

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІСОТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ**

Навчально-науковий інститут бізнесу, менеджменту та маркетингу

Кафедра обліку і аудиту

**Пояснювальна записка**

до дипломної роботи магістра

на тему:

**ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ (НА  
МАТЕРІАЛАХ ФІЛІЇ «ХУСТСЬКЕ ЛІСОВЕ ДОСЛІДНЕ  
ГОСПОДАРСТВО» ДП «ЛІСИ УКРАЇНИ»)**

Виконала: студентка групи ОАз-61м  
спеціальності  
071 «Облік і оподаткування»  
Росоха (Барзул) Мар'яна Василівна

Керівник Колінько Н.І


Рецензент \_\_\_\_\_  
(прізвище та ініціали)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
 Державний вищий навчальний заклад  
**НАЦІОНАЛЬНИЙ ЛІСОТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ**

Навчально-науковий інститут екологічної економіки і менеджменту  
 Кафедра \_\_\_\_\_ обліку і аудиту  
 Освітній ступінь \_\_\_\_\_ магістр  
 Спеціальність \_\_\_\_\_ 071 «Облік і оподаткування»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри обліку і аудиту

 д.е.н., проф. Гарасим П.М.  
 «18» \_\_\_\_\_ 2024 року

**З А В Д А Н Н Я**

**НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ**

Росоха (Барзул) Мар'яна Василівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Організація обліку та аналіз розрахункових операцій (на матеріалах філії «Хустське лісове дослідне господарство» ДП «Ліси України»)

керівник роботи Колінько Наталія Іванівна, к.е.н., доц.

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

затверджені наказом вищого навчального закладу від 18.10.2024 р. №С-828

2. Термін подання студентом роботи 12.12.2024 р.

3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та нормативні акти України, фінансова та статистична звітність підприємства, спеціальна та періодична література

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

1. Теоретичні та практичні аспекти обліку і аналізу розрахункових операцій
2. Оцінка фінансового становища філії "Хустське лісове дослідне господарство" ДСП "Ліси України"
3. Аналіз розрахункових операцій

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) \_\_\_\_\_

Глумачення терміну «дебіторська заборгованість» у різних джерелах Підходи до трактування терміну «кредиторська заборгованість» в економічній літературі та наукових працях. Основні економічні показники підприємства

Синтетичні рахунки обліку дебіторської заборгованості Синтетичні рахунки обліку кредиторської заборгованості Динаміка дебіторської заборгованості

## 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 18.10.2024 р.

Керівник роботи


  
(підпис)


  
(прізвище та ініціали)

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи бакалавра	Строк виконання етапів роботи	Примітки
1	Вступ	19.10.24- 24.10.24	виконано
2	Теоретичні та практичні аспекти обліку і аналізу розрахункових операцій	25.10.24.- 15.11.24	виконано
3	Оцінка фінансового становища філії "Хустське лісове дослідне господарство" ДСП "Ліси України"	16.11.24- 28.11.24	виконано
4	Аналіз розрахункових операцій	29.11.24- 10.12.24	виконано
5	Висновки	11.12.24.- 17.12.24	виконано

Студентка


  
(підпис)


  
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи


  
(підпис)


  
(прізвище та ініціали)

## Анотація

В дипломній роботі проведена економічна характеристика діяльності підприємства, аналіз стану та організації обліку розрахункових операцій підприємства, проаналізований фінансовий стан філії «Хустське лісове дослідне господарство» ДП «Ліси України».

Аналіз проведений з використанням даних фінансових та статистичних звітів 2021-2023 років.

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність філії «Хустське лісове дослідне господарство» ДП «Ліси України».

Предмет дослідження – облік і аналіз розрахункових операцій філії «Хустське лісове дослідне господарство» ДП «Ліси України».

Мета дослідження – розроблення пропозицій з підвищення ефективності обліково-звітного процесу на підприємстві та удосконалення обліку і аналізу розрахункових операцій підприємства.

Джерелами інформації для дослідження є відомості бухгалтерської і оперативної звітності, реєстри синтетичного й аналітичного обліку, фінансова звітність, які веде підприємство.

## Annotation

The thesis provides an economic description of the enterprise's activities, an analysis of the state and organization of accounting for settlement transactions of the enterprise, and an analysis of the financial condition of the branch "Khustsk Forest Research Farm" of the State Enterprise "Forests of Ukraine".

The analysis was conducted using data from financial and statistical reports for 2021-2023.

The object of the study is the financial and economic activities of the branch "Khustsk Forest Research Farm" of the State Enterprise "Forests of Ukraine".

The subject of the study is accounting and analysis of settlement transactions of the branch "Khustsk Forest Research Farm" of the State Enterprise "Forests of Ukraine".

The purpose of the study is to develop proposals to increase the efficiency of the accounting and reporting process at the enterprise and improve the accounting and analysis of settlement transactions of the enterprise.

The sources of information for the study are accounting and operational reporting information, synthetic and analytical accounting registers, and financial reporting maintained by the enterprise.

## Зміст

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ .....	9
1.1. Економічна сутність розрахункових операцій .....	9
1.2. Правове регулювання обліку та контролю розрахунків з контрагентами	19
Висновки до 1 розділу .....	22
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА ФІЛІЇ "ХУСТСЬКЕ ЛІСОВЕ ДОСЛІДНЕ ГОСПОДАРСТВО" ДСП "ЛІСИ УКРАЇНИ" .....	24
2.1. Характеристика економічної діяльності філії "Хустське лісове дослідне господарство"" ДСП "Ліси України" .....	24
2.2. Аналіз фінансового стану підприємства.....	36
2.3. Облік розрахункових операцій та їх фінансовий контроль .....	54
2.4. Оптимізація обліку розрахунків з покупцями та замовниками.....	57
Висновки до 2 розділу .....	58
РОЗДІЛ 3 АНАЛІЗ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ .....	60
3.1. Методичний підхід до аналізу заборгованості дебіторів і кредиторів.....	60
3.2. Аналіз динаміки та структури дебіторської заборгованості .....	62
3.2. Оцінка структури кредиторської заборгованості та показників її оборотності.....	67
Висновки до 3 розділу .....	75
ВИСНОВКИ .....	77
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	80

## ВСТУП

У сучасних умовах, коли значна частина підприємств в Україні перебуває у складному фінансовому становищі через суттєві зміни в економічному середовищі та господарській діяльності, особливої уваги заслуговує ефективне управління розрахунковими операціями між контрагентами. Забезпечення своєчасності та надійності таких операцій є ключовим фактором підтримки стабільності підприємств, адже від цього залежить не лише їх фінансова стійкість, а й можливість виконувати свої зобов'язання перед партнерами. Таким чином, якісна організація взаєморозрахунків стає важливим інструментом для подолання економічних викликів та мінімізації ризиків у фінансовій діяльності.

Облік розрахунків з покупцями та замовниками є однією з найважливіших складових бухгалтерської діяльності підприємства, адже саме на цьому етапі формується основна частина його доходів. Ефективна взаємодія з контрагентами відіграє ключову роль у забезпеченні підприємства необхідними ресурсами, такими як сировина, матеріали, паливо та тара, що є основою для організації виробничих процесів. Крім того, ці процеси створюють базу для успішної реалізації готової продукції, що визначає фінансову стабільність і розвиток підприємства.

Дослідженню специфіки обліку та аналізу розрахунків з покупцями й замовниками присвячено значну кількість наукових робіт провідних вітчизняних учених. Серед них можна виділити праці таких дослідників, як Бабіч В.В., Бержанір І.А., Бутинець Ф.Ф., Власова І. О., Волович О.Б., Гнатенко Є.П., Гуцаленко Л.В., Зеленко С.В., Кияшко О.М., Кватирка П.Б., Коцупатрій М.М., Кривцова Т.О., Лишиленко О.В., Любар О.О., Малюга Н.М., Марчук У.О., Меліхова Т.О., Плаксієнко В.Я., Подмешальська Ю.В., Садовська І.Б., Сирцева С.В., Сук Л.К., Сук П.Л., Чакалова Н.С., Чорненька О.Б., Хохлов М.П. та Швець В.Г. Їхні роботи сприяли поглибленню теоретичних засад і вдосконаленню практичного підходу до організації обліку та контролю у цій

сфері, що є важливим для забезпечення ефективності господарської діяльності підприємств.

Однак, попри значну кількість наукових досліджень, залишаються дискусійними та недостатньо розробленими окремі теоретичні положення і важливі аспекти обліку розрахунків з дебіторами та кредиторами. Це вимагає подальшого вдосконалення підходів до їх організації та ведення. Враховуючи практичну значущість обліку, аналізу в цій сфері, а також недостатній рівень дослідження окремих питань, необхідно приділити увагу розробці більш досконалих методик і теоретичних основ. Такий підхід дозволить підвищити ефективність фінансового управління та мінімізувати ризики у взаємовідносинах з контрагентами.

Велика кількість проведених досліджень свідчить про актуальність вибору теми дипломної роботи.

Метою роботи є всебічне дослідження теоретичних і практичних аспектів методики та організації обліку й аналізу розрахункових операцій підприємства, спрямоване на виявлення недоліків, оптимізацію існуючих процесів та підвищення ефективності управління фінансовими взаєморозрахунками.

Згідно з поставленою метою, необхідно виконати такі завдання:

- вивчити основи формування та суть розрахункових операцій;
- здійснити аналіз економічної діяльності підприємства та дослідити інформаційне забезпечення обліку розрахункових операцій;
- вивчити фінансовий облік розрахункових операцій на підприємстві;
- провести аналіз динаміки дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості, показників їх оборотності.

Предмет дослідження - охоплює систему обліку та аналізу розрахункових операцій на підприємствах, вивчаючи основні принципи, методи та технології, що забезпечують правильність і ефективність управління розрахунками.

Об'єкт дослідження- включає теоретичні засади, методичні підходи та практичне здійснення обліку та аналізу розрахункових операцій на прикладі філії «Хустське лісове дослідне господарство» ДП «Ліси України».

Достовірність висновків та результатів дослідження базується на застосуванні таких підходів і методів: системного підходу, соціологічного опитування, економічного аналізу, а також методів порівняння, групування, узагальнення та інших методичних інструментів, що дозволяють отримати обґрунтовані та науково обґрунтовані результати.

## РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ

### *1.1. Економічна сутність розрахункових операцій*

Розрахункові операції на підприємстві дійсно мають важливе значення, адже вони забезпечують функціонування підприємства в економічному середовищі.

Основні аспекти, які характеризують розрахункові операції:

1. Економічна ефективність : Розрахункові операції сприяють оптимізації фінансових потоків, що дозволяє підприємству уникати затримок у виконанні зобов'язань.

2. Забезпечення обігу ресурсів : Завдяки цим операціям відбувається перехід суспільного продукту з товарної форми в грошову (продаж) і навпаки (закупівля сировини, обладнання тощо).

3. Фінансовий контроль : Розрахункові операції дозволяють відстежувати доходи, витрати і виконання фінансових планів.

4. Правова і договірна основа : Вони ґрунтуються на чіткому дотриманні умов контрактів між партнерами, що забезпечує захист інтересів усіх сторін.

Організація розрахунків передбачає чітке дотримання фінансової дисципліни, своєчасне погашення зобов'язань і забезпечення вчасного отримання коштів за реалізовану продукцію та надані послуги. Несвоєчасна оплата за отримані матеріальні ресурси або затримка надходження коштів за реалізовані товари і послуги можуть спричинити фінансові труднощі у функціонуванні підприємства.

Ключові завдання розрахункових операцій ілюструє рисунок 1.1.

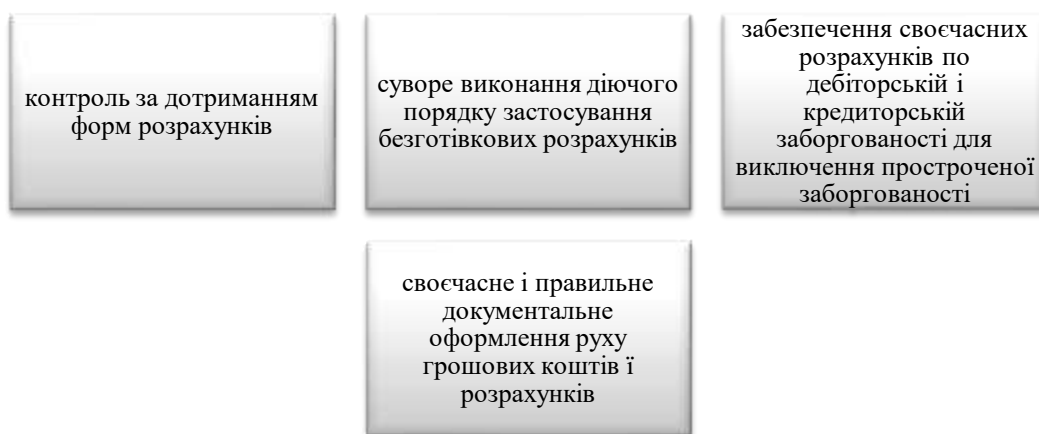


Рис.1.1. Завдання розрахункових операцій

Відповідно до академічного тлумачного словника української мови, розрахунок — це виплата коштів за виконану роботу, погашення боргових зобов'язань або оплата рахунків тощо.



Рис.1.2. Трактування поняття «розрахунків» у літературі

Аналіз рис 1.2 демонструє різні підходи до тлумачення поняття «розрахунки». У джерелі розрахунки описуються як система з визначеними учасниками, що будують взаємовідносини на договірній або іншій основі. Водночас Пантелєєв В.П. та Сніжко О.С. роблять акцент виключно на грошових взаємовідносинах, ігноруючи системність і документальну форму.

Бутинець Ф.Ф. підтримує такий підхід, додаючи при цьому класифікацію розрахунків на товарні та нетоварні.

У своїй роботі Новицька Н.В. розглядає розрахункові відносини як сукупність зобов'язань, що виникають між покупцем і постачальником. Зокрема, вона зазначає, що під розрахунковими відносинами розуміється обов'язок покупця здійснити оплату вартості матеріальних цінностей, послуг та інших видів заборгованості в узгоджений термін після того, як постачальник виконає свої договірні зобов'язання. Крім того, постачальник має право вимагати від покупця оплату за відвантажену продукцію чи надані послуги відповідно до умов укладеного договору.

Власюк Г.В. наводить різні підходи до тлумачення поняття «розрахунки», підкреслюючи його багатозначність та широкий спектр застосувань. Вона визначає два основних значення цього терміну. Перше з них охоплює широке розуміння поняття «розрахунки», під яким розуміється будь-який спосіб припинення зобов'язань між сторонами, як грошових, так і негрошових. Це може включати виконання зобов'язань в натурі, тобто шляхом передачі товарів або послуг, а також зарахування однорідних зустрічних вимог (коли одна сторона здійснює платіж або надає послугу в обмін на зустрічне зобов'язання іншої сторони). В такому випадку поняття «розрахунки» набуває широкого значення і охоплює не лише фінансові операції, а й інші способи урегулювання зобов'язань.

Другим значенням терміну є його вузьке тлумачення, яке стосується саме грошових зобов'язань сторін. У цьому контексті «розрахунки» визначаються як платежі або грошові обов'язки між сторонами, що можуть бути здійснені в рамках безготівкових розрахунків. Такий вид розрахунків зазвичай має місце в господарських операціях між суб'єктами господарювання, коли платежі здійснюються через фінансово-кредитні установи, зокрема банки, і обмежуються виключно грошовими трансакціями без застосування натурального обміну чи зарахування вимог.

Основним завданням дослідження цієї теми є визначення понять

«покупець» і «замовник», а також аналіз їхніх спільних і відмінних характеристик.

Вчені Азриалян А.Н. та Голощанов Н.А. розглядають поняття «замовник» і «покупець» як тотожні. Вони характеризують замовника як покупця, який є юридичною особою та має відповідний статут. Така особа звертається із заявкою на замовлення певного виду та обсягу продукції або на отримання конкретної послуги від постачальника. Таким чином, замовник виступає як сторона, що ініціює угоду та потребує певні товари або послуги, при цьому його роль і функції збігаються з роллю покупця в торгових відносинах. Це ототожнення підкреслює, що і замовник, і покупець є сторонами, які укладають угоди з метою отримання продукції чи послуг від постачальника.

Таблиця 1.1

## Особливості понять «покупець» та «замовник»

Ознака	Покупець	Замовник
Юридичний статус суб'єкта	Фізична чи юридична особа	Фізична чи юридична особа
Місце та роль у господарських відносинах	Відображає юридичний статус громадянина або організації, які вступають в регульовані законодавством правовідносини купівлі-продажу, користування послугами	
Наявність юридично оформленого договору	Необов'язковий	Обов'язковий, з визначенням специфіки проведеної операції
Відношення до кінцевого продукту чи послуги	Об'єкт придбання може бути в подальшому перепроданим	Виступає кінцевим споживачем об'єкту замовлення
Цикл провадження операції	Забезпечується етапами: отримання продукції, погашення заборгованості (оплатою або іншою формою погашення)	Забезпечується: замовлення, контроль за виконанням, отримання результатів замовлення, погашення заборгованості
Особливості визначення витрат в процесі здійснення операцій	Витрати визначаються відповідно до вимог НП(С)БО 16 «Витрати»	Витрати в основному обмежуються кошторисом, хоча можлива наявність і додаткових супровідних витрат
Специфіка визначення доходів за операцією	Визначається в момент реалізації об'єкта операції	Визначатися при кожному етапі реалізації виконання замовлення

Вчені Шеверя Я.В. та Сливка Я.В. зосередили свою увагу не на суб'єктах розрахунків, таких як покупець або замовник, а на питанні виникнення їх розрахункових відносин. Вони досліджують походження підприємств, які

вступають у взаємовідносини, і аналізують процес формування таких відносин, зокрема, через призму розвитку підприємницької діяльності та її впливу на розрахункові операції між суб'єктами господарювання.

У ході дослідження за обраною темою ми розглянули наукові праці відомих фахівців, які пропонують власні трактування термінів «дебіторська заборгованість» та «кредиторська заборгованість» (рис. 1.3, рис. 1.4).

На основі представлених рисунків можна зробити висновок, що у вітчизняних науковців немає єдиного тлумачення понять «дебіторська заборгованість» та «кредиторська заборгованість».

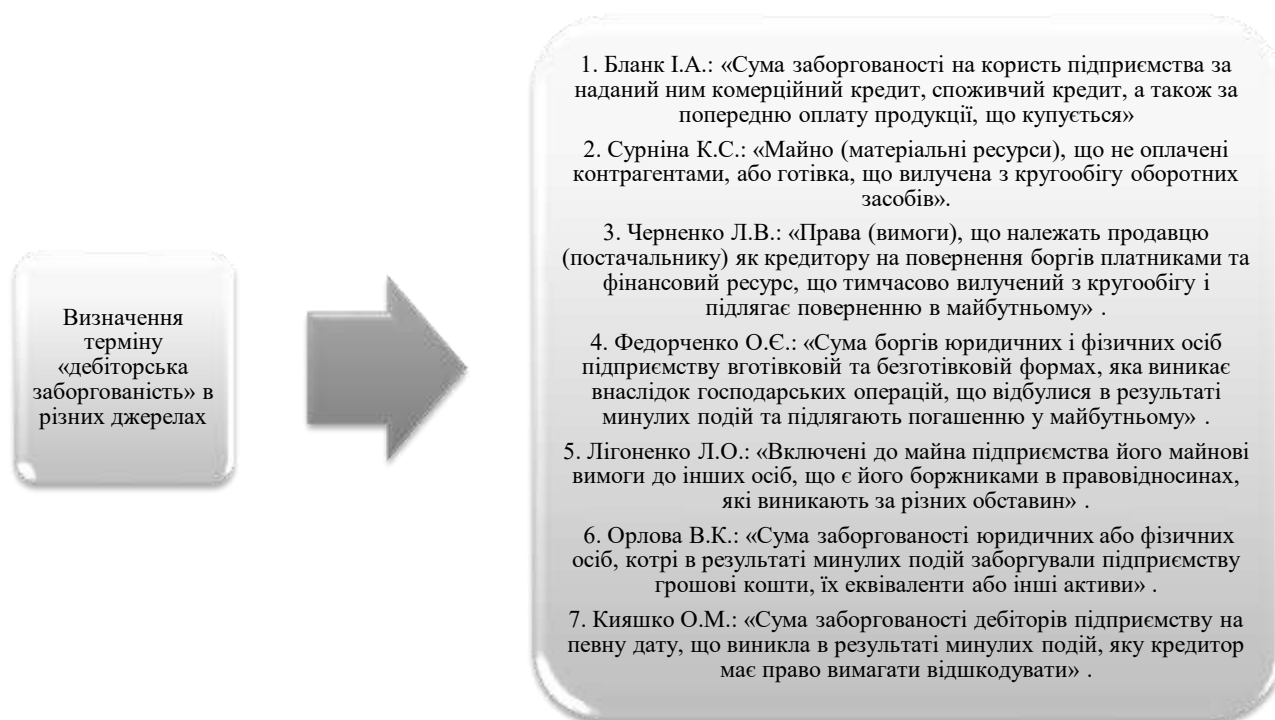


Рис. 1.3. Тлумачення терміну «дебіторська заборгованість» у різних джерелах.

