686 тис. грн або на 9,7% та 370 тис. грн, або на 100 %. Також зниження зазнала сума витрат на збут на 942 тис. грн, або на 41,3 %. Збільшення відмічено по сумі адміністративних витрат на 596 тис. грн, або на 24,2 %.

Таблиця 3.2

**Динаміка та структура витрат і відрахувань
ТОВ «XXX» за 2019 - 2021 рр.**

Види витрат і відрахувань	2019 р.		2020 р.		2021 р.		Відхилення (+;-) 2021 р. до 2019 р.	
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн.	у % до під- сумку	суми, тис. грн	у %
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	26314	58,4	14009	56,9	16717	59,6	-9597	-36,5
Адміністративні витрати	2467	5,5	2931	11,9	3063	10,9	+596	+24,2
Витрати на збут	2281	5,1	657	2,7	1339	4,8	-942	-41,3
Інші операційні витрати	6548	14,5	641	2,6	579	2,1	-5969	-91,2
Фінансові витрати	7042	15,6	6344	25,8	6356	22,7	-686	-9,7
Інші витрати	370	0,8	25	0,1	-	-	-370	-100
Усього витрат	45022	100,0	24607	100,0	28054	100,0	-16968	-37,7

Результати горизонтального і вертикального аналізу майна (табл. 3.3) свідчать про наявність як позитивних, так і негативних ознак і тенденцій у майновому стані підприємства за інформацією активу балансу.

Таблиця 3.3

**Динаміка та структура майна ТОВ «XXX» за 2019 - 2021 рр.
(станом на кінець року)**

Види активів	2019 р.		2020 р.		2021 р.		Відхилення (+;-) 2021 р. до 2019 р.	
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	суми, тис. грн	у %
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Майно – всього	53231	100,0	65053	100,0	82046	100,0	+28815	+54,1
1. Необоротні активи	40776	76,6	43571	67,0	47739	58,2	+6963	+17,1
1.1. Основні засоби	6193	11,6	12688	19,5	15618	19,0	+9425	У 2,5 р.
2. Оборотні активи	12422	23,3	21482	33,0	34307	41,8	+21885	У 2,8 р.
2.1. Запаси	9109	17,1	16670	25,6	29639	36,1	+20530	У 3,3 р.

Продовж. табл. 3.3

А	1	2	3	4	5	6	7	8
2.1.1. Виробничі запаси	702	1,3	753	1,2	695	0,8	-7	-1,0
2.1.2. Незавершене виробництво	4659	8,8	5257	8,1	6269	7,6	+1610	+34,6
2.1.3. Готова продукція та товари	3748	7,0	10660	16,4	22675	27,6	+18927	У 6,1 р.
2.2. Поточні біологічні активи	2390	4,5	1667	2,6	218	0,3	-2172	-90,9
2.3. Поточна дебіторська заборгованість	766	1,4	1334	2,1	1426	1,7	+660	+86,2
2.4. Грошові кошти	120	0,2	1718	2,6	2691	3,3	+2571	У 22,4 р.
2.5. Витрати майбутніх періодів	1	0,0	2	0,0	-	-	-1	-100
2.6 Інші оборотні активи	36	0,1	91	0,1	333	0,4	+297	У 9,3 р.
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	33		-	-	-	-	-33	-100

Аналіз майнового стану показав, що у 2021 році вартість майна ТОВ «ХХХ» порівняно з 2019 роком зросла на 28 млн. 815 тис. грн або на 54,1 %. Вартість необоротних активів, яка представлена основними засобами, збільшилась на 6 млн. 963 тис. грн, або на 17,1 %.

Вартість оборотних активів ТОВ «ХХХ» збільшилась у 2021 році порівняно з 2019 роком на 21 млн. 885 тис. грн, або у 2,8 рази. Зростання відмічено у вартості запасів на 20 млн. 530 тис. грн, або у 3,3 рази, які представлені виробничими запасами та готовою продукцією та товарами. Підвищення відмічено по вартості поточної дебіторської заборгованості на 660 тис. грн, або на 86,2 %.

Також зростання відмічено по вартості грошових коштів та поточних фінансових інвестицій на 2 млн. 571 тис. грн, або у 22,4 рази. Вартість інших оборотних активів збільшилась на 297 тис. грн, або у 9,3 рази. Зменшилась вартість витрат майбутніх періодів на 1 тис. грн. Також зменшення відмічено по вартості поточних біологічних активів на 2 млн. 172 тис. грн, або на 90,9 %.

У структурі майна ТОВ «ХХХ» за 2019 - 2021 рр. переважає питома вага необоротних активів – 76,6 %, 67 % та 58,2 %.

Динаміка та структура джерел формування капіталу ТОВ «ХХХ» за 2018 – 2020 рр. представлено у табл. 3.4

Таблиця 3.4

**Динаміка та структура джерел формування капіталу
ТОВ «ХХХ» за 2019 – 2021 рр. (станом на кінець року)**

Види пасивів	2019 р.		2020 р.		2021 р.		Відхилення (+;-) 2021 р. до 2019 р	
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	суми, тис. грн	у %
Капітал – всього	53231	100,0	65053	100,0	82046	100	+28815	+54,1
1. Власний капітал	12707	23,9	11473	17,6	12394	15,1	-313	-2,5
1.1. Зареєстрований (пайовий) капітал	35	0,1	35	0,1	35	0,0	X	X
1.2. Нерозподілений прибуток	9517	17,9	8412	12,9	9461	11,5	-56,0	-0,6
2. Зобов'язання і забезпечення	40524	76,1	53580	82,4	69652	84,9	+29128	+71,9
2.1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	23113	43,3	22952	35,3	23702	28,9	+589	+2,5
2.2. Поточні зобов'язання і забезпечення	17411	32,7	30628	47,1	45950	56,0	+28539	У 2,8 р.
2.2.1. Поточна кредиторська заборгованість	13819	26,0	10188	15,7	20583	25,1	+6764	+48,9

Аналіз даних показав, що загальна сума капіталу досліджуваного підприємства у 2021 р. збільшилась порівняно з 2019 р. на 28 млн. 815 тис. грн або на 54,1 %. Сума власного капіталу підприємства знизилась на 313 тис. грн або на 2,5 %, за рахунок зареєстрованого капіталу та нерозподіленого прибутку. Сума зобов'язань та забезпечень ТОВ «ХХХ» у 2021 році порівняно з 2019 роком збільшилась на 29 млн. 128 тис. грн, або на 71,9 %.

У структурі пасивів ТОВ «ХХХ» протягом 2019 - 2021 рр. переважає питома вага зобов'язань і забезпечень – 76,1 %, 82,4 % та 84,9 %.

Показники оцінки ліквідності та платоспроможності ТОВ «XXX» за 2019 – 2021 рр. проаналізовано у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Показники оцінки ліквідності та платоспроможності

ТОВ «XXX» за 2019 – 2021 рр.

Показники		Нормативне значення	Роки			Відхилення (+;-) 2021 р. до 2019 р.
			2019	2020	2021	
Коефіцієнт ліквідності	абсолютної	>0,2	0,007	0,056	0,059	+0,052
Проміжний покриття	коефіцієнт	>0,7	0,053	0,103	0,097	+0,044
Загальний покриття	коефіцієнт	≥1,5	0,713	0,701	0,747	+0,033

Станом на 2021 рік коефіцієнт абсолютної ліквідності ТОВ «XXX» є нижче нормативного на 0,141 пункти, тобто використавши грошові кошти ТОВ «XXX» не мало змогу погасити поточні зобов'язання (на 1 грн поточних зобов'язань припадало 0,059 грн грошових коштів ТОВ «XXX»).

