

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ  
ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет фінансів**

**Кафедра корпоративних фінансів і контролінгу**

<b>ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА</b>	«Корпоративні фінанси»
<b>Галузь знань</b>	07 «Управління та адміністрування»
<b>Спеціальність</b>	072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Форма навчання: очна (денна)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА**

на тему «Управління кредиторською заборгованістю підприємства»

здобувача Юр Костянтин Сергійович

Науковий керівник: доцент к.е.н., Куліш Ганна Петрівна

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу: професор е.н.  
Терещенко О.О

\_\_\_\_\_

(підпис)

Київ 2024



## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	4
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА</b> .....	8
1.1 Поняття кредиторської заборгованості підприємства.....	8
1.2 Джерела формування кредиторської заборгованості підприємства.....	17
1.3 Оцінка ефективності управління кредиторською заборгованістю підприємства.....	23
<b>РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ВПЛИВУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА</b> .....	32
2.1 Фінансово-економічна характеристика діяльності підприємства .....	32
2.2 Аналіз джерел фінансування і впливу кредиторської заборгованості на фінансову стійкість .....	49
2.3 Діагностика фінансового стану з оцінкою впливу кредиторської заборгованості на платоспроможність підприємства та результативність його діяльності.....	54
<b>РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ</b> .....	63
3.1 Шляхи удосконалення обліку кредиторської заборгованості.....	63
3.2 Рекомендації щодо оптимізації управління кредиторською заборгованістю .....	76
3.3 Напрями вдосконалення системи управління платоспроможністю на корпоративних підприємствах в умовах економічної та політичної кризи .....	81
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	90
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	93
<b>ДОДАТКИ</b> .....	100

## ВСТУП

*Актуальність теми.* Кредиторська заборгованість відображає зобов'язання підприємства перед постачальниками та іншими кредиторами і може суттєво впливати на фінансову ситуацію та ризики його діяльності. Кредиторська заборгованість відіграє важливу роль у фінансовому обліку підприємств і має значний вплив на їх фінансовий стан. Ця форма зобов'язань виникає, коли підприємство отримує товари чи послуги в кредит від постачальників або інших контрагентів і зобов'язується їх погасити у майбутньому. Робимо висновок, що кредиторська заборгованість відіграє важливу функцію у фінансовому обліку підприємств, впливаючи на їхню фінансову стійкість, ліквідність та взаємовідносини з контрагентами.

Невміле управління кредиторською заборгованістю на підприємстві може призвести до серйозних наслідків та значно вплинути на фінансовий стан підприємства. Проблема кредиторської заборгованості актуальна як для великих корпорацій, так і для малих та середніх підприємств. Успішне управління кредиторською заборгованістю дозволяє підприємству оптимізувати свої фінансові потоки, знижувати фінансові витрати і підвищувати ефективність в умовах конкурентного ринкового середовища. З урахуванням зростаючої складності фінансових процесів та змін в економічному середовищі, підприємствам потрібні нові інструменти та стратегії управління кредиторською заборгованістю. Тому дослідження управління кредиторською заборгованістю є актуальною темою сьогодні, особливо в умовах нестабільного економічного та політичного становища в країні, адже має велике значення для кожного підприємства та для держави в цілому.

*Аналіз останніх досліджень та публікацій.* В сучасних умовах проблема фінансової нестабільності підприємств та зростаючий ризик їх неплатоспроможності активно вивчаються вітчизняними та зарубіжними дослідниками. Проблеми управління кредиторською заборгованістю на

підприємствах були розглянуті у роботах таких науковців як: Коновалова К.Т., Макарова А.С, Костюнік О.В.. Махницька О.В., Чорненька О.Б., Коваль О.А., Супрун В.Ю., Желніна Г.О., Рибалко О.М та інші. Незважаючи на значний обсяг наукових праць, проблеми удосконалення обліку кредиторської заборгованості на підприємствах залишаються актуальними, що викликає значний інтерес у наукових дослідженнях.

*Метою* написання кваліфікаційної бакалаврської роботи є обґрунтувати теоретико-методичні засади та розробити практичні рекомендації щодо підвищення платоспроможності підприємства на прикладі ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря».