На нашу думку, дебіторська заборгованість має як позитивний, так і негативний вплив на діяльність підприємства, і це залежить від того, як вона управляється. До основних переваг її наявності можна віднести такі моменти:

1. Збільшення кількості покупців та зростання обсягів продажів . Коли підприємство надає товари чи послуги в кредит, це може сприяти залученню більшої кількості клієнтів, оскільки для багатьох покупців можливість відстрочити платіж є важливим фактором при прийнятті рішення про покупку.

Як результат, зростає обсяг виробленої продукції та розширюються масштаби реалізації товарів, робіт і послуг, що позитивно впливає на фінансові показники підприємства.

2. Установлення довготривалих партнерських відносин . Якщо підприємство-покупець отримує продукцію чи послуги на умовах кредиту, то це може сприяти формуванню стабільних і довготривалих зв'язків між контрагентами. Це особливо важливо для тих підприємств, які прагнуть забезпечити постійний попит на свою продукцію і мати надійних партнерів у вигляді постійних клієнтів. Довготривалі ділові стосунки з контрагентами можуть допомогти знизити ризики втрати ринків та стабільно працювати навіть в умовах економічної невизначеності.

Однак, поряд з цими позитивними аспектами, дебіторська заборгованість також може мати негативні наслідки, такі як збільшення фінансових ризиків і затримки у грошових потоках, що може вплинути на платоспроможність підприємства та його здатність здійснювати поточні розрахунки.

3. Для покращення збуту великого обсягу асортименту товарів та готової продукції підприємство вкладає значні зусилля в забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції. Це включає не тільки вдосконалення виробничих процесів, підвищення якості товарів і послуг, але й впровадження ефективних маркетингових стратегій. Підприємство також активно працює над розвитком бренду, зниженням цінових бар'єрів для покупців, а також розширенням каналів збуту. Завдяки цьому продукція стає більш привабливою для потенційних покупців, що сприяє росту попиту і, відповідно, збільшенню обсягів реалізації товарів, робіт та послуг. Таке стратегічне спрямування дозволяє підприємству не тільки покращити фінансові результати, але й утримувати свою позицію на ринку, забезпечуючи стабільний розвиток на довгострокову перспективу.

4. Збільшення кількості покупців також може призвести до зменшення витрат на зберігання запасів на підприємстві. Коли попит на продукцію підприємства зростає, компанія може оптимізувати обсяги своїх запасів і

швидше обертати товарні ресурси, що знижує необхідність у великих витратах на їх утримання. Це дозволяє зменшити витрати на складування, транспортування та обробку запасів. Підприємство отримує можливість знижувати витрати на підтримку великого обсягу запасів, що позитивно позначається на фінансових показниках, покращує оборотність активів і, в кінцевому підсумку, підвищує рентабельність бізнесу.

До негативних наслідків формування дебіторської заборгованості можна віднести:

1. Зменшення прибутку підприємства внаслідок списання безнадійної заборгованості. Коли покупці не сплачують свої борги, підприємству доводиться списувати ці заборгованості як безнадійні. Це безпосередньо впливає на фінансові результати компанії, оскільки списання боргів збільшує витрати та зменшує чистий прибуток. У разі значних сум безнадійної заборгованості підприємство може зазнати серйозних фінансових труднощів, що позначиться на його ліквідності та здатності фінансувати поточну діяльність.

2. Ризик формування безнадійної заборгованості. У процесі формування дебіторської заборгованості завжди існує ризик того, що частина покупців не зможе або не захоче погасити борг. Це може статися через фінансові труднощі контрагентів, їхню неплатоспроможність або з інших причин, таких як юридичні суперечки. Це ризикує призвести до зниження фінансових ресурсів підприємства, що, в свою чергу, ускладнить виконання його зобов'язань перед постачальниками, працівниками або кредиторами.

3. Інфляційні процеси та знецінення дебіторської заборгованості. В умовах інфляції дебіторська заборгованість може знецінюватися, оскільки реальна вартість грошей зменшується з часом. Якщо підприємство очікує отримання платежів у майбутньому, номінальна сума боргу може бути значною, але в реальному вимірі її купівельна спроможність буде меншою. Це може призвести до того, що фактична вартість повернених коштів не покриває витрат, пов'язаних із виробництвом або реалізацією товарів і послуг. Інфляційні

процеси також можуть спричинити необхідність коригувати ціни на продукцію, що ускладнює прогнозування майбутніх грошових надходжень і збільшує фінансові ризики для підприємства.

Таким чином, дебіторська заборгованість має значний вплив на фінансову стабільність підприємства, і необхідно ретельно управляти цими заборгованостями, щоб мінімізувати можливі негативні наслідки і забезпечити ефективне використання ресурсів.

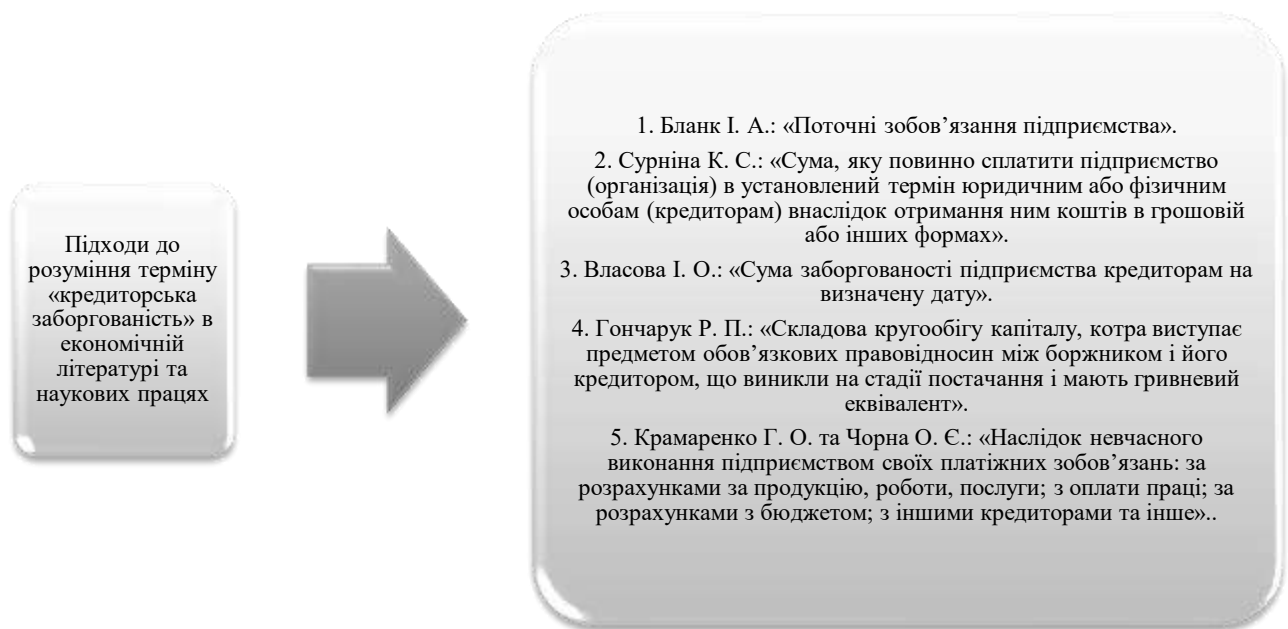


Рис. 1.4. Підходи до трактування терміну «кредиторська заборгованість» в економічній літературі та наукових працях.

У процесі проведеного аналізу формування кредиторської заборгованості нами було виявлено, що вона може виникати на підприємстві внаслідок різних зобов'язань, що виникають в ході господарської діяльності. Зокрема, кредиторська заборгованість може бути сформована через:

1. Зобов'язання перед постачальниками та підрядниками за поставлені активи, виконані роботи та надані послуги. Це найбільш поширений вид кредиторської заборгованості, який виникає в результаті купівлі товарів чи послуг в кредит або з відстроченням платежу. Підприємство зобов'язане сплатити визначену суму за поставлені матеріали, обладнання, виконані роботи або послуги, що безпосередньо пов'язані з його виробничим процесом.

2. Зобов'язання за комерційними векселями, які підприємство виписує на підтвердження боргових зобов'язань перед контрагентами. Вексель є інструментом, що дає можливість здійснити розрахунки між підприємствами в майбутньому, встановлюючи конкретні терміни і суму для погашення боргу.

3. Зобов'язання щодо сплати грошових коштів, переданого майна, виконаних робіт чи наданих послуг дочірнім підприємствам. У разі, якщо підприємство є частиною групи компаній або має дочірні підприємства, воно може мати зобов'язання перед ними, які виникають у процесі внутрішньогрупових операцій. Це може включати оплату за надані послуги, передане майно або виконані роботи.

4. Зобов'язання щодо оплати праці співробітникам відповідно до підписаних колективних або індивідуальних трудових договорів. Кредиторська заборгованість може виникати на підприємстві внаслідок нарахування заробітної плати, премій, бонусів чи інших виплат працівникам, які ще не були виплачені до визначеного терміну.

5. Зобов'язання перед іншими кредиторами за отримані послуги, такі як комунальні послуги (водопостачання, електроенергія, опалення), оренда приміщень, витрати на рекламу, консультаційні послуги та інші операційні витрати, пов'язані з діяльністю підприємства. Ці зобов'язання часто є короткостроковими і необхідними для підтримки безперервної діяльності підприємства.

Таким чином, кредиторська заборгованість є важливим елементом фінансової стійкості підприємства, і її своєчасне управління дозволяє забезпечити нормальну господарську діяльність. Водночас важливо стежити за її динамікою, оскільки надмірне накопичення боргів може призвести до проблем з ліквідністю і платоспроможністю підприємства.

Збільшення кредиторської заборгованості на підприємстві може призвести до кількох негативних наслідків:

- Зниження фінансової стійкості суб'єкта господарювання. Накопичення кредиторської заборгованості часто свідчить про труднощі з виконанням

зобов'язань, що може вплинути на платоспроможність підприємства і його здатність сплачувати поточні витрати. Якщо борги зростають, це підвищує ризики фінансових проблем та кризових ситуацій.

- Погіршення репутації підприємства-контрагента . Невиконання або затримка в розрахунках із партнерами призводить до втрати довіри з боку постачальників та клієнтів, що серйозно шкодить іміджу компанії. Це може мати довгострокові наслідки для її бізнесу та ускладнити пошук нових партнерів.

- Накладання штрафних санкцій через порушення умов контракту . Несвоєчасне виконання зобов'язань перед контрагентами зазвичай супроводжується штрафами, пенею або іншими фінансовими санкціями. Це збільшує витрати підприємства і ускладнює подальше ведення бізнесу.

- Зниження кредитоспроможності та привабливості для інвесторів . Підвищений рівень кредиторської заборгованості негативно впливає на фінансовий стан підприємства, що веде до зниження його кредитного рейтингу. У результаті підприємство може отримати відмову від фінансових установ або запропоновані йому кредити будуть мати високі відсоткові ставки, що значно підвищує фінансові витрати. Також знижуються перспективи залучення інвестицій.

- Розірвання договорів і припинення співпраці . Якщо підприємство систематично не виконує зобов'язання, його партнери можуть вирішити припинити співпрацю і розірвати договори. Це може призвести до втрати важливих бізнес-зв'язків, що негативно позначиться на подальшій діяльності компанії.

Загалом, зростання кредиторської заборгованості несе серйозні ризики для підприємства, тому важливо постійно стежити за її рівнем і вживати необхідних заходів для зниження боргового навантаження.

## ***1.2. Правове регулювання обліку та контролю розрахунків з контрагентами***

Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами регулюється численними нормативно-правовими актами, виконання яких є обов'язковим. Дотримання цих вимог забезпечує правильне відображення всіх операцій у бухгалтерії та подальше коректне відображення цих даних у фінансовій звітності.

Основним нормативно-правовим актом, що регулює облік дебіторської заборгованості, є НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Цей стандарт встановлює методологічну основу для процесу формування та відображення інформації про розрахунки з покупцями та замовниками в обліковому процесі. НП(С)БО 10 визначає правила визнання дебіторської заборгованості, її класифікацію, оцінку, а також порядок обліку та відображення відповідних операцій у фінансовій звітності. Використання цього стандарту дозволяє підприємствам правильно обліковувати дебіторську заборгованість, забезпечуючи точність і достовірність фінансової звітності.

Основним нормативно-правовим актом, який регламентує відображення зобов'язань у бухгалтерському обліку, є національний стандарт НПСБО 11 «Зобов'язання». Він надає чіткі вказівки щодо класифікації та обліку зобов'язань підприємств. Згідно з цим стандартом, усі зобов'язання повинні бути належно відображені в обліковій політиці організації, що дає змогу правильно їх групувати за різними критеріями, а також коректно відображати їх у фінансовій звітності. Це важливий аспект для забезпечення прозорості фінансової діяльності підприємства, оскільки правильне відображення зобов'язань забезпечує точне уявлення про фінансовий стан компанії.

НПСБО 11 встановлює основні принципи, за якими зобов'язання можуть бути класифіковані як поточні або довгострокові, а також визначає порядок їх оцінки. Стандарт також визначає, як підприємства повинні відображати зміни в своїх зобов'язаннях, включаючи виникнення нових зобов'язань, їх виконання чи анулювання. Це допомагає не тільки внутрішньому контролю, але й забезпечує відповідність підприємства вимогам законодавства та міжнародних

стандартів фінансової звітності.

Додатковими джерелами, які можуть бути використані в процесі регулювання обліку розрахунків з покупцями та замовниками, є такі нормативні акти, як НП(С)БО №1, НП(С)БО №15, НП(С)БО 16. Ці стандарти становлять методологічну основу для формування та відображення в обліку інформації про нараховані доходи та понесені витрати підприємства. Вони визначають принципи обліку різних видів доходів і витрат, що впливає на фінансові результати підприємства, а також регулюють порядок їх відображення в бухгалтерській та фінансовій звітності.

Третій рівень нормативно-правового забезпечення обліку розрахунків з покупцями та замовниками складається з методичних рекомендацій, положень, підзаконних актів, інструкцій і постанов, які уточнюють і доповнюють основні положення національних стандартів бухгалтерського обліку. Ці документи є важливими для практичного застосування облікової політики підприємств, регулюють конкретні аспекти розрахункових відносин і створюють правову основу для забезпечення належного обліку та контролю. До основних з таких документів можна віднести:

1. Інструкція № 22 , яка регулює безготівкові розрахунки між підприємствами. Вона визначає порядок переказу грошових сум із рахунку платника на рахунок отримувача, описує правила документообігу при безготівкових операціях, встановлює порядок ведення бухгалтерії таких операцій та застосування штрафних санкцій за порушення вимог щодо безготівкових розрахунків. Цей документ є ключовим для забезпечення прозорості і коректності розрахункових процесів у сфері безготівкових платежів.

2. Положення № 637 , яке розширює інтерпретацію обліку безготівкових розрахунків, деталізуючи вимоги до оформлення фінансових операцій. Це положення визначає, які саме документи необхідні для підтвердження безготівкових операцій і який порядок їх обліку має бути забезпечений для правильного відображення в бухгалтерській звітності.

3. Постанова Кабінету Міністрів «Про результати суцільної інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованості і заходи щодо її скорочення», яка надає чіткі вказівки щодо проведення інвентаризації заборгованості підприємств. Цей акт зобов'язує організації проводити регулярну перевірку дебіторської та кредиторської заборгованості, визначати безнадійні заборгованості та вжити заходів щодо їх скорочення. Він є основним інструментом у боротьбі з неплатежами і сприяє своєчасному коригуванню фінансових результатів.

4. Положення № 88, яке дає основи для оформлення первинної і вторинної документації, що має відношення до бухгалтерського обліку. Цей нормативний акт описує порядок виправлення помилок у документах, що були використані для бухгалтерських операцій, а також забезпечує належну організацію документообігу підприємства, що є важливим для правильності обліку і відповідності вимогам законодавства.

5. Інструкція № 291, яка надає додаткові інструкції щодо бухгалтерських операцій з розрахунками, уточнюючи методику обліку дебіторської та кредиторської заборгованості в межах підприємства, а також процедури, які потрібно дотримуватися для правильного оформлення операцій та документів, що супроводжують ці процеси.

Заключний, четвертий рівень нормативно-правового забезпечення обліку розрахунків з дебіторами включає формування внутрішньої документації, яка регламентує особливості обліку та контролю розрахунків. Така документація розробляється з урахуванням організаційно-економічної специфіки, форм власності та особливостей діяльності кожного окремого підприємства. Вона забезпечує правильну реалізацію вимог, встановлених на попередніх рівнях, і має важливе значення для внутрішнього контролю та обліку.

До переліку внутрішньої документації відносяться такі документи, як:

1. Облікова політика підприємства, що визначає основні підходи до ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, вибір облікових оцінок, принципів оцінки активів та зобов'язань, а також методів обліку доходів і

витрат. Облікова політика є основою для ведення обліку та формування фінансової звітності.

2. Робочий план рахунків, який містить детальну інформацію про рахунки бухгалтерського обліку, їх класифікацію і структуру. Цей документ служить для організації обліку фінансових операцій підприємства відповідно до вимог національних стандартів бухгалтерського обліку.

3. Первинні документи, що розробляються керівником бухгалтерської служби та затверджуються керівником підприємства. Це документи, які підтверджують факти господарських операцій, зокрема, угоди з покупцями та замовниками, платіжні доручення, акти виконаних робіт, накладні та інші документи, які є підставою для проведення бухгалтерських записів.

Таким чином, процес регулювання дебіторської заборгованості базується на використанні широкого спектра нормативно-правових актів, які мають чітко визначену ієрархічну структуру. Важливим є вміння правильно орієнтуватися в цій системі нормативних документів, оскільки це дозволяє забезпечити ефективну організацію обліку на всіх етапах діяльності підприємства. Така здатність сприяє не лише належному відображенню операцій у бухгалтерії, а й своєчасному та точному аналізу розрахунків із контрагентами. Це, у свою чергу, допомагає знижувати фінансові ризики, оптимізувати управлінські процеси і забезпечити стабільність у взаємовідносинах з партнерами підприємства.

### ***Висновки до 1 розділу***

Розрахункові операції забезпечують функціонування підприємства в економічному середовищі, сприяючи фінансовій ефективності, обігу ресурсів і контролю. Дебіторська заборгованість може збільшувати продажі та зміцнювати партнерство, але водночас несе ризики втрат і зниження ліквідності. Кредиторська заборгованість важлива для стабільності, однак її надмірне зростання погіршує репутацію та фінансову стійкість. Облік регулюється НП(С)БО 10 та 11, іншими нормативними актами та внутрішньою

документацією підприємства, що забезпечує відповідність стандартам і мінімізацію ризиків.

## РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНОВИЩА ФІЛІЇ "ХУСТСЬКЕ ЛІСОВЕ ДОСЛІДНЕ ГОСПОДАРСТВО" ДСП "ЛІСИ УКРАЇНИ"

### *2.1. Характеристика економічної діяльності філії "Хустське лісове дослідне господарство" ДСП "Ліси України"*

Філія "Хустське лісове дослідне господарство" є підрозділом Державного спеціалізованого господарського підприємства "Ліси України". Основним завданням її роботи є ведення лісового господарства, охорона лісових ресурсів, їх раціональне використання та відновлення. Крім того, філія здійснює заходи щодо збереження, відтворення та ефективного використання державного мисливського фонду на мисливських угіддях, що знаходяться у її користуванні.

Філія орієнтує свою діяльність на виконання низки ключових завдань, серед яких:

- Відновлення лісового покриву та підвищення його ефективності;
- Створення насаджень із швидкоростучих та високоцінних технічно порід дерев;
- Організація лісонасінневої діяльності та утримання лісових розсадників;
- Забезпечення збереження та посилення захисних функцій лісових масивів;
- Поліпшення стану лісових угідь та підвищення їхньої продуктивності;
- Виготовлення різноманітної продукції та товарів для потреб населення;
- Проведення робіт із лісозаготівлі та обробки лісу на пилорамах;
- Керівництво діяльністю в галузі мисливства, рибальства та сільського господарства;
- Оцінка вартості лісових ресурсів на лісосіках, як у матеріальному, так і в грошовому вимірі;
- Забезпечення соціального захисту працівників, а також виконання інших завдань.