Проміжний коефіцієнт покриття ТОВ «XXX» є нижче нормативного у 2021 році на 0,603 пункти. Розрахований показник показав, що відповідно на 1 грн поточних зобов'язань припадало відповідно до 2021 року 0,097 грн (при нормативі $\geq 0,7$).

Загальний коефіцієнт покриття ТОВ «XXX» є нижче нормативного протягом 2021 року. На 1 грн поточних зобов'язань у 2021 р. припадає 0,74 грн оборотних активів підприємства (при нормативі $\geq 1,5$).

Індикатори оцінки структури джерел формування капіталу ТОВ «XXX» представлено у табл. 3.6.

Результати виконаних розрахунків свідчать про низький рівень фінансової стійкості ТОВ «XXX» за показниками структури джерел формування капіталу. Так, значення коефіцієнта автономії вказує на те, що на кінець звітної року частка власного капіталу у валюті балансу становить 15,1 %, це на 0,088 пункт менше порівняно з 2019 роком.

**Показники структури джерел формування капіталу
ТОВ «XXX» за 2019 - 2021 рр.**

Показники	Нормативне значення	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відхилення (+; -) 2021 р. до 2019 р.
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,239	0,176	0,151	-0,088
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	<0,5	0,761	0,824	0,849	+0,088
Коефіцієнт фінансового ризику	<1	3,189	4,670	5,620	+2,431
Коефіцієнт фінансової стабільності	>1	0,314	0,214	0,178	-0,136

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу збільшився відповідно з 0,761 до 0,849, що свідчить про зниження рівня фінансової незалежності підприємства від кредиторів. Негативними також є показники фінансового ризику та фінансової стабільності. Зокрема, коефіцієнт фінансового ризику збільшився з 3,189 у 2019 році до 5,620 у 2021, при нормативі <1. Коефіцієнт фінансової стабільності протягом 2021 року є нижче нормативного – на 0,822 пункти. В цілому, можна зробити висновок, що показники структури капіталу є нижче нормативного значення та свідчать про те, що ТОВ «XXX» є фінансово нестійкий фінансовий стан та є залежним від кредиторів.

3.2. Аналіз структури та динаміки кредиторської заборгованості за товарними операціями

Аналіз кредиторською заборгованістю має велике значення для підприємств, що функціонують. Кредиторська заборгованість - сума заборгованості підприємства кредиторам на певну дату, її складовими елементами є заборгованість за розрахунками з:

- постачальниками (за матеріальні запаси, основні засоби, нематеріальні активи);

- підрядчиками (за роботи, послуги);
- векселями до сплати;- персоналом (заробітна плата, відпускні, премія, лікарняні, матеріальна допомога та інші виплати);- бюджетом і соціальними фондами (для ТОВ «ХХХ» - це ПДВ, ПДФО, військовий збір, екологічний податок, ЄСВ тощо); учасниками (засновниками); авансами отриманими; іншими кредиторами.

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

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

Крім того, Гнатенко Є. П. відмітила, що кредиторська не повинна бути більше дебіторської більше ніж на 10 відсотків. У зв'язку з цим суб'єктам господарювання необхідно проводити моніторинг співвідношення заборгованостей з метою його зниження.

На цьому наполягає і Міщук Є. В. Автор провів аналіз на прикладі ПРАТ «ЦГЗК» і говорить про актуальність проведення співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, адже їх динаміка впливає на фінансовий стан.

Кручак Л. В. провела аналіз заборгованостей на рівні виробничого підприємства: динаміка, склад, їх структура, порівняння. В результаті автор визначила вплив між показниками заборгованості та фінансовою стійкістю та платоспроможністю. Тому на її думку потрібно здійснювати кількісний аналіз, висновки будуть підставою для застосування відповідних методів управління сумами заборгованості.

У результаті аналізу останніх результатів досліджень показники аналізу заборгованості напряму пов'язані з показниками фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності.

Можливості аналізу кредиторської заборгованості представлено на рис. 3.1.

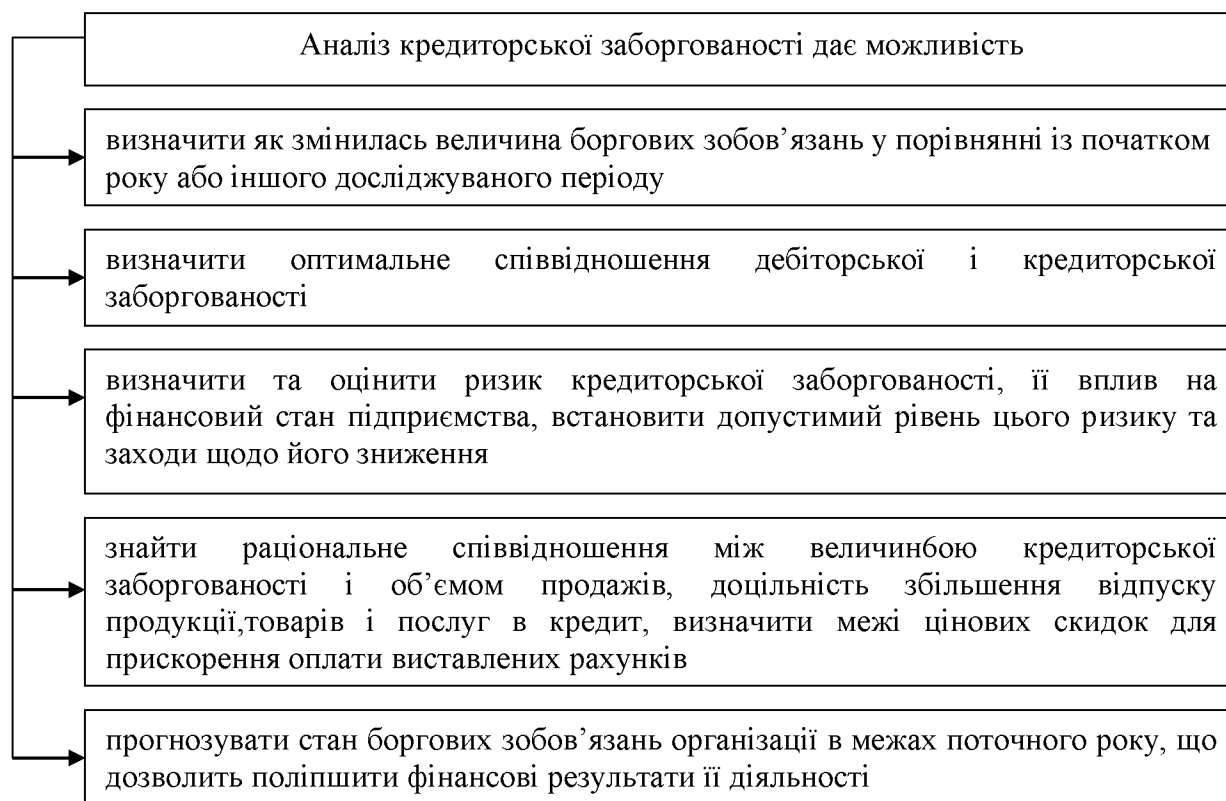


Рис. 3.1. Можливості аналізу кредиторської заборгованості

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

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

Використавши дані фінансової звітності досліджуваного підприємства проаналізуємо динаміку та структуру зобов'язань ТОВ «XXX» у табл. 3.7. та рис. 3.2.