Поставлена мета передбачає вирішення наступних завдань:

- Здійснити критичний аналіз поглядів вітчизняних та зарубіжних учених щодо сутності кредиторської заборгованості та її впливу на платоспроможність підприємства;
- Розглянути методичні підходи до аналізу та оцінки платоспроможності;
- Висвітлити сутність рейтингової системи оцінки кредитного ризику позичальника;
- На основі даних фінансової, статистичної та управлінської звітності об'єкта дослідження в динаміці за останні три роки здійснити вибір якісних та кількісних показників для аналізу впливу кредиторської заборгованості на його платоспроможність;
- Оцінити загальні тенденції економічного розвитку об'єкта дослідження;
- Здійснити аналіз впливу кредиторської заборгованості на ліквідність та платоспроможність об'єкта дослідження;
- Провести аналіз фінансової стійкості об'єкта дослідження;
- На основі результатів дослідження, проведеного у першому та другому розділах роботи, узагальнити результати оцінки платоспроможності підприємства;

- Надати рекомендації щодо методичних підходів до оцінки кредитного ризику позичальника;
- Дати оцінку ефективності запропонованих заходів.

*Предметом* дослідження є фінансові відносини, що виникають в процесі управління кредиторською заборгованістю та платоспроможністю підприємства.

*Об'єктом* дослідження є фінансово-господарська діяльність ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря».

*Методи дослідження.* При проведенні дослідження використовувалися методи аналізу (для класифікації кредиторської заборгованості), дедукції (для загальної побудови роботи); індукції (висновки та пропозиції), синтезу (для визначення поняття «кредиторська заборгованість»), наукового пізнання, документального спостереження та інші. Використання системного методу обумовлює аналіз кредиторської заборгованості, її формування. Формулювання вихідних висновків здійснено на основі методу наукової абстракції. В роботі також використані методи аналізу і синтезу, має місце поєднання кількісного та якісного аналізу, групування та моделювання.

За результатами проведених досліджень були сформульовані висновки щодо структури кредиторської заборгованості ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря», обраховані показники за 2020-2022 роки показали, що діючий об'єм та структура кредиторської заборгованості несе ризики і загрози для фінансової стійкості підприємства.

*Практична значимість дослідження:* Розроблені в кваліфікаційній бакалаврській роботі рекомендації щодо удосконалення управління кредиторською заборгованістю підприємства дозволяють підвищити ефективність діяльності підприємства ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря». Розроблені шляхи мінімізації фінансових ризиків, на основі аналізу кредитного рейтингу та рейтингу боржника досліджуваного підприємства, можуть бути задіяні під час діяльності компанії у майбутніх періодах.

*Інформаційною базою* проведеного комплексного дослідження стали наукові статті, практичні дослідження, навчальні підручники та посібники з теми дослідження кредиторської заборгованості, монографії, як вітчизняних так і іноземних економістів, дані Державної служби статистика України, Міністерства фінансів України та дані річних звітів підприємства ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» за 2020-2022 рр.

*Структура роботи.* Робота складається зі вступу, трьох розділів основної частини, висновків, списку використаних джерел та додатків.

У розділі 1 здійснено аналіз економічної літератури вітчизняних та зарубіжних авторів щодо розкриття сутності, джерел формування кредиторської заборгованості на підприємстві. Охарактеризовано основні методи й інструменти оцінки ефективності управління кредиторською заборгованістю.

У розділі 2 здійснено аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства та джерел фінансування і впливу кредиторської заборгованості на фінансову стійкість. Проведено діагностику фінансового стану з оцінкою впливу кредиторської заборгованості на платоспроможність підприємства та результативність його діяльності.

У розділі 3 розроблено шляхи удосконалення обліку кредиторської заборгованості та надані рекомендації щодо оптимізації управління кредиторською заборгованістю. Визначено напрями вдосконалення системи управління платоспроможністю на корпоративних підприємствах в умовах економічної та політичної кризи.

## РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Поняття кредиторської заборгованості підприємства

Кредиторська заборгованість є важливим елементом фінансового обліку будь-якого підприємства. Управління цією складовою фінансів підприємства має велике значення для забезпечення стабільності та успішності його діяльності. Проте, в умовах сучасного економічного та політичного становища, умов ведення бізнесу, виникають складнощі та проблеми стосовно якісного управління кредиторською заборгованістю підприємства.