З метою забезпечення стабільного функціонування та високої ефективності виробничих процесів філія повинна володіти сучасними і

високопродуктивними основними засобами, які необхідно регулярно оновлювати та модернізувати. Це дозволяє підвищити технічний рівень господарства, оптимізувати виробничі витрати та збільшити обсяги продукції, що випускається. Систематичне оновлення основних засобів є ключовим фактором для забезпечення високої якості та продуктивності робіт, зокрема в таких сферах, як лісозаготівля, обробка лісу, охорона лісових ресурсів і здійснення інших лісогосподарських заходів.

У наступній таблиці наведені показники стану основних засобів філії "Хустське лісове дослідне господарство" Державного спеціалізованого господарського підприємства "Ліси України" за період з 2021 по 2023 роки. Ці дані дозволяють оцінити рівень технічного оснащення підприємства, визначити потребу в оновленні та модернізації обладнання, а також спланувати заходи щодо поліпшення його матеріально-технічної бази.

Таблиця 2.1.

## Динаміка вартості основних засобів

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Будинки і споруди	3436	6505	6548,9	3069	43,9	1,893	1,007
Машини та обладнання	795	829	1113,7	34	284,7	1,043	1,343
Транспортні засоби	896	1858	1858	962	0	2,074	1,000
Інструменти та інвентар	628	335	75	-293	-260	0,533	0,224
Тварини							
Інші основні засоби	204	975	931,2	771	-975	4,779	0,955
Малоцінні необоротні матеріальні активи	326	1358	1288,8	1032	-69,2	4,166	0,949
Інші необоротні матеріальні активи	370	140	140,3	-230	0,3	0,378	1,002
Всього	6655	12000	2360,3	5345	-9639,7	1,803	0,197

Вартість будівель і споруд збільшилася з 3436 тис. грн у 2021 році до 6505 тис. грн у 2022 році, а в 2023 році досягла 6548,9 тис. грн. Це свідчить про постійну підтримку та розвиток інфраструктури підприємства. За три роки вартість цієї категорії зросла на 90,5%, що свідчить про активну модернізацію та оновлення матеріально-технічної бази.

Вартість машин та обладнання зросла з 795 тис. грн у 2021 році до 829 тис. грн у 2022 році, а в 2023 році вона збільшилася до 1113,7 тис. грн. Це свідчить про суттєве оновлення технічного парку, що сприяє підвищенню ефективності та продуктивності підприємства.

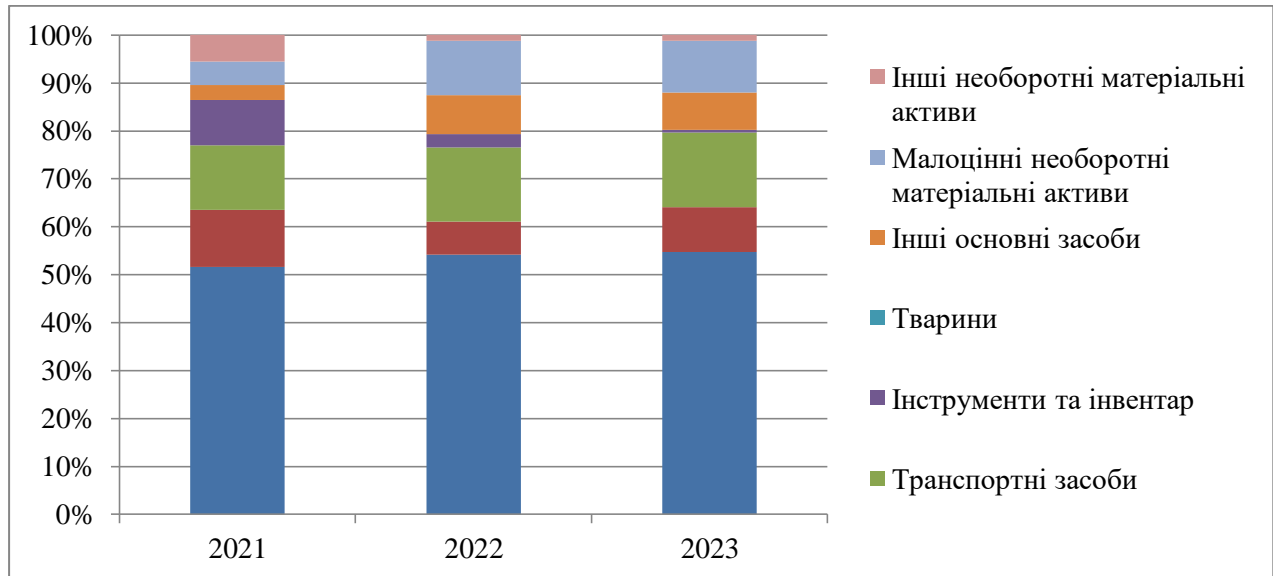


Рис.2.1. Структура основних засобів

Вартість транспортних засобів помітно зросла з 896 тис. грн у 2021 році до 1858 тис. грн у 2022 році, а в 2023 році залишилась на тому ж рівні. Це свідчить про значні інвестиції в транспортну інфраструктуру підприємства, що покращує логістику та мобільність. Відсутність змін у 2023 році може вказувати на задовільний стан транспорту на той час.

Вартість інструментів та інвентарю знизилась з 628 тис. грн у 2021 році до 335 тис. грн у 2022 році, а в 2023 році ще більше зменшилась до 75 тис. грн. Це значне скорочення може бути наслідком списання або амортизації інвентарю, а також зменшення витрат на нові закупівлі. Проте таке зниження потребує уваги, оскільки може негативно вплинути на ефективність роботи підприємства.

Вартість інших основних засобів зросла з 204 тис. грн у 2021 році до 975 тис. грн у 2022 році, а в 2023 році знизилась до 931,2 тис. грн. Значне збільшення вартості у 2022 році на 379,4% вказує на активні інвестиції в спеціалізовані активи, необхідні для виробничої діяльності. Зниження вартості

в 2023 році може бути обумовлено амортизацією або списанням старих активів.

Вартість малоцінних необоротних матеріальних активів зростає з 326 тис. грн у 2021 році до 1358 тис. грн у 2022 році, але в 2023 році зменшилася до 1288,8 тис. грн. Це велике збільшення у 2022 році свідчить про закупівлю нових матеріальних активів, що важливі для оперативної діяльності підприємства. Проте зниження вартості в 2023 році може бути результатом амортизації або зменшення обсягів інвестицій.

Вартість інших необоротних матеріальних активів значно знизилася з 370 тис. грн у 2021 році до 140 тис. грн у 2022 році і залишилась на рівні 140,3 тис. грн у 2023 році. Це зниження може свідчити про зменшення інвестицій у ці активи або їх списання.

Таким чином, у 2021-2023 роках філія активно оновлює свою інфраструктуру, зокрема будівлі, споруди, техніку і транспорт. Зниження вартості інструментів і інвентарю, а також інших основних засобів може бути результатом амортизації або обмеження інвестицій у ці категорії. Водночас, значне збільшення вартості малоцінних необоротних матеріальних активів у 2022 році вказує на активне оновлення матеріальних ресурсів, а зниження вартості інших необоротних матеріальних активів може бути пов'язане з їх амортизацією чи скороченням інвестицій.

Таблиця 2.2.

## Динаміка технічного рівня основних засобів

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Рівень оновлення	0,134	0,54	0,11	0,406	-0,43	4,030	0,204
Рівень вибуття	0,018	0,17	0,02	0,152	-0,15	9,444	0,118
Швидкість оновлення	0,023	0,14	0,07	0,117	-0,07	6,087	0,500

У 2021 році рівень оновлення склав 0,134, що вказує на помірно оновлення основних засобів. У 2022 році цей показник суттєво зріс до 0,54, що демонструє активну модернізацію та вдосконалення матеріально-технічної бази підприємства. Така динаміка може бути пов'язана з великими інвестиціями в

нові технології, обладнання або інфраструктуру. Водночас у 2023 році рівень оновлення знизився до 0,11, що може свідчити про уповільнення темпів оновлення після інтенсивних вкладень у попередньому році, а також про стабілізацію матеріальної бази.

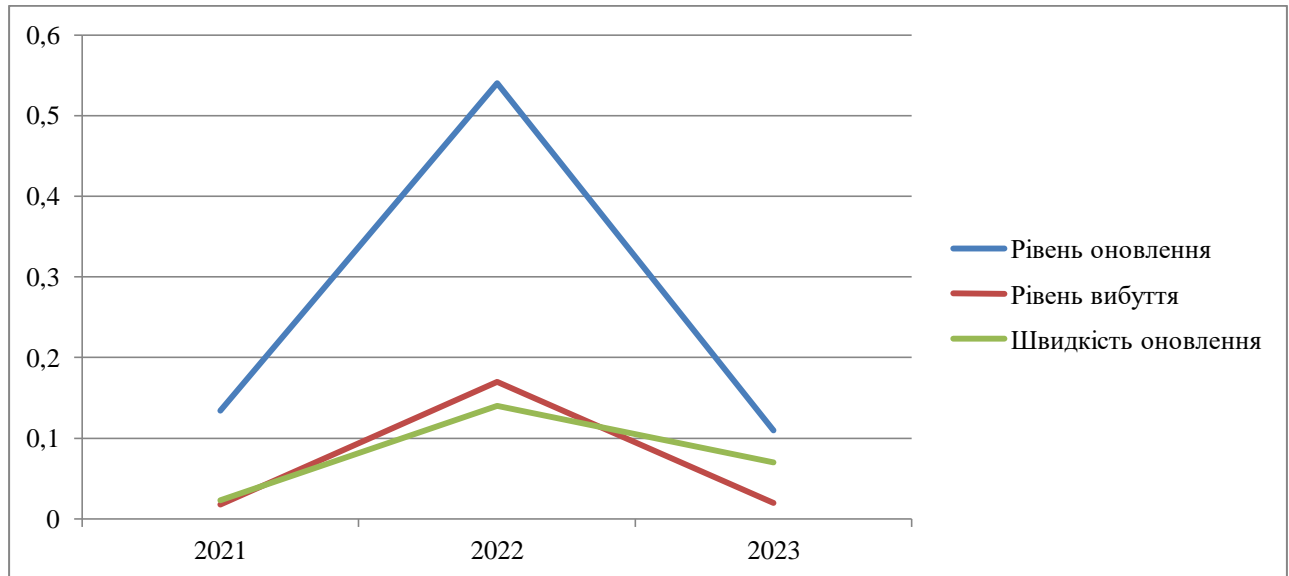


Рис.2.2. Технічний рівень основних засобів

Що стосується рівня вибуття, то в 2021 році він був надзвичайно низьким – 0,018, що вказує на малі обсяги списання та амортизації активів. У 2022 році цей показник зріс до 0,17, що може свідчити про більш інтенсивне списання старих або непотрібних активів, а також про підвищену амортизацію внаслідок процесів оновлення. У 2023 році рівень вибуття знову знизився до 0,02, що свідчить про зменшення списань і стабільність використання основних засобів.

Швидкість оновлення в 2021 році була 0,023, що свідчить про низький рівень оновлення активів у цей період. У 2022 році цей показник значно зріс до 0,14, вказуючи на прискорене оновлення та значну кількість інвестицій у нові активи. Однак у 2023 році швидкість оновлення знизилася до 0,07, що може свідчити про зменшення темпів оновлення після високої інтенсивності оновлення в попередньому році.

Загалом, аналіз показників протягом 2021-2023 років свідчить про високий рівень коливань у темпах оновлення та вибуття основних засобів. 2022 рік відзначився значним прискоренням оновлення активів і збільшенням

списань, що може вказувати на активне інвестування та модернізацію. У 2023 році ці процеси сповільнилися, що, ймовірно, є результатом стабілізації та зниження потреби в нових інвестиціях або оновленні.

Таблиця 2.3.

## Динаміка показників ефективності роботи основних засобів

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Фондомісткість	0,03	0,05	0,13	0,02	0,08	1,667	2,600
Фондовіддача	29,19	19,97	7,91	-9,22	-12,06	0,684	0,396
Фондоозброєність	7,93	24,86	60,41	16,93	35,55	3,135	2,430
Фондорентабельність	0,19	0,17	0,41	-0,02	0,24	0,895	2,412

Протягом періоду 2021-2023 років спостерігається активне збільшення інвестицій в основні засоби, що призводить до зростання фондомісткості та фондоозброєності. Однак, одночасно з цим спостерігається зниження фондовіддачі та фондорентабельності, що свідчить про зменшення ефективності використання основних засобів у короткостроковій перспективі.

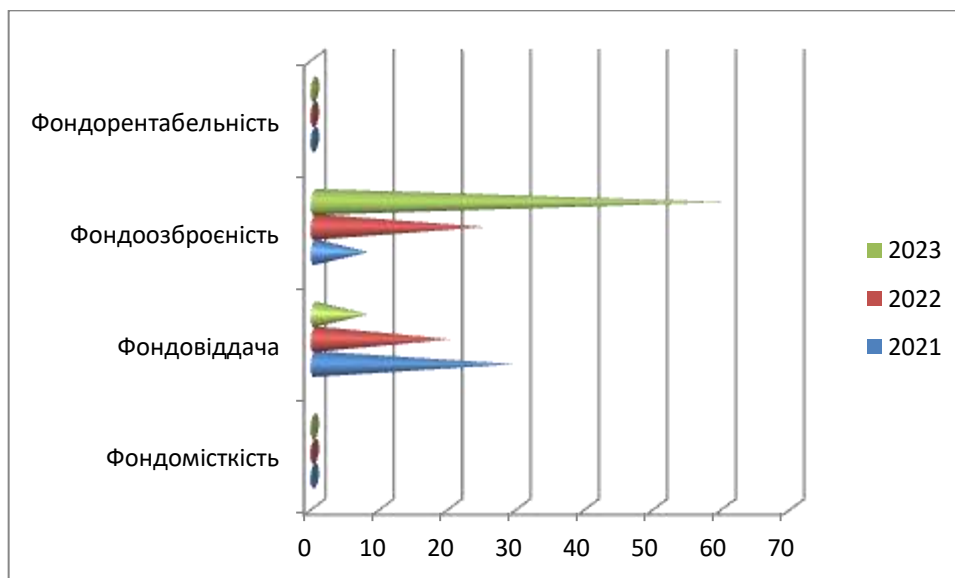


Рис.2.3. Показники ефективності роботи основних засобів

Це може бути наслідком великих інвестицій, які ще не принесли значних результатів у вигляді зростання продуктивності та прибутковості. Проте у 2023 році фондорентабельність покращилася, що вказує на можливість поліпшення

результатів у майбутньому.

Таблиця 2.4.

Динаміка рівня стану основних засобів

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Первісна вартість	1657	6049	11955,9	4392	5906,9	3,651	1,977
Знос	4998	5951	6 651,20	953	700,2	1,191	1,118
Рівень придатності	0,25	0,51	0,44	0,26	-0,07	2,040	0,863
Рівень зносу	0,75	0,49	0,56	-0,26	0,07	0,653	1,143

Протягом 2021-2023 років спостерігається активне оновлення та інвестування в основні засоби, що сприяло значному збільшенню первісної вартості активів. Водночас, знос основних засобів також зростає, що вказує на активне використання старих активів і підвищену амортизацію.

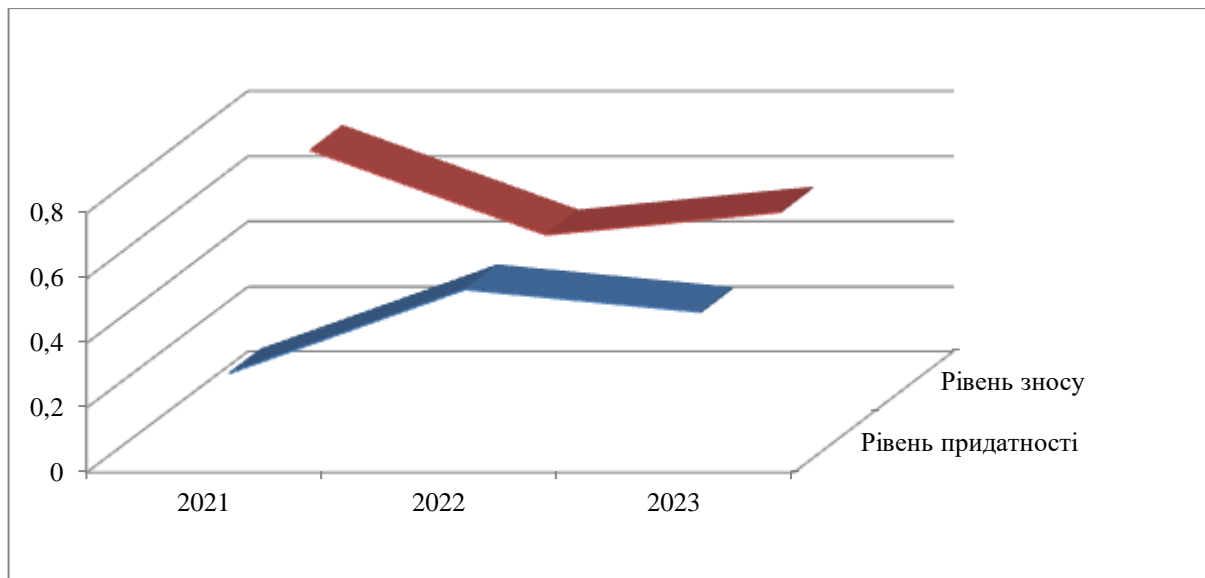


Рис.2.4. Рівні зносу і придатності

Рівень придатності активів покращився у 2022 році, але в 2023 році знову знизився, що може бути результатом зносу старих активів або зменшення ефективності нових через інтенсивне використання. Загалом, підприємство активно оновлює свої основні засоби, але одночасно стикається з викликами щодо зносу та потреби в заміні старих активів.

Таблиця 2.5.

## Взаємозв'язок між динамікою заробітної плати та продуктивністю праці

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Фонд заробітної плати	21845	30876	31675	9031	799	1,413	1,026
Чисельність працівників	185	155	149	-30	-6	0,838	0,961
Дохід від реалізації	42845	76956	71184,70	34111	-5771,3	1,796	0,925
Середньорічна заробітна плата	118,1	199,2	212,58	81,1	13,38	1,687	1,067
Продуктивність праці	231,6	496,5	477,74	264,9	-18,76	2,144	0,962

У період 2021-2023 років підприємство демонструвало збільшення фонду заробітної плати та середньорічної оплати праці, що свідчить про покращення умов для працівників. Водночас спостерігається поступове скорочення чисельності персоналу, ймовірно, зумовлене оптимізацією штату. Дохід від реалізації зростав до 2022 року, однак у 2023 році зафіксовано його зниження, яке вплинуло на продуктивність праці.

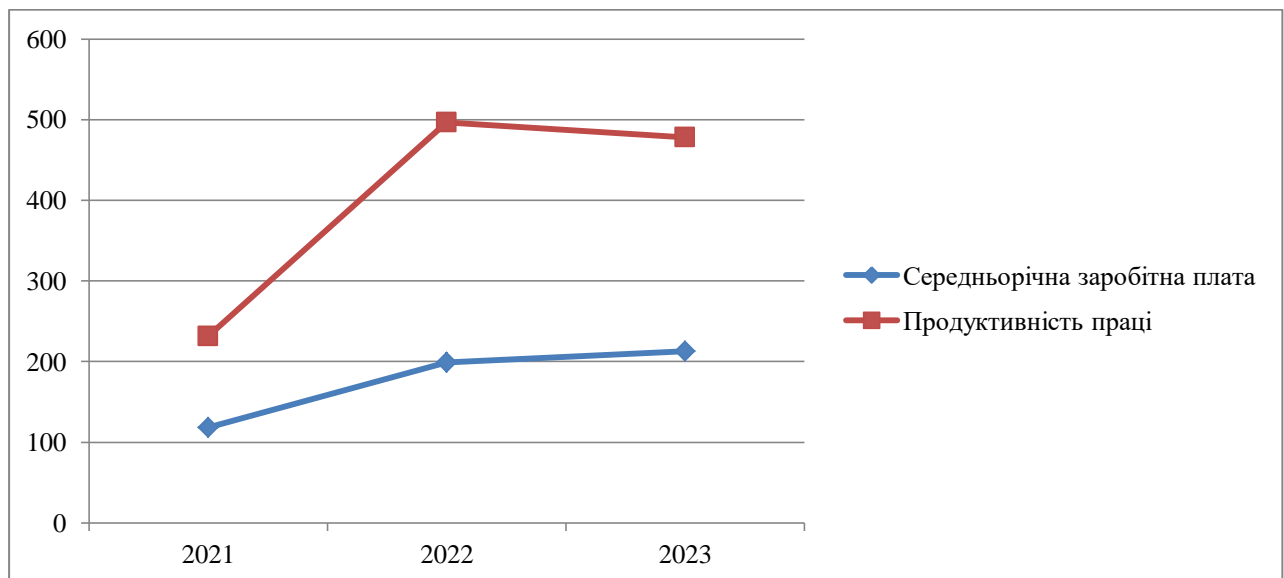


Рис.2.5. Динаміка заробітної плати та продуктивністю праці

Незважаючи на це, високий рівень продуктивності праці та зростання витрат на оплату праці свідчать про раціональне використання трудових ресурсів. Проте зниження доходів у 2023 році потребує подальшого аналізу причин і розробки стратегічних заходів для покращення фінансових показників.