У 2021 р. порівняно з 2019 р. сума довгострокових зобов'язань збільшилась на 589 тис. грн, або на 2,5 %. У 2021 р. порівняно з 2019 р. сума поточних зобов'язань зросла на 6 млн. 764 тис. грн або на 48,9 %.

**Динаміка та структура зобов'язань та забезпечень ТОВ «XXX»
за 2019 – 2021 рр. (станом на кінець року)**

Види зобов'язань	2019 р.		2020 р.		2021 р.		Відхилення (+;-) 2021 р. до 2019 р.	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
1. Довгострокові зобов'язання	23113	62,6	22952	69,3	23702	53,5	+589	+2,5
2. Поточні зобов'язання, в т.ч. за:	13819	37,4	10188	30,7	20583	46,5	+6764	+48,9
довгостроковими зобов'язаннями	8233	59,6	9594	94,2	11274	54,8	+3041	+36,9
товари, роботи, послуги	5378	38,9	337	3,3	4998	24,3	-380	-7,1
розрахунками з бюджетом	199	1,4	198	1,9	1757	8,5	+1558	У 8,8 р.
розрахунками зі страхування	-	-	1	0,0	11	0,1	+11	X
розрахунками з оплати праці	1	0,0	50	0,5	79	0,4	+78	У 79 р.
одержаними авансами	8	0,1	8	0,1	2464	+12,0	+2456	У 308 р.
Всього:	36932	100,0	33140	100,0	44825	100,0	+7353	+19,9

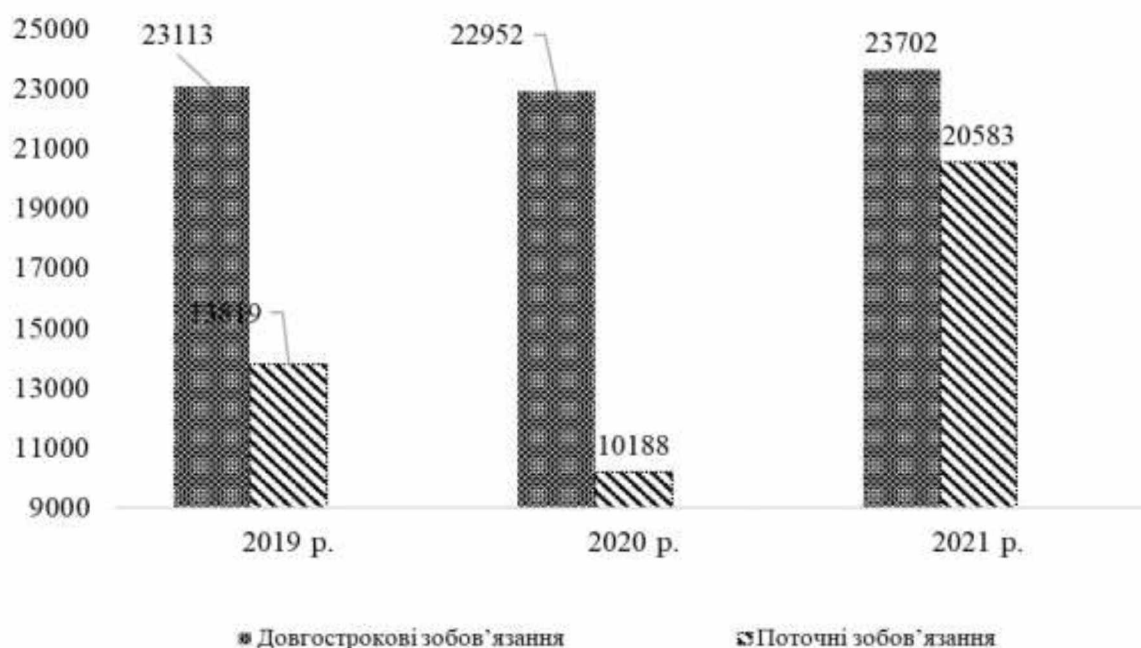


Рис. 3.2. Динаміка довгострокових та поточних зобов'язань ТОВ «XXX» за 2019-2021 рр., тис. грн

У складі поточних зобов'язань ТОВ «ХХХ» зниження відмічено по сумі заборгованості за товари, роботи та послуги на 380 тис. грн або на 7,1 %.

Зростання відмічено по таким складовим: за довгостроковими зобов'язаннями ТОВ «ХХХ» на 3 млн. 41 тис. грн або на 36,9 %, за розрахунками з бюджетом на 1 млн. 558 тис. грн, або у 8,8 рази. Збільшення відмічено за розрахунками за страхуванням ТОВ «ХХХ» на 11 тис. грн та за розрахунками з оплати праці на 78 тис. грн, або у 79 рази.

Аналізуючи структуру поточної заборгованості ТОВ «ХХХ», можна зробити висновок, що протягом досліджуваних років переважає частка за довгостроковими зобов'язаннями – 59,6 %, 94,2 % та 54,8 %.

У табл. 3.8 та рис. 3.3 на підставі даних Звіту про рух грошових коштів проаналізуємо динаміку розрахунків досліджуваного підприємства за товари, роботи та послуги.

Таблиця 3.8

Динаміка розрахунків за товари, роботи та послуги ТОВ «ХХХ» за 2019 – 2021 рр.

Види витрачань грошових коштів	2019 р.		2020 р.		2021 р.		Відхилення (+;-) 2021 р. до 2019 р.	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
Витрачання на оплату:								
товарів (робіт, послуг)	10965	52,5	22119	48,4	13359	19,8	+2394	+21,8
праці	2421	11,6	3259	7,1	4036	6,0	+1615	+66,7
відрахувань на соціальні заходи	685	3,3	905	2,0	1061	1,6	+376	+54,9
зобов'язань податків і зборів	3574	17,1	3453	7,5	4217	6,3	+643	+18,0
оплату авансів	1822	8,7	2565	5,6	2475	3,7	+653	+35,8
повернення авансів	146	0,7	25	0,1	20	0,0	-126	-86,3
інші витрачання	1283	6,1	13410	29,3	42200	62,6	+40917	У 32,9 р.
Разом	20896	100	45736	100	67368	100	+46472	У 3,2 р.

Аналіз витрачання грошових коштів в ході операційної діяльності ТОВ «ХХХ» встановлено, що у 2021 році проти 2019 роки, сума витрачених коштів

на оплату товарів, робіт, послуг, отриманих від постачальників та підрядників збільшилася на 2 млн 394 тис. грн, або на 21,8 %, оплата рахунків як попередньої оплати постачальникам зростає на 653 тис. грн, або на 35,8 %.

