

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Факультет	Каразінський банківський інститут
Кафедра	Обліку та оподаткування
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський) рівень
Спеціальність	071 Облік і оподаткування
Освітня програма	Облік і аудит в управлінні бізнес-процесами
Група: АО-21М	Заочна форма навчання

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему:

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

здобувача вищої освіти **Сердюк Ірини Вячеславівни**

Кваліфікаційна магістерська робота
допущена до захисту рішенням кафедри
обліку та оподаткування

Протокол №6 від «05» грудня 2024 р.

Завідувач кафедри
к.е.н., доцент

_____ **Р. О. Піскунов**

Науковий керівник
к.е.н., доцент

_____ **Ю.С. Пеняк**

м. Харків 2024 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Факультет	Каразінський банківський інститут
Кафедра	Обліку та оподаткування
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський) рівень
Спеціальність	071 Облік і оподаткування
Освітня програма	Облік і аудит в управлінні бізнес-процесами

ЗАТВЕРДЖУЮ

**Завідувач кафедри
обліку та оподаткування,
к.е.н., доцент
Р.О. Піскунов**

«26» вересня 2024 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ**

Сердюк Ірини Вячеславівни

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи: «ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА»

керівник роботи Пеняк Юлія Сергіївна, к.е.н., доц.

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від «20» вересня 2024 року №4601-5/2995

2. Строк подання студентом роботи «20» листопада 2024 року.

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

У розділі 1 дослідити економічний зміст та класифікацію кредиторської заборгованості; дослідити нормативне забезпечення облікового відображення кредиторської заборгованості; окреслити місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством.

У розділі 2 надати формування облікової політики ТОВ «АПСТРІМ» стосовно кредиторської заборгованості; охарактеризувати облік довгострокової та поточної кредиторської заборгованості; розглянути шляхи вдосконалення облікового забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства.

У розділі 3 проаналізувати політику управління кредиторською заборгованістю підприємства; розглянути напрями удосконалення обліку та контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками ТОВ «АПСТРІМ» та розробити шляхи удосконалення аналітичного забезпечення кредиторської заборгованості підприємства.

4. План роботи

№ з/п	Назва етапів роботи
1	Вибір здобувачем теми кваліфікаційної магістерської роботи
2	Затвердження плану і завдання кваліфікаційної магістерської роботи
3	Виконання кваліфікаційної магістерської роботи
4	Здача кваліфікаційної магістерської роботи керівнику
5	Підпис кваліфікаційної магістерської роботи у керівника
6	Подача кваліфікаційної магістерської роботи на кафедру для перевірки на наявність запозичень з інших документів
7	Допуск завідувачем кафедри до захисту кваліфікаційної магістерської роботи
8	Захист кваліфікаційної магістерської роботи

5. Дата видачі завдання «25» вересня 2024 року.

Студент


підпис

І.В. Сердюк
ініціали, прізвище

Керівник роботи


підпис

Ю.С. Пеняк
ініціали, прізвище

РЕФЕРАТ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ «ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА»

СЕРДЮК ІРИНИ ВЯЧЕСЛАВІВНИ

Кваліфікаційна магістерська робота містить 88 сторінок основного змісту, 13 таблиць, 17 рисунків, список літератури з 59 найменувань, 3 додатків.

Об'єктом дослідження є кредиторська заборгованість ТОВ «АПСТРІМ».

Предметом дослідження є методи управління кредиторською заборгованістю та її класифікація.

Мета кваліфікаційної магістерської роботи є дослідження економічного змісту і класифікації кредиторської заборгованості на прикладі ТОВ «АПСТРІМ» та розробка рекомендацій щодо оптимізації управління кредиторською заборгованістю для підвищення фінансової стійкості підприємства.

Завданнями кваліфікаційної магістерської роботи є дослідження економічного змісту і класифікацію кредиторської заборгованості; вивчення нормативне забезпечення облікового відображення кредиторської заборгованості; проаналізувати місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством; оцінити організаційно-економічну характеристику та фінансовий стан ТОВ «АПСТРІМ»; дослідити напрями аналізу і контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками; оцінити сучасний облік розрахунків з постачальниками та підрядниками в ТОВ «АПСТРІМ»; розробити напрями удосконалення політики управління кредиторською заборгованістю; запропонувати шляхи удосконалення обліку та контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками ТОВ «АПСТРІМ»; розробити рекомендації щодо удосконалення аналітичного забезпечення кредиторської заборгованості в ТОВ «АПСТРІМ».

За результатами дослідження сформульовані теоретичні та практичні положення, які доведено автором до конкретних пропозицій щодо вдосконалення управління кредиторською заборгованістю підприємства ТОВ «АПСТРІМ».

Одержані результати можуть бути використані при розробці методичних засад обліку кредиторською заборгованістю

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ОБЛІК, КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, ПІДПРИЄМСТВО, ПОЛІТИКА, АНАЛІЗ.

ABSTRACT

AT QUALIFICATION MASTER WORK « ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR THE MANAGEMENT OF ACCOUNTS PAYABLE OF THE ENTERPRISE » SERDIUK IRYNA VYACHESLAVOVNA

The qualifying master's thesis contains a page of 88 main content, 13 tables, 17 figures, a list of literature from 59 titles, 3 appendices.

The object of research is accounts payable of «UPSTREAM» LLC.

The subject of the study is the methods of accounts payable management and its classification.

The purpose of the qualification master's work is to study the economic content and classification of accounts payable on the example of «UPSTREAM» LLC and to develop recommendations for optimizing the management of accounts payable to improve the financial stability of the enterprise.

The tasks of the qualification master's work are to study the economic content and classification of accounts payable; to study the regulatory support for the accounting of accounts payable; to analyze the place of accounts payable in the enterprise management system; to assess the organizational and economic characteristics and financial condition of «UPSTREAM» LLC; to study the directions of analysis and control of settlements with suppliers and contractors; to evaluate the current accounting of settlements with suppliers and contractors in «UPSTREAM» LLC; to develop directions for improving the policy of accounts payable management; to propose ways to improve the accounting and control of settlements with suppliers and contractors of «UPSTREAM» LLC; to develop recommendations for improving the analytical support of accounts payable in «UPSTREAM» LLC.

According to the results of the study, the author formulates theoretical and practical provisions, which are brought by the author to specific proposals for improving the management of accounts payable of the enterprise «UPSTREAM» LLC.

The obtained results can be used in the development of methodological principles of accounts payable accounting

KEYWORDS: ACCOUNTING, ACCOUNTS PAYABLE, ENTERPRISE, POLICY, ANALYSIS.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1. Економічний зміст і класифікація кредиторської заборгованості.....	9
1.2. Нормативне забезпечення облікового відображення кредиторської заборгованості.....	17
1.3. Місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством	27
Висновки до розділу 1.....	33
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ.....	35
2.1. Організаційно-економічна характеристика та аналіз фінансового стану ТОВ «АПСТРІМ».....	35
2.2. Напрями аналізу і контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками	42
2.3. Сучасний стан обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками ТОВ «АПСТРІМ».....	49
Висновки до розділу 2.....	59
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ.....	61
3.1. Формування політики управління кредиторської заборгованості.....	61
3.2. Удосконалення обліку та контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками ТОВ «АПСТРІМ».....	68
3.3. Удосконалення аналітичного забезпечення кредиторської заборгованості в ТОВ «АПСТРІМ»	75
Висновки до розділу 3.....	80
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	83
СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ.....	86
ДОДАТКИ.....	94

ВСТУП

Кредиторська заборгованість є важливим елементом фінансової діяльності підприємства, що відображає його зобов'язання перед контрагентами, постачальниками та іншими кредиторами. Управління кредиторською заборгованістю є ключовим аспектом фінансової стабільності підприємства, адже неправильне управління цими зобов'язаннями може призвести до фінансових труднощів, вплинути на репутацію компанії та її здатність залучати нові ресурси. Тому вивчення економічного змісту та класифікації кредиторської заборгованості є актуальним як для теоретичного осмислення, так і для практичного застосування у бізнес-процесах підприємства.

Актуальність теми дослідження визначається важливістю правильного управління кредиторською заборгованістю на сучасному етапі розвитку економіки, зокрема на прикладі ТОВ «АПСТРИМ», що є типічним представником середнього бізнесу. В умовах економічної нестабільності, інфляційних процесів та зміни валютних курсів підприємства змушені постійно адаптувати свої фінансові стратегії для збереження платоспроможності та забезпечення своєчасного виконання зобов'язань. Тому розробка системи класифікації кредиторської заборгованості та ефективних методів її управління є важливим завданням для збереження фінансової стійкості підприємства.

Вивчення та аналіз кредиторської заборгованості дасть можливість не тільки поглибити теоретичні знання в цій сфері, а й розробити практичні рекомендації щодо її ефективного управління для підприємства.

Метою цієї магістерської роботи є дослідження економічного змісту і класифікації кредиторської заборгованості на прикладі ТОВ «АПСТРИМ» та розробка рекомендацій щодо оптимізації управління кредиторською заборгованістю для підвищення фінансової стійкості підприємства. Для досягнення цієї мети будуть поставлені наступні завдання:

1. Дослідити економічний зміст і класифікацію кредиторської заборгованості.

2. Вивчити нормативне забезпечення облікового відображення кредиторської заборгованості.

3. Проаналізувати місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством.

4. Оцінити організаційно-економічну характеристику та фінансовий стан ТОВ «АПСТРІМ».

5. Дослідити напрями аналізу і контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками.

6. Оцінити сучасний стан обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками в ТОВ «АПСТРІМ».

7. Розробити напрями удосконалення політики управління кредиторською заборгованістю.

8. Запропонувати шляхи удосконалення обліку та контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками ТОВ «АПСТРІМ».

9. Розробити рекомендації щодо удосконалення аналітичного забезпечення кредиторської заборгованості в ТОВ «АПСТРІМ».

Об'єктом дослідження є кредиторська заборгованість ТОВ «АПСТРІМ», а предметом - методи управління кредиторською заборгованістю та її класифікація.

Методи дослідження. Для виконання дослідження будуть використані як теоретичні, так і практичні методи: аналіз фінансової звітності, метод порівняння, системний аналіз, а також методи економічного аналізу.

Інформаційною базою дослідження. Для написання роботи використовуються установчі документи організації, річна бухгалтерська звітність за період 2021-2023 років (Додаток А,Б,В), облікові регістри, первинні документи.

Наукове значення теми полягає у систематизації знань про економічний зміст кредиторської заборгованості та розробці політики управління кредиторської заборгованості що враховує особливості функціонування підприємств у різних галузях, зокрема на прикладі ТОВ «АПСТРІМ». Практичне

значення одержаних результатів полягає у розробці рекомендацій з удосконалення аналітичного забезпечення кредиторської заборгованості. Основні теоретичні і практичні розробки можуть бути впроваджені в практичну діяльність ТОВ «АПСТРИМ».

Апробація результатів магістерської роботи у вигляді наукової статті «Управління взаємовідносинами з контрагентами в контексті ринкової інфраструктури» наведена у фаховому журналі «Проблеми сучасних трансформацій».

Структура роботи. Дана робота складається з вступної частини, трьох розділів, висновків до розділів, висновків і пропозицій та списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічний зміст і класифікація кредиторської заборгованості

Кредиторська заборгованість є важливою складовою фінансових зобов'язань підприємства перед його контрагентами, такими як постачальники, підрядники, фінансові установи та інші організації або особи, що надають товари, послуги або кредитні ресурси. Вона виникає в процесі здійснення господарської діяльності, коли підприємство отримує товари, роботи чи послуги, але не розраховується з контрагентами негайно, а переносить зобов'язання на майбутнє. Відповідно, кредиторська заборгованість є важливим індикатором фінансової стабільності підприємства і одним з ключових елементів для ефективного управління оборотним капіталом [3].

Економічний зміст кредиторської заборгованості полягає в тому, що вона є зобов'язанням підприємства перед третіми особами (кредиторами), яке виникає в результаті господарських операцій і має бути погашено в певний термін. Погашення кредиторської заборгованості може відбуватися різними способами: через грошові кошти, товари, послуги чи інші активи, передбачені умовами договору. Однак, важливо, щоб це відбувалося в межах встановлених термінів, інакше підприємство може потрапити в ситуацію простроченої заборгованості, що може негативно вплинути на його платоспроможність і фінансову стійкість.

Кредиторська заборгованість є важливим елементом фінансової діяльності підприємства, що відображає зобов'язання перед контрагентами, яке виникає через невиконання своєчасних розрахунків за поставлені товари, виконані роботи або надані послуги. Вона є невід'ємною частиною бухгалтерського обліку і фінансової звітності підприємства. Всі зобов'язання підприємства можна класифікувати за різними ознаками, серед яких однією з найбільш значущих є термін погашення. Кредиторська заборгованість поділяється на короткострокову та довгострокову, і кожна з цих категорій має свої особливості та вплив на

фінансовий стан підприємства [4]. Визначення поняття «кредиторська заборгованість» наведено у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Визначення поняття «кредиторська заборгованість»

Джерело	Визначення
Лишиненко О.В.[41]	Кредиторська заборгованість – заборгованість підприємства перед іншими суб'єктами підприємницької діяльності (постачальниками, підрядниками, покупцями) за поставлені від них засоби і предмети праці, виконані роботи або отриману передоплату
Бабаєва Ю.А. [42]	Кредиторська заборгованість – це заборгованість організації іншим юридичним і фізичним особам, що з'являється в результаті розриву в часі між наданням товарно-матеріальних цінностей, надходженням товарно-матеріальних цінностей, наданням послуг, надходженням попереднього грошового авансу й датою їх фактичної оплати й виконання зобов'язань перед сторонніми особами
Гетьман В.Г.[43]	Кредиторська заборгованість – борги організації перед постачальниками за товари й послуги, по випущених векселях, до цієї ж групи відноситься заборгованість своїм працівникам по нарахованій, але не виплаченій заробітній платі, що виникає в зв'язку з тим, що миттєві нарахування не збігаються в часі. Таким же є механізм утворення заборгованість перед органами соціального страхування й забезпечення по внесках єдиного соціального податку, перед бюджетом по податках
Ковальчук І.В.[44]	Кредиторська заборгованість – це короткострокові зобов'язання підприємств перед постачальникам ресурсів, за розрахунками з бюджетом або перед іншими кредиторами
Іванілов О.С.[45]	Кредиторська заборгованість означає використання коштів, які не належать підприємству (заборгованість по акцентованих та інших розрахункових документах, строк сплати яких не настав; заборгованість за несплаченими у строк рахунками; заборгованість за платежами до бюджету; за виданими векселями; за комерційними кредитами тощо)

Джерело: сформовано автором [46]

На думку Іванілова О.С. кредиторська заборгованість означає використання коштів, котрі не належать підприємству (заборгованість по акцентованих та інших розрахункових документах, строк сплати яких не настав; заборгованість за несплаченими у строк рахунками; заборгованість за платежами до бюджету; за виданими векселями; за комерційними кредитами тощо).

Погоджуємося з думкою Лишиненка О.В, Бабаєва Ю.А., Гетьман В.Г., що кредиторська заборгованість – це заборгованість підприємства перед іншими

суб'єктами підприємницької діяльності (юридичні чи фізичні особи, котрі виступають постачальниками, підрядниками, покупцями) за товари й послуги, виконані роботи або отриману передоплату. Короткострокова кредиторська заборгованість включає всі зобов'язання підприємства, які повинні бути погашені протягом одного року або протягом операційного циклу підприємства, якщо цей цикл триває більше року (рис.1.1).

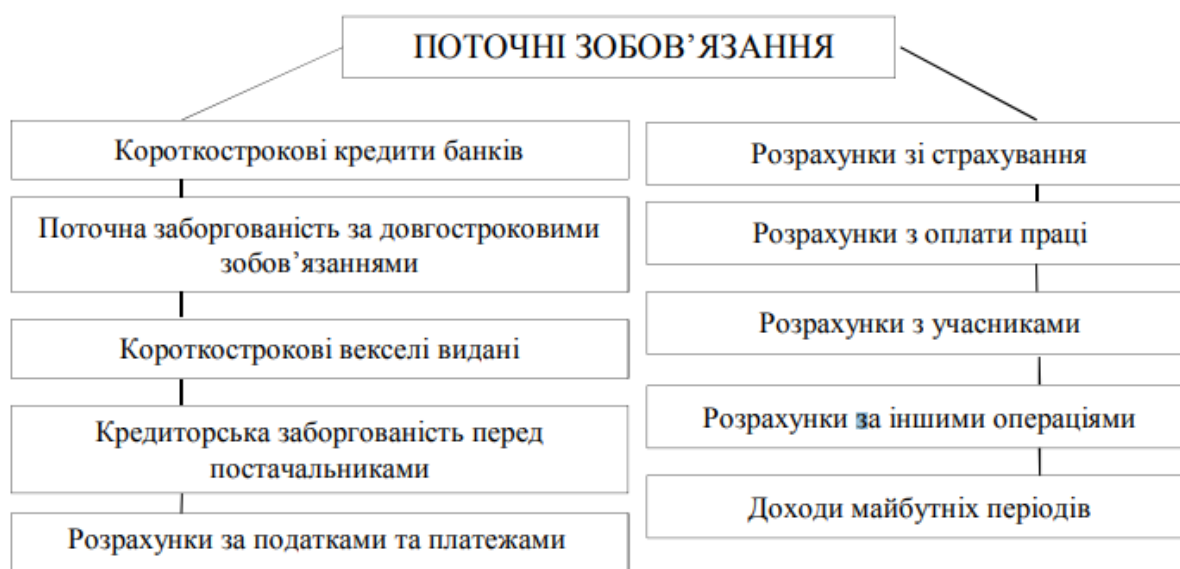


Рис.1.1. Класифікація поточних зобов'язань

Джерело: сформовано автором

Короткострокова заборгованість має важливе значення для забезпечення платоспроможності підприємства. Її своєчасне погашення гарантує стабільність фінансових відносин з постачальниками, контрагентами та державними органами, а також підтримує необхідний рівень ліквідності для подальшої господарської діяльності.

Довгострокова кредиторська заборгованість включає зобов'язання підприємства, які повинні бути погашені через більш ніж один рік. Така заборгованість не є частиною поточної діяльності підприємства, а скоріше стосується стратегічних фінансових зобов'язань, які можуть бути пов'язані з довгостроковими фінансуваннями або іншими зобов'язаннями, що виникають у зв'язку з довгостроковими угодами. До категорії довгострокової кредиторської

заборгованості відносяться кілька типів зобов'язань, що мають терміни погашення, які перевищують один рік. Першим і найбільш поширеним видом є кредити та позики. Підприємства можуть залучати кредити або позики від банків і інших фінансових установ для фінансування своїх довгострокових проектів або для забезпечення поточної діяльності. Такі зобов'язання класифікуються як довгострокові через те, що вони мають термін погашення, що перевищує річний період, і підлягають поверненню в майбутньому [8].

Правильне управління кредиторською заборгованістю, як короткостроковою, так і довгостроковою, є важливим аспектом підтримки фінансової стабільності підприємства. Якщо короткострокова заборгованість не буде погашена своєчасно, це може призвести до втрати довіри з боку постачальників та інших контрагентів, а також до погіршення репутації підприємства на ринку. Довгострокова заборгованість, у свою чергу, може виявитися проблемною, якщо підприємство не має достатньо коштів або ресурсів для її погашення в майбутньому, що може призвести до фінансових труднощів або навіть до банкрутства [10].

Кредиторська заборгованість, зважаючи на її різноманітність та складність, поділяється на кілька категорій в залежності від характеру зобов'язань. Це дозволяє більш чітко класифікувати зобов'язання підприємства, враховуючи їх специфіку та джерела виникнення. Кожен із типів заборгованості має свої особливості та вплив на фінансовий стан підприємства, тому важливо

Заборгованість за товари та послуги є поточним зобов'язанням і, зазвичай, має короткостроковий характер. Вона повинна бути погашена в межах одного операційного циклу підприємства або протягом року. Точний термін погашення визначається умовами договору між підприємством і контрагентом. Цей вид заборгованості безпосередньо впливає на відносини з постачальниками, тому своєчасне її погашення важливе для підтримки стабільності цих відносин і забезпечення безперервності виробничого процесу.

Фінансова заборгованість виникає, коли підприємство отримує позики, кредити чи інші фінансові ресурси від банків, фінансових установ або інших

кредиторів. Така заборгованість може бути як короткостроковою, так і довгостроковою, залежно від умов кредитування. Вона виникає внаслідок необхідності підприємства залучати кошти для реалізації певних інвестиційних проектів, для розширення діяльності або в разі тимчасових фінансових труднощів [16]. Важливим аспектом є те, що фінансова заборгованість вимагає ретельного управління, адже несанкціоновані затримки з її погашенням можуть призвести до штрафних санкцій, підвищення процентних ставок або навіть до банкрутства. Водночас правильне управління позиками може дозволити підприємству отримати необхідне фінансування без значних фінансових втрат.

Податкові зобов'язання виникають, коли підприємство має заборгованість перед державними органами, зокрема, перед податковими службами, через несплату податків та зборів. Це можуть бути податки на прибуток, податки на додану вартість (ПДВ), акцизи, соціальні внески тощо. Податкові зобов'язання є важливим елементом фінансової відповідальності підприємства перед державою [17]. Ці зобов'язання мають чітко визначені строки погашення, і своєчасна їх сплата є обов'язковою умовою для ведення бізнесу. У разі затримки з оплатою податкових зобов'язань підприємство може бути оштрафоване, на нього можуть бути накладені пені, а в окремих випадках - розпочати процедуру стягнення заборгованості. Крім того, наявність податкових боргів може суттєво погіршити репутацію підприємства та його відносини з державними органами.

Наявність заборгованості по податках також впливає на ліквідність підприємства, оскільки такі зобов'язання часто мають високий пріоритет перед іншими видами боргів. У разі несплати податкових зобов'язань підприємство може втратити право на деякі податкові пільги або компенсації, що може знизити ефективність його діяльності.

Таким чином, класифікація кредиторської заборгованості за характером зобов'язань дозволяє чітко розрізняти різні види зобов'язань підприємства, що виникають у результаті господарської діяльності. Кожен тип заборгованості має свої особливості, впливає на різні аспекти фінансового стану підприємства та вимагає специфічного підходу до управління. Усі ці зобов'язання повинні бути

погашені вчасно, щоб забезпечити стабільність фінансової діяльності та підтримувати добрі відносини з постачальниками, державними органами, кредиторами і працівниками.

Кредиторська заборгованість може бути класифікована також за наявністю умов, що регулюють терміни та порядок її погашення. Ця класифікація дозволяє більш детально вивчити умови виконання зобов'язань, а також визначити, чи є у підприємства можливість погашення заборгованості на вимогу або залежно від певних обставин. Цей тип кредиторської заборгованості характеризується тим, що зобов'язання перед кредитором можуть бути вимогами до підприємства в будь-який час без попереднього узгодження або визначеного строку погашення. Такі зобов'язання можуть бути обумовлені умовами договору або специфічними умовами фінансування, наприклад, у разі наявності кредитної угоди або позики з особливими умовами погашення [8].