Таблиця 2.6.

## Зміна витрат на виробництво

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Собівартість реалізованої продукції	29967	52717	49089,50	22750	-3627,5	1,759	0,931
Адміністративні витрати	5855	12988	10982,30	7133	-2005,7	2,218	0,846
Витрати на збут	1268	5330	4748,90	4062	-581,1	4,203	0,891
Інші операційні витрати	1277	5039	4935,80	3762	-103,2	3,946	0,980
Витрати з податку на прибуток	30	127		97	-127	4,233	0,000
Всього	38397	76201	69756,5	37804	-76201	1,985	0,915

У 2021 році собівартість реалізованої продукції становила 29,967 тис. грн, у 2022 році зросла до 52,717 тис. грн (+75,9%), що свідчить про збільшення обсягів виробництва або зростання вартості ресурсів. У 2023 році собівартість знизилася до 49,089.5 тис. грн (-6,9% порівняно з 2022 роком), що може вказувати на проведену оптимізацію витрат або зменшення обсягів виробництва.

Адміністративні витрати у 2021 році становили 5,855 тис. грн, у 2022 році зросли до 12,988 тис. грн (+122%), що, ймовірно, пов'язано зі збільшенням управлінських витрат. У 2023 році вони зменшилися до 10,982.3 тис. грн (-15,4% порівняно з 2022 роком), що свідчить про покращення ефективності адміністративного управління.

Витрати на збут у 2021 році становили 1,268 тис. грн, у 2022 році зросли до 5,330 тис. грн (+320%), що вказує на активізацію діяльності, пов'язаної з реалізацією продукції. У 2023 році ці витрати скоротилися до 4,748.9 тис. грн (-10,9%), можливо, через оптимізацію витрат або зниження обсягів реалізації.

Інші операційні витрати у 2021 році становили 1,277 тис. грн, у 2022 році зросли до 5,039 тис. грн (+294,5%), що може бути пов'язано з більшими непрямими витратами. У 2023 році вони знизилися до 4,935.8 тис. грн (-2%), що свідчить про часткове скорочення непередбачених витрат.

Витрати з податку на прибуток у 2021 році становили 30 тис. грн, у 2022 році зросли до 127 тис. грн, що, ймовірно, пояснюється збільшенням оподаткованого прибутку. Дані за 2023 рік відсутні, що може свідчити про зміну фінансових показників або перерозподіл податкових зобов'язань.

У 2022 році витрати зросли за всіма категоріями, що може бути наслідком розширення обсягів виробництва та реалізації продукції, а також збільшення

адміністративних витрат. У 2023 році спостерігається загальне скорочення витрат, що вказує на вжиття заходів з їх оптимізації або зменшення обсягів діяльності.

Для поліпшення фінансових результатів підприємству доцільно проаналізувати причини значного зростання витрат у 2022 році та розробити заходи для стабілізації собівартості й управління іншими витратами.

Таблиця 2.7.

## Зміна фінансових результатів

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Чистий дохід	37827	75753	71184,70	37926	-4568,3	2,003	0,940
Інші операційні доходи	600	471	112,5	-129	-358,5	0,785	0,239
Інші доходи	108	186	134,1	78	-51,9	1,722	0,721
Всього	38535	76410	71431,3	37875	-4978,7	1,983	0,935

У 2021 році чистий дохід підприємства становив 37,827 тис. грн , а вже у 2022 році зріс удвічі до 75,753 тис. грн (+100,2%). Таке зростання, ймовірно, зумовлене збільшенням обсягів реалізації продукції або підвищенням її вартості.

У 2023 році показник знизився до 71,184.7 тис. грн (-6% порівняно з попереднім роком), що може бути наслідком зменшення попиту, скорочення обсягів реалізації чи зовнішнього економічного впливу.

Інші операційні доходи у 2021 році досягли 600 тис. грн , однак у 2022 році вони зменшилися до 471 тис. грн (-21,5%), що може свідчити про скорочення надходжень від операцій, не пов'язаних із основною діяльністю.

У 2023 році цей показник зменшився ще більше — до 112,5 тис. грн (-76,1% порівняно з 2022 роком), що вказує на суттєве скорочення додаткових джерел операційного прибутку.

Інші доходи у 2021 році склали 108 тис. грн , у 2022 році вони збільшилися до \*186 тис. грн (+72,2%), можливо, за рахунок разових надходжень або успішної інвестиційної діяльності.

У 2023 році цей показник знизився до 134,1 тис. грн (-27,9% порівняно з 2022 роком), що може свідчити про нестабільність доходів від неосновної діяльності.

Загальний дохід підприємства у 2021 році становив 38,535 тис. грн , у 2022 році зріс до 76,410 тис. грн (+98,3%), демонструючи значне зростання як чистого доходу, так і додаткових джерел.

У 2023 році загальний дохід зменшився до 71,431.3 тис. грн (-6,5%), що свідчить про уповільнення темпів зростання та вплив негативних зовнішніх факторів.

2022 рік став періодом пікового зростання доходів, однак у 2023 році спостерігається зниження всіх складових, включаючи чистий дохід і додаткові надходження.

Різде скорочення інших операційних доходів і доходів від неосновної діяльності свідчить про зниження ролі альтернативних джерел прибутку.

Для стабілізації доходів підприємству слід провести детальний аналіз причин зниження показників у 2023 році та розробити стратегії для відновлення зростання, зокрема шляхом підвищення ефективності основної діяльності та диверсифікації джерел доходів.

Таблиця 2.8

## Зміна операційних витрат

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Матеріальні витрати	7146	22048	3966,50	14902	-18081,5	3,085	0,180
Витрати на оплату праці	19443	29363	28592,20	9920	-770,8	1,510	0,974
Відрахування на соціальні заходи	4234	6321	6 052,00	2087	-269	1,493	0,957
Амортизація	516	2097	916,4	1581	-1180,6	4,064	0,437
Інші операційні витрати	5637	15567	26321,00	9930	10754	2,762	1,691
Всього	36976	75396	65848,1	38420	-49075	2,039	0,873

Протягом 2021–2023 років підприємство зазнало значних коливань у витратах. Найбільші зміни відбулись у категоріях матеріальних витрат, амортизації та інших операційних витрат. Зокрема, зростання матеріальних витрат у 2022 році, а потім їх різке зменшення в 2023 році, може бути ознакою змін у виробничих процесах або оптимізації витрат.

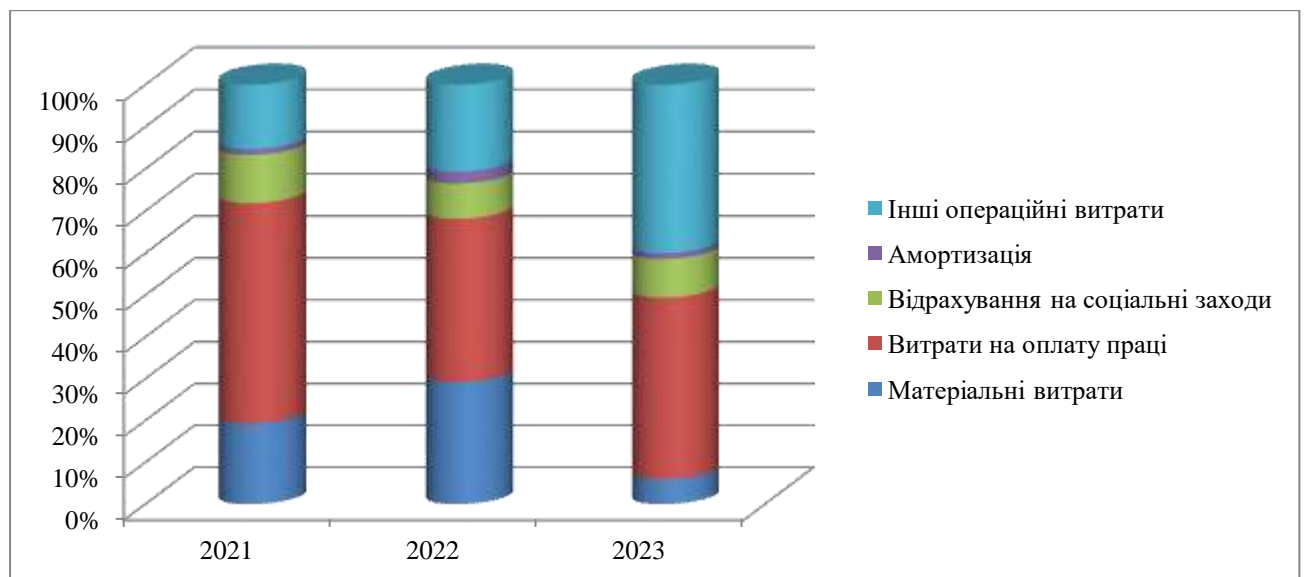


Рис.2.6. Структура операційних витрат

Витрати на оплату праці та соціальні відрахування зросли в 2022 році, що співвідноситься з підвищенням зарплат та ростом чисельності персоналу. Однак у 2023 році ці витрати дещо стабілізувались.

Інші операційні витрати, зокрема в 2023 році, зросли на значну величину, що потребує детальнішого аналізу для виявлення причин такого зростання і можливості для подальшої оптимізації. Підприємству слід детально вивчити причини різкого зростання інших операційних витрат у 2023 році та вжити заходів для їх контролю і скорочення. Зменшення матеріальних витрат у 2023 році може бути позитивним моментом, однак потрібно перевірити, чи це не є наслідком зменшення обсягів виробництва або зниження продуктивності.

Таблиця 2.9

## Основні економічні показники підприємства

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Дохід реалізованої продукції	37827	75753	71184,7	37926	-4568,3	2,003	0,940
Собівартість реалізованої продукції	29967	52717	49089,5	22750	-3627,5	1,759	0,931
Середньорічна вартість основних засобів	1467,5	3853	9002,45	2385,5	5149,45	2,626	2,336
Чисельність працівників	185	155	149	-30	-6	0,838	0,961
Прибуток від реалізації	7860	23036	22095,2	15176	-940,8	2,931	0,959
Податок на прибуток	30	127		97	21968,2	4,233	0,000
Чистий прибуток	138	209	1674,80	71	1465,8	1,514	8,013
Рентабельність реалізованої продукції	79,2	69,6	45,01	-9,6	-24,59	0,879	0,647

Підприємство демонструє значне зростання чистого прибутку у 2023 році, хоча рентабельність значно знизилася. Зниження рентабельності може бути сигналом до аналізу витрат та зниження ефективності реалізації продукції. Зростання середньорічної вартості основних засобів вказує на модернізацію підприємства, що має позитивний ефект у довгостроковій перспективі.

Скорочення чисельності працівників і зниження собівартості можуть бути результатом оптимізації діяльності, однак потребують належного контролю, щоб не вплинути на продуктивність та якість роботи.

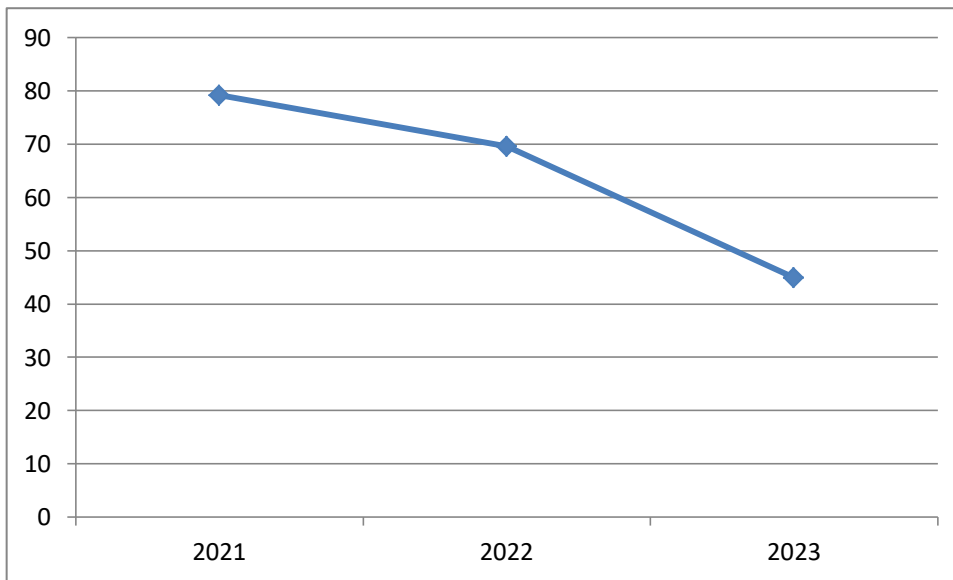


Рис.2.7. Рентабельність реалізованої продукції

Підприємству варто зосередити увагу на збереженні високих прибутків і покращенні рентабельності для стабілізації фінансових результатів.

## ***2.2. Аналіз фінансового стану підприємства***

Таблиця 2.10

## Оцінка балансу

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Горизонтальний аналіз гр.2 – гр.1	Відносне відхилення (гр.2/гр.1)	Вертикальний аналіз		
						на початок звітного періоду, %	на кінець звітного періоду, %	Відхилення
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>I. Необоротні активи</b>								
Нематеріальні активи:	1000	18	1982,2	1964,2	110,12	0,09	9,00	8,91
первісна вартість	1001	50	2073,2	2023,2	41,46	0,25	9,41	9,16
накопичена амортизація	1002	32	91	63	3,25	0,14	0,41	0,27
Незавершені капітальні інвестиції	1005	799	2753,7	1954,7	3,45	3,99	12,50	8,51
Основні засоби:	1010	6049	5304,7	-744,3	0,88	30,24	24,08	-6,16
первісна вартість	1011	12000	11955,9	5300,9	1,8	33,27	54,27	21,00
знос	1012	5951	6651,2	1653,2	1,33	24,99	30,19	5,20
Інвестиційна нерухомість:	1015							
первісна вартість	1016							
знос	1017							
Довгострокові біологічні активи:	1020							
первісна вартість	1021							
накопичена амортизація	1022							
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	410	409,8	88,8	1,28	1,60	1,86	0,26
інші фінансові інвестиції	1035							
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040							
Відстрочені податкові активи	1045			-218		1,09		-1,09
Гудвіл	1050							
Відстрочені аквізиційні витрати	1060							
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065							
Інші необоротні активи	1090							
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>7276</b>	<b>10450,4</b>	3174,4	1,44	36,37	47,43	11,06
<b>II. Оборотні активи</b>								
Запаси	1100	11860	8337,4	-3522,6	0,7	59,29	37,84	-21,45
Виробничі запаси	1101	935	2447,2	1530,2	2,67	4,58	11,11	6,53
Незавершене виробництво	1102	10925	3865,5	-478,5	0,89	21,72	17,55	-4,17

Готова продукція	1103		2024,7	2024,7			9,19	9,19
Товари	1104							
Поточні біологічні активи	1110							
Депозити перестраховання	1115							
Векселі одержані	1120							
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	59	648,4	486,4	4	0,81	2,94	2,13
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	428	26	-402	0,06	2,14	0,12	-2,02
за виданими авансами		221	26	19	3,71	0,03	0,12	0,09
з бюджетом	1135	207		-19		0,09		-0,09
у тому числі з податку на прибуток	1136			-19		0,09		-0,09
з нарахованих доходів	1140							
із внутрішніх розрахунків	1145							
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		83,9	-57,1	0,6	0,70	0,38	-0,32
Поточні фінансові інвестиції	1160							
Гроші та їх еквіваленти	1165	166	1818,7	1647,7	10,64	0,85	8,26	7,41
Готівка	1166	57	36,2	25,2	3,29	0,05	0,16	0,11
Рахунки в банках	1167	109	1782,5	1622,5	11,14	0,80	8,09	7,29
Витрати майбутніх періодів	1170		14,6	-1761,4	0,01	8,88	0,07	-8,81
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі в:	1180							
резервах довгострокових зобов'язань	1181							
резервах збитків або резервах належних виплат	1182							
резервах незароблених премій	1183							
інших страхових резервах	1184							
Інші оборотні активи	1190	215	652	401	2,6	1,25	2,96	1,71
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>12728</b>	<b>11581</b>	<b>-1147</b>	<b>0,91</b>	<b>63,63</b>	<b>52,57</b>	<b>-11,06</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>							
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>20004</b>	<b>22031,4</b>	<b>2027,4</b>	<b>1,1</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>0,00</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду					
<b>I. Власний капітал</b>								
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	219	219	0	1	1,09	0,99	-0,10
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401							
Капітал у дооцінках	1405	61	58	-7	0,89	0,32	0,26	-0,06
Додатковий капітал	1410	781	694	144	1,26	2,75	3,15	0,40
Емісійний дохід	1411							
Накопичені курсові різниці	1412							
Резервний капітал	1415							
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-2540	0	2644	0	-13,22	0,00	13,22
Неоплачений капітал	1425							
Вилучений капітал	1430							
Інші резерви	1435							
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>-1479</b>	<b>971</b>	2450	-0,66	-7,39	4,41	11,80
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>								
Відстрочені податкові зобов'язання	1500							
Пенсійні зобов'язання	1505							
Довгострокові кредити банків	1510							
Інші довгострокові зобов'язання	1515							
Довгострокові забезпечення	1520	6472		-2092		10,46		-10,46
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	6472		-2092		10,46		-10,46
Цільове фінансування	1525							
Благодійна допомога	1526							
Страхові резерви, у тому числі:	1530							
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531							
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532							
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533							
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534							
Інвестиційні контракти;	1535							
Призовий фонд	1540							
Резерв на виплату джек-поту	1545							
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>6472</b>	<b>0</b>	-6472	0	32,35	0,00	-32,35
Короткострокові кредити банків	1600							

Векселі видані	1605								
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	12987	13932,7	945,7	1,07	64,92	63,24	-1,68	
за товари, роботи, послуги	1615	4907	4437,7	3551,7	5,01	4,43	20,14	15,71	
за розрахунками з бюджетом	1620	2997	1790,1	-5002,9	0,26	33,96	8,13	-25,83	
за у тому числі з податку на прибуток	1621	108							
за розрахунками зі страхування	1625	520	294,7	67,7	1,3	1,13	1,34	0,21	
за розрахунками з оплати праці	1630	3275	1202,7	339,7	1,39	4,31	5,46	1,15	
за одержаними авансами	1635	1288	1813,9	825,9	1,84	4,94	8,23	3,29	
за розрахунками з учасниками	1640								
із внутрішніх розрахунків	1645		4393,6	4393,6			19,94	19,94	
за страховою діяльністю	1650								
Поточні забезпечення	1660		6869,4	6869,4			31,18	31,18	
Доходи майбутніх періодів	1665	44		-128		0,64		-0,64	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670								
Інші поточні зобов'язання	1690	1980	258,2	-379,8	0,4	3,19	1,17	-2,02	
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>15011</b>	<b>21060,3</b>	<b>6049,3</b>	<b>1,4</b>	<b>75,04</b>	<b>95,59</b>	<b>20,55</b>	
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>								
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>								
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>20004</b>	<b>22031,3</b>	<b>2027,3</b>	<b>1,1</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>		

Проте до даних, наведених у таблиці 2.11, можна зробити висновок, що вартість активів підприємства на кінець звітного періоду відзначилася суттєвим зростанням, склавши 22031,3 тис. грн, що на 2027,3 тис. грн більше з попереднім періодом. Це зростання, яке становить 10% протягом 2023 року, зумовлено суттєвим підвищенням вартості основних активів на 44%, у той час як оборотні активи зазнали скорочення.

З точки зору структури майна, основні засоби становлять 47,43% від загальної вартості активів, у той час як частка необоротних активів досягає 52,57%. Така пропорція виробництва, щодо значної переваги необоротних активів у загальному обсязі майна підприємства, що може вплинути на стратегічні рішення щодо інвестицій та фінансування в майбутньому. Слід зазначити, що зміни в складі активів відображають лише динаміку фінансових показників, а й деякі ризики та можливості

Таблиця 2.11.