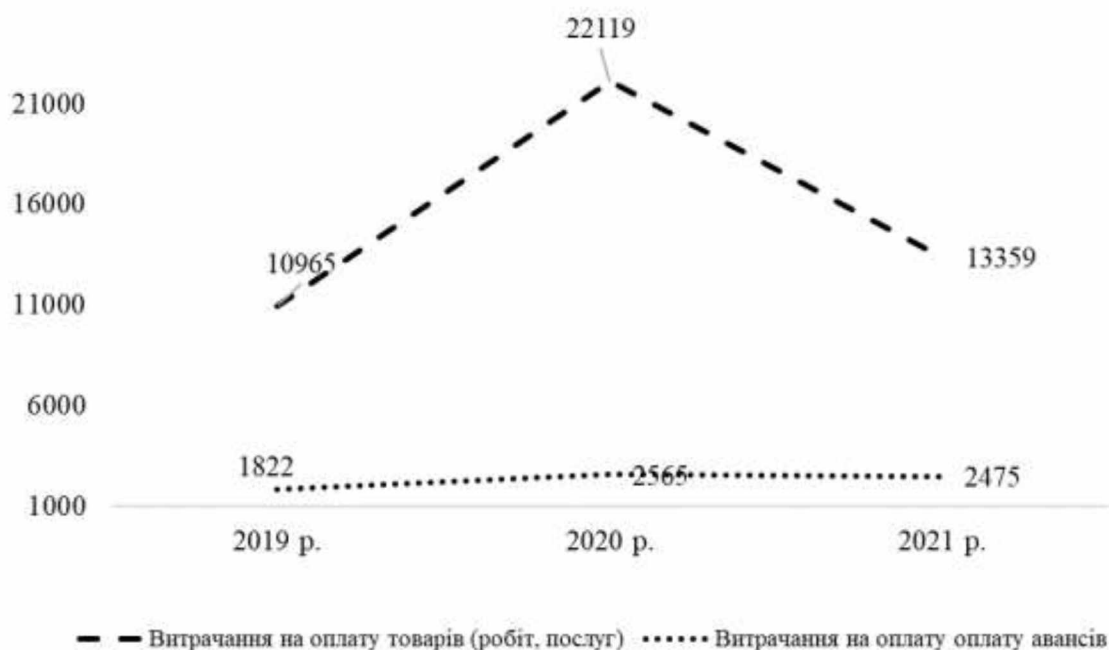


Рис. 3.3. Динаміка розрахунків за товари, роботи та послуги ТОВ «XXX» за 2019 – 2021 рр., тис. грн

У структурі витрачання на оплату заборгованостей ТОВ «XXX» у 2019 та 2020 рр. переважає частка на оплату товарів (робіт, послуг), відповідно 52,5 % та 48,4 %, у 2021 році доміює частка інших витрачання, тоді як на оплату товарів перераховано 19,8 % грошових коштів від операційної діяльності, 3,7 % на оплату авансів.

При розрахунках з постачальниками та підрядниками ТОВ «XXX», які поставляють матеріальні цінності, включаючи виробничі запаси, обладнання, інші активи, надають послуги, виконують роботи виникає поточна кредиторська заборгованість, яка, при правильному використанні, може стати важливим фактором стабілізації фінансового стану підприємства.

Тому ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованостями на сьогоднішній день є однією з актуальних та першочергових завдань для вітчизняних підприємств. У процесі управління

дебіторською та кредиторською заборгованостями потрібно також проаналізувати динаміку дебіторської заборгованості ТОВ «XXX» табл. 3.9.

Таблиця 3.9

**Динаміка та структура дебіторської заборгованості ТОВ «XXX»
за 2019 - 2021 рр. (станом на кінець року)**

Види дебіторської заборгованості	2019 р.		2020 р.		2021 р.		Відхилення (+;-) 2021 р. до 2019 р.	
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	суми, тис. грн	у %
Довгострокова дебіторська заборгованість	1074	58,4	-	-	-	-	-1074	-100
Дебіторська заборгованість за продукцію	25	1,4	63	4,7	44	3,1	+19	+76,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:								
За виданими авансами	210	11,4	314	23,5	46	3,2	-164	-78,1
З бюджетом	453	24,6	936	70,2	1335	93,6	+882	У 2,9 р.
Інша поточна дебіторська заборгованість	78	4,2	21	1,6	1	0,1	-77	-98,7
Всього	1840	100,0	1334	100,0	1426	100,0	-414	-22,5

Аналіз табл. 3.9 показав, що сума дебіторської заборгованості ТОВ «XXX» у 2021 році порівняно з 2019 роком зменшилась на 414 тис. грн або на 22,5 %, за рахунок суми іншої поточної дебіторської заборгованості, яка знизилась на 77 тис. грн, або на 98,7 %, довгострокової дебіторської заборгованості на 1 млн. 74 тис. грн та за розрахунками за виданими авансами, що знизились на 164 тис. грн, або на 78,1 %.

Збільшення відмічено по заборгованості за продукцію ТОВ «XXX» на 19 тис. грн, або на 76 % та за розрахунками з бюджетом на 882 тис. грн, або у 2,9 рази.

У структурі дебіторської заборгованості ТОВ «XXX» за 2020 – 2021 рр. переважає частка заборгованості за розрахунками з бюджетом – 70,2 % та 93,6 %. У 2019 році – частка довгострокової дебіторської заборгованості –

58,4 %.

Логічним продовженням аналізу стану розрахунків ТОВ «ХХХ» є узагальнення та порівняння результатів проведеного аналізу дебіторської та кредиторської заборгованостей. Необхідного такого порівняння впливає із двостороннього відображення розрахунків підприємства, що досліджуються, у фінансовій звітності, - з одного боку, дебіторській та, з другого боку, кредиторській заборгованості.

Для порівняльного аналізу розглянемо дані табл. 3.10 та графічне зображення динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «ХХХ» за 2019 – 2021 рр. (рис. 3.4).

Таблиця 3.10

**Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості
ТОВ «ХХХ» за 2019 – 2021 рр., тис. грн (станом на кінець року)**

Види заборгованості	Дебі- торська	Креди- торська	Перевищення заборгованості	
			дебіторської	кредиторської
2019 р.				
За товари, роботи та послуги	25	5378	-	+5353
За виданими авансами	210	-	+210	-
З бюджетом	453	199	+254	-
За одержаними авансами	-	8	-	+8
Інша заборгованість	78	-	+78	-
Всього	766	5585	-	+4819
2020 р.				
За товари, роботи та послуги	63	337	-	+274
За виданими авансами	314	-	+314	-
З бюджетом	936	198	+738	-
Зі страхування	-	1	-	+1
З оплати праці	-	50	-	+50
За одержаними авансами	-	8	-	+8
Інша заборгованість	21	-	+21	-
Всього	1334	594	+740	-
2021 р.				
За товари, роботи та послуги	44	4998	-	+4954
За виданими авансами	46	-	+46	-
З бюджетом	1335	1757	-	+422
Зі страхування	-	11	-	+11
З оплати праці	-	79	-	+79
За одержаними авансами	-	2464	-	+2464
Інша заборгованість	1	-	+1	-
Всього	1426	9309	-	+7883