Кредиторська заборгованість впливає на фінансовий стан підприємства. Велика сума заборгованості може свідчити про фінансові труднощі, особливо якщо заборгованість зростає швидше, ніж збільшується обсяг продажів або оборотний капітал. Збільшення кредиторської заборгованості може свідчити про неефективне управління оборотними коштами і процесами закупівель. Надмірна заборгованість може призвести до прострочених платежів, штрафних санкцій, втрати довіри з боку постачальників і навіть до проблем з отриманням нових кредитів чи угод. Заборгованість перед постачальниками може впливати на відносини з ними. Якщо підприємство не виплачує своєчасно, постачальники можуть припинити поставки або надавати менш вигідні умови, що може загрожувати діяльності підприємства. Постійне збільшення кредиторської заборгованості може впливати на репутацію підприємства в очах банків, інвесторів та інших сторонніх учасників ринку. Кредиторська заборгованість відображається у фінансових звітах підприємства, що може вплинути на його кредитоспроможність та здатність отримати кредити чи інвестиції. Отже, кредиторська заборгованість є важливим показником для оцінки фінансового стану підприємства та його відносин з постачальниками.

Кредиторська заборгованість утворюється за рахунок коштів, які тимчасово залучаються суб'єктом господарювання і підлягають поверненню тій чи іншій фізичній або юридичній особі [11]. У процесі формування на підприємстві кредиторської заборгованості, використовуючи при цьому у своєму грошовому обігу кошти, що не належать йому на правах власності, воно набуває певних економічних переваг.

Також, існують проблеми з оцінкою оптимального рівня кредиторської заборгованості, а також з вибором стратегій та інструментів управління цим показником, які б дозволили збалансувати потреби в ресурсах підприємства з його фінансовими можливостями та обмеженнями.

Таким чином, актуальним завданням є розробка та впровадження ефективних теоретико-методичних засад управління кредиторською заборгованістю підприємства, спрямованих на оптимізацію цього процесу та забезпечення фінансової стабільності та конкурентоспроможності підприємства.

Кредиторська заборгованість підприємства – це сума коштів, яку підприємство зобов'язане виплатити своїм кредиторам у зазначений строк [2]. Ця заборгованість виникає внаслідок отримання товарів або послуг на умовах відстрочення платежу або кредиту, а також у результаті інших фінансових операцій, наприклад, отримання позик чи кредитів від банків. Кредиторська заборгованість є важливим показником фінансового стану підприємства і може вказувати на його платіжну здатність та фінансову стабільність.

Розглянемо у таблиці 1.1 сутність кредиторської заборгованості згідно різним джерелам.

Таблиця 1.1 – Тракткування поняття «кредиторська заборгованість» згідно різним джерелам

№	Джерело	Тлумачення поняття «кредиторська заборгованість»
1	Цал-Цалко Ю.С.	Залучення ресурсів до господарської діяльності підприємства за рахунок тимчасового безоплатного отримання майна від інших суб'єктів господарювання це один з ефективних методів оптимізації виробничих процесів та забезпечення потреб

		підприємства.
--	--	---------------

## Продовження таблиці 1.1

2	Крамаренко Г.О. та Чорна О.Є.	Порушення вчасності виконання платіжних зобов'язань підприємством може призвести до ряду негативних наслідків. Це охоплює несвоєчасну оплату за надані послуги, вироблену продукцію або виконану роботу, а також заборгованість перед працівниками за їхню працю.
3	Борисов А.Б.	Грошові кошти, що тимчасово перебувають у підприємства чи фірми, є коштами, які були позичені юридичній або фізичній особі і повинні бути повернуті назад до відповідного кредитора. Цей вид фінансових ресурсів є тимчасовим застосуванням коштів та вимагає їх повернення в майбутньому.
4	Партин Г.О. та Загородній А.Г.	Кредиторська заборгованість підприємства перед іншими юридичними та фізичними особами виникає в результаті різних подій або операцій, оцінюється у національній валюті, і підприємство має обов'язок сплатити цю суму протягом визначеного періоду.
5	Ткаченко Н.М.	Фінансові кошти, які тимчасово перебувають у володінні суб'єкта, мають бути повернуті юридичній або фізичній особі, яка їх надала.
6	Чебанова Н.В., Василенко Ю.А.	Кредиторська заборгованість є юридичним терміном, що визначається як певна частина майна підприємства, яка є предметом правовідносин між компанією та її кредиторами. Це специфічна категорія активів, яка відображається у фінансовій звітності і відображає зобов'язання підприємства перед сторонами, які надали йому позики або кредити.