## Динаміка майна підприємства

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Майно в т.ч.:	10805	20004	22031,4	9199	2027,4	1,85	1,1
1. Основні засоби і необоротні активи	3017	7276	10450,4	4259	3174,4	2,41	1,44
<i>питома вага</i>	13,69	33,03	47,43	19,34	14,4	2,41	1,44
2. Оборотні активи	7788	12728	11581	4940	-1147	1,63	0,91
<i>питома вага</i>	72,08	63,63	52,57	-8,45	-11,06	0,88	0,83
2.1. Запаси	5261	11860	8337,4	6599	-3522,6	2,25	0,7
<i>питома вага</i>	67,55	93,18	71,99	25,63	-21,19	1,38	0,77
2.2. Дебіторська заборгованість	2094	-1330	758,3	-3424	2088,3	-0,64	-0,57
<i>питома вага</i>	26,89	-	6,55	-37,34	17	-0,39	-0,63
2.3. Кошти та їх еквіваленти	5	171	1818,7	166	1647,7	34,2	10,64
<i>питома вага</i>	0,06	1,34	15,7	1,28	14,36	22,33	11,72
2.4. Інші оборотні активи	183	251	652	68	401	1,37	2,6
<i>питома вага</i>	2,35	1,97	5,63	-0,38	3,66	0,84	2,86
3. Витрати майбутніх періодів	245	1776	14,6	1531	-1761,4	7,25	0,01
<i>питома вага</i>	2,27	8,88	0,07	6,61	-8,81	3,91	0,01

Таблиця 2.12.

## Динаміка оборотних активів підприємства

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
1. Грошові кошти та їх еквіваленти	5	171	1818,7	166	1647,7	34,20	10,64
2. Поточні фінансові інвестиції	0	0	0	0	0	-	-
3. Виробничі запаси	917	935	2447,2	18	1512,2	1,02	2,62
4. Незавершене виробництво	4344	10925	3865,5	6581	-7059,5	2,51	0,35
5. Векселі одержані	0	0	0	0	0	-	-
6. Дебіторська заборгованість	329	487	758,3	158	271,3	1,48	1,56
7. Готова продукція	0	0	2024,7	0	2024,7	-	-
8. Товари	0	0	0	0	0	-	-
9. Поточні біологічні активи	0	0	0	0	0	-	-
10. Інші оборотні активи	251	215	652	-36	437	0,86	3,03
Всього	5846	12733	11566,4	6887	-1166,6	2,18	0,91

Відповідно до таблиці 2.12. ми бачимо значну зміну структури оборотних активів компанії протягом 2021-2023 років. Динаміка зростання в 2022 році позитивна, коли загальна сума оборотних активів зросла майже в два рази порівняно з попереднім роком. Однак у 2023 році компанія зіткнулася зі скороченням загального обсягу активів, що може бути пов'язано зі зміною стратегії управління активами або з оптимізацією виробничих і фінансових процесів. У 2022 році приріст становив 6887 тис.грн, що свідчить про суттєвий розвиток і вкладення ресурсів у ключові статті оборотних активів, зокрема у виробничі запаси та незавершене виробництво. Це може позначати збільшення виробничих потужностей, збільшення обсягів замовлень чи інвестицій у запаси для підготовки до очікуваного попиту. У 2023 році зниження активів на 1166,6 тис.грн (коефіцієнти зростання —0,91 відповідно до 2022 року) може вказувати на завершення активного виробничого циклу і, можливо, поступову реалізацію виробленої продукції.

Скорочення загальної суми активів могло бути також наслідком продажу накопичених запасів або зниження споживання грошових коштів для підтримки операційної діяльності.

У 2021 році обсяг грошових коштів склав лише 5 тис.грн, але вже у 2022 році він різко збільшився до 171 тис.грн. Цей приріст на 166 тис.грн. може бути наслідком прибуткових продажів, залучення інвестицій або отримання великих платежів від клієнтів.

У 2023 році обсяг грошових коштів зростає до 1818,7 тис.грн, що також є значним зростанням. Таке різке збільшення може свідчити про позитивний грошовий потік від основної діяльності або інвестиційних операцій, що дозволило компанії підтримувати високий рівень ліквідності.

Виробничі запаси демонструють незначне зростання у 2022 році (з 917 тис.грн до 935 тис.грн). Приріст на 18 тис.грн та коефіцієнт 1,02 свідчить про мінімальне зростання, яке, ймовірно, було необхідним для забезпечення зростання виробничих потужностей у наступному році.

У 2023 році виробничі запаси зростають більш ніж у два з половиною рази (до 2447,2 тис.грн). Такий значний приріст може бути підготовкою до майбутніх виробничих циклів або до збільшення попиту.

Однак, незважаючи на позитивні зміни в матеріальних активах, підприємство стикається з проблемами у сфері дебіторської заборгованості. Зростання цього показника на 271,3 тис. грн може свідчити про зростання ризиків неповернення боргів, що, в свою чергу, може негативно позначитися на фінансовому становищі компанії.

З іншого боку, суттєве зростання коштів та їх еквівалентів на 1647,7 тис. грн свідчить про поліпшення ліквідності підприємства, що дозволяє зменшити ризики неплатежів і підвищити фінансову гнучкість. Також варто відзначити зростання інших оборотних активів на 437 тис. грн, що може свідчити про позитивні зміни в управлінні запасами або короткостроковими фінансовими вкладеннями.

Для проведення детального аналізу джерел майна підприємства важливо враховувати різні компоненти балансу, за винятком показника "Наявність власних оборотних коштів". Цей показник розраховується за допомогою таблиці 2.13, яка містить детальну інформацію про структуру активів і пасивів.

Аналіз власних коштів підприємства є критично важливим для оцінки його фінансової стійкості та незалежності.

Таблиця 2.13.

## Динаміка оборотних активів підприємства

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Джерела формування майна	10805	20004	22031,3	9199	2027,3	1,85	1,10
1. Власний капітал	-1810	-1479	971	331	2450	0,82	-0,66
<i>питома вага</i>	-	-	4,41				
Власні оборотні кошти	7788	12728	11581	4940	-1147	1,63	0,91
<i>питома вага</i>	-	-	1192,69				
Позичені кошти	12615	21483	21060,3	8868	-422,7	1,70	0,98
<i>питома вага</i>	116,75	107,39	95,59	-9,36	-11,8	0,92	0,89
Довгострокові позики	2092	6472	0	4380	-6472	3,09	0,00
<i>питома вага</i>	16,58	30,13	0	13,55	-30,13	1,82	0,00
Короткострокові позики							
<i>питома вага</i>							
Кредиторська заборгованість	10523	15011	21060,3	4488	6049,3	1,43	1,40
<i>питома вага</i>	83,42	69,87	100	-13,55	30,13	0,84	1,43
Доходи майбутніх періодів							

Одним із ключових показників для оцінки фінансової стабільності є коефіцієнт незалежності підприємства (Кн). Він визначається, як відношення власного капіталу до валюти балансу.

Цей коефіцієнт відображає частку власного капіталу в загальній сумі активів підприємства і дозволяє оцінити, наскільки підприємство може покривати

У 2022 році коефіцієнт незалежності підприємства на початок звітного періоду становив -0,074, а на кінець звітного періоду зріс до 0,044. Цей значний зміни в показнику свідчить про позитивну динаміку фінансової стабільності підприємства.

Зростання коефіцієнта незалежності з негативного значення до позитивного вказує на те, що підприємство почало формувати власний капітал, що є важливим сигналом для інвесторів і кредиторів. Позитивний коефіцієнт означає, що підприємство здатне покривати свої зобов'язання за рахунок

власних ресурсів, що знижує фінансові ризики та підвищує довіру з боку партнерів.

Такий тренд може бути наслідком кількох факторів, зокрема зростання прибутковості підприємства, ефективного управління витратами або успішного залучення інвестицій. Важливо також звернути увагу на те, що стабільний ріст власного капіталу сприяє підвищенню фінансової стійкості, що є критично важливим для довгострокового розвитку.

Проте, незважаючи на позитивні зміни, підприємству все ще необхідно продовжувати вдосконалення фінансового управління, щоб підтримувати цю динаміку. Важливо зосередитися на стратегічному плануванні, управлінні борговими зобов'язаннями та оптимізації структури капіталу, щоб уникнути можливих фінансових труднощів у майбутньому.

Таким чином, результати аналізу показують, що підприємство має потенціал для подальшого зростання, і вжиття належних заходів дозволить зміцнити його фінансову позицію в умовах змінного ринкового середовища.

Після загальної оцінки стану майна на підприємстві, проводиться розрахунок показників ефективного використання майна. Основними показниками в цьому контексті можуть бути:

***Рентабельність активів (майна):***

[прибуток у розпорядженні підприємства (ф.2) · 100]:[середня величина активів].

У 2020 році  $P_{ак.} = -3060/10672 = -28,68$

У 2021 році  $P_{ак.} = 168/10313 = 1,338$

У 2022 році  $P_{ак.} = 336/15404,5 = 1,357$

У 2023 році  $P_{ак.} = 1674,8/21017,65 = 7,969$

***Рентабельність поточних активів:***

[прибуток у розпорядженні підприємства (ф.2) · 100]:[середня величина поточних активів].

У 2020 році  $P_{п.ак.} = -3060/8876,5 = -34,484$

У 2021 році  $P_{п.ак.} = 168/10313 = 1,338$

У 2022 році  $P_{п.ак.} = 336/15404,5 = 1,357$

У 2023 році  $P_{п.ак.} = 1674,8/21017,7 = 7,602$

***Рентабельність інвестицій:***

[прибуток до сплати податку · 100]:[валюта балансу за мінусом короткострокових зобов'язань].

У 2020 році  $P_{ін.} = -3060/9821 = -31,158$

У 2021 році  $P_{ін.} = 168/10805 = 1,555$

У 2022 році  $P_{ін.} = 336/2004 = 1,68$

У 2023 році  $P_{ін.} = 1674,8/20203,4 = 7,602$

***Рентабельність власного капіталу:***

[прибуток у розпорядженні підприємства (ф.2) · 100]:[джерела власних засобів].

У 2020 році  $P_{в.к.} = -3061/-1882 = 162,65$

У 2021 році  $P_{в.к.} = 138/-1810 = -7,65$

У 2022 році  $P_{в.к.} = 209/-1479 = -1413$

У 2023 році  $P_{в.к.} = 1674,8/971 = 172,482$

Цей показник відображає ефективність використання власного капіталу підприємства для генерації прибутку. Низький рівень рентабельності капіталу свідчить про те, що підприємство не вдається успішно використовувати свій капітал для отримання прибутку. Це може бути наслідком неефективного управління ресурсами, недостатньої прибутковості операцій або високих витрат.

У такому випадку важливо провести детальний аналіз причин низької рентабельності. Можливо, підприємству слід переглянути свої стратегії управління, зосередитися на оптимізації витрат, поліпшенні продуктивності або вивченні нових можливостей для інвестицій. Висока рентабельність власного капіталу, навпаки, свідчить про ефективне використання ресурсів, що може підвищити довіру інвесторів і сприяти залученню додаткового фінансування.

Отже, моніторинг цього показника є критично важливим для забезпечення фінансової стабільності і росту підприємства в умовах

конкурентного середовища.

Проведення аналізу джерел майна підприємства базується на даних, представлених у балансі, за винятком рядка "Наявність власних оборотних коштів". Цей показник розраховується в таблиці 2.14, яка містить детальну інформацію про структуру активів і пасивів.

Така таблиця дозволяє виявити джерела фінансування активів підприємства, а також оцінити співвідношення між власними і позиковими коштами. Аналіз джерел майна є важливим етапом для розуміння фінансової стійкості підприємства, оскільки він показує, наскільки підприємство залежить від зовнішніх джерел фінансування і яка частка ресурсів формується за рахунок власного капіталу.

Результати такого аналізу можуть допомогти виявити сильні та слабкі сторони фінансової структури підприємства, а також розробити стратегії для покращення ефективності управління капіталом. Важливо звернути увагу на динаміку змін у структурі джерел фінансування, що дозволяє оцінити, як підприємство реагує на зміну умов ринку та внутрішні виклики.

Таблиця 2.14

Зміни в обсязі власних обігових коштів підприємства

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Власний капітал	11523	-1882	-1810	-13405	72	-0,16	0,96
Забезпечення майбутніх витрат і платежів	-	1568	2092	1568	524	-	1,33
Довгострокові зобов'язання	-	10135	10523	10135	388	-	1,04
Необоротні активи	-	2644	3017	2644	373	-	1,14
Наявність власних коштів	11523	7177	7788	-4346	611	0,62	1,09

У короткостроковому періоді фінансовий стан підприємства визначається його ліквідністю та платоспроможністю, тобто здатністю своєчасно й повністю погашати свої короткострокові зобов'язання. Поняття «ліквідність» означає легкість, з якою активи можуть бути швидко конвертовані в грошові кошти.

Ліквідність підприємства можна швидко оцінити за допомогою

показників ліквідності. Основні з них включають:

**Коефіцієнт поточної ліквідності** — показник, що відображає спроможність підприємства своєчасно виконувати короткострокові зобов'язання. Розраховується за такою формулою:

$$K_{з.л.}=(A_1+A_2+A_3)/(П_1+П_2)$$

$$\text{У 2021 році } K_{з.л.}= 10805/282=38,16$$

$$\text{У 2022 році } K_{з.л.}= 200004/4993=4,006$$

$$\text{У 2023 році } K_{з.л.}= 22031,4/971=22,69$$

Отже поточні активи значно перевищують короткострокові зобов'язання. Однак важливо враховувати, що не всі активи можна швидко реалізувати.

**Коефіцієнт швидкої ліквідності** — це показник, який демонструє здатність підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів. Він обчислюється за формулою:

Цей коефіцієнт дозволяє оцінити, наскільки підприємство готове покривати свої борги, не розраховуючи на реалізацію запасів, які можуть потребувати часу для перетворення в грошові кошти. Оптимальне значення коефіцієнта — зазвичай в межах 1 або трохи вище, що свідчить про надійне фінансове становище підприємства.

$$K_{ш.л.}=(A_1+A_2)/(П_1+П_2)$$

$$\text{У 2021 році } K_{ш.л.}= 10805/282=38,16$$

$$\text{У 2022 році } K_{ш.л.}= 200004/4993=4,006$$

$$\text{У 2023 році } K_{ш.л.}= 22031,4/971=22,69$$

Зі значень цих коефіцієнтів можна зробити висновок, що загроза для фінансової стабільності підприємства відсутня. Високі показники ліквідності свідчать про здатність компанії своєчасно виконувати свої короткострокові зобов'язання за рахунок власних активів без необхідності залучення додаткових ресурсів. Це означає, що підприємство має достатній запас ліквідності, щоб покрити поточні борги, що, в свою чергу, знижує ризики виникнення фінансових труднощів. Такий стан справ забезпечує більш впевнене становище на ринку та підвищує довіру інвесторів і кредиторів.

**Коефіцієнт абсолютної ліквідності** показує здатність підприємства погашати свої короткострокові зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів, таких як грошові кошти та їхні еквіваленти. Цей коефіцієнт обчислюється за формулою:

$$K_{\text{абс.л.}} = (A_1) / (П_1 + П_2)$$

Даний показник демонструє, наскільки компанія готова покривати свої зобов'язання за рахунок наявних грошових ресурсів без реалізації інших активів. Ідеальне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності зазвичай знаходиться в межах 0,2-0,5, що означає, що підприємство має достатній рівень грошових коштів для швидкого розрахунку за короткостроковими боргами. Високий коефіцієнт свідчить про хорошу ліквідну позицію, підвищує кредитоспроможність компанії та знижує ризики неплатоспроможності.

$$\text{У 2021 році } K_{\text{абс.л.}} = 3017/282 = 10,699$$

$$\text{У 2022 році } K_{\text{абс.л.}} = 7276/4993 = 1,457$$

$$\text{У 2023 році } K_{\text{абс.л.}} = 110450,4/971 = 10,763$$

Значення коефіцієнтів, які значно перевищують теоретично достатній рівень, свідчать про надлишковий запас ліквідності підприємства. Така ситуація може бути ознакою високої фінансової стабільності та здатності оперативно виконувати короткострокові зобов'язання, навіть у разі непередбачуваних обставин.

Проте, надмірно високі значення можуть також сигналізувати про неефективне використання ресурсів. Наприклад, підприємство може тримати занадто великі суми на рахунках у формі грошових коштів чи короткострокових інвестицій, які могли б бути спрямовані на розвиток бізнесу, інвестиції в основні засоби або інші дохідні проекти. Тому важливо зберігати баланс між підтримкою ліквідності та ефективним управлінням активами.

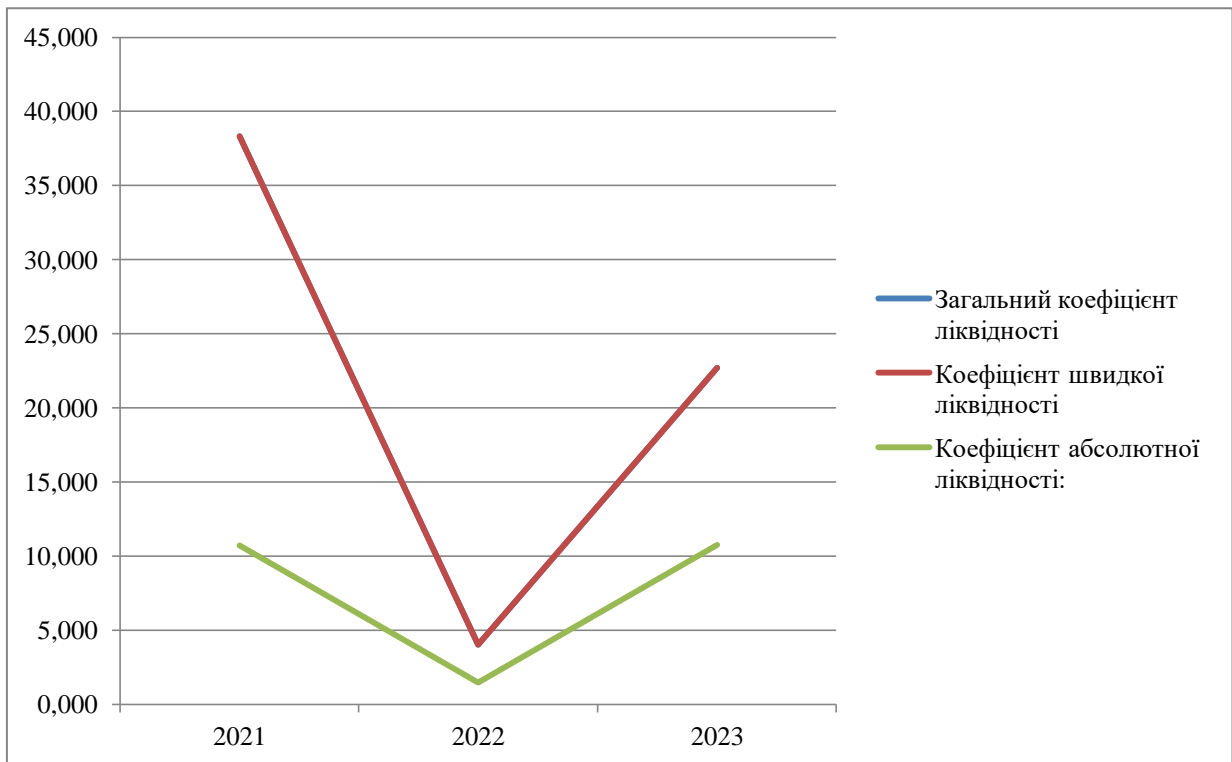


Рис.2.8 Показники ліквідності підприємства

Таблиця 2.15

Актив	на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду	Пасив	на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду	Платіжний надлишок або нестача	
1. Найбільш ліквідні активи (A <sub>1</sub> )	171	1818,7	1. Негайні пасиви (П <sub>1</sub> )	12987	13932,7	1647,7	945,7
2. Активи, що швидко реалізуються (A <sub>2</sub> )	697	1424,9	2. Короткострокові пасиви (П <sub>2</sub> )	0	0	727,9	0
3. Активи, що реалізуються повністю (A <sub>3</sub> )	11860	8337,4	3. Довгострокові пасиви (П <sub>3</sub> )	6472	0	-	-6472
4. Активи, що важко реалізуються	7276	10450,4	4. Постійні пасиви (П <sub>4</sub> )	545	8098,6	3174,4	7553,6
Баланс	20004	22031,3	Баланс	20004	22031,3	X	X

Платоспроможність означає здатність підприємства мати в розпорядженні достатню кількість грошових коштів та їхніх еквівалентів для своєчасного розрахунку за кредиторською заборгованістю, яка підлягає негайному погашенню. Це є ключовим показником фінансової стійкості та

надійності компанії.