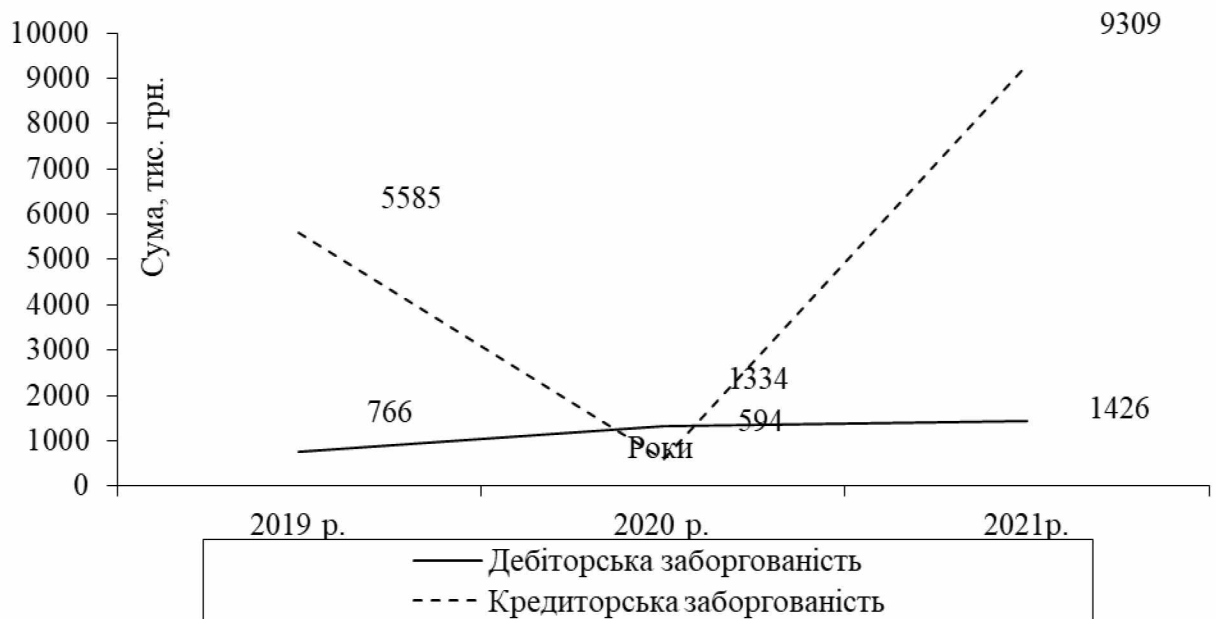


Рис. 3.4. Динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості
ТОВ «XXX» за 2019 – 2021 рр., тис. грн

Отже, протягом 2019 та 2021 рр. переважає кредиторська заборгованість ТОВ «XXX» над дебіторською відповідно на 4 млн. 819 тис. грн та 7 млн. 883 тис. грн. У 2020 році дебіторська заборгованість переважає над кредиторською на 740 тис. грн.

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

У фінансовому аналізі має значення співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «XXX». Він показує ступінь покриття кредиторської заборгованості вимогами на користь підприємства. Цей показник характеризує відношення розрахунків за придбану та поставлену продукцію. Для визначення цього показника використовується формула:

$$K_k = \frac{ДЗ_{II}}{КЗ_{II}}, \quad (3.1)$$

де $ДЗ_{II}$ – дебіторська заборгованість за товари, послуги за певний період,

$KЗ_T$ – кредиторська заборгованість за товари, послуги за певний період.

Розрахунок коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості по товарними операціями ТОВ «XXX» представимо у вигляді табл. 3.11. та рис. 3.5.

Таблиця 3.11

Розрахунок коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості за товарними операціями ТОВ «XXX» за 2019 – 2021 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2021 р. (+;-) до 2019 р.	
	2019	2020	2021	абсолютне	відносне, %
Дебіторська заборгованість за товари, послуги, тис. грн	25	63	44	+19	+76
Кредиторська заборгованість за товари, послуги, тис. грн	5378	337	4998	-380	-7,1
Коефіцієнт по комерційними операціям	0,005	0,187	0,009	0,004	x

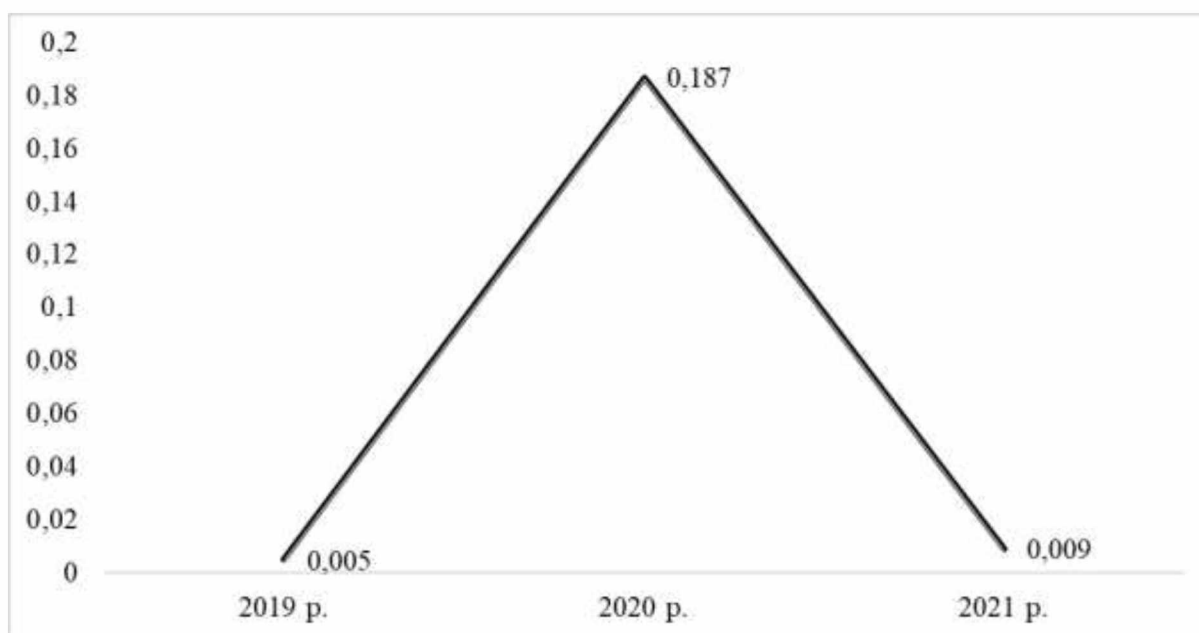


Рис. 3.4. Динаміка коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості по товарними операціями ТОВ «XXX» за 2019 – 2021 рр.

Коефіцієнт співвідношення по товарними операціям ТОВ «XXX» протягом досліджуваних років є на низькому рівні, оскільки менший 1, що

свідчить про нестабільний стан розрахунків. По коефіцієнту співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості по товарними операціям ТОВ «XXX» спостерігається тенденція до зростання, що пов'язано із збільшенням суми товарної дебіторської заборгованості. Тобто, можна сказати, що зміна коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, а саме його збільшення відбулося за рахунок збільшення дебіторської заборгованості за товари, послуги ТОВ «XXX» (на 76 %), порівняно з зниженням кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги (на 7,1 %).

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

З метою мінімізації відхилень розрахункової вартості боргу від її реальної величини необхідно застосувати комплексний підхід до оцінювання кредиторської заборгованості, що базується на коригуванні первісної вартості відповідно до коефіцієнта часу. Коефіцієнт часу дає змогу оцінити заборгованість підприємства у даний час з урахуванням зростання вартості в часі та зміни загальної купівельної спроможності грошових коштів.