*Джерело: складено автором за [14]*

Таким чином, кредиторська заборгованість є сумою коштів, які підприємство позичило в інших юридичних або фізичних осіб і які оцінені в гривнях, з обов'язком їх погашення у визначений строк.

Розглянемо на рисунку 1.1. зобов'язання, за якими виникає кредиторська заборгованість.

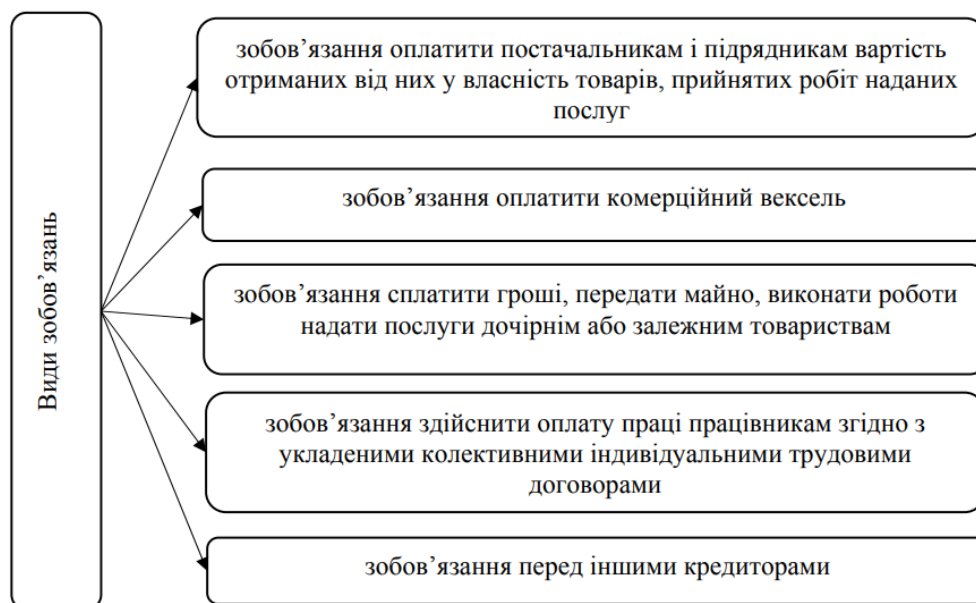


Рисунок 1.1– Види зобов'язань [25]

Один із найважливіших аспектів управління фінансами підприємства - це управління його кредиторською заборгованістю, особливо з постачальниками та підрядниками. Ця сфера відіграє ключову роль у формуванні фінансового стану організації, оскільки належне управління цим процесом сприяє ефективному обігу оборотних коштів.

Створення кредиторської заборгованості становить важливу частину фінансової стратегії будь-якого підприємства. Ураховуючи це, слід розглянути переваги та недоліки цього процесу:

Переваги формування кредиторської заборгованості:

– Збільшення ліквідності. Використання кредиторської заборгованості дозволяє підприємству збільшити свою ліквідність, оскільки вона дозволяє відстрочити виплату заборгованостей до постачальників. Збільшення кредиторської заборгованості може сприяти покращенню відносин з постачальниками, зокрема шляхом отримання знижок або підвищення пріоритету в постачанні товарів та послуг. Ефективне керування кредиторською заборгованістю дає змогу підприємству стратегічно розподіляти свої фінансові ресурси та забезпечити стабільність у фінансових операціях.

– Збереження грошових ресурсів. Отримання відстроченої оплати за закуплені товари чи послуги дозволяє підприємству заощадити грошові кошти, які можуть бути використані для інших цілей, таких як розвиток бізнесу чи зниження боргів. Більш великий обсяг кредиторської заборгованості може забезпечити підприємство додатковими фінансовими ресурсами, що може бути корисним у випадках економічних труднощів або непередбачених обставин.