Як видно з таблиць 2.16, позитивне сальдо у пасиві платіжного балансу свідчить про те, що підприємство володіє достатніми ресурсами для покриття своїх зобов'язань. Така ситуація підтверджує його платоспроможність і забезпечує впевненість у стабільності фінансового стану організації.

Таблиця 2.16

Актив			Пасив		
Наявні кошти для покриття заборгованості	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Негайні та інші платежі	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1. Кошти (гроші) та їх еквіваленти	171	1818,7	1. Заборгованість за позикою	6472	0
2. Розрахунки з дебіторами	487	758,3	2. Заборгованість кредиторів	12987	13932,7
3. Векселі одержані	0	0	3. Векселі видані	0	0
Усього	658	2577	Усього	19459	13932,7
Сальдо	18801	11355,7			
Баланс	19459	13932,7	Баланс		

Фінансова стабільність підприємства є ключовою характеристикою його фінансового стану, яка відображає ступінь незалежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів. Ця стабільність визначається балансом між власними і залученими коштами, що забезпечує можливість підприємству стабільно функціонувати та протистояти фінансовим ризикам.

Основними показниками, що відображають фінансову стабільність, є коефіцієнти, які дозволяють оцінити співвідношення власного та позикового капіталу. Один із них:

Коефіцієнт концентрації власного капіталу — показник, який демонструє частку власного капіталу в загальній структурі капіталу підприємства. Він розраховується за формулою:

Коефіцієнт концентрації власного капіталу =  $\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Загальний капітал (валюта балансу)}}$

Цей коефіцієнт відображає, наскільки підприємство фінансує свою діяльність за рахунок власних ресурсів. Чим вищий цей показник, тим менша залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, що свідчить про

високу фінансову стійкість та стабільність. Оптимальне значення коефіцієнта зазвичай перевищує 0,5, що означає, що більша частина капіталу підприємства формується власними коштами.

$$\text{У 2021 році } K_{\text{к.в.к}} = -1810/10805 = -0,168$$

$$\text{У 2022 році } K_{\text{к.в.к}} = -1479/20004 = -0,074$$

$$\text{У 2023 році } K_{\text{к.в.к}} = 971/22031,3 = 0,044$$

Це вказує на нестійке та нестабільне становище підприємства, яке залежить від зовнішніх джерел фінансування. Через це банки мають недостатню довіру до підприємства, що унеможливує отримання кредитів. Така ситуація створює додаткові ризики для інвесторів і кредиторів.

Коефіцієнт фінансової залежності характеризує ступінь залежності підприємства від залученого капіталу. Він відображає співвідношення загального обсягу активів до власного капіталу та показує, яка частина активів фінансується за рахунок зовнішніх джерел. Зростання цього коефіцієнта свідчить про підвищення залежності підприємства від кредиторів, що може негативно впливати на фінансову стійкість і кредитоспроможність.

Коефіцієнт фінансової залежності = Загальний капітал (валюта балансу) /  
Власний капітал

$$\text{У 2021 році } K_{\text{ф.з.}} = 10805/-1810 = -5,97$$

$$\text{У 2022 році } K_{\text{ф.з.}} = 20004/-1479 = -13,525$$

$$\text{У 2023 році } K_{\text{ф.з.}} = 22031,3/971 = 22,689$$

Коефіцієнт маневреності власного капіталу. Цей коефіцієнт показує, яка частина власного капіталу підприємства використовується для фінансування його оборотних активів. Він характеризує здатність підприємства швидко маневрувати власними фінансовими ресурсами для покриття короткострокових потреб. Високе значення коефіцієнта свідчить про більшу гнучкість і мобільність капіталу, що є позитивним сигналом для оцінки фінансової стійкості підприємства.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу = Власні кошти (2 розділ активу балансу) / Власний капітал

У 2021 році  $K_{\text{м.в.к.}} = 7788 / -1810 = -4,303$

У 2022 році  $K_{\text{м.в.к.}} = 12728 / -1479 = -8,606$

У 2023 році  $K_{\text{м.в.к.}} = 11581 / 971 = 11,93$

Цей показник свідчить, що у 2023 році власний капітал спрямовувався на фінансування поточної діяльності підприємства, тобто був інвестований в оборотні активи.

Коефіцієнт структури довгострокових вкладень. Цей коефіцієнт відображає частку власного капіталу в загальному обсязі довгострокових вкладень підприємства. Він характеризує рівень забезпеченості довгострокових активів власними джерелами фінансування. Високе значення коефіцієнта свідчить про більшу фінансову стійкість підприємства, оскільки воно менш залежне від зовнішніх кредиторів у довгостроковій перспективі.

Коефіцієнт структури довгострокових вкладень = Довгострокові зобов'язання (3 розділ пасиву балансу) / Необоротні активи

У 2021 році  $K_{\text{с.д.в.}} = 2092 / 3017 = 0,693$

У 2022 році  $K_{\text{с.д.в.}} = 6472 / 7276 = 0,889$

У 2023 році  $K_{\text{с.д.в.}} = 0 / 10450,4 = 0$

5) Коефіцієнт довгострокового залучення позичених коштів. Цей коефіцієнт характеризує частку довгострокових зобов'язань у структурі джерел фінансування підприємства. Він показує, наскільки підприємство залежить від довгострокового позикового капіталу. Зростання цього показника свідчить про збільшення фінансової залежності підприємства від зовнішніх кредиторів у довгостроковій перспективі, що може знижувати його фінансову стійкість.

Коефіцієнт довгострокового залучення позичених коштів = Довгострокові зобов'язання (3 розділ пасиву балансу) / (Довгострокові зобов'язання + Власний капітал)

У 2021 році  $K_{\text{д.з.п.к.}} = 2092 / 282 = 7,418$

У 2022 році  $K_{\text{д.з.п.к.}} = 6472 / 4993 = 1,296$

У 2023 році  $K_{\text{д.з.п.к.}} = 0 / 971 = 0$

Зниження значення цього показника є позитивною тенденцією, що свідчить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і позикових коштів. Це підвищує фінансову автономію та стійкість підприємства.

б) Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів. Цей коефіцієнт відображає співвідношення між власним капіталом і залученими (позиковими) коштами. Він характеризує структуру джерел фінансування підприємства і показує, наскільки підприємство залежить від зовнішніх кредиторів. Високе значення коефіцієнта вказує на переважання власних коштів, що свідчить про фінансову стійкість і незалежність. Натомість низьке значення сигналізує про високу залежність від позикового капіталу, що може збільшувати фінансові ризики.

Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів =  $\frac{\text{Залучені кошти}}{\text{Власний капітал}}$

У 2021 році  $K_{\text{с.в.з.к.}} = 2092 / -1810 = -1,156$

У 2022 році  $K_{\text{с.в.з.к.}} = 6472 / -1479 = -4,376$

У 2023 році  $K_{\text{с.в.з.к.}} = 0 / 971 = 0$

Цей коефіцієнт є найбільш узагальненим показником, що відображає фінансову стійкість підприємства. Він демонструє, наскільки підприємство здатне забезпечувати свою діяльність за рахунок власних коштів у порівнянні із залученими, і є ключовим індикатором його фінансової незалежності.

### ***2.3. Облік розрахункових операцій та їх фінансовий контроль***

Синтетичний облік розрахунків з дебіторами та кредиторами ведеться згідно з планом рахунків бухгалтерського обліку та інструкціями, що регулюють його використання (рис.2.8.).



Рис. 2.8. Синтетичні рахунки обліку дебіторської заборгованості

До кожного з рахунків, зазначених на рис. 2.4, відкриваються відповідні субрахунки.

За дебетом рахунку дебіторської заборгованості відображається вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт та наданих послуг, яка включає податок на додану вартість, що підлягає сплаті до бюджету. За кредитом рахунку фіксуються суми надходжень, що надійшли на банківські рахунки підприємства або в касу. Сальдо цього рахунку відображає залишок заборгованості покупців та замовників за отриману продукцію (роботи, послуги).

Під час реалізації продукції підприємство застосовує авансову політику, яка полягає в отриманні попередніх платежів за майбутні поставки товарів. Для обліку таких авансів використовують окремий субрахунок 681. У цьому випадку проводиться запис: дебет субрахунку 31 (кошти на рахунку підприємства) і кредит субрахунку 681 (отримані аванси).

Коли аванс зараховується, здійснюється взаємозалік сум шляхом дебетування субрахунку 681 і кредитування рахунку 36 (розрахунки з покупцями та замовниками), що забезпечує правильне відображення погашення авансових зобов'язань по майбутнім поставкам або виконаним роботам.

Аналітичний облік за рахунком 36 проводиться окремо для кожного покупця та замовника, що дає змогу детально контролювати процес

формування боргових зобов'язань та їх зміну. Це важливо для точного відображення розрахунків, оскільки дозволяє вести облік кожного зобов'язання, виходячи з конкретних первинних документів, таких як контракти, накладні, акти виконаних робіт, рахунки-фактури тощо.

Особливу увагу слід приділити субрахунку 372 «Розрахунки з підзвітними особами». Дебіторська заборгованість виникає, коли підприємство надає кошти підзвітній особі, але звіт про витрачені суми ще не подано. Кредиторська заборгованість виникає у разі перевищення витрат підзвітною особою над виділеною сумою. Якщо підзвітна особа витратила більше, ніж було виділено, і ця сума ще не була повернута на момент складання балансу, то виникає кредиторська заборгованість.

Слід зазначити, що підприємство створює резерв сумнівних боргів. У Наказі про облікову політику визначено метод оцінки платоспроможності окремих дебіторів, що обумовлено низьким рівнем безнадійної заборгованості серед дебіторів компанії.

Для розрахунків з кредиторами План рахунків передбачає використання спеціальних рахунків, які зображені на рисунку 2.9.



Рис.2.9. Синтетичні рахунки обліку кредиторської заборгованості.

Ці рахунки, є пасивними, проте на окремих субрахунках синтетичних рахунків 63, 64, 65, 68 сальдо на кінець місяця може бути не лише кредитовим, а й дебетовим. Такі показники не згортаються, а сальдо синтетичного рахунка визначається розгорнуто за дебетом і кредитом як сума відповідного сальдо на субрахунках. Аналітичний облік розрахунків з кредиторами проводиться за кожним постачальником (кредитором), за кожним рахунком до сплати, що відображено в наказі про облікову політику [34].

#### ***2.4. Оптимізація обліку розрахунків з покупцями та замовниками***

Організація обліку заборгованості здійснюється на основі затвердження спеціальної облікової політики підприємства, яка є ключем до своєчасного виявлення недоліків в системі та впровадження необхідних коригувальних заходів. Частина цієї політики, що стосується обліку розрахункових операцій у рамках взаємодії з зовнішніми організаціями, потребує коригування певних її елементів.

1) Критерії, які забезпечують правильне визнання та оцінку дебіторської заборгованості. У цьому випадку заборгованість доцільно вважати активом, якщо виконуються такі умови: існує ймовірність отримання підприємством економічних вигод у майбутньому; сума заборгованості визначена точно; покупець прийняв на себе всі ризики та вигоди, пов'язані з правом володіння активом; підприємство-продавець втратило контроль над об'єктом продажу.

2) Система класифікації дебіторської заборгованості та її аналітичне відображення. Процес оцінки дебіторської заборгованості доцільно проводити, виходячи з поділу її на монетарну (яка оцінюється за справедливою вартістю на момент визнання або на дату звітування, використовуючи найменшу з двох оцінок: чисту реалізаційну або справедливу вартість) та немонетарну (яка виникає в результаті обміну на подібний актив за історичною або переоціненою вартістю, а також при обміні на неподібний актив — за справедливою вартістю). Такий підхід дозволить підвищити рівень точності та достовірності

інформації про заборгованість в обліку та звітності, відповідно до актуальних вимог облікової практики

3) Критерії визнання дебіторської заборгованості сумнівною можуть бути визначені наступним чином:

1. Прострочення терміну оплати : Якщо борг не був сплачений у встановлений строк, і є підстави для сумнівів у можливості його погашення в найближчому майбутньому, це є першою ознакою сумнівності заборгованості. В даному випадку заборгованість вважається сумнівною, якщо термін її погашення перевищує встановлений і боржник не проявляє ознак бажання або здатності виконати свої зобов'язання.
2. Відхилення претензій боржником або відсутність відповіді на них : Якщо боржник відмовляється виконати умови угоди або ігнорує претензії, це сигналізує про можливу неплатоспроможність і підстави для визнання заборгованості сумнівною. Відсутність відповіді на претензії вказує на ризик невиконання зобов'язань.
3. Порухення справи банкрутства : Якщо стосовно боржника відкрито справу про банкрутство або починається процедура ліквідації підприємства, це свідчить про високу ймовірність, що борг не буде погашений у повному обсязі, що автоматично робить заборгованість сумнівною.

### ***Висновки до 2 розділу***

Облік розрахункових операцій здійснюється відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку із використанням синтетичних і аналітичних рахунків для забезпечення точності даних про заборгованість дебіторів та кредиторів.

Дебіторська заборгованість контролюється через рахунок 36, із розподілом за кожним покупцем. Важливу роль відіграє резервування сумнівних боргів для зменшення ризиків.

Кредиторська заборгованість відображається за рахунками 63, 64, 65, 68. Для забезпечення прозорості обліку застосовується розгорнутий метод відображення дебетових і кредитових залишків.

Оптимізація обліку потребує чітких критеріїв визнання активів, класифікації заборгованості (на монетарну та немонетарну) та визначення умов сумнівної заборгованості, таких як прострочення терміну оплати чи банкрутство боржника.

Рекомендації щодо покращення включають впровадження сучасних аналітичних методів, що сприяють підвищенню достовірності звітності та своєчасному виявленню ризиків.

## РОЗДІЛ 3 АНАЛІЗ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ

### *3.1. Методичний підхід до аналізу заборгованості дебіторів і кредиторів*

Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості є важливим інструментом для оцінювання фінансового стану підприємства. Він допомагає ідентифікувати потенційні проблеми, такі як зростання простроченої заборгованості або наявність значної частки сумнівних боргів. У свою чергу, це дозволяє керівництву розробляти і впроваджувати заходи, спрямовані на поліпшення платіжної дисципліни контрагентів, зниження ризиків утрати активів та підвищення загальної ліквідності підприємства.

Крім того, ефективний облік і аналіз розрахунків сприяють побудові прозорих і стабільних партнерських відносин. Завдяки цьому підприємства можуть не лише вирішувати поточні фінансові труднощі, а й створювати сприятливі умови для довгострокової співпраці. Такий підхід забезпечує стабільність діяльності підприємства, а також зміцнює його позиції на ринку.

Вважаємо, що виконання кількісного та якісного аналізу фінансових показників підприємства є важливим етапом, який дозволяє оцінити ефективність управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. Такий підхід сприяє більш точному розумінню поточного стану фінансових взаємовідносин із контрагентами та виявленню можливих проблем чи ризиків.

Застосування кількісних та якісних показників доцільно проводити в рамках комплексного аналізу, який забезпечує всебічну оцінку фінансового стану підприємства. Згідно з дослідженнями Кручак Л.В., комплексний аналіз охоплює п'ять ключових етапів, які тісно взаємопов'язані між собою, що дозволяє врахувати всі аспекти фінансової діяльності підприємства (рис. 3.1).

Такий підхід дозволяє виявити не лише сильні сторони управління заборгованістю, а й визначити напрями, які потребують удосконалення. Це, у свою чергу, сприяє підвищенню ефективності фінансового менеджменту підприємства та зміцненню його ринкових позицій.



Рис.3.1. Етапи комплексного аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємствах

На першому етапі комплексного аналізу необхідно чітко визначити основні завдання, які дозволять забезпечити всебічне дослідження стану та динаміки заборгованостей підприємства. Основними цілями цього етапу є:

Встановлення причин формування зобов'язань. Це передбачає ідентифікацію ключових факторів, які призводять до виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості, включаючи умови договорів, політику продажу, платіжну дисципліну та інші аспекти.

Розрахунок оцінок і динамічних змін заборгованостей за їх видами. Аналіз змін обсягів і структури заборгованості в часі дозволяє оцінити тенденції розвитку фінансових зобов'язань підприємства.

Оцінка якісного стану заборгованостей. Це включає аналіз платоспроможності дебіторів і оцінку можливостей підприємства вчасно виконувати свої зобов'язання перед кредиторами.

Аналіз складу прострочених та безнадійних зобов'язань. Дослідження частки таких зобов'язань у загальній структурі дозволяє визначити рівень

ризик, пов'язаного із заборгованостями, та можливі втрати підприємства.

Оцінка фінансової доброчесності контрагентів. Це включає аналіз платоспроможності, фінансової стійкості та надійності партнерів. Такий аналіз дозволяє зменшити ризики невиконання зобов'язань з боку контрагентів та забезпечити стабільність фінансових операцій.

Розробка та узгодження управлінських рішень щодо мінімізації дебіторської та кредиторської заборгованостей. Цей процес спрямований на визначення і впровадження заходів для зниження обсягів прострочених і безнадійних боргів, оптимізацію умов розрахунків, покращення контролю за виконанням договірних зобов'язань і підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства.

### ***3.2. Аналіз динаміки та структури дебіторської заборгованості***

Аналіз дебіторської заборгованості здійснюється з метою визначення обсягів і змін невиправданої заборгованості, а також ідентифікації причин її виникнення або збільшення. Процес починається із загальної оцінки змін у розмірі дебіторської заборгованості, враховуючи як загальні показники, так і аналіз у розрізі окремих статей.

Такий підхід дозволяє:

- Виявити частку заборгованості, яка є простроченою або безнадійною.
- Встановити ключові фактори, що сприяють накопиченню боргів, наприклад, тривалість відтермінування платежів, зміна умов договорів або економічні труднощі контрагентів.
- Провести порівняння динаміки дебіторської заборгованості з кредиторською для оцінки загального стану розрахунків підприємства.

На основі результатів такого аналізу можна прийняти ефективні управлінські рішення щодо зменшення обсягу дебіторської заборгованості, вдосконалення політики кредитування клієнтів і посилення контролю за своєчасністю розрахунків.

Таблиця 3.1.

## Динаміка дебіторської заборгованості

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	162	59	648,4	-103	589,4	0,36	10,99
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	26	428	26	402	-402	16,46	0,06
за виданими авансами	7	221	26	214	-195	31,57	0,12
з бюджетом	19	207		188	-207	10,89	0,00
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків							
Інша поточна дебіторська заборгованість	141		83,9	-141	83,9		
Всього	329	487	758,3	158	271,3	1,48	1,56

Зменшення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги у 2022 році може бути зумовлено скороченням обсягів продажів або ефективнішим управлінням цією заборгованістю.

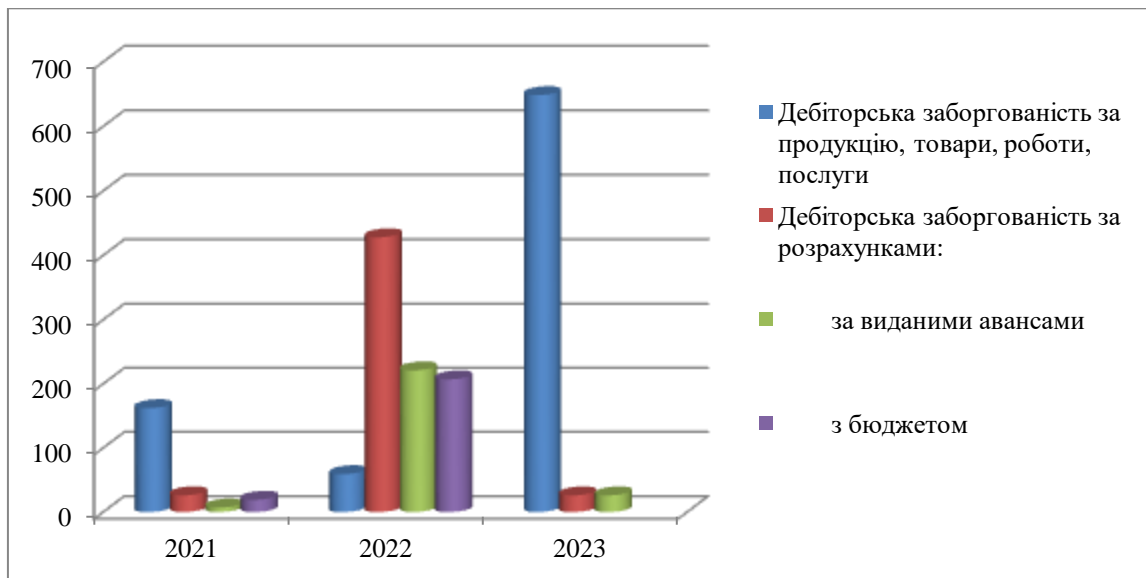


Рис.3.2 Динаміка дебіторської заборгованості

Різке зростання в 2023 році вказує на значне збільшення кредитних продажів, зміну умов співпраці з покупцями або затримки в оплатах через фінансові труднощі контрагентів.