Комплексна оцінка кредиторської заборгованості ТОВ «XXX» представлено у табл. 3.12. Показники комплексного оцінювання поточної кредиторської заборгованості мають негативну динаміку. Зокрема,

- коефіцієнт обертання поточної кредиторської заборгованості ТОВ «XXX» зменшився з 2,126 у 2019 році до 1,087 у 2021 (на 1,039 пункти);
- тривалість одного обороту поточної кредиторської заборгованості досліджуваного підприємства у 2021 році порівняно з 2019 роком збільшилась на 162 днів, або на 95,9 %.

Комплексна оцінка кредиторської заборгованості

ТОВ «XXX» за 2019 – 2021 рр.

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відхилення 2021 р. Від 2019 р. (+,-)	
				абсолютне	віднос- не, %
Вихідна інформація, тис. грн.					
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг)	22832	21472	31928	+9096	+39,8
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	26314	14009	16717	-9597	-36,5
3. Середньорічна величина поточної кредиторської заборгованості	12375	12003,5	15385,5	+3010,5	+24,3
4. Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості	2598,5	1050	1380	-1218,5	-46,9
5. Середньорічна вартість майна (капіталу)	61313	59142	73549,5	+12236,5	+20,0
6. Середньорічна величина зобов'язань та забезпечень	38640,5	47052	61616	+22975,5	+59,5
7. Середньорічна величина поточних зобов'язань	15242	24019,5	38289	+23047	У 2,5 р.
8. Середньорічна вартість оборотних активів	21675,5	16952	27894,5	+6219	+28,7
Показники комплексної оцінки кредиторської заборгованості					
9. Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	2,126	1,167	1,087	-1,039	x
10. Тривалість одного обороту (середній період погашення) кредиторської заборгованості, днів	169	308	331	+162	+95,9
11. Частка кредиторської заборгованості у капіталі, %	20,2	20,3	20,9	+0,7	x
12. Частка поточної кредиторської заборгованості у зобов'язаннях та забезпеченнях, %	32,0	25,5	25,0	-7,0	x
13. Частка поточної кредиторської заборгованості у поточних зобов'язаннях та забезпеченнях, %	81,2	50,0	40,2	-41	x
14. Відношення поточної кредиторської заборгованості до оборотних активів, %	57,1	70,8	55,2	-1,9	x
15. Припадає поточної кредиторської заборгованості на 1 грн поточної дебіторської заборгованості, грн	4,76	11,43	11,15	+6,39	X
16. Відношення поточної кредиторської заборгованості до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції), %	55,3	55,9	48,2	-7,1	x

Така динаміка пояснюється випереджаючим зниженням собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «XXX» – на 36,5 % порівняно із зменшенням середньорічної величини поточної кредиторської заборгованості (на 46,9 %).

Часка поточної кредиторської заборгованості в капіталі ТОВ «XXX» збільшилася з 20,2 % до 20,9 % та зменшилась у зобов'язаннях і забезпеченнях на 7 %.

Показник який характеризує відношення поточної кредиторської заборгованості до оборотних активів, знизився з 57,1 до 55,2 %, що є ознакою погіршення стану розрахунків з кредиторами ТОВ «XXX».

Ураховуючи, що величина та структура дебіторської і кредиторської заборгованостей мають вплив на фінансовий стан підприємства, то останньому необхідно стежити за їх співвідношенням. Вплив дебіторської та кредиторської заборгованості на фінансовий стан виражається в показниках ліквідності та платоспроможності та оцінці аналізу ліквідності балансу.

Ліквідність характеризує швидкість підприємства безперешкодно реалізувати свої активи, одержати грошові кошти і повернути борги у міру настання строку їх повернення.

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні засобів (активів балансу), які згруповані за ступенем їх ліквідності, із зобов'язаннями (пасив балансу), які згруповані за строками їх погашення та розміщені у порядку зростання їх термінів.

За ознакою рівня ліквідності, тобто швидкості перетворення в грошові кошти, активи підприємства поділяються на 4 групи:

- високоліквідні, або найбільш ліквідні активи (A1);
- середньоліквідні, або активи, що швидко реалізуються (A2);
- низьколіквідні, або активи, що повільно реалізуються (A3);
- важколіквідні, або активи, що важко реалізуються (A4).

Проведемо аналіз динаміки та структури активів ТОВ «XXX» за рівнем ліквідності у табл. 3.13.

**Динаміка та структура активів для визначення ліквідності
ТОВ «XXX» за 2019 - 2021 рр. (станом на кінець року)**

Види активів за рівнем ліквідності	2019 р.		2020 р.		2021 р.		Відхилення (+;-) 2021 р. до 2019 р.	
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	суми, тис. грн	у %
1. Високоліквідні активи	120	0,2	1718	2,6	2691	3,3	+2571	У 22,4 р.
2. Середньо-ліквідні активи	802	1,5	1425	2,2	1759	2,1	+957	У 2,2 р.
3. Низьколіквідні активи	11499	21,6	18337	28,2	29857	36,4	+18358	У 2,6 р.
4. Важколіквідні, або активи, що важко реалізуються	40777	76,7	43573	67,0	47739	58,2	+6942	+17,0
Разом	53198	100,0	65053	100,0	82046	100,0	+28848	+54,2

Аналіз активів за рівнем ліквідності ТОВ «XXX» показав, що їх вартість збільшилась у 2021 р. порівняно з 2019 р. на 28 млн. 848 тис. грн, або на 54,2 %. У розрізі активів відмічено підвищення вартості високоліквідних активів на 2 млн. 571 тис. грн або у 22,4 рази та низько-ліквідних активів – 18 млн. 358 тис. грн, або у 2,6 рази. Зростання також відмічено по вартості середньо-ліквідних активів на 957 тис. грн, або у 2,2 рази. Зростання також відмічено по вартості важко-ліквідних на 6 млн. 942 тис. грн, або на 17 %.

У структурі активів підприємства за 2019 - 2021 рр. переважала частка важко-ліквідних активів – 76,7 %, 67 % та 58,2 %.

За ознакою терміновості оплати пасиви балансу, або зобов'язання, поділяються на 4 групи:

- найбільш термінові зобов'язання, або негайні пасиви (П1);
- короткострокові зобов'язання, або короткострокові пасиви (П2);
- довгострокові зобов'язання, або довгострокові пасиви (П3);
- постійні зобов'язання, або постійні пасиви (П4).

Проведемо аналіз динаміки та структури зобов'язань ТОВ «Ді-Стар» за терміновістю у табл. 3.14.