Заборгованість, що підлягає погашенню на вимогу, є найбільш "стресовою" для підприємства, оскільки вона не має визначеного терміну погашення і може бути вимагана кредитором в будь-який момент. Це означає, що підприємство повинно бути готове до негайного погашення зобов'язань, що може вимагати наявності значних ліквідних активів або доступу до інших джерел фінансування. Якщо такі зобов'язання не будуть погашені своєчасно, кредитори можуть вжити заходів, таких як звернення до суду або накладення санкцій, що значно ускладнює фінансову ситуацію підприємства.

Цей тип заборгованості часто виникає в разі короткострокових фінансових зобов'язань, таких як операційні кредити, які надаються підприємствам для покриття тимчасових фінансових потреб або через певні види фінансування, що передбачають можливість кредитора вимагати повернення суми в будь-який момент. Наприклад, якщо підприємство отримує позику з можливістю дострокового погашення на вимогу кредитора, така заборгованість відноситься до цієї категорії [36].

За результатами управління заборгованістю кредиторська заборгованість класифікується на невиконану (прострочену) та активну. Ця класифікація

дозволяє оцінити ефективність управління зобов'язаннями підприємства, а також визначити рівень ризиків, пов'язаних з фінансовою стабільністю та платоспроможністю підприємства [11]. Невиконана або прострочена кредиторська заборгованість - це зобов'язання підприємства перед кредиторами або постачальниками, яке не було погашене в обумовлений термін. Така заборгованість є серйозним сигналом для підприємства, оскільки вона не тільки свідчить про невиконання фінансових зобов'язань, але й створює низку негативних наслідків для його фінансового стану.

Прострочена заборгованість може мати суттєві фінансові наслідки для підприємства. В першу чергу, вона може призвести до нарахування штрафів, пені та інших санкцій, що значно збільшують суму боргу і додають додаткове навантаження на фінансову діяльність підприємства. Постійне накопичення прострочених зобов'язань може поставити під загрозу платоспроможність підприємства, оскільки воно не здатне виконати свої зобов'язання вчасно, що може знизити довіру з боку постачальників та партнерів [12].

Активна заборгованість, на відміну від простроченої, зазвичай не викликає занепокоєння з боку підприємства, оскільки підприємство дотримується умов договорів і має необхідні ресурси або плани для виконання своїх зобов'язань у встановлені строки. Вона може бути зумовлена сезонністю виробництва або необхідністю підтримки оборотних коштів, що є нормальною практикою в бізнесі. Проте, навіть активна заборгованість вимагає постійного моніторингу та управління, щоб уникнути перетікання в прострочену заборгованість [4]. Підприємства, що мають ефективну систему управління активною кредиторською заборгованістю, здатні оптимізувати свої грошові потоки, зберігати фінансову стабільність і забезпечити безперебійну діяльність. Вони також можуть скористатися лояльними умовами від постачальників, такими як знижки за своєчасні платежі або подовжені терміни кредитування, що в свою чергу сприяє зниженню витрат на обслуговування заборгованості.

Управління кредиторською заборгованістю є критично важливим для підтримки фінансової стабільності підприємства. Невиконана або прострочена

заборгованість може привести до серйозних фінансових проблем, таких як штрафи, санкції, зниження кредитного рейтингу та навіть судові позови. Водночас активна кредиторська заборгованість є частиною нормального функціонування підприємства і не завжди є причиною для занепокоєння, якщо зобов'язання виконуються вчасно. Тому важливо вести облік і контроль заборгованості, своєчасно реагувати на ризики і забезпечувати стійке виконання фінансових зобов'язань [8].

Класифікація кредиторської заборгованості за способом її виникнення має велике значення для розуміння фінансових зобов'язань підприємства та оцінки його господарської діяльності. Залежно від характеру операцій, що призвели до її виникнення, можна виділити дві основні категорії кредиторської заборгованості: торгова та неторгова.

Торгова заборгованість - це зобов'язання, що виникають у процесі звичайної господарської діяльності підприємства, коли воно отримує товари, роботи або послуги від постачальників на умовах відстрочення платежу. Ці зобов'язання виникають у рамках комерційних угод і є основною формою заборгованості, що забезпечує підприємствам безперервність їхнього виробничого процесу та діяльності. Торгова заборгованість є невід'ємною частиною оборотних коштів підприємства, оскільки вона дозволяє забезпечити постачання необхідних товарів і послуг без необхідності миттєвих виплат [10].

Неторгова заборгованість, на відміну від торгової, виникає в результаті операцій, що не мають прямого зв'язку з основною діяльністю підприємства, зокрема з постачанням товарів або виконанням робіт. Така заборгованість може бути зумовлена різноманітними фінансовими операціями, які є частиною загальної господарської діяльності, але не мають безпосереднього відношення до комерційних угод [16].

Кредиторська заборгованість за юридичними аспектами класифікується на безспірну та спірну, що має важливе значення для оцінки правового статусу зобов'язань і визначення потенційних ризиків для підприємства. Безспірні зобов'язання можуть бути зафіксовані у вигляді рахунків-фактур, актів виконаних

робіт або інших документів, які підтверджують факт виконання угоди. Водночас для підприємства наявність безспірної заборгованості свідчить про високий рівень платоспроможності та надійності у взаємовідносинах з партнерами. Це також дозволяє запобігти фінансовим ризикам, які можуть виникнути у разі затримки платежів або несплати заборгованості.

Управління безспірною заборгованістю передбачає своєчасне виконання зобов'язань, що дозволяє підприємству уникнути штрафних санкцій та зберегти довіру з боку партнерів. Для підприємства важливо постійно стежити за строками погашення такої заборгованості та уникати прострочень [27].

Кредиторська заборгованість є важливим інструментом фінансового управління підприємства, що може сприяти покращенню ліквідності та оборотності капіталу за умови її правильного управління. Однак наявність великої заборгованості, особливо довгострокової чи простроченої, може мати негативні наслідки для фінансової стабільності підприємства, тому управління цими зобов'язаннями є важливою складовою стратегії фінансового планування та контролю на підприємствах.

1.2. Нормативне забезпечення облікового відображення кредиторської заборгованості

Нормативне забезпечення облікового відображення кредиторської заборгованості є важливою складовою бухгалтерського обліку на підприємстві, оскільки воно визначає порядок визнання, оцінки, класифікації та відображення в обліку зобов'язань перед контрагентами. Від правильного ведення обліку кредиторської заборгованості залежить точність фінансової звітності підприємства, а також ефективність управління його фінансами.

Облік кредиторської заборгованості є важливою частиною системи бухгалтерського обліку підприємств, оскільки він безпосередньо впливає на точність фінансової звітності, а також на ефективність управлінських рішень, пов'язаних із грошовими потоками та зобов'язаннями підприємства. Для

правильного відображення таких зобов'язань підприємство повинно орієнтуватися на низку нормативно-правових актів, які регулюють порядок визнання, оцінки та обліку кредиторської заборгованості. Це забезпечує єдиний підхід до ведення обліку, а також дозволяє забезпечити відповідність з вимогами податкового та фінансового законодавства. Нормативно – правове регулювання обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками наведено у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Нормативно – правове регулювання обліку розрахунків з
постачальниками та підрядниками

Рівень регулювання	Нормативний документ
I рівень. Кодекси і Закони	Податковий кодекс України №2755-VI від 02.12.2010 р.
	Господарський кодекс України №436-VI від 16.01.2003 р.
	Цивільний кодекс України №435-VI від 16.01.2003 р.
	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-XIV від 16.07.1999 р.
	Закон України «Про ціни і ціноутворення» №5007-VI від 21.06.2012 р.
II рівень. Національний та міжнародні стандарти	П(С)БО 11 «Зобов'язання» №20 від 31.01.2000 р.
	П(С)БО 9 «Запаси» №246 від 20.10.1999 р.
	П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» №237 від 08.10.1999 р.
	П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» №193 від 10.08.2000 р.
	П(С)БО 15 «Дохід» №290 від 29.11.1999 р.
	П(С)БО 16 «Витрати» №318 від 31.12.1999 р.
	П(С)БО 18 «Будівельні контракти» №205 від 28.04.2001 р.
	МСБО 2 Запаси від 01.01.2012 р.
III рівень. Накази, Інструкції	Наказ «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування» №291 від 30.11.1999 р.
	Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язання і господарських операцій підприємств і організацій» №291 від 30.11.1999 р.
	Рішення «Про затвердження Положення про вимоги до стандартної (типової) форми виготовлення вексельних бланків» №1681 від 03.09.2013 р.
	Наказ «Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» №88 від 24.05.1995 р.
	Наказ «Про затвердження Методичних рекомендацій із застосування реєстрів бухгалтерського обліку» №720 від 15.06.2011 р.
IV рівень підприємство	Наказ про облікову політику
	Положення про бухгалтерію
	Графік документообігу

Джерело: сформовано автором

Основним нормативно-правовим актом, який регулює ведення бухгалтерського обліку в Україні, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», ухвалений у 2000 році. Цей закон визначає основні принципи та вимоги до ведення бухгалтерського обліку, включаючи правила відображення зобов'язань підприємств перед іншими суб'єктами господарювання (кредиторська заборгованість) [26].

Згідно з цим законом, підприємства зобов'язані вести бухгалтерський облік згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку, що передбачають правильне визнання та оцінку зобов'язань, у тому числі кредиторської заборгованості. Закон також встановлює загальні принципи достовірності та своєчасності подання фінансової звітності, що має велике значення для аналізу фінансового стану підприємства. Закон дозволяє також використовувати міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) для тих підприємств, які працюють на міжнародному рівні або є великими корпораціями [13].

Одним із ключових нормативних документів для ведення бухгалтерського обліку є План рахунків бухгалтерського обліку, затверджений наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30 листопада 1999 року. Цей документ визначає структуру рахунків, які використовуються для обліку різних зобов'язань підприємства, у тому числі кредиторської заборгованості [14].

Згідно з Планом рахунків, кредиторська заборгованість обліковується на рахунках класу 60 «Кредитори за товари, роботи, послуги» і класу 61 «Кредитори за розрахунками». До першої групи належать зобов'язання перед постачальниками за товари та послуги, що отримані в процесі господарської діяльності. До другої - зобов'язання за іншими розрахунками, наприклад, по зобов'язаннях перед органами державної влади (податки, збори), перед працівниками (заробітна плата, компенсації), або інші специфічні зобов'язання.

Крім цього, на рахунках бухгалтерії можуть бути відображені додаткові зобов'язання, наприклад, заборгованість за позиками, наданими підприємствам або особам, які не є частиною поточної господарської діяльності. Таким чином,

чітке визначення рахунків для обліку кредиторської заборгованості забезпечує правильне класифікування зобов'язань в облікових документах і звітності [22].

Облік кредиторської заборгованості також регулюється Податковим кодексом України, що є основним нормативно-правовим актом у сфері податків. Кодекс визначає порядок нарахування податків і зборів, а також правила обліку зобов'язань перед державою, у тому числі податкових зобов'язань, які є важливою складовою частиною кредиторської заборгованості підприємства.

Податковий кодекс встановлює вимоги до правильності нарахування податків і зборів, а також до своєчасності виконання зобов'язань перед державними органами. Так, згідно з кодексом, заборгованість за податками та іншими обов'язковими платежами повинна бути відображена на спеціальних рахунках бухгалтерського обліку. Водночас підприємства зобов'язані подавати звітність і сплачувати податки в зазначені терміни, щоб уникнути штрафних санкцій [23].

Для підприємств, які здійснюють міжнародну діяльність або належать до великих корпорацій, обов'язковим є застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Ці стандарти визначають єдині правила для обліку зобов'язань підприємства, включаючи кредиторську заборгованість, з урахуванням міжнародних принципів бухгалтерії та фінансів.

МСФЗ надають більш детальні вказівки щодо визнання та оцінки зобов'язань. Одним із важливих аспектів є вимога щодо оцінки кредиторської заборгованості за справедливою вартістю, що може включати коригування вартості зобов'язання в залежності від змін в економічних умовах (зміни валютного курсу, відсоткових ставок тощо). Ці стандарти дають змогу підприємствам, які працюють на міжнародних ринках, забезпечити прозорість і відповідність міжнародним вимогам при складанні фінансової звітності [13].

Окрім основних нормативних актів, існує також ряд локальних актів і методичних рекомендацій, що допомагають регулювати облік кредиторської заборгованості на рівні конкретних підприємств або в рамках окремих галузей. Це можуть бути інструкції, затверджені Міністерством фінансів України, або

інші органи, що займаються розробкою методичних рекомендацій для бухгалтерів [14].

Наприклад, на основі рекомендацій можуть бути розроблені специфічні правила для підприємств окремих секторів економіки (торгівля, будівництво, сільське господарство тощо), що дозволяють уточнити методику обліку кредиторської заборгованості в умовах конкретних господарських операцій. Рекомендації можуть також включати вказівки щодо відображення заборгованості за конкретними договорами, у тому числі щодо нарахування відсотків по позикам або умовам розстрочок.

Правильне нормативне забезпечення облікового відображення кредиторської заборгованості дозволяє підприємствам точно відображати свої зобов'язання у фінансовій звітності, забезпечує відповідність бухгалтерських даних вимогам податкового законодавства і міжнародних стандартів. Це також сприяє забезпеченню прозорості фінансових операцій і дозволяє ефективно управляти фінансами підприємства.

Визнання кредиторської заборгованості є важливою складовою процесу бухгалтерського обліку, оскільки воно визначає, коли зобов'язання підприємства перед контрагентами повинні бути відображені у фінансовій звітності. Підприємство зобов'язане визнавати зобов'язання в момент, коли існує юридичне або фактичне підтвердження необхідності виконання певних платіжних зобов'язань або виконання інших умов, передбачених договором.

Згідно з загальними принципами бухгалтерського обліку, кредиторська заборгованість визнається, коли є реальне зобов'язання перед контрагентом і є ймовірність того, що підприємство повинно буде здійснити платіж чи інші виплати в майбутньому для виконання цього зобов'язання. Визнання кредиторської заборгованості залежить від кількох факторів, серед яких найважливішими є ймовірність витоку економічної вигоди та здатність оцінити розмір зобов'язання [24].

Згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) та національними стандартами обліку, кредиторська заборгованість визнається

лише тоді, коли існує висока ймовірність того, що підприємство реально сплатить суму, яка є предметом зобов'язання. Це означає, що при визнанні зобов'язання необхідно визначити, чи може підприємство віддати належну суму за певний період часу, та чи забезпечена така можливість його економічними ресурсами [13].

Важливим є той факт, що кредиторська заборгованість не вважається зобов'язанням, якщо немає достатніх доказів щодо майбутнього відшкодування економічної вигоди. Наприклад, якщо договором передбачено платіж з розстрочкою або умови щодо відстрочення виконання зобов'язання є непевними або умовними (наприклад, за умов виконання певних завдань чи досягнення визначених показників), то така заборгованість може не визнаватися до моменту, коли ці умови стануть чітко визначеними.

Крім ймовірності виконання зобов'язання, важливим аспектом є документальне підтвердження виникнення зобов'язання. Кредиторська заборгованість може бути визнана лише тоді, коли є відповідний документ, що підтверджує сам факт виникнення цього зобов'язання. Це можуть бути різноманітні документи, такі як договір купівлі-продажу товарів або послуг, контракт на виконання робіт чи надання послуг, рахунок-фактура, акт приймання-передачі товарів, а також інші юридичні документи, що фіксують конкретні умови угоди з контрагентом [25].

Зазначені документи є доказом того, що підприємство дійсно погодилося виконати зобов'язання, і підтверджують існування конкретної суми, яку підприємство має сплатити або компенсувати в майбутньому. Це дозволяє забезпечити правильне відображення кредиторської заборгованості в обліку, а також гарантує відповідність фінансової звітності до реальних зобов'язань підприємства перед контрагентами.

Одним з основних принципів обліку є точність оцінки кредиторської заборгованості. Підприємство повинно мати можливість об'єктивно визначити розмір зобов'язання на момент його визнання. Це може включати не лише номінальну суму заборгованості, але й можливі коригування (наприклад, за

рахунок змін валютного курсу або умов розстрочки), а також можливі штрафи чи пені, що можуть виникнути через несвоєчасне виконання зобов'язання [24].

Для цього бухгалтерія підприємства повинна мати точну інформацію щодо умов виконання зобов'язання, таких як сума нарахованих відсотків, зміни в умовах контракту, додаткові витрати чи виплати, що можуть виникнути внаслідок порушення умов угоди.

Сформуємо критерії для визнання кредиторської заборгованості (рис. 1.2) [24].

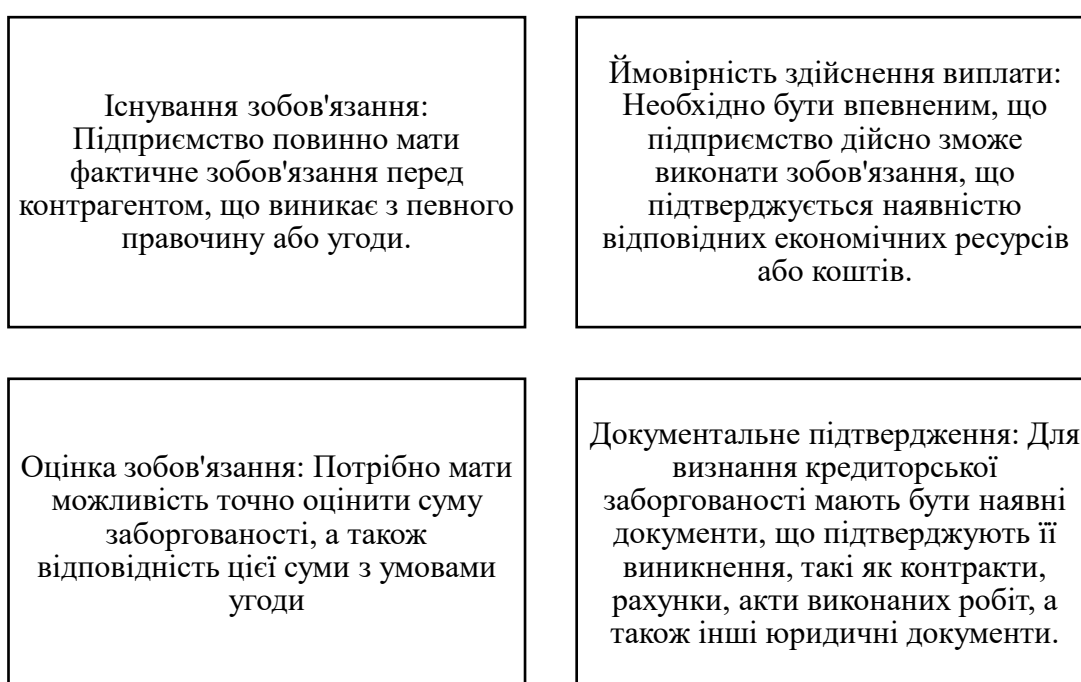


Рис. 1.2 Критерії визнання кредиторської заборгованості

Джерело: сформовано автором

Таким чином, визнання кредиторської заборгованості є важливим етапом у бухгалтерському обліку, оскільки воно впливає на правильність відображення фінансових зобов'язань підприємства і забезпечує достовірність фінансової звітності. Тільки після виконання всіх цих умов заборгованість може бути визнана, і підприємство несе відповідальність за своєчасне її погашення відповідно до умов укладених угод.

Оцінка кредиторської заборгованості є важливою частиною бухгалтерського обліку, оскільки вона визначає, яку саме суму підприємство

повинно відобразити у своїй фінансовій звітності як зобов'язання перед контрагентами. Процес оцінки кредиторської заборгованості залежить від різноманітних факторів, таких як умови укладеного договору, валютні коливання, зміни в процентних ставках, а також наявність можливих коригувань або спірних ситуацій.

Зазвичай, оцінка кредиторської заборгованості здійснюється на основі номінальної суми, яка вказана в угоді або контракті між підприємством і його контрагентом. Це є найбільш прямолінійним способом оцінки, коли сума зобов'язання чітко визначена і немає необхідності в коригуванні. В таких випадках підприємство повинно відобразити точну суму заборгованості, яка підлягає виплаті, у своїх бухгалтерських записах, а також включити її в фінансову звітність [37].

Ще одним важливим фактором для оцінки заборгованості є зміни у процентних ставках, зокрема у випадку довгострокових кредитів або позик. Якщо процентна ставка за кредитом змінюється після укладення угоди, то це може призвести до збільшення або зменшення загальної суми зобов'язання, і, відповідно, підприємство повинно буде скоригувати оцінку кредиторської заборгованості. Оцінка в таких випадках може вимагати використання спеціальних фінансових моделей або калькуляцій для точного розрахунку суми, що підлягає виплаті [2].

У разі виникнення спірних ситуацій, таких як невизначеність у розмірі заборгованості або суперечки з контрагентами щодо виконання умов договору, підприємство може не бути впевненим у точному розмірі зобов'язання. Це може стосуватися, наприклад, випадків із податковими зобов'язаннями, коли податкові органи вносять зміни в суму боргу або штрафів. У таких випадках підприємство повинно перерахувати або скоригувати свої зобов'язання відповідно до нових умов, що можуть змінюватися в залежності від рішень судів або податкових органів.

Зокрема, якщо податкові органи нараховують додаткові штрафи або визначають іншу суму податку, підприємство зобов'язане коригувати свою

кредиторську заборгованість, щоб відобразити в обліку актуальну суму зобов'язання. Така корекція повинна бути зроблена відповідно до змін у податковому законодавстві або внаслідок перегляду податкових повідомлень [12]. Оцінка кредиторської заборгованості є не лише бухгалтерською процедурою, а й важливим елементом для правильного формування фінансової звітності підприємства. Кредиторська заборгованість згідно з бухгалтерськими стандартами поділяється на кілька категорій (рис. 1.3) [25].