– Збільшення оборотності капіталу. Кредиторська заборгованість сприяє збільшенню оборотності капіталу підприємства, оскільки вона дозволяє підприємству ефективніше використовувати свої фінансові ресурси. Формування кредиторської заборгованості дозволяє зберегти грошові кошти в обороті та оптимізувати робочий капітал, що сприяє покращенню ліквідності.

– Збалансування фінансових потоків. Формування кредиторської заборгованості допомагає збалансувати фінансові потоки підприємства, зменшуючи ризик фінансової нестабільності через нерівномірність витрат та надходжень коштів. Підвищена кредиторська заборгованість може допомогти знизити потребу у залученні позикового капіталу або збільшити фінансові можливості для здійснення інвестицій.

Недоліки формування кредиторської заборгованості:

– Витрати на відсотки. Зазвичай, в разі використання кредиторської заборгованості, підприємство має сплатити відсотки за використання цього фінансового інструменту, що може призводити до додаткових витрат.

– Ризик фінансових проблем. Збільшення кредиторської заборгованості може призводити до зростання ризику фінансових проблем, зокрема у випадку, в разі якщо підприємство не спроможне вчасно сплатити свої заборгованості.

– Зміна умов з постачальниками. Залежність від кредиторської заборгованості може призводити до того, що підприємство стає вразливим перед зміною умов з постачальниками, таких як зміна строків оплати або збільшення відсотків.

– Погіршення кредитного рейтингу. Зростання кредиторської заборгованості може значно вплинути на зниження кредитного рейтингу підприємства, що може призвести за собою ускладнення можливості отримання кредитів підприємством та інших фінансових ресурсів.

Отже, підприємство повинно ретельно враховувати як переваги, так і недоліки формування кредиторської заборгованості при розробці своєї фінансової стратегії.

Кредиторська заборгованість підприємства може бути класифікована залежно від декількох критеріїв. Ось деякі основні види класифікації [11]:

За характером джерела заборгованості:

– Товарна кредиторська заборгованість. Виникає внаслідок купівлі товарів або послуг на умовах відстрочення платежу.

– Фінансова кредиторська заборгованість. Включає погашення позик, викуп акцій або облігацій, а також винагороду за надання кредиту. Фінансова кредиторська заборгованість - це вид заборгованості, який виникає внаслідок фінансових угод або операцій, пов'язаних з позиками, кредитами або іншими фінансовими трансакціями. Ця форма заборгованості включає в себе зобов'язання підприємства перед фінансовими установами, іншими підприємствами або фінансовими організаціями за отримані кредити, позики, облігації або інші форми фінансового співробітництва.

За формою заборгованості:

– Готівкова кредиторська заборгованість. Підприємство має заборгованість перед постачальниками, яка має бути сплачена готівкою або банківським переказом. Готівкова кредиторська заборгованість - це зобов'язання підприємства перед постачальниками або іншими кредиторами за отримані послуги або товари, оплата за які ще не здійснена і зберігається в готівковій формі. Ця форма заборгованості може виникати, наприклад, у випадку покупки товарів на умовах відстрочення платежу або взяття товарів в кредит.

– Безготівкова кредиторська заборгованість. Зобов'язання, які можуть бути погашені іншими засобами, наприклад, шляхом перерахування коштів на банківський рахунок. Безготівкова кредиторська заборгованість - це зобов'язання підприємства перед постачальниками або іншими кредиторами за отримані послуги або товари, оплата за які ще не здійснена і зберігається у формі безготівкових розрахунків. Ця форма заборгованості може виникати, наприклад, у випадку використання розрахункових рахунків, банківських карт або електронних платіжних систем для проведення оплати згідно умов угоди між сторонами.

За суб'єктом стягнення:

– Комерційна кредиторська заборгованість. Зобов'язання перед комерційними організаціями, такими як постачальники товарів та послуг. Комерційна кредиторська заборгованість відображає зобов'язання підприємства перед комерційними організаціями або постачальниками товарів та послуг, які надали їх без негайного погашення. Це може включати рахунки за закупівлю сировини, матеріалів, обладнання, послуги або інших товарів, які не були оплачені протягом зазначеного періоду кредитування.

– Державна кредиторська заборгованість. Заборгованість перед державними органами, такими як податки, мита тощо. Державна кредиторська заборгованість відображає зобов'язання підприємства перед державними установами, органами або органами місцевого самоврядування, такими як податкові служби, пенсійні фонди, медичні установи тощо. Це можуть бути різноманітні платежі та податкові обов'язки, які підприємство зобов'язане сплатити відповідно до законодавства країни.