Збільшення дебіторської заборгованості за розрахунками у 2022 році могло бути пов'язане з оновленням постачальників, укладенням нових

договорів з передоплатою або збільшенням авансових платежів.

Зниження у 2023 році може свідчити про зміну політики компанії (зменшення обсягів авансів) або виконання зобов'язань постачальниками.

Таблиця 3.2.

## Структура дебіторської заборгованості

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	49,24	12,11	85,51	-37,13	73,4	0,246	7,061
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	7,9	87,89	3,43	79,99	-84,46	11,125	0,039
за виданими авансами	2,13	45,38	3,43	43,25	-41,95	21,305	0,076
з бюджетом	5,78	42,51	0	36,73	-42,51	7,355	
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків							
Інша поточна дебіторська заборгованість	42,86	0	11,06	-42,86	11,06		
Всього	49,24	12,11	85,51	-37,13	73,4	0,246	7,061

За даними таблиці 3.2 найбільша доля припадає на дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги. Це негативно впливає на діяльність підприємства. Значний рівень дебіторської заборгованості можна свідчити про кількість відстрочених продажів. Підприємство, ймовірно, працює за кредитними умовами, що призводить до високих сум заборгованості на початку періоду. Це може бути як результат стратегії розширення продажів через кредити, так і високих обсягів продукції, яка ще не оплачена.

Для глибшого аналізу питомої ваги дебіторської заборгованості підприємства було розроблено таблицю 3.3.

Значення дебіторської заборгованості зростає в кожному наступному періоді, що вказує на збільшення сум, які компанія очікує отримати від своїх дебіторів. Це може свідчити про:

- Збільшення обсягів кредитних продажів або надання більш сприятливих умов для клієнтів.
- Затримки в оплатах або погіршення фінансового становища

контрагентів, через що компанія не може оперативно отримати належні їй кошти.

Таблиця 3.3.

## Зміна питомої ваги дебіторської заборгованості

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Дебіторська заборгованість	329	487	758,3	158	271,3	1,480	1,557
Дохід від реалізації	42845	76956	71184,7	34111	-5771,3	1,796	0,925
Валюта балансу	10805	20004	22031,4	9199	2027,4	1,851	1,101
Питома вага дебіторської заборгованості у виручці від реалізації	0,77%	0,63%	1,07%	-0,00135	0,00432	0,824	1,682
Питома вага дебіторської заборгованості у валюті балансу	3,05%	2,44%	3,44%	-0,0061	0,01007	0,800	1,414

Порівняно з дебіторською заборгованістю, дохід від реалізації значно зростає, що може вказувати на збільшення обсягів продажів. Проте варто звернути увагу, що в третьому періоді дохід зменшився (зі 76956 до 71184,70), що може бути пов'язано зі змінами в ринковій ситуації або скороченням попиту.

Питома вага дебіторської заборгованості у виручці від реалізації збільшується в останньому періоді, що є тривожним сигналом. Це вказує на те, що зростання заборгованості в порівнянні з доходом стає більш значущим. Можливо, компанія стала менш ефективною у стягненні своїх боргів, або змінилися умови співпраці з покупцями, що може підвищити ризик непогашених заборгованостей.

Частка дебіторської заборгованості в загальній валюті балансу має тенденцію до зростання, що також свідчить про підвищення ризиків для компанії. Збільшення цієї величини означає, що компанія все більше залежить від заборгованості як частини своїх активів, що може негативно вплинути на ліквідність і платоспроможність.

Наступний крок аналізу — це розрахунок показників оборотності дебіторської заборгованості, що дозволяє оцінити, як ефективно компанія

управляє своїми дебіторами і чи здатна швидко отримувати оплату за надані товари, роботи чи послуги.

Таблиця 3.4.

## Показники оборотності дебіторської заборгованості

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Дебіторська заборгованість	329	487	758,3	158	271,3	1,480	1,557
Дохід від реалізації	42845	76956	71184,7	34111	-5771,3	1,796	0,925
Кількість оборотів дебіторської заборгованості	130,23	158,02	93,87	27,79	-64,15	1,213	0,594
Термін оборотності дебіторської заборгованості (середній термін погашення)	2,8	2,31	3,89	-0,49	1,58	0,825	1,684
Показник дебіторської заборгованості до виручки	0,0077	0,0063	0,0107	-0,0014	0,0044	0,818	1,698

На основі наданих даних можна провести аналіз показників оборотності дебіторської заборгованості для підприємства за 2021, 2022 і 2023 роки. Ось інтерпретація кожного з цих показників:

У 2022 році кількість оборотів зросла порівняно з 2021 роком, що свідчить про поліпшення ефективності стягнення заборгованості.

У 2023 році спостерігається значне зниження цього показника, що може вказувати на труднощі з отриманням платежів від дебіторів. Можливо, компанія надає більше відстрочок або зіштовхується з фінансовими труднощами контрагентів.

У 2022 році середній термін погашення дебіторської заборгованості зменшився, що вказує на швидший обіг коштів і ефективніше управління дебіторською заборгованістю.

У 2023 році термін оборотності збільшився, що може бути ознакою затримок у платежах або більш тривалих відстрочок для клієнтів.

У 2022 році цей показник зменшився, що вказує на те, що дебіторська заборгованість становила меншу частину доходу від реалізації, тобто компанія мала більш ефективне управління дебіторською заборгованістю.

У 2023 році цей показник зріс, що свідчить про збільшення частки дебіторської заборгованості в порівнянні з доходом. Це може бути ознакою того, що компанія має більше непогашених боргів або надає більш вигідні умови для клієнтів.

Зростання дебіторської заборгованості з 329 тис. до 758,3 тис. свідчить про збільшення обсягів продажів в кредит, що може бути як позитивним сигналом, так і підвищенням ризиків.

Зниження кількості оборотів дебіторської заборгованості у 2023 році і збільшення терміну оборотності можуть вказувати на проблеми з ліквідністю та на необхідність покращити стратегію стягнення боргів.

Зростання показника дебіторської заборгованості до виручки у 2023 році також свідчить про підвищену залежність компанії від дебіторської заборгованості, що може підвищити фінансові ризики.

Варто переглянути умови співпраці з покупцями, скоригувати політику кредитування або впровадити більш суворі умови для погашення заборгованості.

Компанії слід зосередитися на зменшенні терміну оборотності дебіторської заборгованості, щоб покращити ліквідність.

Потрібно уважно стежити за зростанням дебіторської заборгованості та своєчасно вжити заходів для зменшення ризиків, пов'язаних із затримками платежів.

### ***3.2. Оцінка структури кредиторської заборгованості та показників її оборотності***

Іншим аспектом аналізу розрахункових операцій є дослідження структури та динаміки кредиторської заборгованості. Інформація про кредиторську заборгованість підприємства за 2021-2023 роки наведена в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5.

## Зміна кредиторської заборгованості

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	886	4907	4437,7	4021	-469,3	5,538	0,904
Поточна кредиторська заборгованість розрахунками з бюджетом	6793	2997	1790,1	-3796	-1206,9	0,441	0,597
Поточна кредиторська заборгованість розрахунками зі страхування	227	520	294,7	293	-225,3	2,291	0,567
Поточна кредиторська заборгованість розрахунками з оплати праці	863	3275	1202,7	2412	-2072,3	3,795	0,367
Поточна кредиторська заборгованість одержаними авансами	988	1288	1813,9	300	525,9	1,304	1,408
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків			4393,6	0	4393,6		
Інші поточні зобов'язання	638	1980	258,2	1342	-1721,8	3,103	0,130

Аналіз поточної кредиторської заборгованості за три роки показує тенденції, які можуть вказувати на зміни в фінансовому стані підприємства. Ось основні моменти з представлених даних:

У 2021 році кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги була на рівні 886 тис. грн., але зростання у 2022 році до 4907 тис. грн. вказує на значне збільшення обсягів закупок або на більш тривалі терміни погашення заборгованості. У 2023 році зниження до 4437,70 тис. грн. може свідчити про покращення платіжної дисципліни або про скорочення закупок у порівнянні з 2022 роком.

Заборгованість перед бюджетом зменшилася з 6793 тис. грн. у 2021 році до 1790,10 тис. грн. у 2023 році. Це значне зниження може вказувати на покращення фінансового стану підприємства, виконання податкових зобов'язань або зміну умов оподаткування.

Збільшення кредиторської заборгованості за розрахунками зі страхування з 227 тис. грн. у 2021 році до 520 тис. грн. у 2022 році, а потім зниження до 294,70 тис. грн. у 2023 році, вказує на коливання страхових витрат. Можливо, змінилися умови страхування, або були незначні затримки з оплатою страхових

внесків у 2022 році.

Спостерігається значне збільшення кредиторської заборгованості за оплатою праці в 2022 році (3275 тис. грн. проти 863 тис. грн. у 2021 році), що може свідчити про затримки з виплатами працівникам. У 2023 році заборгованість знову зменшилась до 1202,70 тис. грн., що вказує на покращення ситуації із заробітною платою.

Відзначається стабільне збільшення кредиторської заборгованості за отриманими авансами з 988 тис. грн. у 2021 році до 1813,90 тис. грн. у 2023 році. Це може вказувати на збільшення кількості контрактів з передоплатою, що може бути нормальним процесом, якщо компанія активно працює з авансами.

Таблиця 3.6.

### Структура кредиторської заборгованості

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	8,52%	32,79%	31,27%	24,3%	-1,5%	384,9%	95,4%
Поточна кредиторська заборгованість розрахунками з бюджетом	65,35%	20,02%	12,61%	-45,3%	-7,4%	30,6%	63,0%
Поточна кредиторська заборгованість розрахунками зі страхування	2,18%	3,47%	2,08%	1,3%	-1,4%	159,2%	59,9%
Поточна кредиторська заборгованість розрахунками з оплати праці	8,30%	21,88%	8,48%	13,6%	-13,4%	263,6%	38,8%
Поточна кредиторська заборгованість одержаними авансами	9,50%	8,61%	12,78%	-0,9%	4,2%	90,6%	148,4%
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків			30,96%	0,0%	31,0%		
Інші поточні зобов'язання	6,14%	13,23%	1,82%				

Частка кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги суттєво зросла з 8,52% у 2021 році до 32,79% у 2022 році, але в наступному році знизилася до 31,27%. Такий значний ріст у 2022 році ймовірно зумовлений

збільшенням обсягів закупівель або змінами в умовах розрахунків. Однак зниження цієї частки в 2023 році може вказувати на зменшення залежності підприємства від цієї категорії заборгованості або на покращення його платіжної дисципліни.

Частка кредиторської заборгованості перед бюджетом, яка досягала 65,35% у 2021 році, поступово зменшилася до 20,02% у 2022 році і до 12,61% у 2023 році. Це свідчить про суттєве покращення в оплаті податків і зменшення боргів перед державними органами, що, ймовірно, є результатом або зниження податкового навантаження, або покращення фінансового стану підприємства, що дозволяє йому своєчасно виконувати зобов'язання перед бюджетом.

Частка кредиторської заборгованості за розрахунками зі страхуванням змінилася з 2,18% у 2021 році до 3,47% у 2022 році, а потім знизилася до 2,08% у 2023 році. Незважаючи на незначні коливання, ці зміни можуть свідчити про певну стабільність у цій категорії зобов'язань. Зниження частки заборгованості у 2023 році можна трактувати як позитивний сигнал про покращення умов страхування або зниження витрат на страхові послуги.

Частка кредиторської заборгованості за оплатою праці зросла з 8,30% у 2021 році до 21,88% у 2022 році, що може бути ознакою затримок у виплатах заробітної плати або інших фінансових труднощів підприємства. Однак у 2023 році частка цієї заборгованості зменшилась до 8,48%, що свідчить про відновлення стабільності у фінансуванні виплат працівникам та покращення фінансової ситуації на підприємстві.

Частка кредиторської заборгованості за отриманими авансами дещо змінилася, з 9,50% у 2021 році до 8,61% у 2022 році, а потім значно зросла до 12,78% у 2023 році. Це може вказувати на збільшення кількості угод, в яких підприємство отримує аванси, або на зміни в структурі авансових платежів, що може бути результатом нових бізнес-угод або змін в умовах фінансування.

Частка кредиторської заборгованості з внутрішніх розрахунків, яка в 2021 та 2022 роках становила 0%, у 2023 році різко зросла до 30,96%. Це означає, що у 2023 році було здійснено значні внутрішні фінансові операції, ймовірно, між

підрозділами компанії або в межах внутрішньої фінансової системи. Таке збільшення потребує ретельного аналізу для визначення причин таких змін, які можуть бути пов'язані з реформуванням внутрішніх фінансових процесів або переглядом розподілу фінансових ресурсів.

Частка інших поточних зобов'язань зросла з 6,14% у 2021 році до 13,23% у 2022 році, але в 2023 році значно знизилась до 1,82%. Це свідчить про те, що підприємство оптимізувало або стабілізувало інші поточні зобов'язання, можливо, шляхом погашення тимчасових боргів або поліпшення фінансового управління.

Зменшення частки заборгованості перед бюджетом та за розрахунками з оплати праці у 2023 році вказує на покращення фінансової стабільності підприємства та його здатність своєчасно виконувати зобов'язання. Збільшення кредиторської заборгованості з внутрішніх розрахунків потребує додаткового вивчення для з'ясування можливих змін у внутрішній організації фінансових потоків. Загалом зміни в інших категоріях, таких як заборгованість за товарами, авансами та страховими платежами, свідчать про адаптацію підприємства до змін у зовнішньому середовищі та внутрішніх процесах, що відображає гнучкість і здатність до оперативного реагування на ринкові умови.

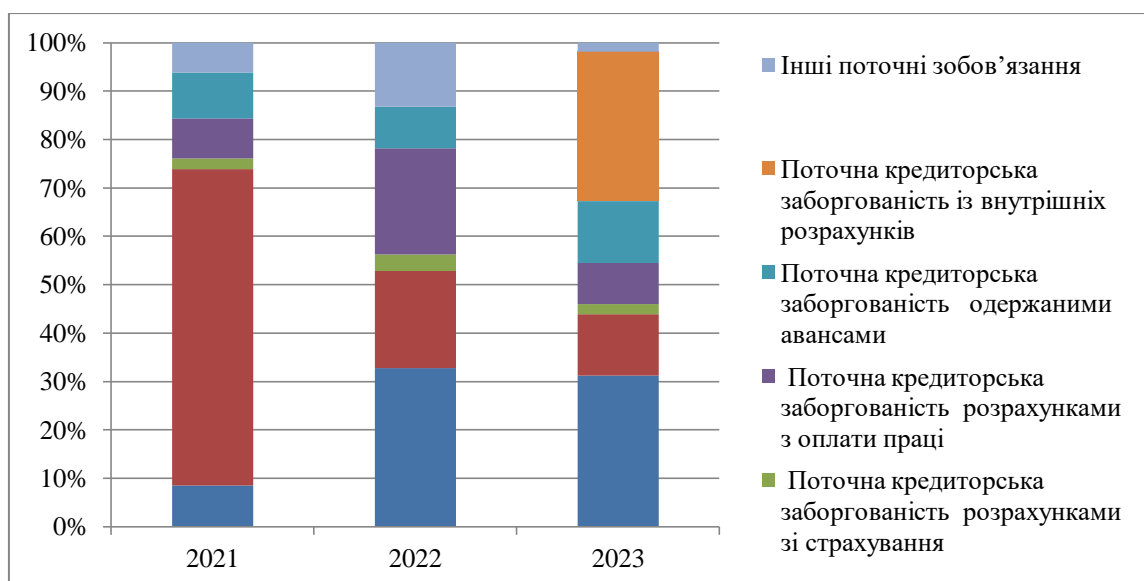


Рис. 3.3 Структура кредиторської заборгованості

Таблиця 3.7.

## Показники оборотності кредиторської заборгованості

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Кредиторська заборгованість	10395	14967	14190,9	4572,00	-776,10	1,44	0,95
Дохід від реалізації	42845	76956	71184,7	34111,00	-5771,30	1,80	0,93
Кількість оборотів кредиторської заборгованості	4,122	5,142	5,016	1,02	-0,13	1,25	0,98
Термін оборотності кредиторської заборгованості (середній термін погашення)	88,556	70,988	72,764	-17,57	1,78	0,80	1,03

Аналіз показників дає змогу оцінити ефективність управління зобов'язаннями перед постачальниками та контрагентами.

У 2021 році кількість оборотів кредиторської заборгованості становила 4,122, у 2022 році вона зросла до 5,142, а в 2023 році трохи зменшилась до 5,016.

Підвищення цього показника у 2022 році свідчить про те, що підприємство стало швидше виконувати зобов'язання перед постачальниками та контрагентами, скорочуючи проміжок часу між отриманням товарів, робіт чи послуг і їх оплатою. Це може бути результатом поліпшення фінансової дисципліни чи більш ефективного управління грошовими потоками.

У 2023 році невелике зниження кількості оборотів (до 5,016) може свідчити про незначне уповільнення процесу погашення кредиторської заборгованості або про зростання її обсягу, що може бути спричинено новими угодами чи змінами в умовах розрахунків з постачальниками.

У 2021 році середній термін оборотності становив 88,56 днів, у 2022 році він зменшився до 70,99 днів, а в 2023 році дещо збільшився до 72,76 днів.

Зниження терміну оборотності у 2022 році свідчить про більш оперативне погашення заборгованості, що може бути наслідком покращення платіжної дисципліни або оптимізації організації грошових потоків.

Водночас невелике збільшення терміну оборотності у 2023 році може

вказувати на уповільнення темпів погашення боргів, ймовірно, через тимчасові фінансові труднощі, зміни в умовах контрактів або збільшення обсягу зобов'язань перед постачальниками.

Загальна динаміка вказує на поліпшення ефективності управління кредиторською заборгованістю в 2022 році, зокрема завдяки скороченню терміну оборотності та збільшенню кількості оборотів.

Невелике уповільнення в 2023 році, зокрема в терміні оборотності, може бути пов'язане зі змінами в умовах кредитування або збільшенням обсягу кредиторської заборгованості. Для більш детальної оцінки необхідно проаналізувати фактори, що призвели до цього зростання, та можливі зміни у фінансовій політиці підприємства.

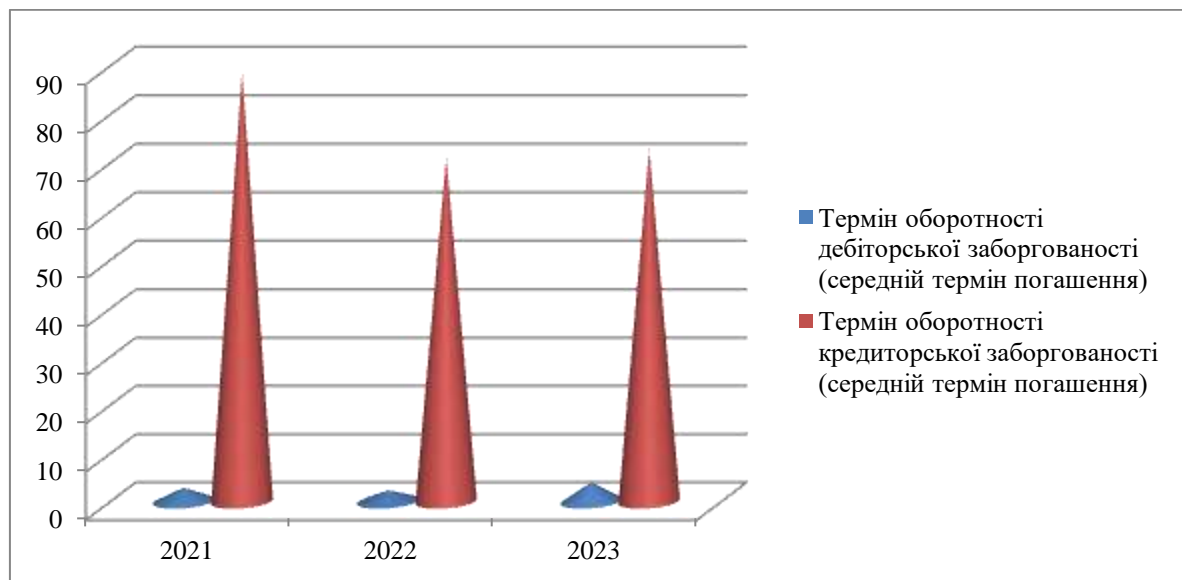


Рис. 3.4. Динаміка співвідношення показників погашення дебіторської та кредиторської заборгованості

Як показано на рис. 3.4, показники погашення дебіторської та кредиторської заборгованості потребують вдосконалення. Аналізуючи фактичні значення цих коефіцієнтів, можна зробити висновок, що підприємство повинна запровадити більш сувору фінансову дисципліну у стосунках з клієнтами.