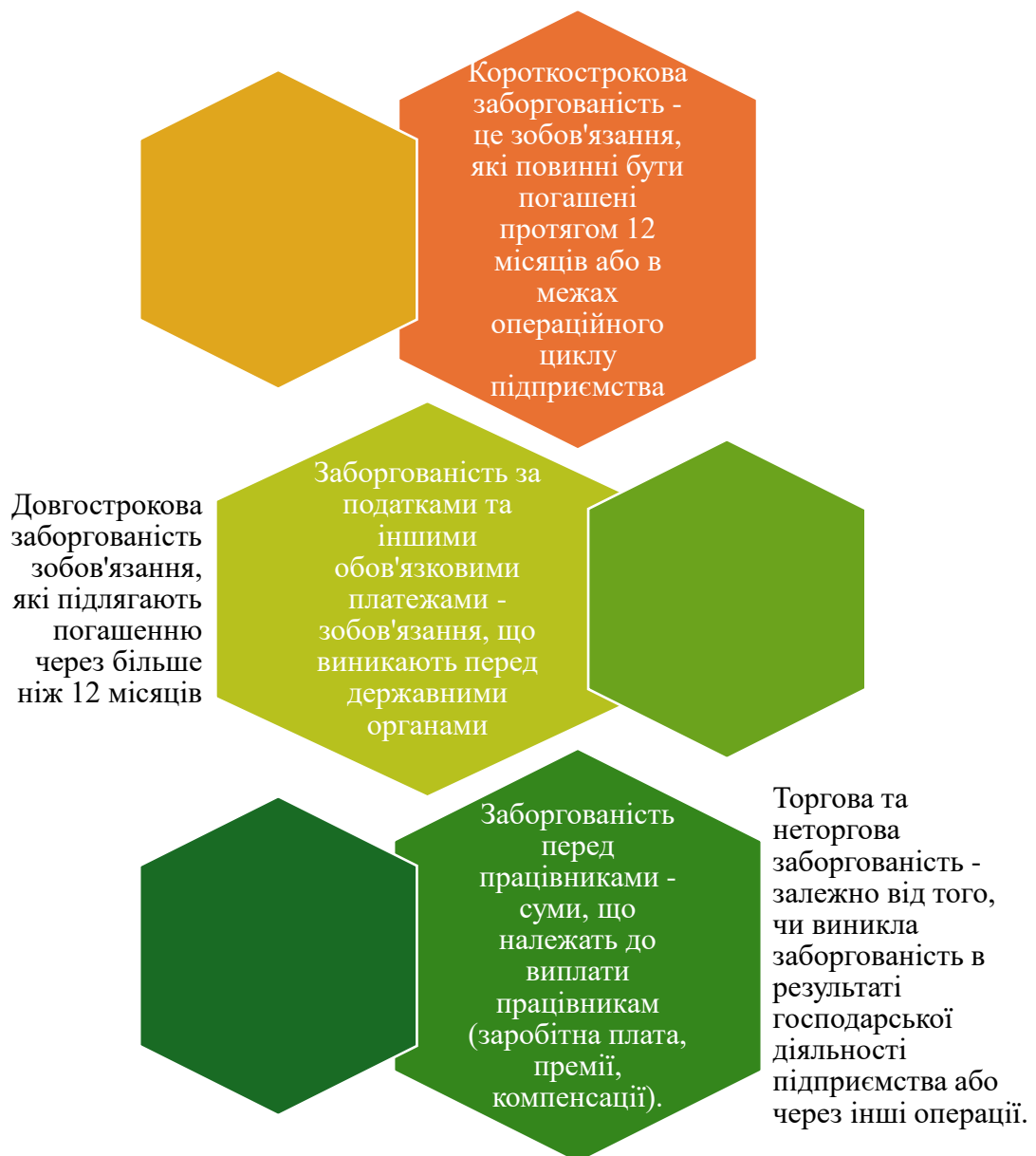


Рис. 1.3. Категорії кредиторської заборгованості

Джерело: сформовано автором

Кожен з типів заборгованості має специфічні методи обліку і погашення, тому важливо чітко розмежовувати їх у звітності підприємства.

Відображення кредиторської заборгованості в бухгалтерському обліку є важливою складовою частиною фінансового обліку підприємства. Це допомагає забезпечити точність у відображенні фінансових зобов'язань, що має безпосередній вплив на фінансову звітність та управлінські рішення. Правильне відображення кредиторської заборгованості є важливим для забезпечення її належного контролю, а також для уникнення порушень у виконанні зобов'язань перед контрагентами, державними органами та іншими сторонами.

Кредиторська заборгованість, відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку, відображається на різних рахунках, залежно від її виду та джерела. Основні категорії кредиторської заборгованості мають чітке визначення у плані рахунків, затвердженому Міністерством фінансів України[14].

Зобов'язання підприємства перед постачальниками товарів, робіт та послуг обліковуються на рахунках класу 60 «Кредитори за товари, роботи, послуги». Це одна з найбільш поширених категорій кредиторської заборгованості, яка виникає в результаті поточної господарської діяльності підприємства. Заборгованість, що виникає через отримання товарів або послуг, але ще не оплачена, підлягає обліку саме на цих рахунках. Наприклад, якщо підприємство отримало товар від постачальника, але оплата ще не була проведена, ця сума фіксується на відповідних субрахунках класу 60.

Інший тип заборгованості, який не пов'язаний безпосередньо з товарообігом, обліковується на рахунках класу 61 «Кредитори за розрахунками». Це можуть бути різні зобов'язання, які виникають з інших операцій, таких як заборгованість за надані послуги, кредитні зобов'язання, позики або інші фінансові зобов'язання, що не стосуються безпосередньо товарообігу. Відображення цієї заборгованості на окремих субрахунках дозволяє чітко розмежовувати зобов'язання перед постачальниками та зобов'язання, що виникають внаслідок інших фінансових операцій [22].

Ще одним важливим видом заборгованості є податкові зобов'язання, які відображаються на рахунках класу 64 «Податкові зобов'язання». Вони включають заборгованість перед державними органами у вигляді податків, зборів і платежів, що повинні бути сплачені підприємством. Це може бути ПДВ, податок на прибуток, акцизний податок та інші податки, що підлягають сплаті в установлені терміни. Податкові зобов'язання є важливою частиною кредиторської заборгованості, оскільки їх своєчасне погашення є обов'язковим і необхідним для підтримки нормальних відносин з податковими органами.

Враховуючи значущість правильного обліку кредиторської заборгованості, підприємствам необхідно регулярно перевіряти свої зобов'язання, проводити їх коригування в разі необхідності, а також своєчасно виконувати зобов'язання перед контрагентами та державними органами. Це не лише забезпечує фінансову стабільність підприємства, а й дозволяє уникнути штрафів і санкцій за порушення умов угод чи податкових вимог [24].

Нормативне забезпечення облікового відображення кредиторської заборгованості є важливою частиною бухгалтерського та фінансового обліку підприємства. Воно визначає, як правильно обліковувати, оцінювати, класифікувати та відображати зобов'язання перед контрагентами. Дотримання вимог нормативно-правових актів забезпечує достовірність фінансової звітності, мінімізує ризики та дозволяє підприємствам ефективно управляти своїми зобов'язаннями.

1.3. Місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством

Управління кредиторською заборгованістю є критично важливим елементом фінансового управління на підприємстві, оскільки воно безпосередньо впливає на фінансову стабільність і довгострокову життєздатність організації. Кредиторська заборгованість є одним із основних компонентів зобов'язань підприємства, тому її правильне облік і ефективне управління

допомагають зберігати оптимальну структуру капіталу, підтримувати ліквідність і забезпечувати гармонійні відносини з постачальниками, кредиторами та іншими контрагентами.

Одним із головних аспектів управління кредиторською заборгованістю є своєчасне погашення зобов'язань. Недотримання термінів погашення заборгованості може призвести до численних негативних наслідків, таких як нарахування штрафів, пені або санкцій з боку постачальників і кредиторів. Такі ситуації можуть негативно вплинути на фінансові результати підприємства, адже додаткові витрати, пов'язані з пені або штрафами, збільшують загальні витрати і знижують прибутковість компанії.

Щоб уникнути подібних проблем, підприємства повинні здійснювати постійний моніторинг своїх зобов'язань та дотримуватися принципів ефективного управління кредиторською заборгованістю. Це передбачає регулярний аналіз строків погашення заборгованості, контроль за своєчасним виконанням зобов'язань і управління грошовими потоками. Важливим є також розгляд умов договорів з постачальниками та кредиторами для забезпечення більш вигідних умов оплати та можливих знижок за раннє погашення боргів.

Управління кредиторською заборгованістю також включає в себе коригування стратегії закупівель, використання кредитів та позик, а також збереження гнучкості в фінансових потоках підприємства. Наприклад, зменшення строків обороту кредиторської заборгованості може призвести до зниження потреби в зовнішньому фінансуванні, що покращить фінансову незалежність підприємства та дозволить йому оптимізувати витрати на обслуговування боргів [17].

Управління кредиторською заборгованістю є комплексним завданням, яке вимагає постійного контролю, планування та аналізу фінансових потоків підприємства. Тому важливо, щоб керівництво компанії активно вивчало можливості для зниження ризиків, пов'язаних з наявністю боргів, і працювало над оптимізацією процесів оплати та угод з постачальниками. Це дозволяє підтримувати стабільність фінансової ситуації, уникати негативних наслідків для

репутації підприємства і забезпечити його успішну діяльність у довгостроковій перспективі [12]. Важливою складовою ефективного управління кредиторською заборгованістю є вміння підприємства управляти своїми взаєморозрахунками з контрагентами таким чином, щоб мінімізувати ризики несвоєчасних оплат або виникнення фінансових труднощів. Вчасне виконання зобов'язань не лише зберігає хорошу репутацію підприємства серед партнерів, але й допомагає уникнути негативного впливу на фінансову звітність.

Правильне управління кредиторською заборгованістю дозволяє зменшити витрати на обслуговування боргів, уникнути нарахування штрафів та пені за прострочені платежі, а також зберегти добрі стосунки з постачальниками і партнерами. Однак якщо заборгованість стає надмірною або погашення її затягується, це може створити додаткові фінансові проблеми, що знижує рентабельність підприємства, зменшує його кредитний рейтинг і негативно позначається на репутації.

Одним із основних аспектів управління кредиторською заборгованістю є її вплив на ліквідність підприємства. Ліквідність - це здатність підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання, зокрема з виплати боргів і кредитів. Кредиторська заборгованість надає компанії певну фінансову гнучкість, оскільки дозволяє відстрочити грошові виплати без шкоди для поточного функціонування підприємства [20]. Управління ліквідністю через кредиторську заборгованість передбачає, що підприємство ретельно контролює строки оплати своїх зобов'язань. Якщо компанія надає пріоритет погашенню короткострокових боргів, зменшується ризик виникнення фінансових труднощів, пов'язаних із недостатньою кількістю готівки для покриття поточних витрат.

Однак слід зазначити, що затягування термінів погашення заборгованості може призвести до проблем з ліквідністю. У разі значної заборгованості перед постачальниками або кредиторами підприємство може зазнати труднощів у виконанні інших фінансових зобов'язань, що, в свою чергу, може спричинити виникнення кризових ситуацій. Тому важливо зберігати баланс між збереженням ліквідності та своєчасним виконанням зобов'язань [35].

Кредиторська заборгованість має також стратегічне значення для підприємства, оскільки вона безпосередньо впливає на взаємодію з контрагентами, постачальниками та фінансовими установами. Дотримання умов оплат і своєчасне погашення заборгованості дозволяє формувати репутацію надійного партнера, що може бути критично важливим для укладення нових угод, отримання знижок і вигідних умов співпраці з постачальниками та іншими контрагентами.

Якщо підприємство вчасно виконує свої фінансові зобов'язання, це збільшує довіру з боку партнерів і відкриває можливості для отримання більш вигідних умов співпраці. Наприклад, постачальники можуть надавати додаткові знижки або відстрочення платежу, що покращить фінансові умови для підприємства. Водночас, недотримання умов оплати може призвести до розірвання партнерських відносин або змушувати компанію погоджуватися на менш вигідні умови [37].

У стратегічному контексті кредиторська заборгованість може бути частиною загальної стратегії управління фінансовими потоками, що дозволяє підприємству зберігати фінансову стабільність і ефективно управляти своїми витратами. Наприклад, використання короткострокових кредитів або відстрочення платежів за рахунок кредиторської заборгованості може допомогти компанії збільшити обсяг інвестицій у розвиток, знизити податкові зобов'язання або отримати додаткові кошти для вирішення нагальних проблем.

Управління кредиторською заборгованістю також включає моніторинг і контроль за фінансовими ризиками, пов'язаними з наявністю боргів перед постачальниками та іншими контрагентами. Якщо заборгованість не контролюється належним чином, це може призвести до зростання фінансових зобов'язань, що збільшує ризики для підприємства. Тому регулярний аналіз і планування платежів є важливими елементами ризик-менеджменту [1].

Кредиторська заборгованість є важливим індикатором фінансового стану підприємства і його здатності ефективно управляти ресурсами. У фінансових звітах підприємства вона відображається на пасивній стороні балансу як

зобов'язання, що має бути погашене в межах встановлених термінів. Високий рівень кредиторської заборгованості може свідчити про те, що підприємство стикається з проблемами ліквідності або має обмежений доступ до зовнішнього фінансування.

У свою чергу, низький рівень заборгованості може свідчити про здоровий фінансовий стан підприємства та його здатність ефективно планувати витрати і управляти активами. Однак це також може означати, що підприємство не використовує потенціал для залучення вигідних умов кредитування або не оптимізує свої фінансові потоки [19].

Кредиторська заборгованість тісно пов'язана з розрахунками постачальниками та підрядниками. Ключовим елементом розрахунків із постачальниками та підрядниками є контрагент. Ви є покупцем або замовником з одного боку та постачальником чи підрядником з іншого. При цьому вони можуть бути резидентами та нерезидентами, вносячи певні особливості до розрахунків з іноземними постачальниками та підрядниками. Взаємовідносини між сторонами в процесі постачання показано на рисунку 1.4.

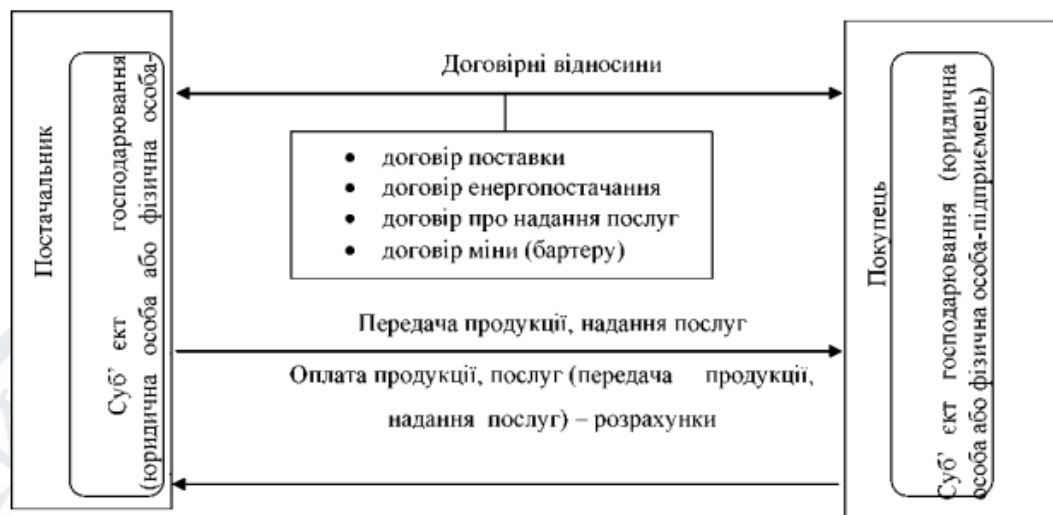


Рис. 1.4. Взаємовідносини між сторонами в процесі постачання

Джерело: сформовано автором

У господарській діяльності підприємств виникають обставини, які впливають на не своєчасне виконання зобов'язань або взагалі припиняють здійснення. Такими обставинами можуть бути тимчасова або стійка фінансова неплатоспроможність, банкрутство, надзвичайні події. Це означає, що під час здійснення операцій із розрахунків із постачальниками та підрядниками у бухгалтерському обліку може виникати як дебіторська заборгованість (у разі здійснення передоплати), так і кредиторська заборгованість (за умови такої оплати або іншого погашення зобов'язань). Складові розрахунків з постачальниками та підрядниками показано на рисунку 1.5.



Рис. 1.5. Складові розрахунків з постачальниками та підрядниками

Джерело: сформовано автором

Кредиторська заборгованість займає важливе місце в системі управління підприємством, оскільки вона має значний вплив на ліквідність, фінансову стабільність і стратегічний розвиток компанії. Від ефективного управління цією заборгованістю залежить здатність підприємства забезпечити своєчасне виконання фінансових зобов'язань, підтримувати довгострокові партнерські відносини та оптимізувати витрати на обслуговування боргів. Тому

підприємствам важливо ретельно планувати свою кредиторську заборгованість, контролювати її рівень і строк погашення, щоб забезпечити стабільність і рост власного бізнесу.

Висновки до розділу 1

Кредиторська заборгованість є важливою складовою частиною фінансової структури підприємства, яка відіграє ключову роль в управлінні його фінансовими ресурсами.

По-перше, кредиторська заборгованість має важливе економічне значення, оскільки дозволяє підприємствам відстрочити платежі, тим самим зберігаючи фінансову гнучкість і можливість використовувати вільні кошти для інших цілей. Водночас, надмірна або неуправлінська заборгованість може призвести до зростання фінансових ризиків і ускладнити здатність підприємства виконувати свої зобов'язання. Тому необхідний баланс між відстроченими та терміновими зобов'язаннями для забезпечення фінансової стабільності.

По-друге, нормативне забезпечення обліку кредиторської заборгованості має важливе значення для правильного відображення зобов'язань у фінансовій звітності підприємства. Відповідно до національних стандартів бухгалтерії, підприємства повинні ретельно враховувати всі аспекти, що стосуються оцінки та погашення заборгованості, забезпечуючи тим самим достовірність і точність фінансових звітів.

По-третє, кредиторська заборгованість є важливим елементом управлінської системи підприємства. Вона впливає на загальну стратегію компанії, включаючи взаємодію з контрагентами та планування грошових потоків. Ефективне управління кредиторською заборгованістю дозволяє уникнути штрафів, зберегти хороші відносини з постачальниками і, одночасно, оптимізувати витрати на обслуговування боргів, що сприяє підвищенню загальної фінансової ефективності підприємства.

Загалом, кредиторська заборгованість є важливим інструментом в системі фінансового управління підприємством, що вимагає систематичного моніторингу, обліку та планування для забезпечення стабільного розвитку і мінімізації фінансових ризиків.

РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

2.1. Організаційно-економічна характеристика та аналіз фінансового стану ТОВ «АПСТРІМ»

Для розробки організаційно-економічної характеристики та аналізу фінансового стану ТОВ «АПСТРІМ», необхідно дотримуватись стандартної структури, яка включає основні аспекти діяльності підприємства, а також проведення детального аналізу його фінансових показників за останні три роки. Оскільки конкретні фінансові дані ТОВ «АПСТРІМ» не надано, нижче наведена загальна структура організаційно-економічної характеристики та методика аналізу фінансового стану підприємства.

ТОВ «АПСТРІМ» - це підприємство, що займається виробництвом паперових канцелярських виробів, друкуванням іншої продукції, виготовленням друкарських форм та наданням інших поліграфічних послуг. Товариство з обмеженою відповідальністю ТОВ «АПСТРІМ» розташоване в місті Київ за адресою: вул. Академіка Єфремова, буд.17, кв. 258. Воно функціонує на ринку з 16 вересня 2010 року і має стабільну репутацію серед своїх контрагентів. Основним видом діяльності компанії є виробництво паперових канцелярських товарів, таких як блокноти, щоденники та інші письмові прилади, а також підприємство займається виготовленням друкарських форм для різноманітних поліграфічних виробів та надає послуги друкування іншої продукції, зокрема рекламної продукції, упаковки та інших спеціалізованих виробів (табл. 2.1) [34].

ТОВ «АПСТРІМ» веде свою діяльність на основі низки внутрішніх регламентуючих документів, зокрема, статуту підприємства, положень про структурні підрозділи та управлінські інструкції.

Для проведення аналізу фінансового стану ТОВ «АПСТРІМ» за 2021, 2022 та 2023 роки на основі наведених фінансових даних, розглянемо основні фінансові показники, які допоможуть оцінити його діяльність.

Таблиця 2.1

Основні економічні показники ТОВ «АПСТРИМ»

Показник	Значення
Юридичний статус	Товариство з обмеженою відповідальністю
Розмір статутного капіталу	1,0 млн грн (дані із балансу підприємства)
Чисельність працівників	1 чол.
Географія діяльності	Україна (основний ринок діяльності)
Основні засоби та матеріально-технічна база	Обладнання для виробництва та основні засоби вартістю 275,6 тис.грн
Структура власності	Керівник, директор Кирик Руслан Сильвестрович

Джерело: сформовано автором

Активи підприємства поділяються на необоротні (довгострокові) та оборотні (поточні). Для аналізу важливо звернути увагу на їх зміну в часі, що відображає зміни в інвестиціях та ліквідності підприємства.

Аналіз активів підприємства є важливим етапом для оцінки фінансового стану, оскільки він дозволяє зрозуміти, як компанія використовує свої ресурси для досягнення цілей. У загальному випадку активи підприємства поділяються на дві основні категорії: необоротні (довгострокові) активи та оборотні (поточні) активи. Необоротні активи зазвичай включають основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові інвестиції та інші ресурси, що призначені для тривалого використання в процесі діяльності компанії. Зміни в структурі необоротних активів можуть свідчити про інвестиційну політику підприємства, зокрема про рівень його готовності до розширення чи модернізації виробництва. Оборотні активи, з іншого боку, включають запаси, дебіторську заборгованість, грошові кошти та інші ресурси, які повинні бути швидко використані або реалізовані протягом одного року. Зміни в оборотних активах можуть бути пов'язані з коливанням рівня ліквідності компанії, її здатності швидко реагувати на зовнішні та внутрішні фінансові виклики.

Аналіз пасивів підприємства зосереджується на оцінці джерел фінансування активів. Пасиви підприємства включають два основні компоненти: власний капітал та зобов'язання. Власний капітал відображає фінансові ресурси,

що належать власникам компанії, і зазвичай складається з акціонерного капіталу, резервів та нерозподілених прибутків. Аналіз частки власного капіталу в загальній структурі пасивів дозволяє оцінити фінансову стабільність компанії та її здатність до самофінансування без залежності від зовнішніх кредиторів. Зобов'язання підприємства поділяються на довгострокові та короткострокові. Довгострокові зобов'язання, як правило, включають кредити та інші боргові зобов'язання, які повинні бути погашені через кілька років. Короткострокові зобов'язання включають зобов'язання, що повинні бути погашені протягом року, такі як кредиторська заборгованість, короткострокові кредити та поточні зобов'язання. Співвідношення довгострокових і короткострокових зобов'язань є важливим індикатором для оцінки ліквідності підприємства, а також для аналізу ризиків, пов'язаних з його здатністю своєчасно виконувати зобов'язання.

Аналіз фінансових результатів компанії допомагає зрозуміти, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для досягнення фінансових цілей. Оцінка доходів та витрат дає змогу зрозуміти, чи здатна компанія генерувати прибуток від своєї основної діяльності, а також виявити потенційні проблеми, пов'язані з високими витратами або недостатнім рівнем доходів. Чистий прибуток або збиток є кінцевим результатом цієї оцінки та безпосередньо відображає фінансову результативність підприємства за звітний період. Якщо підприємство має стабільний і позитивний чистий прибуток, це свідчить про ефективне управління його ресурсами та стабільну фінансову ситуацію. У той же час, якщо підприємство зазнає збитків, це може свідчити про проблеми в управлінні витратами або недостатній попит на продукцію чи послуги, що надаються[30].