**Динаміка та структура пасивів за терміновістю
ТОВ «XXX» за 2019 - 2021 рр. (станом на кінець року)**

Види пасивів за терміном оплати	2019 р.		2020 р.		2021 р.		Відхилення (+;-) 2021 р. до 2019 р	
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	суми, тис. грн	у %
1. Найбільш строкові зобов'язання	9108	17,1	20936	32,2	34112	41,9	+25004	У 3,7 р.
2. Короткострокові зобов'язання	8233	15,5	9594	14,8	11274	13,8	+3041	+36,9
3. Довгострокові зобов'язання	23113	43,5	22952	35,3	23702	29,1	+589	+2,5
3. Постійні пасиви	12707	23,9	11473	17,7	12394	15,2	-313	-2,5
Разом	53161	100,0	64955	100,0	81482	100,0	+28321	+53,3

Аналіз пасивів за терміном оплати ТОВ «XXX» показав, їх сума у 2021 р. порівняно з 2019 р. збільшилась на 28 млн. 321 тис. грн, або на 53,3 %, за рахунок вартості найбільш строкових зобов'язань, які зросли на 25 млн. 4 тис. грн, або у 3,7 рази. Збільшення відмічено по вартості короткострокових зобов'язань на 3 млн. 41 тис. грн, довгострокових зобов'язань на 589 тис. грн, або на 2,5 %. Зниження відмічено по вартості постійних пасивів, що знизилась 313 тис. грн, або на 2,5 %.

У структурі пасивів ТОВ «XXX» протягом 2019 - 2021 рр. переважає частка довгострокових зобов'язань – 43,5 %, 35,3 %. У 2021 році – частка найбільш строкових зобов'язань – 41,9 %.

Таблиця 3.15

**Оцінка ліквідності балансу ТОВ «XXX»
за 2019 - 2021 рр., тис. грн**

Умовні позначення	Надлишок (+) або нестача (-) платіжних засобів	Роки		
		2019	2020	2021
A1-П1	Високоліквідних активів	-8988	-19218	-31421
A2-П2	Середньоліквідних активів	-7431	-8169	-9515
A3-П3	Низьколіквідних активів	-11614	-4615	+6155
	Разом	-28070	-32100	-35345

Отже, аналіз ліквідності балансу показав, що протягом досліджуваних років баланс ТОВ «ХХХ» є неліквідним. За допомогою способу ланцюгових підстановок визначимо вплив факторів на зміну коефіцієнта загальної ліквідності ТОВ «ХХХ» (табл. 3.16).

Таблиця 3.16

Вихідна інформація для факторного аналізу коефіцієнта загальної ліквідності ТОВ «ХХХ» за 2019, 2021 рр.

Показники	Умовні позначення	Роки		Відхилення (+;-) 2021 р. до 2019 р.	
		2019	2021	абсолютне	відносне, %
1. Оборотні активи, тис. грн	ОА	12422	34307	+21885	У 2,8 р.
2. Поточні зобов'язання, тис. грн	ПЗ	17411	45950	+28539	У 2,8 р.
3. Коефіцієнт загальної ліквідності	КЗЛ	0,713	0,747	+0,034	х

Модель факторного аналізу коефіцієнта загальної ліквідності:

$$КЗЛ = \frac{ОА}{ПЗ} \quad (3.2)$$

За даними табл. 3.16 проводиться розрахунок умовного значення коефіцієнта загальної ліквідності:

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

$$КЗЛ_{ум} = 34307/17411=1,97$$

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

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

$$\Delta КЗЛ = 0,747 - 0,713 = +0,034.$$

у тому числі за рахунок факторів:

1. Оборотних активів:

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

$$\Delta КЗЛ_{оа} = 1,97 - 0,713 = +1,257 .$$

2. Поточних зобов'язань:

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

$$\Delta КЗЛ_{пз} = 0,747 - 1,97 = -1,223.$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta KЗЛ = \Delta KЗЛ_{oa} + \Delta KЗЛ_{пз} \quad (3.7)$$

$$\Delta KЗЛ = 1,257 - 1,223 = +0,034.$$

Отже, коефіцієнт загальної ліквідності ТОВ «ХХХ» у 2021 році порівняно з 2019 роком збільшився на 0,2034 пункти, в тому числі за рахунок зростання вартості оборотних активів на 21 млн. 885 тис. грн, або у 2,8 рази, коефіцієнт збільшився на 1,257 пункти, за рахунок збільшення суми поточних зобов'язань на 28 млн. 539 тис. грн, або у 2,8 рази, коефіцієнт загальної ліквідності зменшився на 1,223 пункти. Перевірка підтвердила правильність розрахунків.

Визначимо ознаки поточної, критичної та надкритичної неплатоспроможності ТОВ «ХХХ» за допомогою даних табл. 3.17.

Таблиця 3.17

**Визначення ознак поточної, критичної та надкритичної
неплатоспроможності ТОВ «ХХХ» за 2019 – 2021 рр.**

Показники	2019 р.	2021 р.	Відхилення 2021 р. (+;-) до 2019 р.
1. Довгострокові фінансові інвестиції, тис. грн	-	-	X
2. Поточні фінансові інвестиції, тис. грн	-	-	X
3. Грошові кошти та їх еквіваленти	120	2691	+2571
4. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	23113	23702	+589
5. Поточні зобов'язання і забезпечення, тис. грн	17411	45950	+28539
6. Показник поточної неплатоспроможності	-40404	-66961	-26557
7. Коефіцієнт загальної ліквідності	0,713	0,747	+0,034
8. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	-2,260	-1,030	+1,229
9. Чистий прибуток (збиток), тис. грн	-21631	9319	+30950

Отже, аналіз вихідних даних, які використовуються для розрахунку ознак поточної, критичної та надкритичної неплатоспроможності ТОВ «ХХХ» показав:

- сума грошових коштів та їх еквівалентів у 2020 р. порівняно з 2019 р. збільшилася на 2 млн. 571 тис. грн,

- сума поточних зобов'язань та забезпечень зросла за досліджуваний період на 28 млн. 539 тис. грн, а довгострокових – на 589 тис. грн.

- зіставлення високоліквідних активів та поточних зобов'язань і

забезпечень підприємства показало, що нестача платіжних засобів склала у 2019 р. – 40 млн. 404 тис. грн, у 2021 р. відповідно – 66 млн. 961 тис. грн. Можна зробити висновок, що протягом досліджуваних років ТОВ «XXX» є абсолютно неліквідним та неплатоспроможним;

- коефіцієнт загальної ліквідності протягом досліджуваних років є нижче нормативного, і свідчить про неспроможність ТОВ «XXX» погасити свої зобов'язання. Зокрема, у 2019 році показник нижче нормативного на 52,5 %, у 2021 році на 50,2 %.

Заборгованість підприємства негативно впливає фінансовий стан. Але з іншого боку діяльність підприємства майже не можлива без виникнення кредиторської заборгованості. Для її зменшення доцільно правильно управляти нею. Взагалом, підґрунтям управління кредиторською заборгованістю є конкретних методик, технологій, способів та прийомів обґрунтування управлінських фінансових рішень. Модель управління кредиторською заборгованістю представлено на рис. 3.5.