У фінансовому аналізі важливим є співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, яке відображає частину грошового капіталу, що виведена з обороту, та залучену суму для фінансування поточних зобов'язань.

Це співвідношення демонструє, наскільки вимоги до підприємства покривають його зобов'язання перед контрагентами. Зазвичай між цими показниками існує пряма залежність. Якщо співвідношення становить 1, це вважається нормальним станом фінансових розрахунків.

Таблиця 3.8.

## Оцінка між дебіторською та кредиторською заборгованістю

Показники	Рік			Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання	
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2022/2021	2023/2022
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	162	59	648,4	-103	589,4	0,36	10,99
Кредиторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	886	4907	4437,70	402	-402	16,46	0,06
Коефіцієнт поточної заборгованості	0,183	0,012	0,146	-0,17	0,13	0,07	12,17

Значення цього коефіцієнта свідчить про нерівномірний стан розрахунків за придбану та поставлену продукцію, що може вказувати на певні труднощі у фінансових потоках підприємства. У 2021 році в абсолютних показниках спостерігається зростання як дебіторської, так і кредиторської заборгованості, що може свідчити про збільшення термінів погашення боргів з обох сторін. З одного боку, зростання дебіторської заборгованості може вказувати на затримки в отриманні платежів від клієнтів, з іншого — збільшення кредиторської заборгованості може бути результатом більш тривалих термінів погашення зобов'язань перед постачальниками. Це може свідчити про погіршення платіжної дисципліни або про зміни в умовах розрахунків, що потребує додаткового аналізу фінансової стратегії підприємства.

Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості є ключовим елементом контролю за ефективним управлінням заборгованістю підприємства. Він дозволяє оцінити раціональне співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю, що є важливим для забезпечення стабільності фінансового стану компанії та її поступального розвитку. Такий аналіз допомагає виявити потенційні ризики, пов'язані з погіршенням платіжної дисципліни, і своєчасно вжити необхідних заходів для

збереження фінансової стабільності підприємства.

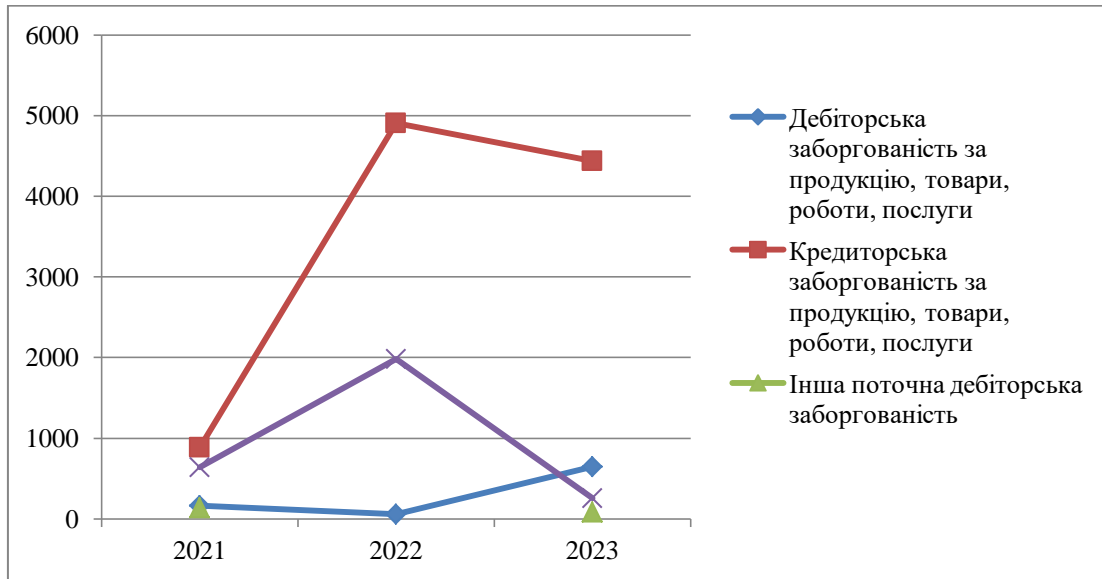


Рис.3.5 Динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості

Збільшення кредиторської заборгованості, особливо її значне перевищення над дебіторською, є серйозною загрозою для економічної стійкості господарюючих суб'єктів. Така ситуація автоматично негативно впливає на основні показники фінансової стійкості, що є важливою складовою економічного здоров'я підприємства. Зокрема, зростання кредиторської заборгованості призводить до збільшення поточних зобов'язань, що, в свою чергу, знижує рівень фінансової стабільності та підвищує фінансовий ризик підприємства. Це може створити труднощі з виконанням зобов'язань і вплинути на здатність підприємства справлятися з непередбачуваними фінансовими труднощами.

### *Висновки до 3 розділу*

Аналіз показує тенденцію до зростання дебіторської заборгованості протягом 2021–2023 років, що свідчить про активізацію кредитних продажів. При цьому, зниження кількості оборотів дебіторської заборгованості та збільшення середнього терміну її погашення вказують на зростання ризиків затримок у платежах та проблем із ліквідністю.

Основні причини змін включають збільшення обсягів продажів у кредит, надання більш сприятливих умов для клієнтів, а також можливе погіршення фінансового стану контрагентів. Підвищення питомої ваги дебіторської заборгованості у виручці від реалізації є тривожним сигналом для підприємства.

Рекомендації:

1. Оптимізувати політику кредитування клієнтів.
2. Посилити контроль за своєчасністю розрахунків.
3. Зменшити термін оборотності дебіторської заборгованості для покращення ліквідності та зниження фінансових ризиків.

## ВИСНОВКИ

У дипломній роботі здійснено дослідження особливостей обліку та аналізу розрахункових операцій підприємства, що є важливими для оцінки його фінансового стану. Обґрунтовано значущість вибраної теми, проведено детальний аналіз наукових праць економістів та дослідників, які займаються цією проблематикою. Вивчено основні причини виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості, а також визначено їх вплив на фінансову стабільність та ефективність функціонування підприємства. Окрему увагу приділено аналізу факторів, що впливають на облік і управління заборгованістю, а також можливим шляхам їх мінімізації з метою покращення фінансових показників організації.

1. Аналіз наукових підходів українських та зарубіжних авторів до визначення поняття «розрахунки» дозволив виявити основні характеристики та сутність цього терміну в контексті бухгалтерського обліку та фінансів. У процесі дослідження були вивчені різні теоретичні підходи, що стосуються трактування розрахунків, що дозволило окреслити спільні та відмінні риси в поглядах учених. Зокрема, акцентовано увагу на важливості розрахункових операцій для забезпечення ліквідності підприємства та ефективного виконання зобов'язань перед контрагентами.

Також було розроблено класифікацію розрахункових операцій, що включає різні види платежів, переказів та інших фінансових трансакцій, які здійснюються в рамках господарської діяльності. Для кожної групи операцій була проведена детальна оцінка з точки зору їх впливу на фінансовий стан підприємства, що дозволяє більш точно визначити ефективність управління грошовими потоками та зменшення ризиків, пов'язаних з дебіторською та кредиторською заборгованістю.

2. У процесі дослідження діяльності обраного підприємства було здійснено комплексний аналіз його основних економічних показників, що дозволило оцінити ефективність роботи компанії за певний період. За результатами аналізу виявлено, що товариство спеціалізується на оптовій

торгівлі та залишається прибутковим підприємством, що свідчить про позитивні аспекти його господарської діяльності. Проте, також було зафіксовано зниження показника чистого прибутку в аналізованому періоді, що свідчить про наявність негативних тенденцій у фінансових результатах.

Додатково було виявлено, що рівень рентабельності діяльності підприємства знаходиться на низькому рівні, що свідчить про неефективне використання ресурсів та можливу потребу у вдосконаленні внутрішніх процесів. Це вказує на необхідність вжиття конкретних кроків для покращення фінансових показників компанії, таких як підвищення рівня ділової активності, оптимізація витрат, пошук нових джерел доходу, а також поліпшення платоспроможності для забезпечення стабільного фінансового зростання в майбутньому. Тому виявлені проблеми вимагають вжиття відповідних заходів для підвищення конкурентоспроможності та стабільності підприємства на ринку.

3. Встановлено, що для обліку розрахункових операцій підприємство застосовує відповідні рахунки згідно з робочим планом рахунків, що забезпечує систематизацію та точність облікових записів. Також було з'ясовано, що на підприємстві відсутня довгострокова дебіторська та кредиторська заборгованість, що є позитивним фактором для фінансової стабільності компанії.

У процесі дослідження було розглянуто документообіг на підприємстві, що включає різні етапи оформлення, затвердження та обробки фінансових документів, а також взаємодію з контрагентами. Визначено облікові регістри, які використовуються для ведення обліку розрахунків з покупцями та постачальниками, що дозволяє здійснювати точний контроль за фінансовими операціями та забезпечувати правильність відображення взаєморозрахунків у бухгалтерії підприємства.

4. За аналізований період спостерігається тенденція до зростання загальної величини дебіторської та кредиторської заборгованості, що може свідчити про проблеми в управлінні фінансовими зобов'язаннями підприємства.

Зокрема, зростання дебіторської заборгованості за товари та іншої дебіторської заборгованості, а також збільшення поточних зобов'язань вказують на те, що підприємство має труднощі з виконанням фінансових зобов'язань перед своїми постачальниками та отриманням платежів від покупців. Це може призвести до погіршення платоспроможності та ліквідності підприємства, оскільки збільшення заборгованості впливає на грошові потоки.

У зв'язку з цим необхідно вжити заходів для покращення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, зокрема шляхом вдосконалення системи розрахунків з контрагентами, прискорення отримання платежів та своєчасного виконання зобов'язань. Також важливо здійснити ретельний аналіз причин зростання заборгованості для розробки стратегії щодо її зменшення та покращення фінансових показників підприємства.

5. Під час аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості було проведено розрахунки показників їх оборотності. Зниження показника тривалості обороту дебіторської та кредиторської заборгованості протягом трьох років свідчить про те, що дебіторська заборгованість стала швидше перетворюватися на готівку. Це є позитивним сигналом, оскільки зменшення часу, необхідного для отримання платежів від дебіторів, покращує ліквідність підприємства.

Коефіцієнт оборотності заборгованості дебіторів, який розраховувався в динаміці, показує зростання, що вказує на ефективнішу роботу з дебіторами та покращення процесу збору заборгованості. Зростання цього коефіцієнта є важливим індикатором того, що підприємство вдало управляє своїми розрахунками з контрагентами, що може сприяти покращенню фінансової стійкості та зниженню ризиків, пов'язаних з ліквідністю.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436- IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 19.11.2024)
2. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 19.11.2024)
3. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 19.11.2024).
4. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (дата звернення: 19.11.2024).
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text> (дата звернення: 19.11.2024).
6. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 р. № 559. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01#Text> (дата звернення: 19.11.2024).
7. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів»: Наказ Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00#Text> (дата звернення: 19.11.2024).
8. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність»: Наказ Міністерства

фінансів України від 25.02.2000 р. № 39 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text> (дата звернення: 19.11.2024).

9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» від 01.01.2012 р. № 929\_013. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_013#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text) (дата звернення: 19.11.2024).

10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» від 01.01.2012 р. № 929\_051. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_051#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_051#Text) (дата звернення: 19.11.2024).

11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» від 17.10.2013 р. № 929\_015. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_015#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015#Text) (дата звернення: 19.11.2024).

12. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99#Text> (дата звернення: 19.11.2024).

13. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення: 19.11.2024).

14. Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2000 р. № 356. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0356201-00#Text> (дата звернення: 19.11.2024).

15. Аналітика та прогнозування соціально-економічних процесів і податкових надходжень: монографія / Укладачі: Паянок Т. М., Лаговський В. В., Краєвський В. М. та ін. К.: ЦП «Компринт», 2019. 426 с.

16. Абалмасова Н.С., Терещенко В.С. Удосконалення бухгалтерського обліку поточних зобов'язань в Україні на підставі міжнародного досвіду. URL::

[http://www.rusnauka.com/11\\_EISN\\_2010/Economics/64247.doc.htm](http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64247.doc.htm). (дата звернення: 19.11.2024)

17. Акімова Н.С., Новицька Н.В. Основні проблеми обліку та внутрішнього аудиту дебіторської і кредиторської заборгованостей. *Научно-технический сборник № 77*. С. 268-273.

18. Басюк А. Удосконалення аналітичного обліку розрахунків з контрагентами в умовах його автоматизації. URL: [http://www.rusnauka.com/32\\_PRNT\\_2013/Economics](http://www.rusnauka.com/32_PRNT_2013/Economics). (дата звернення: 19.11.2024)

19. Белозерцев В.С., Худякова О.С. Методика обліку та аудиту розрахунків з контрагентами на підприємстві. *Економіка та держава № 1/2019*. С. 73-77.

20. Бержанір І.А. Напрями удосконалення обліку розрахунків з контрагентами. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції*. Київ : Інформаційно-аналітичне агентство, 2019. С. 25–27.

21. Бержанір І.А., Бержанір А.Л., Ящук Т.А. Економічна сутність зобов'язань і розрахунків підприємства. *Приазовський економічний вісник*. Випуск 2(19) 2020. С. 240-244.

22. Бланк И.А. Управление активами и капиталом. К. : Ника-Центр, Эльга, 2003. 448 с.

23. Бондаренко О.С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 18. С. 36–39.

24. Бурлан С.А., Валентова Ю.В. Облікові аспекти управління кредиторською заборгованістю підприємства. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*, № 1, 2024. DOI: 10.32702/2307-2105-2024.1.76 (дата звернення: 19.11.2024)

25. Власова І. О. Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Донецьк, 2005. 20 с.

26. Волович О. Б. Аналітичне забезпечення управління заборгованістю підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2013. № 769. С. 12-18.

27. Гончарук Р. П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. Серія : Економічні науки. 2012. № 1(59). С. 48–51.

28. Гнатенко Є. П. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. *Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2015. № 1(4). С.38-42.

29. Гнатенко Є.П. Щодо аналізу стану дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві. URL: file//D:econof\_2013\_10(1). (дата звернення: 19.11.2024)

30. Гуцаленко Л.В., Слободянюк І.С. Контроль дебіторської заборгованості в управлінні підприємством. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки»*. 2012. № 1(56). Т. 3. С. 154–159.

31. Євлаш Т.О. Інформаційне забезпечення обліку операцій з дебіторської заборгованості та його удосконалення. *Вісник Запорізького національного університету*. № 4(8), 2010. С. 161-171.

32. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в умовах фінансово-економічної кризи. URL: <http://firearticles.com/economika>. (дата звернення: 19.11.2024)

33. Зеленко С.В. Обліково-аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю за товари, роботи та послуги. *Економічні науки*. 2014. № 11(41). С. 65–71.

34. Івченко Л. В., Харчук В. Ю. Зобов'язання підприємств як об'єкт обліку. Розвиток бухгалтерського обліку, фінансів та оподаткування в аграрному секторі економіки в умовах євроінтеграції : матеріали X Міжнар. наук.-практ. конф. (24 листопада 2017 р., м. Київ) / Нац. акад. аграрн. наук України [та ін.];

відп. за вип. Ю. С. Бездушна. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2017. С. 52–56.

35. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління : монографія. К. : Ельга, Ніка-Центр, 2014. 360 с.

36. Конон Б. Характеристика сучасних методів аналізу поточних зобов'язань суб'єкта господарювання. *Економічний аналіз*. 2012. Випуск 11. С.23-26.

37. Кесарчук Г. С., Мошак І. В. Поточні зобов'язання : економічна суть, класифікація та їх оцінка. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2016. № 1 (2). С. 401–405. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec\\_2016\\_1%282%29\\_73](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2016_1%282%29_73) (дата звернення: 19.11.2024).

38. Кияшко О.М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2011. 21 с.

39. Коблянська І.О., Коблянська Г.Ю., Гребенчук Ж.В. Методика обліку і аудиту розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками. *Електронне наукове видання з економічних наук «Modern Economics»*, №3 (2017) с. 78-87.

40. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 392 с.

41. Кривцова Т. О. Удосконалення аудиту зобов'язань підприємств.

*Бізнесінформ*. № 6 '2019. С. 201-209.

42. Кручак Л.В. Методика аналізу дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. - 2016. - Вип. 22 С. 161 – 165.

43. Кубік В.Д., Волчек О.М. Оцінка зобов'язань підприємств в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності. *Вісник соціально-економічних досліджень*, № 3-4 (74-75), 2020. С. 45-56.

44. Кюрджиев А.С., Іонін Є.Є. Дебіторська заборгованість підприємства. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені*

Василя Стуса. 2018. Т. 2, № 10. С. 164–169. URL: <http://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/download/5633>

/5660 (дата звернення: 19.11.2024).

Лігоненко Л. О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства: навч. посіб. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 275 с.

45. Любар О.О. Удосконалення обліково-інформаційного забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. № 5, 2020. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.5.107. (дата звернення: 19.11.2024)

46. Мягких І. М. Методичний підхід до аналізу та оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості як складових управління фінансової стійкості авіакомпаній України. *Сталий розвиток економіки*. 2013. №4 (21). С.255-262.

47. Орлова В.К. Фінансовий облік : навч. підруч. / В. К. Орлова, М. С. Орлов, С. В. Хома. 2-ге вид., доп. і переробл. К. : Центр навчальної літератури, 2010. 510 с.

48. Ружицький А.В. Основні поняття, пов'язані зі взаєморозрахунками підприємства. *Інноваційна економіка*. 2012. № 3. С. 171–174.

49. Попович О.В., Соловей Н.В. Аналіз поточної кредиторської заборгованості на ПАТ «СПЕЦ-АВІА» за 2014-2016 роки. *Молодий вчений*. 2018. №3 (55). С.370-373.

50. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.

51. Савченко А.М., Коротаєва І.Р. Аналіз кредиторської заборгованості на прикладі підприємства ПАТ «Монделіс Україна». *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*, №18 (2019), 174-180.

52. Савченко А. М. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства за допомогою економіко-математичних методів. *Економіст*. 2017. №3. С.27-32.

53. Сирцева С.В., Щербак М.М. Напрями вдосконалення обліку, аналізу та аудиту розрахунків із контрагентами. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Випуск 14. 2016. С. 1001-1005.

54. Сурніна К.С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит»/ К. С. Сурніна. Луганськ, 2002. 19 с.

55. Томчук О. Ф. Аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства. *Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького*. 2016. №2 (69). С.160-164.

56. Травінська С.І. Класифікація поточних зобов'язань в законодавстві та бухгалтерському обліку URL: [http://bukuniver.edu.ua/Applications/zbirnik/n6/31\\_Klas.pdf](http://bukuniver.edu.ua/Applications/zbirnik/n6/31_Klas.pdf). (дата звернення: 19.11.2024)

57. Хохлов М.П., Корнієнко О.С. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. *Економіка та суспільство*. 2014. № 10. С. 36–41. URL: [http://economyandsociety.in.ua/journal/10\\_ukr/70.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/70.pdf) (дата звернення: 19.11.2024).

58. Черненко Л.В. Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах: дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Черненко Л. В. К., 2007. 241 с.

59. Чорненька О.Б. Напрями вдосконалення обліку дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємствах. *Наукові записки / Scientific papers*. 2016 / 2 (53). С. 259-269.

60. Чорнобривець М.М. Дебіторська заборгованість: сутність та причини виникнення. *Європейські перспективи*. 2013. № 10. С. 181–185.

61. Федорченко О.Є. Облік і аналіз розрахунків з дебіторами: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О. Є. Федорченко. Київ, 2009. 23 с.

62. Шарапа О.М. Особливості економічного аналізу кредиторської заборгованості підприємства. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. *Міжнародний науковий журнал*. 2016. Випуск 6. С.91-101.

63. Ямненко Г.О. Механізм управління дебіторською заборгованістю

підприємства. *International Electronic Scientific Journal*. 2017. Т. 3. № 2. URL: <https://pathofscience.org/index.php/ps/article/download/286/353> (дата звернення: 19.11.2024).