Загалом, повний аналіз активів, пасивів та фінансових результатів дозволяє отримати комплексне уявлення про фінансовий стан підприємства. Він дає змогу виявити сильні та слабкі сторони компанії, а також розробити рекомендації щодо покращення її фінансової стабільності та результативності. Тому цей аналіз є важливим інструментом для менеджменту, інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін, що прагнуть оцінити здатність компанії до зростання та

стабільного функціонування в умовах конкурентного середовища. Розглянемо організаційну структуру ТОВ «АПСТРІМ», яка представлена на рисунку 2.1.



Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «АПСТРІМ»
Джерело: розроблено автором

Таким чином, на підставі даних представлених на рисунку 1.1 слід зазначити, що найвищим органом управління ТОВ «АПСТРІМ», який вирішує найважливіші поточні поточні питання, а так само здійснює стратегічне планування розвитку підприємства на перспективу, є збори учасників ТОВ «АПСТРІМ».

Директор вирішує всі поточні питання діяльності організації включаючи розробку пропозицій щодо модернізації виробництва, комерції, маркетингу і т.д. Сполучною ланкою між прийняттям директором рішення і його реалізацією є начальники структурних підрозділів компанії. Вони доносять до співробітників підприємства завдання, які необхідно виконати.

Для проведення цього аналізу з використанням даних 2021, 2022 та 2023 років, треба підготувати таблицю (табл. 2.2) (Додаток А, Б, В)

Таблиця 2.2

Аналіз фінансового стану ТОВ «АПСТРИМ» за 2021-2023 роки

Показник	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Зміна 2022-2023
I. Активи				
Необоротні активи				
-Нематеріальні активи	-	-	-	-
-Основні засоби	275,6	275,6	275,6	0
-Довгострокові фінансові інвестиції	-	-	-	-
Оборотні активи	19,3	184,9	184,9	0
-Запаси	4,4	156,1	156,1	0
-Дебіторська заборгованість	2,9	15,2	28,2	13
-Гроші та їх еквіваленти	10,8	5,6	5,6	0
II. Пасиви				
Власний капітал	-62,3	-63,9	-64,9	-1,0
Зобов'язання				
-Короткострокова кредиторська заборгованість	81,6	248,8	248,8	0
III. Результати діяльності				
-Чистий дохід від реалізації	332,2	632,2	656,0	23,8
-Собівартість реалізації	24,8	55,6	65,6	9,9
-Операційні витрати	281,2	590,5	592,1	1,6
-Чистий прибуток (збиток)	57,8	57,8	-1,6	-59,4

Джерело: сформовано автором

Аналіз фінансового стану ТОВ «АПСТРИМ» за 2021, 2022 та 2023 роки дозволяє зробити висновки щодо основних тенденцій, що спостерігаються у діяльності компанії, а також виявити як позитивні, так і негативні аспекти її фінансової ситуації.

Таким чином, підприємство є фінансово стійким та не залежить від залучених джерел фінансування. Стан ліквідності та платоспроможності «АПСТРИМ» розглянемо в табл. 2.3.

Коефіцієнт платоспроможності дозволяє зробити висновок про платіжні можливості компанії, що характеризуються не лише своєчасними розрахунками з дебіторами та продажами готової продукції, а й реалізацією за необхідності інших оборотних активів підприємства. Тож можна стверджувати, що цей показник найбільш загально оцінює ліквідність активів компанії. Значення коефіцієнта в 2023 році перевищує його в 2022 році, що свідчить про зміцнення платоспроможності ТОВ «АПСТРИМ».

Таблиця 2.3

Показники ліквідності ТОВ «АПСТРИМ»

Показники	Роки			Абсолютне відхилення у 2023р. до (+,-)	
	2021	2022	2023	2021	2022
Коефіцієнт платоспроможності	0,88	0,77	0,77	-0,12	-0,01
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,07	0,19	0,01	-0,06	-0,18
Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,15	1,28	0,09	-0,07	-1,20
Коефіцієнт загальної ліквідності	5,85	3,05	3,22	-2,63	0,17

Джерело: розраховано автором за даними звітності ТОВ «АПСТРИМ»

Протягом трьох років активи підприємства залишалися в цілому стабільними. Однак структура активів вказує на деякі проблеми у використанні капіталу, оскільки більшість з них припадає на основні засоби та запаси. Це свідчить про те, що компанія має виробничий потенціал, але недостатньо ефективно використовує свої активи для генерування прибутку або для швидкого обороту капіталу. Водночас відсутність значних змін в інших категоріях активів (наприклад, у дебіторській заборгованості або фінансових інвестиціях) говорить про те, що підприємство зберігає певну стабільність, але не проводить значних інвестиційних змін чи розширення.

Негативним фактором є зростання короткострокових зобов'язань, яке спостерігається в 2022 та 2023 роках. Це свідчить про збільшення боргового навантаження на підприємство, що, в свою чергу, може створювати проблеми із

забезпеченням своєчасного виконання зобов'язань. Підвищення кредиторської заборгованості також є сигналом до необхідності посиленої роботи з постачальниками та кредиторами, щоб уникнути фінансових труднощів у майбутньому. Така ситуація потребує від підприємства більше уваги до питання ліквідності та управління оборотним капіталом.

Щодо фінансових результатів, то в цілому можна сказати, що компанія демонструвала позитивні тенденції в доходах до 2023 року. За підсумками 2021 та 2022 років чистий дохід від реалізації продукції зростав, що вказує на успішну діяльність на ринку. Проте в 2023 році компанія зазнала збитків, що є наслідком значного зростання операційних витрат, які перевищили доходи. Це може свідчити про проблеми в ефективному управлінні витратами, де підприємству необхідно зосередитися на оптимізації витратних статей та підвищенні рентабельності діяльності. Збиток у 2023 році (-1,6 млн грн) став результатом зростання собівартості реалізованої продукції та інших операційних витрат, що вказує на необхідність перегляду внутрішніх процесів та підвищення ефективності [34].

У разі вжиття цих заходів ТОВ «АПСТРІМ» має шанси не тільки відновити свою прибутковість, але й досягти більш стабільного фінансового стану в майбутньому.

З проведеного аналізу фінансового стану ТОВ «АПСТРІМ» можна зробити кілька важливих висновків, які дозволяють оцінити загальний фінансовий стан підприємства та визначити напрямки для його подальшого розвитку.

Підприємство демонструє негативну динаміку в показниках доходів та прибутку. Це зниження показників є результатом декількох факторів, зокрема змін на ринку, коливань попиту на продукцію чи послуги підприємства, а також можливих змін у стратегії управління витратами. Зниження прибутку свідчить про підвищення витрат та зниження маржі.

На основі цього аналізу підприємству слід прийняти кілька конкретних рекомендацій для покращення фінансового стану. Це можуть бути стратегії щодо оптимізації витрат, диверсифікації джерел доходів, вдосконалення фінансового

планування та поліпшення управління оборотним капіталом. Також важливо контролювати рівень заборгованості, зокрема короткострокових зобов'язань, щоб забезпечити ліквідність і знизити фінансові ризики [33].

Цей аналіз допоміг ТОВ «АПСТРІМ» виявити слабкі та сильні сторони своєї діяльності, що дозволило ефективно прогнозувати подальші кроки щодо поліпшення фінансової ситуації підприємства і забезпечення його стабільного розвитку в майбутньому.

2.2. Напрями аналізу і контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками

Аналіз і контроль розрахунків з постачальниками та підрядниками є важливою частиною фінансового управління на підприємстві. Здійснення детального моніторингу цього аспекту допомагає забезпечити своєчасне виконання зобов'язань перед контрагентами, ефективне використання грошових потоків і зниження фінансових ризиків. Ось розгорнуте пояснення кожного напрямку аналізу та контролю, з конкретними даними, на яких слід зосередити увагу.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками є складовою кредиторської заборгованості, її аналіз та контроль впливають на фінансову стійкість, фінансовий результат фінансово-господарської діяльності організації. На першому етапі проведемо аналіз позикового капіталу, це з пов'язано з тим, що кредиторська заборгованість входить у його склад.

Проведемо у таблиці 2.4 аналіз позикового капіталу ТОВ «АПСТРІМ».

Для оцінки складу кредиторської заборгованості в організації ТОВ «АПСТРІМ», розглянемо структуру кредиторської заборгованості, представлені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.4

Аналіз позикового капіталу ТОВ «АПСТРИМ»

Показник	Роки			Відхилення у 2023 р. до (+/-)	
	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2021	2022
Позиковий капітал, тис. грн.	155,3	81,6	248,8	93,5	167,2
Кредиторська заборгованість, тис. грн.	80,3	32,2	131,3	51	99,1
Інша поточна заборгованість, тис. грн.	-	7,3	0,5	0,5	-6,8

Джерело: розраховано автором за даними звітності ТОВ «АПСТРИМ»

Таблиця 2.5

Структура кредиторської заборгованості

Показник	Роки			Відхилення у 2023 р. до (+/-)	
	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2021	2022
Кредиторська заборгованість, тис. грн., в т.ч.	139,5	68,1	236,6	97,1	168,5
за товари, роботи, послуги	63,8	31,8	125,1	61,3	93,3
за розрахунками з бюджетом	16,5	0,4	6,2	-10,3	5,8
за розрахунками з оплати праці	59,2	35,9	105,3	46,1	69,4

Джерело: за даними звітності ТОВ «АПСТРИМ»

Розглядаючи склад кредиторської заборгованості, можна зауважити, що вона складається головним чином з заборгованості за товари та послуги. Структура кредиторської заборгованості наведена на рис. 2.2.

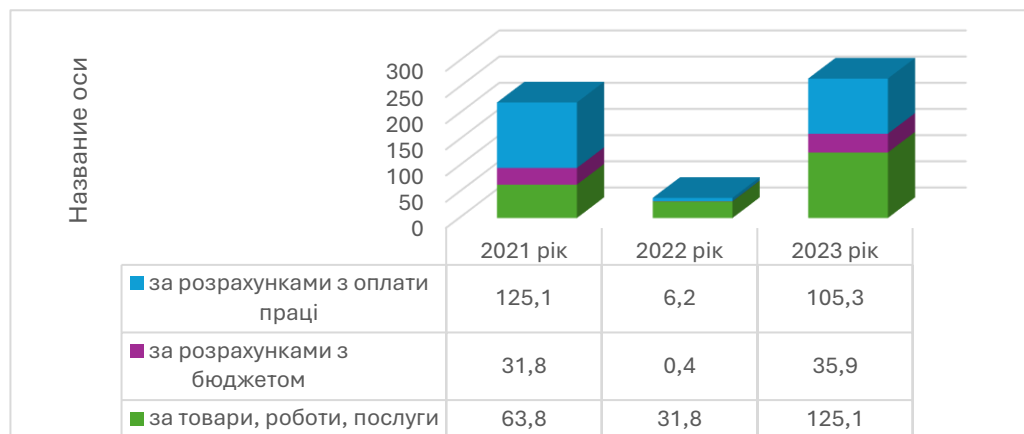


Рис.2.2. Структура кредиторської заборгованості ТОВ «АПСТРИМ»

Джерело: за даними звітності ТОВ «АПСТРИМ»

Оскільки найбільшу питому вагу у складі кредиторської заборгованості становлять заборгованість по товарним операціям, з'ясуємо складові її утворення по покупцям. Серед кредиторів, перед якими наявні найбільші суми заборгованості в ТОВ «АПСТРИМ» можна побачити у таблиці 2.6

Таблиця 2.6

Зміна сум заборгованості з кредиторами ТОВ «АПСТРИМ» за 2023 рік,
грн.

№	Назва кредитора	Предмет заборгованості	На початок року	Оборот	На кінець року	Зміна (+/-)
1	ТОВ «Artmywall»	За послуги	24689,00	8836,00	15 853,00	-7 017,00
2	АТ "Слов'янські шпалери - КФТП"	За продукцію	18801,00	76843,00	0	-76 843,00
3	ТОВ «ДОКТОР ТОНЕР»	За продукцію	24610,00	68965,00	0	68 965,00
4	ТОВ «LaRum»	За послуги	0	12805,00	12805,00	+12 805,00
РАЗОМ			68 100,00	167 449,00	236 600	-69 151,00

Джерело: розроблено автором

Після проведення аналізу можна сказати, що протягом 2021-2023 рр. підприємство не залучало позикових коштів на довгостроковій основі. Поточні банківські кредити складають 0 тис.грн. протягом всього періоду. Варто відмітити значне збільшення іншої поточної заборгованості ТОВ «АПСТРИМ». Що стосується кредиторської заборгованості, то спостерігаємо її значне збільшення в 2023 році, порівнюючи з 2022 роком.

Якщо ж підприємство спостерігає тенденцію до скорочення кількості постачальників і підрядників, це може свідчити про спроби зосередити закупівлі на більш надійних або вигідних партнерах. Проте такий підхід підвищує ризики залежності і потенційних проблем із запасами та логістикою. У разі виникнення форс-мажорних обставин (наприклад, економічна криза, перебої в постачаннях, непередбачені збитки у постачальників) зменшення кількості постачальників може призвести до серйозних фінансових втрат.

Дебіторська та кредиторська заборгованість є одними з основних показників, які відображають фінансовий стан підприємства, зокрема в контексті розрахунків з постачальниками та підрядниками(рис. 2.3) [32].



Рис. 2.3 Показників, які відображають фінансовий стан підприємства

Джерело: сформовано автором

Дебіторська та кредиторська заборгованість є важливими економічними показниками, які надають підприємству інформацію про його фінансовий стан та платіжну дисципліну. Оцінка цих показників є необхідною для розуміння поточної ситуації на підприємстві та прогнозування його фінансових результатів. Давайте розглянемо кожен з аспектів цього аналізу детальніше.

Одним із основних аспектів дебіторської заборгованості є строки погашення. Зазвичай підприємства визначають в договорах терміни, протягом яких повинна бути здійснена оплата за поставлені товари або виконані послуги. Це може бути 30, 60 або 90 днів. Важливо не лише визначити терміни, але й оцінити, чи дотримуються їх контрагенти. Якщо прострочена заборгованість

становить більше ніж 30% від загальної суми дебіторської заборгованості, це може свідчити про проблеми з платіжною дисципліною з боку контрагентів. У такому випадку підприємство повинно оцінити ризики, пов'язані з затримками платежів, і, можливо, коригувати свою стратегію взаємодії з клієнтами, вводячи більш жорсткі умови або змінюючи платіжні графіки [33].

Сумнівна заборгованість - це борги, які підприємство навряд чи отримає назад. Вона може виникати через фінансові проблеми контрагентів або через правові та адміністративні труднощі. Важливо регулярно проводити аналіз цієї частини заборгованості, оскільки вона може значно впливати на фінансові прогнози підприємства. Наявність великої суми сумнівної заборгованості може бути ознакою неефективної роботи з дебіторами або занадто високих ризиків у партнерських відносинах. У разі виявлення сумнівних боргів, необхідно передбачити їх списання або створення резервів для покриття можливих втрат.

Одним із важливих елементів аналізу є строки погашення кредиторської заборгованості. Підприємство повинно суворо дотримуватися термінів оплати, прописаних в договорах, щоб уникнути штрафів або неустойок, а також втратити можливість отримання знижок за раннє виконання зобов'язань. Наприклад, якщо в контракті є умова про 5% знижки при оплаті протягом 10 днів, а підприємство не виконує оплату вчасно, воно може втратити цю знижку. Також несвоєчасна оплата може призвести до погіршення відносин з постачальниками та втрати їхньої довіри, що, в свою чергу, може вплинути на умови співпраці в майбутньому.

Також важливо враховувати перевищення зобов'язань. Якщо кредиторська заборгованість зростає швидше за дебіторську, це може бути сигналом того, що підприємство має проблеми з ліквідністю або неефективно управляє своїми грошовими потоками. У такому випадку підприємство може бути змушене шукати додаткові джерела фінансування або коригувати свою стратегію розрахунків з постачальниками. Постійне перевищення зобов'язань може свідчити про те, що підприємство використовує кредиторську заборгованість як

джерело фінансування, що, якщо це не контролюється, може призвести до фінансових труднощів [32].

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю передбачає регулярний аналіз фінансових потоків, планування витрат і моніторинг стану взаємних зобов'язань. Підприємству важливо мати чітке уявлення про терміни платежів як для своїх боржників, так і для постачальників, щоб підтримувати здоровий грошовий оборот та уникати фінансових труднощів.

Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості є важливим інструментом для оцінки фінансової стабільності підприємства. Здійснюючи регулярний моніторинг та аналіз цих показників, можна своєчасно виявити проблеми, що виникають у відносинах з контрагентами, та вжити заходів для покращення платіжної дисципліни, оптимізації грошових потоків і забезпечення ліквідності підприємства.

Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості у ТОВ «АПСТРИМ» за досліджуваний період з 2021 по 2023 роки, показав про перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською в середньому на 73,6 тис. грн.

Отже, важливим аспектом використання кредитних умов є контроль за рівнем дебіторської заборгованості та уникнення її перевищення. Компанії важливо слідкувати за строками виплат, щоб не допустити прострочених боргів, які можуть призвести до фінансових проблем або навіть юридичних наслідків. ТОВ «АПСТРИМ» надає велику увагу моніторингу дебіторської заборгованості і має чіткі механізми для її контролю, наприклад, відправлення нагадувальних листів або перегляд умов контрактів у разі потреби.

Аналіз структури постачальників і підрядників є важливим аспектом для розуміння стабільності та ефективності бізнес-процесів підприємства. Знання цієї структури дозволяє знижувати ризики та використовувати можливості для оптимізації витрат і підвищення якості послуг чи товарів, що надаються. Ось детальніше пояснення основних аспектів цього аналізу [30].

Оцінка кількості постачальників і підрядників, з якими співпрацює підприємство, є першим кроком у визначенні рівня диверсифікації постачання та можливих ризиків. Якщо підприємство працює з великою кількістю постачальників і підрядників, це може бути ознакою високої гнучкості та здатності компанії уникати критичних ситуацій, які можуть виникнути, якщо один з постачальників зупинить свої поставки або зазнає фінансових труднощів. Наприклад, якщо підприємство використовує десять постачальників для постачання різних компонентів, то навіть при проблемах з одним чи двома з них, воно може знайти альтернативу [33].

Одним з основних аспектів, що потребує ретельної уваги, є перевірка виконання умов договорів. Це передбачає систематичний моніторинг усіх етапів співпраці - від підписання договору до виконання зобов'язань постачальниками або підрядниками. Наприклад, в договорах, які стосуються постачання товарів, часто зазначають конкретні терміни поставки, які повинні бути дотримані для запобігання затримок в операційній діяльності підприємства [40].

Регулярний перегляд умов договорів з постачальниками та підрядниками дозволяє підприємству оптимізувати умови співпраці, реагуючи на змінювані обставини ринку та внутрішні потреби. Перегляд умов договорів є важливим етапом у процесі управління ризиками та допомагає уникнути можливих фінансових втрат.

Аналіз і управління умовами договорів з постачальниками та підрядниками є важливим елементом у стратегічному управлінні підприємством. Від своєчасного виконання зобов'язань, чіткості умов та ефективного врегулювання суперечок залежить не лише фінансова стабільність, але й репутація підприємства на ринку. Регулярний моніторинг і перегляд договорів дозволяють оперативно реагувати на зміни та забезпечувати належний рівень ефективності в рамках партнерських відносин(табл. 2.7) [33].

Таблиця 2.7

Напрями аналізу та контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками

Напрямок аналізу та контролю	Дії та показники
Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості	Оцінка строків погашення заборгованості, аналіз простроченої та сумнівної заборгованості
Аналіз структури постачальників і підрядників	Оцінка залежності від основних постачальників, аналіз кількості постачальників
Аналіз умов та термінів оплат	Оцінка термінів оплати та можливості отримання знижок за ранні платежі
Аналіз платіжної дисципліни	Оцінка вчасності оплат та порівняння фактичних витрат з плановими
Аналіз договорів з постачальниками та підрядниками	Перевірка виконання умов договорів, аналіз умов врегулювання суперечок

Джерело: сформовано автором

Ведення контролю та регулярний аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками є ключовим аспектом для забезпечення фінансової стабільності підприємства. Це дозволяє мінімізувати ризики, уникати штрафів і забезпечити своєчасне виконання зобов'язань перед контрагентами, що сприяє стабільному розвитку компанії.

2.3. Сучасний стан обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками ТОВ «АПСТРИМ»

Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками є важливим елементом фінансової та бухгалтерської діяльності будь-якого підприємства, в тому числі ТОВ «АПСТРИМ». Ефективне управління розрахунками дозволяє компанії забезпечити своєчасне виконання зобов'язань перед контрагентами, уникнути заборгованості та забезпечити стабільний фінансовий потік. У сучасних умовах правильне та своєчасне ведення цього обліку має важливе значення для забезпечення стабільної фінансової діяльності, запобігання виникненню заборгованості та забезпечення належного виконання договірних зобов'язань. ТОВ «АПСТРИМ» надає велике значення управлінню розрахунками

з постачальниками та підрядниками, застосовуючи чітко організовану систему обліку та контролю [30].

ТОВ «АПСТРИМ» здійснює облік розрахунків з постачальниками та підрядниками на основі укладених договорів, що визначають умови співпраці з кожним контрагентом. Важливою частиною цього процесу є чітка реєстрація всіх угод та фінансових операцій, що дозволяє своєчасно виконувати платіжні зобов'язання та управляти дебіторською і кредиторською заборгованістю.

Облік операцій розрахунків з постачальниками та підрядниками включає кілька етапів: укладання договорів, реєстрація та облік операцій, контролювання термінів платежів, а також ведення документації, що підтверджує здійснені операції. Для забезпечення високої точності та ефективності обліку ТОВ «АПСТРИМ» застосовує автоматизовані бухгалтерські програми, які дозволяють своєчасно реєструвати всі фінансові операції та здійснювати моніторинг заборгованості [32]. Документування розрахунків з постачальниками та підрядниками показано у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Документування розрахунків з постачальниками та підрядниками

Назва документа	Призначення документа
Договір купівлі-продажу	У цьому документі вказуються терміни, умови та кількість поставки товару матеріальні активи (ТМА), умови оплати
Платіжне доручення	На підставі обслуговуючий банк перераховує кошти на рахунок постачальника
Рахунок - фактура	У разі оплати постачальник видає цей документ платнику безготівкового розрахунку
Виписка банку	Є підтвердженням надходження коштів на банківський рахунок постачальника
Квитанція до ПКО або чек	Компанія отримує при розрахунку готівкою, зарахованою до каси постачальника
Видатковий касовий ордер	Здійснення оплати готівкою через підзвітну особи
Довіреність	Використовується, коли представник (довірена особа) отримує товарно-матеріальні цінності на складі постачальника
Накладна-вимога на відпуск матеріалів	Виписується постачальником, коли відпускаються товарно-матеріальні цінності зі складу
Товарно-транспортна накладна	Оформляється, якщо товар доставляється автотранспортом
Податкова накладна	Формується постачальником в електронному вигляді, якщо він є платником ПДВ
Прибутковий ордер	Оформлюється, коли товарно-матеріальні цінності доставлені довіреною особою на склад та оприбутковані комірником

Джерело: сформовано автором

Основні етапи обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками є важливою частиною фінансового управління підприємством, оскільки вони

визначають, наскільки ефективно і своєчасно підприємство виконує свої зобов'язання перед контрагентами, а також які фінансові ресурси йому доступні.