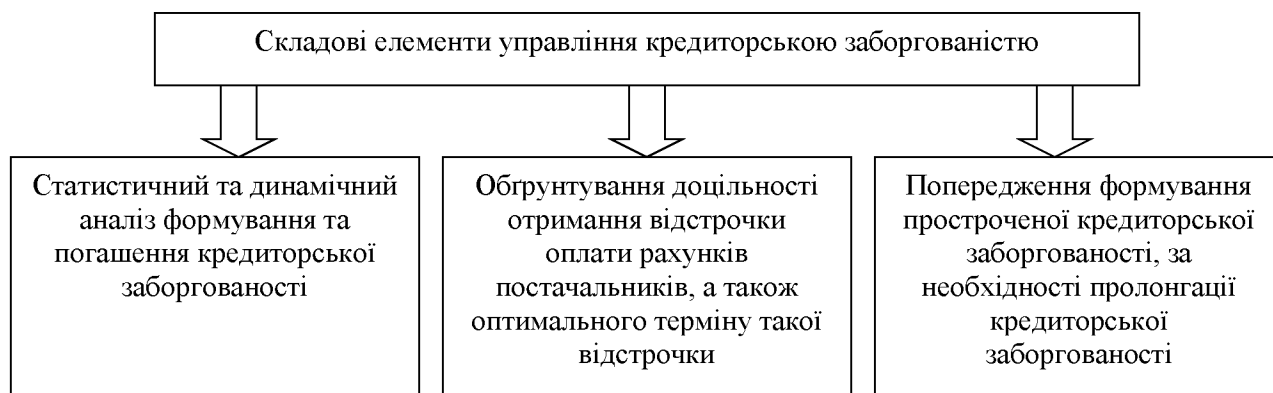


Рис. 3.5. Складові елементи моделі управління кредиторською заборгованістю

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

1. Оптимізація суми кредиторської заборгованості.
2. Безперервний контроль обіговості коштів у розрахунках.
3. Моніторинг перспективних постачальників, та відповідно передбачати у договорах і контрактах умов платежу, форми сплати за товар.
4. Моніторинг постачальників за рівнями поточної платоспроможності,

дотриманням платіжної дисципліни, прогнозними фінансовими та економічними можливостями.

5. Ранжування суми кредиторської заборгованості в розрізі строків визнання.

6. Безперервна оцінка рівня усіх видів заборгованості для визначення критичного рівня.

7. Постійне дотримання оптимального рівня відношення між сумою кредиторської та дебіторської заборгованостей.

8. Контроль за термінами погашення, за простроченими платежами, наявність векселів шляхом правильної побудови організації аналітичного обліку.

ВИСНОВКИ

Бухгалтерський облік є важливим джерелом інформації про виробничу й фінансову діяльність підприємств, яка використовується для оперативних і стратегічних управлінських рішень. Виконана кваліфікаційна робота дає можливість зробити наступні висновки.

1. Взаємовідносини між підприємствами, організаціями та установами, а також між ними і населенням мають характер грошових розрахунків. Вони ґрунтуються на використанні грошей, як коштів обігу і платежу. При цьому підприємство водночас може бути постачальником для одних і одночасно покупцем для інших.

2. Правильна організація і побудова грошових розрахунків між підприємствами мають велике значення, оскільки забезпечують швидке завершення кругообігу оборотних коштів (коштів обігу) для оплати придбаних товарних цінностей.

3. До постачальників належать підприємства та організації, які постачають товарно-матеріальні цінності (паливо, сировину, запасні частини тощо), а також надають різні види послуг (постачання електроенергії, газу, води тощо), до підрядчиків - організації, які виконують для господарства будівельні роботи, капітальні і поточні ремонти, інші роботи такого ж напрямку.

4. Організація розрахунків на ТОВ «XXX» ведеться згідно Наказу керівника підприємства Про облікову політику. Розрахунки з постачальниками та підрядчиками у товаристві з обмеженою відповідальністю здійснюється на основі укладених договорів купівлі-продажу, а також відповідних первинних документів: Платіжне доручення, Рахунок-фактура, Товарно-транспортна накладна, Акт приймання виконаних робіт, Податкова накладна і т. д.

5. У ТОВ «XXX» по мірі фактичного надходження матеріальних цінностей на підприємство бухгалтер по розрахунках відображує зміни на електронних носіях первинної інформації, і, відповідно, електронних

первинних документах програми «1С: Бухгалтерія». При значній кількості операцій по розрахунках з постачальниками (підрядниками) в програмі «1С: Бухгалтерія» створюють первинні документи в хронологічному порядку, які в свою чергу формують кореспонденцію рахунків по відповідних операціях.

6. При автоматизації обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками одержують таку звітну інформацію як: «Оборотно-сальдова відомість» і «Оборотно-сальдова відомість за рахунком 63», «Аналіз субконто». «Кредитові обороти за рахунком 63» автоматично переносяться до «Головної книги».

7 Для аналітичного обліку в розрізі конкретних постачальників формується «Оборотно-сальдова відомість за рахунком 63» («Звітність» - «Оборотно-сальдова відомість за рахунком»). Також для аналізу взаєморозрахунків дуже корисна відомість «Карточка субконто», яка відображає всі господарські операції зафіксовані на протязі звітного періоду по вибраному аналітичному об'єкту. Крім того в ній відображаються ті документи, що сформовані в режимі «Документи і розрахунки» в яких фігурує субконто, що аналізується.

8. Інформація про товарну кредиторську заборгованість відображається у фінансовій звітності ТОВ «XXX» у Балансі (Звіті про фінансовий стан) (ф. 1).

9. ТОВ «XXX» є платником податків, веде їх окремий облік та перебуває на спрощеній системі оподаткування. Операції з постачальниками та підрядниками, що є об'єктами оподаткування для досліджуваного підприємства, пов'язані з виникненням податкового кредиту з ПДВ. Встановлено, що станом на кінець 2021 р. ТОВ «XXX» не має податкового боргу. При веденні обліку податкових розрахунків товариство дотримується всіх норм чинного законодавства, вчасно подаючи податкову звітність та перераховуючи до бюджету обов'язкові платежі.

10. За результатами господарювання у 2019 - 2021 рр. досліджуване підприємство є прибутковим. У 2021 р. вартість майна

порівняно з 2019 р. збільшилась на 54,5 %. У структурі майна переважає питома вага необоротних активів. Відмітимо, низький рівень фінансової стійкості за показником автономії. На кінець 2021 року частка власного капіталу у джерелах формування становить 15,1 %. Тобто, ТОВ «XXX» є фінансово нестійким та залежним від кредиторів.

11. Коефіцієнт співвідношення по товарними операціям протягом досліджуваних років є на низькому рівні, оскільки суттєво менший 1, що свідчить про нестабільний стан розрахунків.

12. Тривалість одного обороту поточної кредиторської заборгованості збільшилась 162 дні, що свідчить про уповільнення розрахунків з кредиторами.

13. Зіставлення високоліквідних активів та поточних зобов'язань і забезпечень підприємства показало, що нестача платіжних засобів склала у 2019 р. – 40 млн. 404 тис. грн, у 2021 р. відповідно – 66 млн. 961 тис. грн.

14. Коефіцієнт загальної ліквідності протягом досліджуваних років є нижче нормативного, і свідчить про неспроможність ТОВ «XXX» погасити свої зобов'язання. Зокрема, у 2019 році показник нижче нормативного на 52,5 %, у 2021 році на 50,2 %.

Можна зробити висновок, що протягом досліджуваних років ТОВ «XXX» є абсолютно неліквідним та неплатоспроможним.

Зроблені висновки дозволяють сформулювати ряд пропозицій:

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

2. Створити відділ за контролем кредиторської заборгованості.

3. Сформулювати журнал реєстрації договорів, що міститиме інформацію про перелік укладених договорів в хронологічному порядку, основні положення договору та строк його виконання.

4. Для оцінки фінансового стану постачальників, їх надійності, скористатися сервісом перевірки контрагентів YouControl.