Процес обліку складається з кількох взаємопов'язаних етапів, що дозволяють організувати чітку і прозору фінансову діяльність.

Перший етап обліку розрахунків полягає в аналізі і реєстрації укладених договорів з постачальниками та підрядниками. Після того, як договір підписаний, важливо забезпечити його реєстрацію у відповідному реєстрі. Це дозволяє підприємству отримати повну інформацію про умови співпраці з кожним контрагентом, що включає терміни виконання зобов'язань, вартість товарів або послуг, умови оплати і інші деталі. Така реєстрація допомагає не лише ефективно організувати процес розрахунків, а й уникнути можливих суперечок щодо умов договору в майбутньому. Також, це дозволяє швидко отримувати потрібну інформацію щодо кожного контракту та здійснювати необхідні коригування у разі змін у договірних умовах [32].

Наступний етап - документальне оформлення операцій. Кожна операція, що пов'язана з розрахунками з постачальниками або підрядниками, повинна мати чітке документальне підтвердження. Це можуть бути рахунки-фактури, накладні, акти виконаних робіт, чеки, платіжні доручення чи інші документи, що підтверджують факт поставки товару або виконання робіт. Без належного документального оформлення неможливо буде підтвердити факт угоди чи визначити суму для оплати, що може призвести до фінансових помилок або юридичних суперечок. Саме ці документи є основою для правильного відображення операцій у бухгалтерському обліку і для контролю над своєчасністю виконання фінансових зобов'язань.

Облік на рахунках бухгалтерії - ще один важливий етап процесу. На підприємстві ТОВ «АПСТРІМ» для обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками використовуються спеціалізовані рахунки, зокрема «Розрахунки з постачальниками і підрядниками». Це дозволяє точно визначити суму заборгованості перед кожним контрагентом на будь-який момент часу. Правильне

ведення цих рахунків дає можливість своєчасно здійснювати необхідні платежі, стежити за рухом коштів та забезпечувати фінансову дисципліну підприємства.

Останній етап обліку - управління дебіторською заборгованістю. Важливим аспектом є те, щоб підприємство своєчасно отримувало кошти від своїх контрагентів за виконані поставки або роботи. Для цього ТОВ «АПСТРІМ» постійно проводить моніторинг дебіторської заборгованості, визначаючи, чи немає прострочених платежів. У разі виявлення заборгованості, підприємство може звертатися до контрагентів із нагадуваннями або встановлювати більш жорсткі умови для погашення боргів. Такий підхід сприяє не лише своєчасним надходженням коштів, а й мінімізує фінансові ризики, пов'язані з неплатежами [34].

Таким чином, кожен з етапів обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками сприяє ефективному управлінню фінансами підприємства, забезпечує контроль за виконанням зобов'язань і дозволяє запобігати виникненню фінансових проблем. Правильна організація цих етапів дозволяє не лише зберігати фінансову стабільність, а й забезпечує прозорість та ефективність у взаєминах з контрагентами.

Строки оплати та кредитні умови є важливими елементами у фінансовому управлінні підприємства. Вони визначають не лише взаємозв'язки з постачальниками та підрядниками, а й впливають на фінансову стабільність та ліквідність компанії. ТОВ «АПСТРІМ» укладає договори, які чітко визначають умови оплати, що дозволяє оптимізувати грошові потоки та уникати фінансових труднощів. Розглянемо детальніше три основні види умов оплати, які використовуються компанією.

Передплата є одним з найбільш поширених механізмів оплати, особливо при роботі з новими постачальниками або закупівлі специфічних товарів чи послуг, де необхідно забезпечити додаткові гарантії для обох сторін. Вона дозволяє постачальникам бути впевненими в отриманні платежу перед тим, як здійснити поставку товарів чи виконати роботи. Для підприємства передплата є вигідним інструментом для забезпечення фінансування закупівель або виконання

робіт без необхідності негайного витрачання власних коштів. Це особливо актуально у випадках, коли підприємство працює з новими або маловідомими постачальниками, що можуть потребувати додаткових гарантій [38]. З точки зору фінансового управління, передплата дозволяє знизити ризик неплатежів за надані послуги або поставлені товари, однак вона може обмежувати ліквідність компанії, оскільки частина коштів заморожується на етапі передоплати. Тому, хоча передплата є вигідною для постачальників, для ТОВ «АПСТРІМ» важливо зберігати баланс між передплатою та іншими формами розрахунків, щоб не створювати фінансове навантаження на компанію.

Цей варіант є більш поширеним та гнучким, оскільки дозволяє підприємству здійснити платіж лише після того, як товар або послуга фактично надані. Це забезпечує підприємству можливість контролювати якість поставленої продукції або виконаних робіт перед тим, як здійснити оплату, що є важливим з точки зору управління витратами та забезпечення якості. ТОВ «АПСТРІМ» застосовує цей метод, оскільки він дає змогу здійснювати фінансові операції за фактом виконання зобов'язань з боку постачальника або підрядника [31].

Для деяких постачальників ТОВ «АПСТРІМ» укладає договори, що передбачають надання короткострокових кредитів. Це означає, що підприємство має можливість здійснити оплату товарів чи послуг протягом певного періоду після їх отримання, зазвичай від 30 до 90 днів. Кредитні умови дозволяють компанії розтягнути виплату за товари чи послуги на кілька місяців, що надає додаткові фінансові можливості для підтримання ліквідності та обігових коштів [40].

Загалом, вибір умов оплати залежить від багатьох факторів, включаючи фінансовий стан підприємства, взаємовідносини з постачальниками та специфіку товарів чи послуг. ТОВ «АПСТРІМ» використовує різні форми оплати для оптимізації своїх фінансових потоків, забезпечення своєчасних поставок і виконання робіт, а також для збереження ліквідності компанії. Кожен з цих методів має свої переваги і недоліки, тому підприємство повинно уважно

ставитися до вибору умов оплати, що дозволяють зберігати баланс між фінансовою стабільністю та ефективністю бізнесу.

У процесі здійснення обліку та управління розрахунками з постачальниками та підрядниками підприємство ТОВ «АПСТРИМ» стикається з кількома основними проблемами, які можуть вплинути на стабільність його фінансових потоків та ефективність виробничих процесів. Ці проблеми потребують чіткої стратегії та вжиття конкретних заходів для їх мінімізації або повного усунення.

Однією з найбільших проблем, з якими стикаються підприємства, є затримки постачання товарів або виконання робіт з боку контрагентів. Такі затримки можуть спричинити серйозні перебої в роботі підприємства, зокрема зупинку виробничих процесів, що в свою чергу веде до уповільнення виконання контрактів, втрати клієнтів і репутаційних збитків [30].

Щоб вирішити цю проблему, ТОВ «АПСТРИМ» включає в умови договорів постачання та виконання робіт пункт про застосування штрафних санкцій у разі несвоєчасного виконання зобов'язань. Це дає змогу мотивувати постачальників і підрядників дотримуватися встановлених строків. Водночас підприємство має у своєму арсеналі й інший засіб - розірвання договору з ненадійними контрагентами. Такий підхід дозволяє оперативно реагувати на проблеми з постачанням та мінімізувати негативні наслідки для діяльності компанії. Важливим аспектом є також диверсифікація постачальників, щоб не залежати від одного джерела і мати альтернативи у разі затримок.

Іншою серйозною проблемою для ТОВ «АПСТРИМ» є виникнення прострочених заборгованостей з боку контрагентів. Коли постачальники або замовники затримують оплату, це може призвести до значних фінансових труднощів для підприємства, зокрема до втрати ліквідності, ускладнення розрахунків за власними зобов'язаннями та навіть до необхідності залучення кредитів. З цієї причини підприємство надає велику увагу своєчасному контролю за дебіторською заборгованістю [32].

Для мінімізації ризиків прострочених боргів ТОВ «АПСТРИМ» застосовує систему суворого моніторингу дебіторської заборгованості. Це включає регулярне надсилання контрагентам нагадувальних листів про необхідність здійснення платежів, а також телефонні дзвінки для уточнення термінів оплати.

Ще однією проблемою є перевищення термінів заборгованості, зокрема коли сума заборгованості прострочена більше ніж на 30 днів. Для підприємства це створює додаткові ризики і може бути індикатором наявності фінансових труднощів у контрагентів. Щоб запобігти цьому, ТОВ «АПСТРИМ» постійно здійснює внутрішній моніторинг заборгованості. Всі борги понад 30 днів потрапляють під особливий контроль, і на них негайно реагує відповідальний підрозділ. Крім того, компанія може застосовувати систему автоматизованих нагадувань або включати додаткові санкції у контракти для стимулювання своєчасних платежів. Проблеми в обліку та управлінні розрахунками з постачальниками та підрядниками є звичайною практикою для будь-якого підприємства, однак їх ефективно вирішення залежить від чіткої стратегії та правильно організованої роботи. ТОВ «АПСТРИМ» впроваджує комплексний підхід для мінімізації цих проблем, включаючи застосування штрафних санкцій, постійний моніторинг дебіторської заборгованості та співпрацю з юридичними фахівцями для вирішення складних ситуацій. Такі заходи дозволяють забезпечити стабільність фінансових потоків, зберігати ліквідність і знижувати ризики для бізнесу.

Впровадження сучасних автоматизованих систем обліку дозволяє ТОВ «АПСТРИМ» значно покращити ефективність управління розрахунками з постачальниками та підрядниками. Програмне забезпечення забезпечує автоматичний облік усіх фінансових операцій, нарахування штрафів і пені у разі порушення термінів оплати, а також оперативний доступ до даних про дебіторську та кредиторську заборгованість. Це дозволяє знизити ймовірність людських помилок, пришвидшити процеси та зменшити адміністративні витрати [30].

ТОВ «АПСТРІМ» активно використовує електронний документообіг у взаємодії з постачальниками. Організація має ключ з електронним цифровим підписом, який має таку ж юридичну силу, як і звичайний підпис представника. Документи, підписані таким чином, прирівнюються до паперових документів, підписаних власноручним підписом. Електронний документообіг дозволяє подачу звітів відповідно до термінів подання документів, а база даних може бути використана для друку копій документів для зовнішніх користувачів.

Для обліку господарських операцій застосовуються типові та самостійно розроблені форми первинних документів. Первинні документи в організації підписуються директором та головним бухгалтером.

Основним кроком при формуванні облікової політики є затвердження робочого плану рахунків для ведення бухгалтерського обліку. Основна мета робочого плану рахунків - створення такої схеми бухгалтерського обліку, яка дозволить забезпечити як аналітику з усіх підрозділам, а й використовувати отриману інформацію на формування бухгалтерської звітності. Субрахунки, передбачені планом рахунків ТОВ «АПСТРІМ» використовуються виходячи з вимог управління організацією, включаючи потреби аналізу та контролю. Організація бухгалтерського обліку процесу постачання повністю залежить від якості первинних даних, відображених в документах. Документальне оформлення розрахунків з постачальниками та підрядниками ТОВ «АПСТРІМ» наведено на рисунку 2.4.

Підприємство для подачі бухгалтерської звітності використовує сучасне програмне забезпечення, котре використовується для здачі звітності в електронному вигляді, управління електронним документообігом та роботи з договорами підприємства. Дозволяє просто і зручно формувати, перевіряти і відправляти звіт до таких контролюючих органів як Міністерство доходів і зборів України, Пенсійний фонд України, Управління статистики. При формуванні звіту у даній програмі можна його перевірити, внести правки, накласти електронний цифровий підпис, а потім надіслати, й отримати квитанцію, не закриваючи звіт.

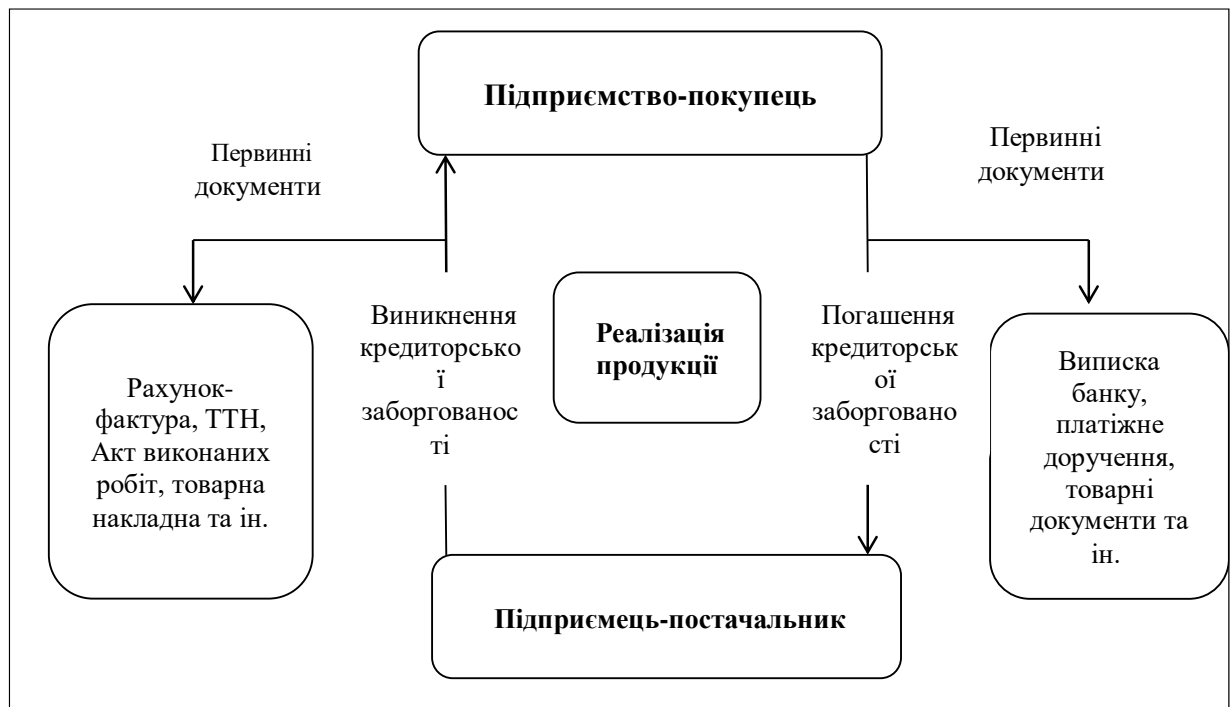


Рис.2.4. Документальне оформлення розрахунків з постачальниками та підрядниками ТОВ «АПСТРИМ»

Джерело: розроблено автором

Програма призначена для роботи з електронними документами, а саме: договорами, актами виконаних робіт, податковими накладними та звітністю. Також за допомогою її використання можна обмінятися з контрагентами податковими накладними і квитанціями про їх реєстрацію, запросити й одержати виписки з даного реєстру.

Облік розрахунків з постачальниками чи підрядниками на підприємстві регулюється наступними нормативними документами:

- облікова політика розробляється головним бухгалтером та затверджується наказом керівника організації;
- робочий план рахунків, що є додатком до облікової політики. Він може бути як типовий, так і розроблений організацією самостійно на основі типового плану рахунків;

- графік документообігу є документом, що регулює порядок та строки обробки документів, а також встановлює перелік осіб, відповідальних за оформлення документів;
- первинні облікові документи. Можуть бути як типові або розроблені підприємством самостійно.

Первинні облікові документи містять у собі інформацію про господарську операцію, здійснювану з покупцями і замовниками.

Схема документообігу розрахунків з контрагентами у ТОВ «АПСТРИМ» представлена на рис. 2.5.

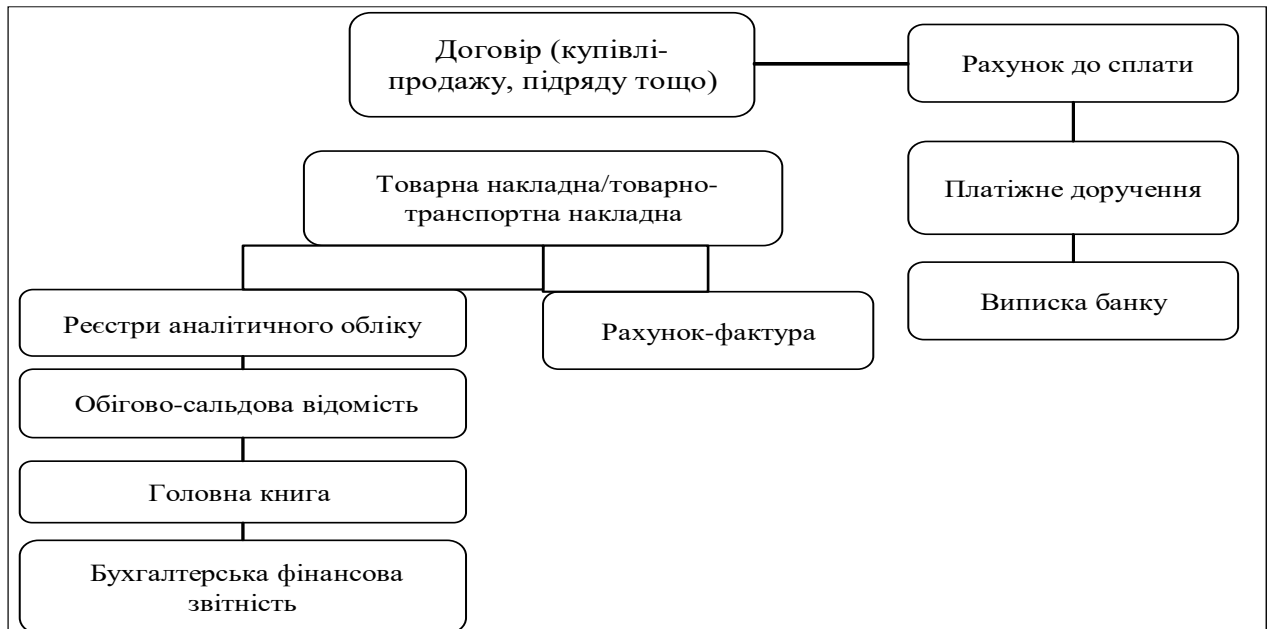


Рис.2.5. Схема руху документів при розрахунках з контрагентами в ТОВ «АПСТРИМ»

Джерело: розроблено автором

ТОВ «АПСТРИМ» для узагальнення інформації про платежі з постачальниками користується рахунком 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками", а саме субрахунок 631. Умови співпраці з контрагентами передбачають як передплату за товари та послуги, так і післяоплату.

Сучасний стан обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками ТОВ «АПСТРИМ» є високорозвинутим, що дозволяє компанії ефективно управляти своїми фінансовими потоками і забезпечувати своєчасне виконання

зобов'язань перед контрагентами. Впровадження автоматизованих систем і чітке дотримання договорів дозволяє уникнути фінансових труднощів і забезпечити стабільність підприємства.

Висновки до розділу 2

У другому розділі було проведено детальний аналіз організаційно-економічної характеристики ТОВ «АПСТРИМ» та обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. Це дозволило оцінити фінансову стабільність підприємства та його підходи до управління зобов'язаннями перед контрагентами.

Аналіз показав, що ТОВ «АПСТРИМ» має організаційну структуру, яка дозволяє ефективно керувати закупівельними та підрядними відносинами, однак є й певні аспекти, які потребують удосконалення. Підприємство займається постачанням товарів і виконанням робіт у специфічних галузях, і для успішної діяльності необхідно забезпечити стабільність постачання та своєчасність виконання робіт. Водночас, розрахунки з постачальниками та підрядниками, що є важливим елементом бізнес-процесів, вимагають постійного контролю, щоб уникнути затримок і збоїв у виробничому процесі.

Фінансовий стан підприємства, на основі аналізу бухгалтерських та фінансових звітів, показав, що компанія має достатній рівень ліквідності для здійснення поточних розрахунків. Проте у деяких випадках виникають труднощі, зокрема, із своєчасною оплатою заборгованостей, що може призвести до тимчасового дефіциту обігових коштів. Для вирішення цих проблем ТОВ «АПСТРИМ» застосовує різні фінансові інструменти та кредитні умови, однак з огляду на ризики прострочених платежів, необхідно вдосконалити систему контролю за дебіторською заборгованістю.

У процесі аналізу було розглянуто напрямки контролю та обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. Встановлено, що для підвищення ефективності управління заборгованістю необхідно більше уваги

приділяти моніторингу строків виконання зобов'язань, а також впровадженню додаткових заходів щодо швидкого виявлення прострочених боргів. Варто зазначити, що на підприємстві існує достатньо жорстка система контролю, однак слід продовжувати працювати над її вдосконаленням через використання більш сучасних підходів.

Аналіз поточного стану обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками показав, що в ТОВ «АПСТРІМ» застосовуються класичні методи бухгалтерського обліку, що відповідають законодавчим вимогам. Проте з розвитком технологій та збільшенням обсягу операцій підприємство потребує вдосконалення процесів обліку та контролю, а також автоматизації багатьох процесів для зменшення ймовірності помилок і підвищення швидкості реагування на фінансові зміни.

Таким чином, ТОВ «АПСТРІМ» демонструє ефективне управління розрахунками з постачальниками та підрядниками, однак є потенціал для подальшого покращення в таких сферах, як автоматизація обліку, вдосконалення переговорних умов і більш чіткий контроль за дебіторською заборгованістю. Це дозволить знизити фінансові ризики та забезпечити стабільність підприємства на довгострокову перспективу.

РОЗДІЛ 3.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

3.1. Формування політики управління кредиторської заборгованості

Управління кредиторською заборгованістю є ключовим аспектом фінансової стратегії підприємства, оскільки від нього залежить не тільки здатність своєчасно виконувати зобов'язання, а й загальна фінансова стабільність компанії. Кредиторська заборгованість є невід'ємною частиною операційної діяльності будь-якої організації, що працює з постачальниками товарів або послуг, підрядниками або іншими контрагентами. Це зобов'язання підприємства перед зовнішніми сторонами, яке виникає після отримання товарів або послуг, але до моменту їх оплати.

Для забезпечення ефективного управління кредиторською заборгованістю необхідно створити чітку політику, яка дозволяє не тільки контролювати наявність заборгованості, а й приймати обґрунтовані рішення щодо її оптимізації, аналізу і погашення вчасно. Політика управління кредиторською заборгованістю повинна стати частиною загальної фінансової стратегії підприємства та ґрунтуватися на чітких принципах, методах та інструментах, що забезпечують оптимальні фінансові результати та знижують ризики[9].

Політика управління кредиторською заборгованістю - це сукупність принципів і заходів, які застосовуються на підприємстві для забезпечення своєчасного виконання зобов'язань перед постачальниками та підрядниками. Вона передбачає не лише стратегію погашення існуючої заборгованості, але й профілактику її виникнення, оптимізацію умов для погашення боргів, а також контроль за своєчасністю та коректністю виконання фінансових зобов'язань. Враховуючи фінансові ризики, що виникають через неконтрольовану кредиторську заборгованість, підприємство повинно виробити політику, яка

включатиме всі етапи від планування та аналізу до виконання та оптимізації заборгованості[15].

Політика управління кредиторською заборгованістю є важливим елементом фінансової стратегії підприємства, оскільки вона визначає напрямки, які забезпечують ефективне використання фінансових ресурсів і допомагають уникнути фінансових труднощів через затримки у виконанні зобов'язань. Основними завданнями цієї політики є забезпечення стабільності підприємства та мінімізація ризиків, пов'язаних з простроченою заборгованістю.

Оптимізація розміру і термінів заборгованості є ще одним важливим завданням. Чим швидше підприємство погашає свої борги, тим менше витрат воно несе на обслуговування заборгованості. Це дозволяє уникати додаткових фінансових витрат, таких як штрафи або відсотки за прострочення, і мінімізувати ризики фінансових труднощів у майбутньому. Крім того, скорочення термінів заборгованості є важливим фактором для збереження хороших ділових відносин з контрагентами, що забезпечує стабільні умови для ведення бізнесу.

Завданням політики управління кредиторською заборгованістю є також використання вигідних умов кредитування. Підприємство повинно вміти домовлятися про відстрочки платежів або кредити на оптимальних для себе умовах, що дозволяє поліпшити фінансову ліквідність і знизити навантаження на грошові потоки. Це дозволяє підприємству отримувати додаткові фінансові ресурси для розвитку без порушення своїх зобов'язань перед постачальниками. Вміння узгоджувати умови відстрочок і кредитів є важливим інструментом для забезпечення стабільного фінансового становища компанії, даючи можливість оптимально керувати своїми зобов'язаннями і фінансами.

Формування стратегічних принципів управління кредиторською заборгованістю є важливим етапом у забезпеченні фінансової стабільності та ефективності підприємства. Ці принципи сприяють не лише своєчасному погашенню боргів, але й оптимальному використанню фінансових ресурсів. Стратегічні підходи повинні орієнтуватися на зниження ризиків, пов'язаних з

кредиторською заборгованістю, і на забезпечення взаємовигідних умов співпраці з постачальниками та підрядниками[9].

Одним із ключових стратегічних принципів є стратегія розподілу зобов'язань на короткострокові і довгострокові. Важливо чітко визначити, які борги підприємства є короткостроковими, тобто такими, що повинні бути погашені протягом одного року, і які зобов'язання є довгостроковими (понад один рік). Така диференціація дає можливість правильно організувати фінансові потоки та адаптувати стратегію управління боргами до конкретних термінів. Іншим важливим принципом є перегляд умов співпраці з постачальниками та підрядниками. Зміни в економічній ситуації, такі як інфляція, коливання валютних курсів чи зміни в законодавстві, можуть значно впливати на умови, на яких підприємство здійснює розрахунки. Перегляд умов договорів із постачальниками та підрядниками дозволяє адаптувати умови співпраці до нових реалій ринку, що в свою чергу дає підприємству можливість укладати вигідніші угоди. Такий підхід дозволяє знизити ризики, пов'язані з можливими фінансовими труднощами, та забезпечити стабільність у постачанні товарів і послуг. Крім того, перегляд умов дозволяє оптимізувати розмір кредиторської заборгованості, узгоджуючи строки та умови платежів таким чином, щоб це не ставало обтяжливим для підприємства.

Останнім, але не менш важливим принципом є диверсифікація постачальників та підрядників. Підприємство не повинно залежати від одного або кількох контрагентів для постачання товарів або надання послуг. Якщо компанія орієнтується лише на обмежене коло постачальників, це може призвести до ризиків, пов'язаних із непередбачуваними ситуаціями, наприклад, затримками в постачаннях, невиконанням зобов'язань або зміною умов співпраці. Диверсифікація постачальників дозволяє підприємству знижувати ризики фінансових втрат, пов'язаних із непередбачуваними обставинами, такими як зміни в ринковій ситуації або економічні потрясіння. Завдяки широкому вибору постачальників підприємство може не тільки знижувати ризики, але й

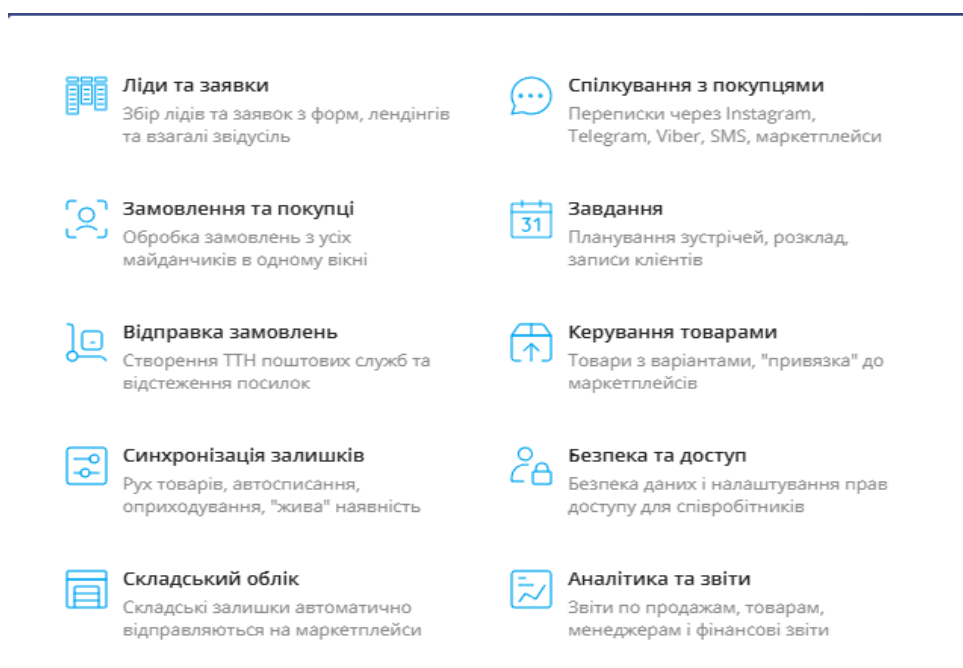
покращувати умови закупівель, отримуючи більш вигідні ціни або вигідніші умови кредитування[31].

Необхідним є використання програмних забезпечень підприємствами України задля оперативного накопичення, обробки господарських операцій і формулювання звітів, автоматизації замовлень, швидкої обробки даних покупців та багато іншого. При виборі програмного забезпечення, суб'єкту господарювання слід враховувати специфіку своєї діяльності, функціональні можливості програмного продукту та фінансове забезпечення.

ТОВ «АПСТРІМ» використовує програмне забезпечення KeyCRM. KeyCRM – це українська CRM-система, що буде корисна будь-якому підприємцю (послуги, е-commerce, контакт-центри/онлайн консультації, сфера краси і здоров'я), так як автоматизує процеси, що є майже у кожному бізнесі [47].

Програмне забезпечення допомагає працівникам на виробництві відслідковувати появу нових замовлень, оформлення ТТН та автоматична відправка даних до маркетплейсів, також є доступ до повідомлень із соціальних мереж. Більш детальна інформація та що саме входить до даного програмного забезпечення наведено на рисунок 3.1.

Рис.3.1. Різновид задач програмного забезпечення KeyCRM



Джерело: систематизовано автором на основі даних ТОВ «АПСТРІМ»

KeyCRM має безліч інтеграцій, котрі наведені на рисунку 3.2.

Чати / Месенжери	Конструктори сайтів	Маркетплейси
Instagram	Shopify	Etsy
Telegram	WIX	eBay
Viber	Weblium	Amazon
Messenger	Хорошоп	Rozetka
WhatsApp	Shop-Express	Prom
Email / пошта		Епіцентр
	CMS-магазини	Allo
Телефонія	WooCommerce	Kasta
Binotel	Opencart	OLX
UniTalk	Magento	
Phonet	Prestashop	Інші інтеграції
Ringostat	CS-Cart	Всі вбудовані
Stream Telecom	Okay CMS	Сторонні
	Simple	
Платіжні сервіси	Служби доставки	
ПриватБанк	НоваПошта	
Монобанк	Укрпошта	
WayForPay	UPS	
Liqpay	Meest Express	
Fondy	DHL Express	
Checkbox ПРРО		

Рис.3.2. Інтеграції програмного забезпечення KeyCRM

Джерело: систематизовано автором на основі даних ТОВ «АПСТРИМ»

Підприємство використовує на постійній основі тільки деякі з них:

- Чати/Месенжери (Instagram, Messenger);
- Платіжні сервіси (ПриватБанк, Монобанк, WayForPay);
- Конструктори сайтів (Shopify);
- Служби доставки (НоваПошта, Укрпошта, UPS, Meest Express);
- Маркетплейси (Etsy, Rozetka, Prom, Епіцентр).

Через пошук можна швидко знайти потрібний товар чи замовлення, обрати статус замовлень через фільтр статусів. З колонки «Джерело» бачимо назву магазину з котрого поступило замовлення, далі бачимо статус замовлення, зображення, котре в нас замовили, обов'язково для швидкого пошуку має бути артикул, короткий опис та посилання на товар. Далі замовник вказує розмір та кількість та може написати коментар, котрий стосується вибору матеріалу чи розміру, або способу оплати та вказує свої дані та місце доставки. Система автоматично проставляє час створення та після створення накладної автоматично

прораховує приблизно дату доставки та додає статус накладної за яким відслідковується посилка.

Для більш детального огляду, як виглядає в системі замовлення розглянемо на рисунку 3.3 одне із замовлень постійного клієнту.

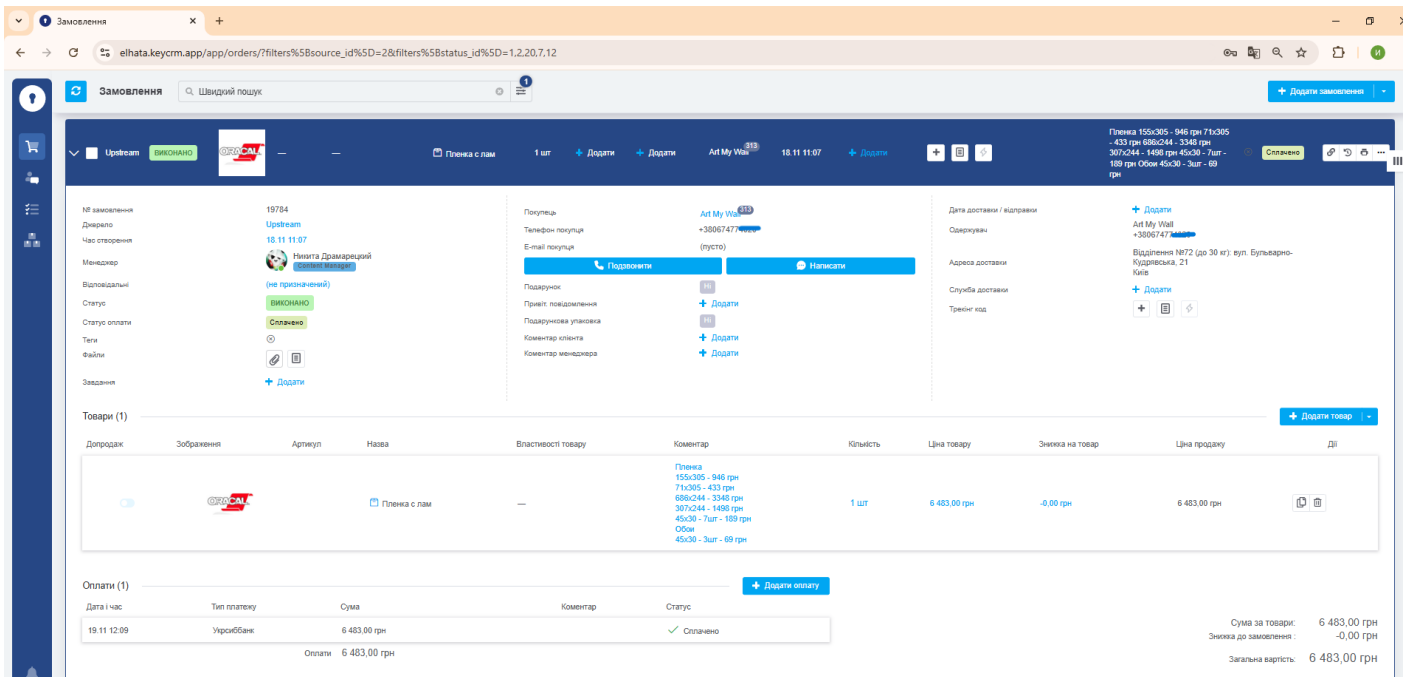


Рис.3.3. Детальний огляд замовлення в KeyCRM

Джерело: систематизовано автором на основі даних ТОВ «АПСТРИМ»

Отже, кожне підприємство може вибрати програмний продукт для автоматизації обліку відповідно до своїх особливостей ведення діяльності та особливостей ведення бухгалтерського обліку.

Іншим ефективним інструментом є створення системи штрафних санкцій і бонусів. Для того щоб стимулювати своєчасні платежі та виконання зобов'язань, підприємство може ввести штрафи за порушення термінів оплати. Це не тільки забезпечує своєчасність платежів, але й служить як спосіб дисциплінувати контрагентів, підвищуючи їх відповідальність у виконанні умов договору. З іншого боку, система бонусів або знижок може бути впроваджена для тих постачальників, які своєчасно або навіть достроково виконують свої зобов'язання. Такий підхід допомагає підприємствам зміцнити ділові стосунки з

постачальниками, що позитивно впливає на умови співпраці в майбутньому, а також забезпечує додаткові фінансові вигоди.

Ще одним важливим методом є розробка плану платежів. Чітке і структуроване планування платежів дозволяє підприємству оптимізувати свої грошові потоки та уникати виникнення простроченої заборгованості. Важливим аспектом є розподіл платежів на певні періоди з урахуванням загального фінансового стану підприємства та прогнозованих доходів. Регулярний моніторинг виконання плану платежів дозволяє своєчасно коригувати фінансові операції та приймати необхідні заходи, якщо з'являються ризики затримок. Таке планування також допомагає уникнути перевантаження грошових потоків і забезпечує стабільність в оплаті боргів[15].

Загалом, застосування цих методів і інструментів дає можливість підприємствам ефективно контролювати свої кредиторські зобов'язання, знижувати ризики фінансових втрат, підтримувати хороші відносини з контрагентами і забезпечувати стабільний розвиток бізнесу. Правильне управління заборгованістю є важливим кроком до забезпечення фінансової стабільності та успіху підприємства на ринку[21].

При управлінні кредиторською заборгованістю підприємства можуть стикатися з рядом проблем, що значно ускладнюють фінансову стабільність та впливають на репутацію компанії. Однією з основних проблем є затримки платежів, що можуть призвести до накладення штрафів та пені, а також до погіршення взаємовідносин з постачальниками. Це може створити додаткові фінансові витрати та ускладнити майбутні угоди. Для вирішення цієї проблеми важливо впроваджувати систематичний моніторинг заборгованості, а також автоматизувати процеси оплати, що дозволить своєчасно реагувати на будь-які затримки і не допустити виникнення прострочених боргів.

Невигідні умови кредитування також є значною проблемою для багатьох підприємств. Відсутність чіткої стратегії при укладанні кредитних угод може призвести до підвищених фінансових витрат або несприятливих умов, що ускладнюють погашення заборгованості. Для вирішення цієї проблеми

необхідно активно переглядати умови співпраці з кредиторами та постачальниками, вести переговори для досягнення більш вигідних умов і забезпечити наявність чіткої стратегії управління кредитами, яка буде враховувати всі фінансові та ринкові умови[35].

Ще однією важливою проблемою є високі фінансові витрати на обслуговування заборгованості. Якщо підприємство не контролює витрати на обслуговування боргу, це може серйозно вплинути на його фінансову стійкість і знижувати рентабельність. Для уникнення цієї проблеми важливо правильно визначати оптимальні терміни для виплати заборгованості, уникати прострочених боргів, а також застосовувати ефективні стратегії управління, щоб мінімізувати витрати на обслуговування боргу.

В цілому, для успішного управління кредиторською заборгованістю необхідно постійно вдосконалювати внутрішні процеси, контролювати грошові потоки та активно працювати над поліпшенням умов співпраці з контрагентами.

Формування правильної політики управління кредиторською заборгованістю є важливим елементом забезпечення фінансової стабільності підприємства. Чітка стратегія управління, включаючи контроль строків виконання зобов'язань, використання оптимальних умов кредитування та розрахунків, дозволяє знизити фінансові ризики, покращити взаємодію з контрагентами і підтримувати належний рівень ліквідності підприємства. Водночас необхідно враховувати можливі економічні зміни та реагувати на них своєчасно, оптимізуючи фінансові потоки і забезпечуючи безперервність бізнес-процесів.

3.2. Удосконалення обліку та контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками ТОВ «АПСТРІМ»

Ефективне управління розрахунками з постачальниками та підрядниками є критично важливим для забезпечення фінансової стабільності та безперервності виробничих процесів підприємства. Для компанії ТОВ «АПСТРІМ»

удосконалення обліку та контролю за цими розрахунками включає ряд заходів, спрямованих на зниження фінансових ризиків та підвищення ефективності взаємодії з контрагентами.

Основним кроком для поліпшення обліку розрахунків є автоматизація облікових процесів. Впровадження сучасних програмних рішень, таких як ERP-системи (наприклад, 1С або SAP), дозволяє автоматизувати обробку рахунків, контроль за термінами платежів і створення звітів в реальному часі[29].

Крім того, доцільно сегментувати постачальників і підрядників залежно від їхнього розміру, умов співпраці та важливості для компанії. Це дозволить застосовувати різні підходи до роботи з кожним типом контрагентів, визначаючи більш лояльні умови для стратегічних партнерів і більш жорсткі - для одноразових підрядників.

Регулярний моніторинг дебіторської та кредиторської заборгованості дає змогу вчасно виявляти порушення умов контрактів, такі як затримки чи надмірну кількість прострочених платежів. Це дає змогу не лише коригувати поточну ситуацію, а й запобігти аналогічним випадкам у майбутньому.

Для ефективного контролю важливо впровадити систему показників, яка дозволить оцінювати ефективність виконання фінансових зобов'язань (рис. 3.4)[15].



Рис. 3.4 Показники для оцінки виконання фінансових зобов'язань

Джерело: систематизовано автором

Застосування системи попереджень про наближення термінів оплати та визначення штрафних санкцій за несвоєчасну оплату дозволяє стимулювати постачальників до більш ефективної роботи. Для тих контрагентів, які виконують умови договору швидше за визначений термін, можна передбачити бонуси або знижки.

Регулярний перегляд умов контрактів з постачальниками та підрядниками дозволяє переконатися в їх актуальності та відповідності умовам ринку. Це може включати перегляд умов відстрочок платежів, надання знижок за швидкі розрахунки, а також інші важливі аспекти, що забезпечують фінансову вигоду для компанії.

Для полегшення обробки документів та зменшення адміністративних витрат ТОВ «АПСТРИМ» може впровадити електронний документообіг. Це дозволить швидко передавати документи, уникнути затримок через фізичний документообіг та забезпечити більшу прозорість у взаємодії з постачальниками та підрядниками[32].

Фінансове планування є важливою частиною процесу. Здійснення довгострокового фінансового планування допомагає спрогнозувати обсяги закупівель та очікувані витрати. Це дозволяє підготувати фінансові ресурси для майбутніх платежів і уникнути непередбачених витрат.

Для забезпечення своєчасності поставок і виконання зобов'язань важливою є крос-функціональна взаємодія між фінансовим відділом та іншими підрозділами, такими як відділ закупівель та логістики. Це співробітництво дозволить гарантувати, що всі умови договорів будуть виконані вчасно і з максимальним ефектом для компанії. Постачальники є важливими контрагентами для підприємств. Управління взаємовідносинами з постачальниками є частиною CRM, яке фокусується на створенні та підтримці позитивних стосунків з постачальниками. Це включає в себе переговори про умови співпраці, моніторинг якості продукції та забезпечення своєчасних поставок (рис.3.5)

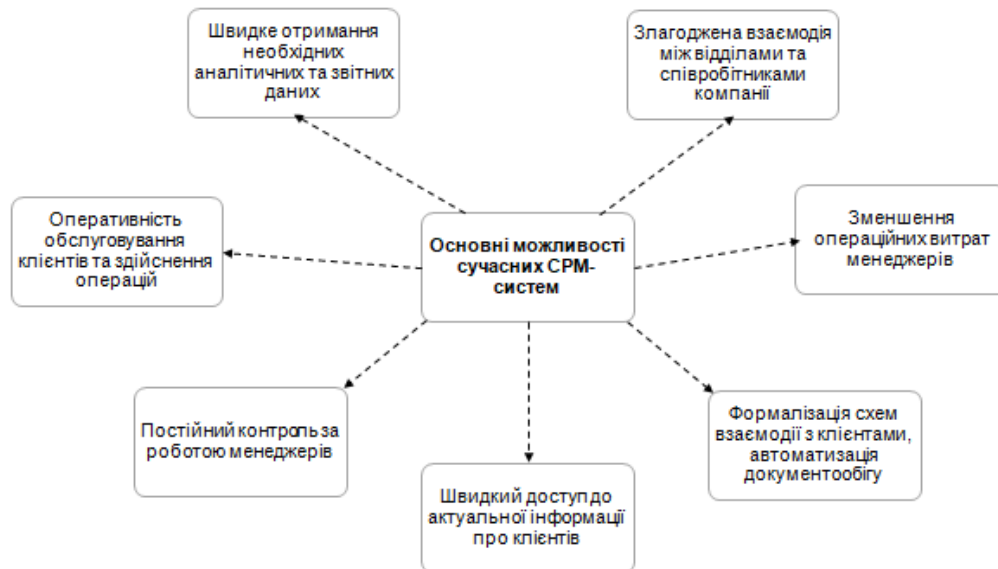


Рис.3.5. Основні можливості сучасних CRM- систем

Джерело: систематизовано авторами

Сучасні CRM-системи (Customer Relationship Management) пропонують широкий спектр можливостей, які допомагають компаніям ефективно управляти взаємовідносинами з клієнтами, автоматизувати бізнес-процеси та покращувати обслуговування [58]. Використання CRM-систем дозволяє збирати та аналізувати дані про постачальників і контрагентів. Це може допомогти виявити тенденції, проблеми та можливості для покращення співпраці, що, в свою чергу, вплине на стабільність і ефективність інфраструктури ринку. Управління взаємовідносинами з контрагентами може допомогти в оптимізації ланцюгів постачання. Наприклад, ефективна комунікація з постачальниками може призвести до більш швидкого реагування на зміни в попиті, що важливо для підтримки стабільності на ринку. Отже, використання сучасних технологій для оптимізації процесів взаємодії, таких як CRM-системи, забезпечує такі можливості, як: управління контактами (зберігання та організація інформації про клієнтів, постачальників та інших контрагентів); автоматизацію процесів продажу, включаючи управління угодами, прогнозування продажів та управління завданнями; маркетингові інструменти (сегментація аудиторії та аналітика результатів маркетингових активностей); управління запитами клієнтів, створення бази знань, системи підтримки і автоматизація обслуговування; генерацію звітів та аналітичних даних про продажі, взаємодію

з клієнтами та інші ключові показники; доступ до CRM-системи через мобільні пристрої дозволяє працювати з даними в будь-який час і в будь-якому місці; використання даних про клієнтів для персоналізації пропозицій, комунікацій та обслуговування, що підвищує рівень задоволеності клієнтів; інтеграцію з соціальними мережами для моніторингу взаємодії з брендом, управління репутацією та залучення нових клієнтів; автоматизацію робочих процесів, що сприяє оптимізації таких завдань, як відправка електронних листів, нагадувань та інших комунікацій.

Ці можливості роблять CRM-системи потужними інструментами для покращення взаємовідносин з клієнтами та контрагентами, підвищення ефективності бізнес-процесів і досягнення стратегічних цілей компанії (рис.3.6).

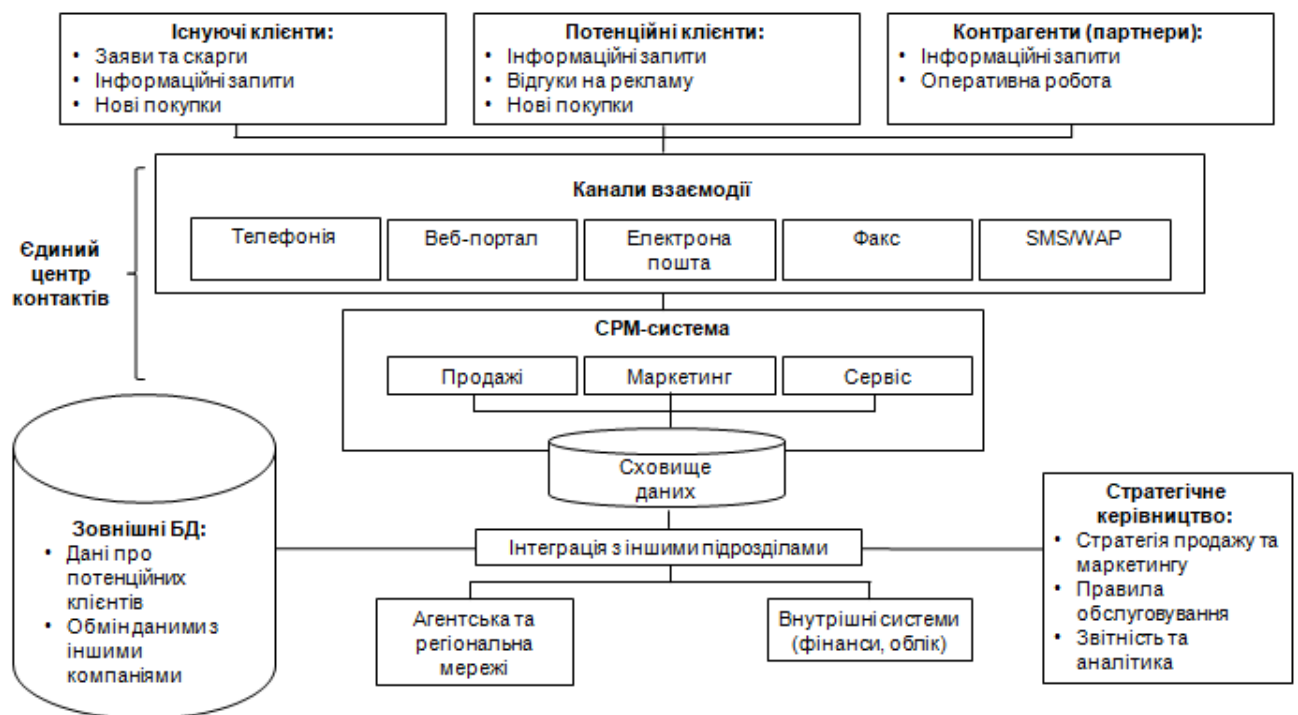


Рис.3.6. Схема взаємодії CRM-системи з клієнтами та контрагентами

Джерело: [58]

Завдяки інтеграції інформації та автоматизації процесів, компанії можуть швидше реагувати на потреби своїх клієнтів і партнерів, що в свою чергу підвищує їхню конкурентоспроможність на ринку. У таблиці 3.1 наведено результати впровадження CRM-системи.

Таблиця 3.1

Результати впровадження CRM-системи

Процеси	Короткострокові ефекти після впровадження	Довгострокові ефекти після впровадження
Взаємодія між підрозділами компанії	Автоматизація процесу взаємодії між підрозділів	Покращення умов праці співробітників з метою прийняття рішень
Формування єдиної бази даних	Підвищення рівня обслуговування клієнтів; покращення інформаційного супроводу процесів	Задоволення вимог та потреб як співробітників, так і клієнтів компанії
Сегментація споживачів	Зростання обсягу продажів завдяки зосередженню уваги на прибуткових клієнтах	Збільшення прибутку шляхом ідентифікації найприбутковіших споживачів та надання їм найкращої споживчої цінності
Прийняття командних рішень	Прийняття рішень з врахуванням інтересів колективу	Підвищення цінності та ролі співробітника в компанії
Формування сучасної моделі мотивації та контролю співробітників	Позитивний вплив автоматизованого контролю на якість праці	Зростання прибутку компанії завдяки крос-продажам
Автоматизація бізнес-процесів	Покращення сервісного обслуговування; підвищення ефективності реалізації готової продукції та послуг	Скорочення рутинних процесів та операцій на 15-30%

Джерело: [47]

Саме тому для належного функціонування підприємства необхідно здійснювати систематичний аналіз і контроль різних аспектів його фінансово-господарської діяльності. Існують кілька основних напрямків, за якими здійснюється аналіз і контроль розрахунків з контрагентами. Кожен з цих напрямків фокусується на конкретних аспектах, таких як оцінка ризиків, аналіз платіжної дисципліни, виявлення можливих проблемних заборгованостей, а також розробка оптимальних політик для прискорення розрахунків і зниження ризику неплатежів. Основні ключові аспекти цього процесу включають:

- оцінку кредитоспроможності контрагентів, що дозволяє виявити потенційні ризики і ухвалити обґрунтовані рішення щодо умов співпраці;

- моніторинг платіжної дисципліни - відстеження термінів платежів, наявності прострочених боргів та їх причин допомагає виявити проблеми на ранніх стадіях;

- управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, що дозволяє контролювати фінансові потоки і запобігати виникненню непередбачених фінансових труднощів;

- визначення і оцінку ризиків, пов'язаних з розрахунками з контрагентами, та розробку стратегій для їхнього зменшення;

- контроль за виконанням угод - включає моніторинг виконання зобов'язань, термінів поставок і якості послуг чи товарів;

- використання автоматизованих систем обліку, що дозволяє зменшити людський фактор, підвищити точність даних і зменшити час на обробку інформації;

- регулярний аудит і перевірку для оцінки ефективності системи контролю розрахунків з контрагентами та виявлення можливих недоліків;

- налагодження відкритої і прозорої комунікації з контрагентами для обговорення питань, що сприяє зміцненню довіри та партнерських відносин;

- аналіз ринку та діяльності конкурентів для виявлення тенденцій, які можуть впливати на розрахунки з контрагентами.

Детальне вивчення цих напрямків дозволяє підприємствам оперативно реагувати на негативні зміни та покращувати ефективність своєї господарської діяльності, зокрема в контексті управління фінансовими потоками і взаємодії з контрагентами.

Таким чином, удосконалення обліку та контролю за розрахунками з постачальниками та підрядниками є важливим фактором для підвищення ефективності роботи ТОВ «АПСТРИМ» і забезпечення фінансової стабільності підприємства. Впровадження новітніх технологій і методів дозволить знизити ризики, підвищити прозорість і своєчасність платежів, а також зміцнити відносини з контрагентами[9].

Удосконалення обліку та контролю за розрахунками з постачальниками та підрядниками ТОВ «АПСТРИМ» має ключове значення для забезпечення стабільності і розвитку компанії. Застосування ефективних методів обліку, регулярний моніторинг та чітке планування платежів допоможуть уникнути фінансових труднощів і покращити відносини з контрагентами. Важливо також постійно переглядати умови співпраці та переговори з постачальниками для отримання вигідніших умов, що забезпечить оптимізацію фінансових потоків підприємства.

3.3. Удосконалення аналітичного забезпечення кредиторської заборгованості в ТОВ «АПСТРИМ»

Удосконалення аналітичного забезпечення кредиторської заборгованості в ТОВ «АПСТРИМ» є важливою складовою для забезпечення фінансової стабільності та ефективного управління грошовими потоками підприємства. Кредиторська заборгованість, як один із основних елементів пасивів підприємства, вимагає ретельного контролю та аналізу для уникнення фінансових ризиків, таких як затримки у розрахунках з постачальниками чи підрядниками, що можуть негативно вплинути на репутацію компанії та її платоспроможність[15].

Кредиторська заборгованість виникає, коли компанія отримує товари, послуги або виконання робіт без попередньої оплати, зобов'язуючись погасити борг у певний термін. Вона може бути різною за термінами погашення, умовами та суми, що впливає на фінансові показники підприємства. Неконтрольована чи погано проаналізована кредиторська заборгованість може призвести до перевищення платіжних зобов'язань підприємства над його грошовими коштами, що створює ризики для своєчасного виконання зобов'язань перед іншими контрагентами або кредиторами.

Найчастіше аналіз кредиторської заборгованості здійснюють за допомогою факторного аналізу, що являє собою методику комплексного та системного

вивчення і вимірювання впливу факторів на величину результативних показників. Всі змінні у факторному аналізі розглядаються як рівноправні, метод не вимагає припущення про незмінність всіх інших умов, властивого багатьом іншим методам статистичного аналізу.

На основі даних динаміки кредиторської заборгованості, визначаємо фактори, що впливають на її загальний рівень :

- 1) заборгованість за товари, роботи, послуги (А);
- 2) заборгованість з бюджетом (В).

Для визначення впливу цих факторів на загальний рівень кредиторської заборгованості використаємо балансовий метод. Для цього складемо формулу балансу кредиторської заборгованості (КЗ) з урахуванням тих факторів, які на її впливають: $KЗ=A+B$. Дані розрахунків зображено на таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Аналіз складу і структури кредиторської заборгованості ТОВ
«АПСТРИМ» за 2021-2023 роки

Роки	Показники	Фактор		
		А	В	Кз
2021	Сума, тис.грн	63,8	16,5	80,3
	Питома вага,%	79,5	20,5	100
2022	Сума, тис.грн	31,8	0,4	32,2
	Питома вага,%	98,8	1,2	100
2023	Сума, тис.грн	125,1	6,2	131,3
	Питома вага,%	95,3	4,7	100
Відхилення (+/-) 2023р. від	2021 р.	61,3	-10,3	5,8
	2022 р.	93,3	51	99,1

Джерело: сформовано автором за даними звітності ТОВ «АПСТРИМ»

В загальному вигляді сумарне значення КЗ збільшилось у 2023 році на 99,1 тис.грн. відносно 2022 року. Факторами зросту загального значення КЗ за 2022 рік стали всі фактори, однак, найбільший вплив у розмірі 93,3 тис.грн. має заборгованість за товари, роботи, послуги.

Розглянемо динаміку питомої ваги факторів у розмірі кредиторської заборгованості протягом аналізованого періоду (рис. 3.7).

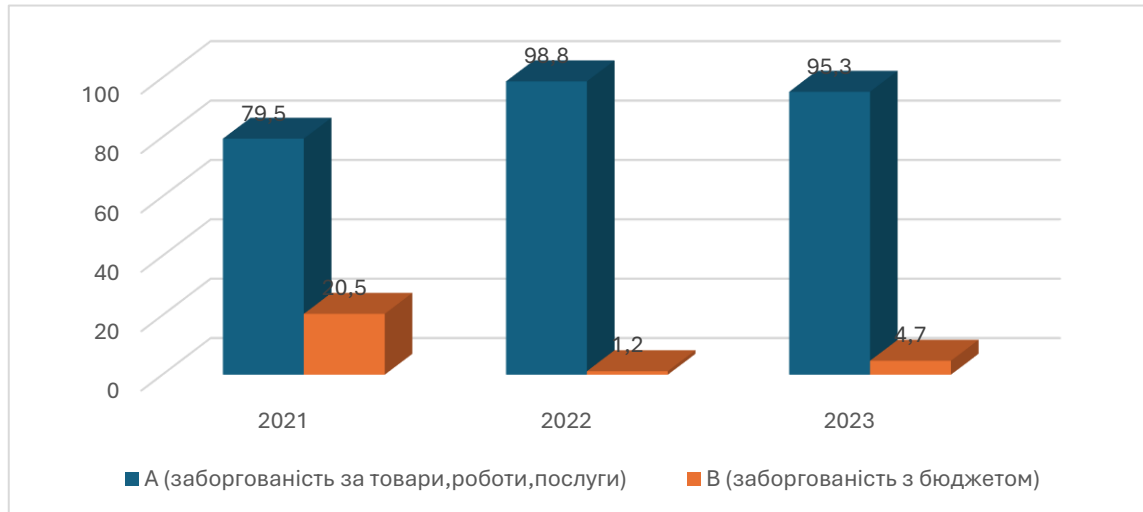


Рис.3.7. Динаміка питомої ваги факторів А, В протягом аналізованого періоду

Джерело: розроблено автором

Протягом 2021-2023 років спостерігається суттєве зменшення питомої ваги заборгованості з бюджетом від 20,5% до 5,8% у 2023 році. Варто відмітити, що в 2022 році дана заборгованість була майже відсутня.

Загальний розмір кредиторської заборгованості залежить не лише від наведених А, В факторів, а й від розміру чистого доходу. Оскільки між кредиторською заборгованістю та чистим доходом немає функціонального зв'язку, останній не можна включити до факторної моделі. Тому, доцільним є дослідження такого впливу за допомогою кореляційно-регресивного аналізу, що свідчить про наявність кореляційної залежності між показниками. Кореляційний аналіз ставить задачу виміряти щільність зв'язку між змінними, що варіюють й оцінити фактори, що роблять найбільший вплив на результативну ознаку.

Для ефективного управління кредиторською заборгованістю на підприємстві важливо створити комплексну систему аналітичного забезпечення, яка дозволить здійснювати контроль, аналіз та коригування зобов'язань компанії перед постачальниками та підрядниками. Ця система повинна включати в себе кілька основних етапів: ведення детального обліку, класифікацію боргів за термінами погашення, використання фінансових коефіцієнтів для глибокого аналізу та оцінку ризиків[40].

Першим кроком у побудові аналітичного забезпечення є ведення детального обліку всіх кредиторських зобов'язань. Це передбачає необхідність фіксації кожного боргу, що виникає, з чітким зазначенням таких даних, як сума заборгованості, дата виникнення боргу, термін його погашення та умови договору. Важливим аспектом є застосування спеціалізованих програмних засобів для автоматизації процесу обліку, таких як ERP-системи (наприклад, 1С або SAP), що дозволяє зберігати всю інформацію в єдиній базі даних. Це забезпечує зручний доступ до даних про заборгованість і дозволяє оперативно контролювати її стан, зменшуючи ймовірність помилок і покращуючи загальну ефективність роботи підприємства.

Крім того, важливим етапом є класифікація кредиторської заборгованості за термінами погашення. Розподіл боргів на короткострокові, середньострокові та довгострокові дозволяє підприємству чітко розуміти, які зобов'язання потребують найбільш термінового вирішення. Це дозволяє своєчасно виявляти прострочену заборгованість або ситуації, коли зобов'язання наближаються до терміну погашення, що в свою чергу дає можливість вчасно вжити заходів для погашення боргів. Наприклад, можна провести переговори з постачальниками про перенесення терміну оплати або здійснити часткову оплату, щоб уникнути прострочених платежів, що може вплинути на репутацію підприємства та його відносини з партнерами[31].

Для більш детального аналізу та контролю кредиторської заборгованості варто використовувати фінансові коефіцієнти. Одним із таких показників є коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, який дозволяє оцінити, скільки разів заборгованість обертається за визначений період. Це дає змогу оцінити ефективність управління зобов'язаннями підприємства. Якщо коефіцієнт оборотності низький, це може вказувати на проблеми з ліквідністю або на невиправдано великі обсяги боргів перед постачальниками, що вимагає негайних заходів для оптимізації грошових потоків.

Також важливим є коефіцієнт простроченої заборгованості, який відображає частку прострочених зобов'язань у загальному обсязі кредиторської

заборгованості. Цей показник дозволяє вчасно виявити проблеми з платіжною дисципліною та визначити ступінь ризику виникнення фінансових труднощів через несплату боргів. Високий рівень прострочених заборгованостей може свідчити про низьку ефективність управління зобов'язаннями та необхідність вжиття додаткових заходів для покращення ситуації.

Для удосконалення аналітичного забезпечення важливо проводити оцінку ризиків, пов'язаних із кредиторською заборгованістю. Це включає в себе не лише контроль за термінами платежів, а й прогнозування можливих змін у фінансовій ситуації, наприклад, через коливання курсу валют, зміну умов поставок чи фінансові труднощі постачальників. Аналітики повинні надавати прогнози щодо можливих варіантів розвитку ситуації, що дозволяє своєчасно приймати управлінські рішення[15].

Аналітичне забезпечення кредиторської заборгованості не може бути ефективним без налагодження чіткої комунікації з постачальниками та підрядниками. Для цього підприємство повинно забезпечити своєчасний обмін інформацією про стан заборгованості, планування платежів і взаємні зобов'язання. Це можна реалізувати через електронний документообіг, що дозволяє забезпечити швидкий доступ до всіх необхідних документів і зменшити ризики затримок[35].

Для більш ефективного управління заборгованістю важливо розробити стратегію погашення заборгованості, яка передбачає чітке планування платежів за умовами контрактів. У таблиці нижче наведений план погашення кредиторської заборгованості ТОВ «АПСТРІМ» (табл.3.3) [15].

У таблиці наведені ключові параметри, які характеризують взаємовідносини підприємства з постачальниками в контексті кредиторської заборгованості. Сума боргу вказує на фактичний розмір заборгованості перед кожним постачальником, що дозволяє оцінити загальний обсяг зобов'язань підприємства. Термін оплати визначає умови договору, в рамках яких підприємство зобов'язується здійснити розрахунки. Встановлений ліміт вказує

на максимальний період, протягом якого підприємство повинно здійснити оплату за отриману продукцію чи послугу.

Таблиця 3.3

План погашення кредиторської заборгованості ТОВ «АПСТРИМ»

Постачальник	Сума боргу (грн)	Термін оплати	Встановлений ліміт (дні)	Пропонована стратегія погашення	Реальний термін погашення	Штрафні санкції
ТОВ «А»	100,000	30 днів	30 днів	Погашення рівними частинами через 3 місяці	32 дні	2% від суми за кожен день прострочення
ТОВ «Б»	150,000	15 днів	15 днів	Одноразова оплата через 7 днів після отримання рахунку	10 днів	1.5% за кожен день прострочення
ТОВ «В»	80,000	45 днів	45 днів	Погашення через 1 місяць в однакових частинах	50 днів	3% за кожен день прострочення
ТОВ «Г»	120,000	30 днів	30 днів	Погашення за 10 днів після отримання поставки	12 днів	2%

Джерело: систематизовано авторами

Пропонована стратегія погашення містить методи, які застосовуються підприємством для виконання своїх зобов'язань, наприклад, поетапне погашення боргу або одноразова виплата. Реальний термін погашення відображає фактичний час, через який підприємство здійснило оплату, і може відрізнятись від умов договору. Штрафні санкції зазначаються в разі порушення строків оплати, коли постачальник накладає додаткові фінансові стягнення за несвоєчасне виконання зобов'язань.

Таким чином, удосконалення аналітичного забезпечення кредиторської заборгованості в ТОВ «АПСТРИМ» потребує впровадження комплексної системи обліку та контролю, яка дозволяє знижувати фінансові ризики, підвищувати прозорість взаємодії з контрагентами та забезпечити стабільність грошових потоків підприємства.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі досліджуються важливі аспекти управління кредиторською заборгованістю в ТОВ «АПСТРІМ», зокрема питання формування політики управління кредиторською заборгованістю, удосконалення обліку та контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками, а також аналітичного забезпечення цього процесу.

Формування політики управління кредиторською заборгованістю є критичним елементом для підтримки фінансової стабільності компанії. Від ефективності цієї політики залежить не лише своєчасність погашення зобов'язань, але й здатність підприємства утримувати добрі відносини з постачальниками та підрядниками. Розробка чітких критеріїв для управління поточними та довгостроковими заборгованостями дозволяє значно знизити ризики, пов'язані із неплатежами або порушеннями умов угод. Своєчасне реагування на зміни в заборгованості, а також оптимізація умов розрахунків допомагають підприємству уникати фінансових труднощів, що виникають через затримки у виплатах або відмову від виконання зобов'язань.

Удосконалення обліку та контролю за розрахунками з постачальниками і підрядниками є важливим кроком для забезпечення прозорості та ефективності фінансових операцій компанії. Впровадження автоматизованих облікових систем дозволяє значно знизити ймовірність помилок, підвищити точність фінансових даних і забезпечити своєчасний контроль за станом кредиторської заборгованості. Система регулярного моніторингу та оцінки поточної заборгованості допомагає оперативно реагувати на будь-які зміни, забезпечуючи своєчасне виконання фінансових зобов'язань.

Аналітичне забезпечення кредиторської заборгованості є важливою частиною цього процесу. Виявлення проблем у структурі заборгованості через використання різних фінансових коефіцієнтів допомагає приймати обґрунтовані управлінські рішення. Коефіцієнти оборотності кредиторської заборгованості, платоспроможності та простроченої заборгованості дозволяють аналізувати ефективність управлінських рішень, оцінювати потенційні фінансові ризики і визначати напрямки для поліпшення платіжної дисципліни. Своєчасна корекція

виявлених проблем допомагає компанії залишатися фінансово стабільною та забезпечувати безперервний розвиток.

Загалом, удосконалення політики управління кредиторською заборгованістю, обліку та контролю за розрахунками з постачальниками і підрядниками, а також аналітичного забезпечення цього процесу допомагає знизити фінансові ризики, підвищити ефективність управлінських рішень і поліпшити відносини з контрагентами. Впровадження рекомендованих змін дозволить ТОВ «АПСТРІМ» забезпечити стабільність фінансових потоків, знизити витрати на обслуговування заборгованості та підвищити свою конкурентоспроможність на ринку.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У процесі виконання магістерської роботи було детально розглянуто питання обліку та управління кредиторською заборгованістю на підприємстві ТОВ «АПСТРИМ». Робота включала теоретичні аспекти управління кредиторською заборгованістю, організацію бухгалтерського обліку та контролю, а також шляхи удосконалення аналітичного забезпечення цих процесів.

1. Досліджено основні теоретичні аспекти кредиторської заборгованості. Встановлено, що кредиторська заборгованість є невід'ємною частиною фінансової діяльності підприємства, яка потребує ретельного контролю та управління для зниження фінансових ризиків і забезпечення ліквідності.

2. При вивченні нормативного забезпечення обліку кредиторської заборгованості з'ясували, яке важливе значення для правильного відображення зобов'язань у фінансовій звітності підприємства відіграє дана тема. Відповідно до національних стандартів бухгалтерії, підприємства повинні ретельно враховувати всі аспекти, що стосуються оцінки та погашення заборгованості, забезпечуючи тим самим достовірність і точність фінансових звітів.

3. Кредиторська заборгованість є важливим елементом управлінської системи підприємства. Вона впливає на загальну стратегію компанії, включаючи взаємодію з контрагентами та планування грошових потоків. Ефективне управління кредиторською заборгованістю дозволяє уникнути штрафів, зберегти хороші відносини з постачальниками і, одночасно, оптимізувати витрати на обслуговування боргів, що сприяє підвищенню загальної фінансової ефективності підприємства.

4. Проаналізувавши організаційно-економічну характеристику ТОВ «АПСТРИМ» та оцінили фінансову стабільність підприємства. Встановили, що розрахунки з постачальниками та підрядниками є важливим елементом бізнес-

процесів та вимагають постійного контролю, щоб уникнути затримок і збоїв у виробничому процесі.

5. Фінансовий стан підприємства, на основі аналізу бухгалтерських та фінансових звітів, показав, що компанія має достатній рівень ліквідності для здійснення поточних розрахунків. У разі виникнення дефіциту обігових коштів ТОВ «АПСТРИМ» застосовує різні фінансові інструменти та кредитні умови, однак з огляду на ризики прострочених платежів, необхідно вдосконалити систему контролю за дебіторською заборгованістю.

6. Аналіз поточного стану обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками показав, що в ТОВ «АПСТРИМ» застосовуються класичні методи бухгалтерського обліку, що відповідають законодавчим вимогам, але для автоматизація обліку, операцій підприємство потребує вдосконалення процесів обліку та контролю, а також автоматизації багатьох процесів.

7. Формування політики управління кредиторською заборгованістю є критичним елементом для підтримки фінансової стабільності компанії. Від ефективності побудованої політики залежить здатність підприємства утримувати гарні відносини з постачальниками та підрядниками й знижує ризики, пов'язані із неплатежами або порушеннями умов угод.

8. Впровадження запропонованих автоматизованих облікових систем дозволить значно знизити ймовірність помилок, підвищити точність фінансових даних і забезпечити своєчасний контроль за станом кредиторської заборгованості. Система регулярного моніторингу та оцінки поточної заборгованості допомагає оперативно реагувати на будь-які зміни, забезпечуючи своєчасне виконання фінансових зобов'язань.

9. Аналітичне забезпечення кредиторської заборгованості є важливою частиною даного процесу. Виявлення проблем у структурі заборгованості через використання різних фінансових коефіцієнтів допомагає приймати обґрунтовані управлінські рішення. Своєчасна корекція виявлених проблем допомагає компанії залишатися фінансово стабільною та забезпечувати безперервний розвиток.

У підсумку, результатами роботи є формулювання рекомендацій щодо удосконалення обліку та контролю кредиторської заборгованості на підприємстві. Це включає впровадження автоматизованих інформаційних систем, які допоможуть підвищити ефективність облікових процесів, зменшити кількість помилок та забезпечити своєчасне погашення зобов'язань. Розроблені пропозиції сприятимуть зниженню фінансових ризиків, підвищенню фінансової стабільності підприємства та покращенню його репутації серед постачальників та партнерів. Управління кредиторською заборгованістю, що базується на чіткій політиці, правильному обліку та постійному контролі, є ключем до успішного розвитку підприємства в умовах змінюваного ринкового середовища.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Актуальні проблеми обліково-аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю : Міжнародна науково-практична інтернет - конференція. Мукачєво, 2016. URL: <https://msu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/11/Матеріали-конференції-23.12.2016.pdf> (дата звернення: 12.11.2024).
2. Баланюк І.Ф. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством : Дисертація. Івано-Франківськ, 2023. URL: <https://koia.pnu.edu.ua/wp-content/uploads/sites/61/2024/02/oblik-analit-zabezp-phd-do-druku.pdf> (дата звернення: 12.11.2024).
3. Василішин С.І. Обліково-аналітичне забезпечення в системі ризиків та загроз економічної безпеки підприємств : Монографія. Харків, 2020. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/9849/1/Vasylishyn_accounting_analytical_assurance_monogr_2020.pdf (дата звернення: 12.11.2024).
4. Оляднічук Н.В. Удосконалення обліку та аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2021. № 47. С. 86–92. URL: <http://www.vestnik-ekonom.mgu.od.ua/journal/2021/47-2021/12.pdf> (дата звернення: 12.11.2024).
5. Губарик О., Геркіял Н. Проблемні аспекти обліково-аналітичного забезпечення управління кредиторською заборгованістю в контексті фінансово-економічної безпеки підприємства. Економіка та суспільство. 2023. № 54. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-91> (дата звернення: 12.11.2024).
6. Гевчук А.В. Методика дослідження бухгалтерської звітності в процесі перевірки розрахунків з контрагентами. Інтернаука. Серія «Економічні науки». 2019. № 6. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2019-6-5073> (дата звернення: 12.11.2024).
7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Офіційний вебпортал парламенту України.

URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення: 12.11.2024).

8. Шот, А., & Сівак, В. (2021). Аналітичне забезпечення обліку і контролю виконання договірних зобов'язань з постачальниками. *Економіка та суспільство*, (30). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-30-33>

9. Квятковська Л.А. Формування політики управління дебіторською заборгованістю підприємства. DSpace Repository :: Home. URL: <https://dspace.kntu.kr.ua/server/api/core/bitstreams/ee793bf2-2a8a-4f84-92ae-045109fb4d36/content> (дата звернення: 12.11.2024).

10. Козак В.С. обліково-аналітичне забезпечення фінансової стійкості підприємства : Анотація. URL: <https://cdn.hneu.edu.ua/rozvitok19/thesis03-25.html> (дата звернення: 12.11.2024).

11. Костякова А.А. Обліково-інформаційне забезпечення управління розрахунками з контрагентами. FEB - Факультет Економіки та Бізнесу. URL: http://feb.tsatu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/01/Kostyakova_stattya.pdf (дата звернення: 12.11.2024).

12. Мулик Я.І. Стан та перспективи розвитку аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 2. С. 106–115. (дата звернення: 12.11.2024).

13. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ, МСФЗ для МСП, включаючи МСБО та тлумачення КТМФЗ, ПКТ). Офіційний вебпортал парламенту України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010#Text (дата звернення: 12.11.2024).

14. Міністерство Фінансів України. Міністерство Фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/> (дата звернення: 12.11.2024).

15. Руда Л., Причепя І., Липецька О. Організація обліку та методичні засади проведення аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-48>

16. Ревизюк, І. М. Калюга, Є. В. (2013) Удосконалення структури контрактів з постачальниками. В. (2013) Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками. [Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками.] Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. с. 185-190. (дата звернення: 12.11.2024).
17. Мулик Я.І. Стан та перспективи розвитку аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2018. № 2. С. 106–115. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2018_2_11
18. Гайдаржийська О.М., Попович О.В., Кромбет А.Ю. Теоретичні аспекти обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками. Електронний науковий фаховий журнал Мукачівського державного університету «Економіка та суспільство». 2018. № 18. С. 874–880. <https://er.nau.edu.ua/handle/NAU/40433>
19. Облік і контроль розрахунків з постачальниками і підрядниками ТОВ «Науково-виробниче підприємство «АДАМАНТ». DSpace at ZNU: Home. URL: <https://dspace.znu.edu.ua/xmlui/handle/12345/5119> (дата звернення: 12.11.2024).
20. Облік розрахунків з постачальниками та шляхи його удосконалення на підприємстві. DSpace Angular :: Репозитарій ХНАДУ :: Головна. URL: <https://dspace.khadi.kharkov.ua/items/a5f205eb-a024-49d8-b19e-a2241bbf14a2> (дата звернення: 12.11.2024).
21. Федь В. М. Значення ефективної організації обліку кредиторської заборгованості. *Управління розвитком*. 2015. № 10 (131). С. 152-154.
22. План рахунків бухгалтерського обліку із субрахунками. Нормативні документи від VOBU. URL: <https://document.vobu.ua/doc/3294> (дата звернення: 12.11.2024).
23. Податковий кодекс України. Офіційний вебпортал парламенту України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 12.11.2024).
24. Принципи бухгалтерського обліку і фінансової звітності. URL: <https://www.buhoblik.org.ua/normativka/003/buh0682-printsipi-bukhgalterskogo-obliku.html> (дата звернення: 12.11.2024).

25. Принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. HTTP Status. URL: <http://surl.li/wydshy> (дата звернення: 12.11.2024).

26. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Офіційний вебпортал парламенту України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 12.11.2024).

27. Шарапа О. М. Особливості економічного аналізу кредиторської заборгованості підприємства. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. *Міжнародний науковий журнал*. 2019. №6. С.91-101.

28. Золотухін О.О. Облік дебіторської та кредиторської заборгованості. *Вісник. Право знати все про податки і збори*. 2015. № 20. С. 87-94.

29. Сучасний стан та шляхи удосконалення обліку, аналізу і аудиту розрахунків з постачальниками і підрядниками на підприємстві. Репозитарій ОНУ імені І.І.Мечникова URL: <https://dspace.onu.edu.ua/items/8b5d2e4f-5bff-4e8d-82af-af193cc0b42e> (дата звернення: 12.11.2024).

30. Сучасні проблеми обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. Репозитарій ОНТУ URL: <https://card-file.ontu.edu.ua/items/55c0d009-955b-4293-be27-fefdbe96cff2> (дата звернення: 12.11.2024).

31. ТОВ "Апстрім". Хостинг Україна. URL: <https://www.ukraine.com.ua/uk/egrpou/37310245/> (дата звернення: 12.11.2024).

32. ТОВ "Апстрім" 37310245. YouControl. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/37310245/ (дата звернення: 12.11.2024).

33. ТОВ АПСТРИМ 37310245. Опендатабот. URL: <https://opendatabot.ua/c/37310245> (дата звернення: 12.11.2024).

34. Формування облікової політики підприємства щодо кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. URL: <https://eir.zp.edu.ua/items/a652efbe-81de-40a1-96f6-005e1f0c70c9> (дата звернення: 12.11.2024).

35. Гончарук Р. П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів. URL: <http://ven.ztu.edu.ua/article/view/46968/43305>

36. Чорненька О.Б. Основні аспекти обліково - аналітичного забезпечення управління заборгованістю підприємства. Наукові записки. Т. 1, № 52. URL: <http://nz.uad.lviv.ua/static/media/1-52/29.pdf> (дата звернення: 12.11.2024).

37. Шовдра І. Організація обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. ELARTU. Інституційний репозитарій ТНТУ імені Івана Пулюя: Домівка. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/39934/2/RSESGP_2022_Shovdra_I-Organization_of_accounting_121-122.pdf (дата звернення: 12.11.2024).

38. Якимова Л. П. Мацкуляк К. І. Аналітичне забезпечення управління розрахунками з контрагентами в контексті забезпечення платоспроможності підприємства. Економічна статистика. Бухгалтерський облік та аудит. 2018. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2018-2_0-pages-396_402.pdf (дата звернення: 13.11.2024).

39. Polishchuk O., Bobko V., Melnyk V. ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROVISION OF THE DEBTORS' SETTLEMENTS. Market Infrastructure. 2020. No. 50. URL: <https://doi.org/10.32843/infrastruct50-46> (date of access: 13.11.2024).

40. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік. 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Центр учбової літератури, 2009. 670с. (дата звернення: 13.11.2024)

41. Бабаев Ю.А., Комиссарова И.П., Бородин В.А. Бухгалтерский учет / под ред. проф. Ю.А. Бабаева, проф. И.П. Комиссаровой. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 527 с. (дата звернення: 13.11.2024)

42. Ковальчук І.В. Економіка підприємства. К.: Знання, 2008. 679 с. (дата звернення: 13.11.2024)

43. Іванілов О.С. Економіка підприємства. К.: Центр учбової літератури, 2009. 728 с. (дата звернення: 13.11.2024)

44. Ступницька Т.М., Маркова Т.Д., Бамбуляк І.М., Кулік Н.М. Кредиторська заборгованість підприємства: оцінка та механізми управління. URL: <http://surl.li/tgwfxg> (дата звернення: 13.11.2024)
45. KeyCRM: кому підходить. URL: <https://ua.keycrm.app/> (дата звернення: 13.11.2024)
46. Гончарук С.М., Чапко Т.С. Розрахунки з постачальниками: облік та аналіз впливу на ефективність підприємства. *«Молодий вчений»*. № 9 (109). вересень, 2022 р. С. 129-131 (дата звернення: 14.11.2024 р.)
47. Лобода О.М. Організація дієвої системи контролю за розрахунками з постачальниками. *Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи: матеріали XI Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 29-30 жовтня 2020 р.:* В 2 т. Том 1. Дніпро: Видавничо-поліграфічний центр «Гарант СВ», 2020. С. 29-30. (дата звернення: 14.11.2024 р.)
48. Ловінська Л. Що буде з міжнародними стандартами обліку. *Все про бухгалтерський облік*. № 104. 2018. С. 18 (дата звернення: 14.11.2024 р.)
49. Пилипенко К. А. Відображення кредиторської заборгованості в звітності, для потреб зовнішніх користувачів. *Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю : Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції, 26 жовт. 2018 р.* Полтава : ПДАА, 2018. С. 194-197 (дата звернення: 16.11.2024 р.)
50. Кубік В.Д. Оцінка зобов'язань підприємств в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності. *Вісник соціально-економічних досліджень*. №3-4. 2020. С.45- 56. (дата звернення: 16.11.2024 р.)
51. Господарський кодекс України. Офіційний сайт Верховної ради України. URL: <https://goo.su/JQzk> (дата звернення: 16.11.2024 р.)
52. Беляєва Л.А. Сучасні тенденції у розрахунках з постачальниками та підрядниками. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. Вип. 3 (26). 2020. С. 139- 144. (дата звернення: 16.11.2024 р.)

53. Малецька О., Ціцька Н., Жидовська Н. Активізація розвитку компетентностей персоналу аграрних підприємств в контексті інноваційної діяльності. *Аграрна економіка АПК*. 2021р. С. 50-58 (дата звернення: 16.11.2024 р.)

54. Інновації у фінансовій сфері: монографія за заг. ред. В. М. Опаріна. Київ : КНЕУ, 2013. 444 с (дата звернення: 16.11.2024 р.)

55. Пеняк Ю.С., Сердюк І.В. Тенденції та проблематика фінансових відносин з зовнішніми контрагентами / Пеняк Ю.С., Сердюк І.В. // Обліково-аналітичний та економіко-фінансовий інструментарій управління сучасним підприємством: міжнародний досвід. Матеріали III Міжнародній науково-практичній конференції. Харків, ХНАДУ, 26 травня 2024р. URL: <https://dl2022.khadi-kh.com/course/view.php?id=2433>

56. Пеняк Ю.С. Сердюк І. Ключові аспекти формування політики управління кредиторською заборгованістю // Сучасне управління організаціями: концепції, цифрові трансформації, моделі інноваційного розвитку : збірник тез доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції Україна, м. Харків, 20 листопада 2024 року) [Електронний ресурс]. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. –с.329-331

57. Молчанова Н.Н. (2014) Модулі CRM-системи і її впровадження. *МАРКЕТИНГ ІННОВАЦІЙ: БАЗОВІ ПОНЯТТЯ І ПРОЦЕСИ*. URL: https://stud.com.ua/68286/marketing/moduli_sistemi_vprovadzhennya

58. Безкоштовна 14-денна версія CRM-системи “Sales Creatio”. URL: <https://stage.terrasoft.ua/trial?product=ua-sales>

ДОДАТКИ

Додаток А

Звіт про фінансовий стан станом на 31 грудня 2021 р.

до національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "АПСТРИМ"	Дата (рік, місяць, число)	за ЄДРПОУ	2022	01	01
Територія	М.КИЇВ		за КАТОТТГ	37310245		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю		за КОПФГ	148000000000875983		
Вид економічної діяльності	Інші види видавничої діяльності		за КВЕД	240		
Середня кількість працівників, осіб	4			58.19		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком					
Адреса, телефон	вулиця Маршак, буд. 27, кв. 2, СВЯТОШИНСЬКИЙ р.-н, м. КИЇВ, М. КИЇВ, М. КИЇВ обл., 03164			2237157		

I. Баланс на 31 грудня 2021 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
			На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	-	-	
Первісна вартість	1001	-	-	
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	
Основні засоби :	1010	3,3	-	
первісна вартість	1011	275,6	275,6	
знос	1012	(272,3)	(275,6)	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом I	1095	3,3	-	
II. Оборотні активи				
Запаси :	1100	66,8	12,5	
у тому числі готова продукція	1103	-	-	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1,1	-	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	1,3	-	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	14,6	1,7	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	16,8	21,0	
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-	
Інші оборотні активи	1190	0,2	-	
Усього за розділом II	1195	100,8	35,2	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	
Баланс	1300	104,1	35,2	

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1,0	1,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(58,4)	(121,1)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	(57,4)	(120,1)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	49,2	63,8
розрахунками з бюджетом	1620	14,4	16,5
у тому числі з податку на прибуток	1621	0,5	-
розрахунками зі страхування	1625	9,2	15,8
розрахунками з оплати праці	1630	71,9	59,2
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	16,8	-
Усього за розділом III	1695	161,5	155,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	104,1	35,2

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2021 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	494,8	451,8
Інші операційні доходи	2120	163,2	62,2
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	658,0	514,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(66,3)	(53,1)
Інші операційні витрати	2180	(654,4)	(458,1)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(720,7)	(511,2)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	(62,7)	2,8
Податок на прибуток	2300	(-)	(0,5)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	(62,7)	2,3

Керівник _____

(підпис)

КИРИК РУСЛАН СИЛЬВЕСТРОВИЧ

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____

(підпис)

КИРИК РУСЛАН СИЛЬВЕСТРОВИЧ

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток Б

Звіт про фінансовий стан станом на 31 грудня 2022 р.

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "АПСТРИМ"	Дата(рік,місяць,число)	за СДРПОУ	Коди
Територія	М.КИЇВ		за КАТОТТГ	2023 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВ		за КОПФГ	37310245
Вид економічної діяльності	Інші види видавничої діяльності		за КВЕД	UA80000000000875983
Середня кількість працівників, осіб	1			240
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком			58.19
Адреса, телефон	вулиця Маршака, буд. 27, кв. 2, СВЯТОШИНСЬКИЙ р.-н, м. КИЇВ, М. КИЇВ, М.КИЇВ обл., 03164			2237157

I.Баланс на 31 грудня 2022 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	-	-
первісна вартість	1011	275,6	275,6
знос	1012	(275,6)	(275,6)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	-	-
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	12,5	4,4
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	0,9
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1,7	2,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	21,0	10,8
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	1,2
Усього за розділом II	1195	35,2	19,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	35,2	19,3

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1,0	1,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(121,1)	(63,3)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	(120,1)	(62,3)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	63,8	31,8
розрахунками з бюджетом	1620	16,5	0,4
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	15,8	6,2
розрахунками з оплати праці	1630	59,2	35,9
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	7,3
Усього за розділом III	1695	155,3	81,6
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	35,2	19,3

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2022 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	332,2	494,8
Інші операційні доходи	2120	31,6	163,2
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	363,8	658,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(24,8)	(66,3)
Інші операційні витрати	2180	(281,2)	(654,4)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(306,0)	(720,7)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	57,8	(62,7)
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	57,8	(62,7)

Керівник _____
(підпис)

Головний бухгалтер _____
(підпис)

КИРИК РУСЛАН СИЛЬВЕСТРОВИЧ
(ініціали, прізвище)

КИРИК РУСЛАН СИЛЬВЕСТРОВИЧ
(ініціали, прізвище)

Додаток В
Звіт про фінансовий стан станом на 31 грудня 2023р.

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "АПСТРИМ"	Дата(рік,місяць,число)	за СДРПОУ	Коди
Територія	М.КИЇВ		за КАТОТГГ ¹	2024 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю		за КОПФГ	37310245
Вид економічної діяльності	Інші види видавничої діяльності		за КВЕД	UA80000000000875983
Середня кількість працівників, осіб	4			240
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком			58.19
Адреса, телефон	вулиця Маршака, буд. 27, кв. 2, СВЯТОШИНСЬКИЙ р.-н, м. КИЇВ, М. КИЇВ, М.КИЇВ обл., 03164			2237157

1.Баланс на 31 грудня 2023 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
				1	2	3
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи	1000	-	-			
Первісна вартість	1001	-	-			
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-			
Основні засоби :	1010	-	-			
первісна вартість	1011	275,6	275,6			
знос	1012	(275,6)	(275,6)			
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-			
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-			
Інші необоротні активи	1090	-	-			
Усього за розділом I	1095	-	-			
II. Оборотні активи						
Запаси :	1100	4,4	156,1			
у тому числі готова продукція	1103	-	-			
Поточні біологічні активи	1110	-	-			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	-	-			
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,9	10,6			
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2,0	12,6			
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-			
Гроші та їх еквіваленти	1165	10,8	5,6			
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-			
Інші оборотні активи	1190	1,2	-			
Усього за розділом II	1195	19,3	184,9			
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-			
Баланс	1300	19,3	184,9			

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1,0	1,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(63,3)	(64,9)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	(62,3)	(63,9)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	31,8	125,1
розрахунками з бюджетом	1620	0,4	6,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	6,2	11,7
розрахунками з оплати праці	1630	35,9	105,3
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	7,3	0,5
Усього за розділом III	1695	81,6	248,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	19,3	184,9

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2023 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	656,0	332,2
Інші операційні доходи	2120	-	31,6
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	656,0	363,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(65,5)	(24,8)
Інші операційні витрати	2180	(592,1)	(281,2)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(657,6)	(306,0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	(1,6)	57,8
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	(1,6)	57,8

Керівник _____
(підпис)

Головний бухгалтер _____
(підпис)

КИРИК РУСЛАН СИЛЬВЕСТРОВИЧ
(ініціали, прізвище)

КИРИК РУСЛАН СИЛЬВЕСТРОВИЧ
(ініціали, прізвище)