За особливостями зобов'язань:

– Звичайна кредиторська заборгованість. Виникає внаслідок рутинних операційних взаємовідносин.

– Умовна (контрольна) кредиторська заборгованість.

Вищезгадана система класифікації дебіторської та кредиторської заборгованостей є універсальною і може бути використана для проведення

фінансового аналізу в галузі господарської діяльності та оцінки результатів роботи підприємств будь-якої форми власності.

Кредиторська заборгованість відіграє ряд важливих функцій для підприємств:

– Фінансовий ресурс. Кредиторська заборгованість може виступати як джерело фінансування для підприємства, дозволяючи зберегти гроші на поточній діяльності або інвестиційних проектах.

– Збільшення оборотності активів. Кредиторська заборгованість допомагає збільшити оборотність активів підприємства, оскільки забезпечує можливість використання товарів або послуг до оплати.

– Зменшення необхідності в капіталі. Заборгованість перед кредиторами дозволяє підприємству зменшити потребу в власному капіталі для фінансування діяльності.

– Фактор управління кредиторською політикою. Розумне управління кредиторською заборгованістю дозволяє підприємству оптимізувати розрахунки з кредиторами, підтримуючи необхідний рівень ліквідності.

– Формування ділових відносин. Заборгованість перед кредиторами сприяє утворенню партнерських відносин з постачальниками та іншими учасниками, що може сприяти реалізації довгострокових стратегій розвитку.

– Регулювання відносин з кредиторами. Кредиторська заборгованість може використовуватися для регулювання відносин з кредиторами, наприклад, шляхом переговорів про умови платежів або зниження заборгованості за рахунок узгоджених умов.

– Функція страхування. У разі виникнення фінансових труднощів кредиторська заборгованість може виступати як засіб захисту від фінансових ризиків, надаючи можливість відстрочення платежів або переговорів щодо погашення зобов'язань.

Посилення та неконтрольоване збільшення заборгованості перед кредиторами може призводити до ситуацій коли підприємство втрачає

контроль над сумою довгострокових та короткострокових зобов'язань, в критичних ситуаціях навіть до банкрутства підприємства [41]. Усі організації мають приділяти належну увагу проблемам управління кредиторською заборгованістю, оскільки це безпосередньо впливає на їх фінансову стабільність, конкурентоспроможність та досягнення стратегічних цілей. Коректне керування кредиторською заборгованістю може стати додатковим та вигідним джерелом фінансування.

Керівництво підприємства має бути завжди уважним щодо обсягів заборгованості, строків її погашення, можливості затримок у сплаті, змін у її розмірі та впливу цього на виконання угод щодо критичних поставок та інших аспектів бізнесу.

Можна зазначити, що кредиторська заборгованість є сумою коштів, яку підприємство зобов'язане сплатити постачальникам товарів чи послуг. Це фінансове зобов'язання виникає при отриманні товарів або послуг за відстрочену плату. Ефективне керівництво кредиторською заборгованістю вважається важливою складовою фінансового управління підприємством.

Можна зробити висновки, що кредиторська заборгованість є важливим показником фінансового стану будь-якого підприємства. Вона відображає боргові зобов'язання між різними суб'єктами: контрагентами, державою, працівниками і т.д. Цей показник може бути різноманітним за своєю природою та строками погашення, що відображається у відповідних розділах фінансової звітності підприємства. Кредиторська заборгованість відіграє важливу роль у фінансовому обліку підприємства, впливаючи на його ліквідність, фінансову стійкість та взаємовідносини з контрагентами. Отже, розуміння та правильне управління кредиторською заборгованістю є важливим елементом фінансового управління підприємством, сприяючи забезпеченню його стабільності та успішності на ринку.

## 1.2. Джерела формування кредиторської заборгованості підприємства

Проблема дослідження джерел формування кредиторської заборгованості є актуальною та важливою для підприємств з різних галузей. Дослідження цієї проблеми допомагає розкрити основні чинники, які призводять до накопичення зобов'язань перед постачальниками та іншими кредиторами.

МСФЗ, зокрема МСФЗ 9 "Фінансові інструменти", надають визначення та вимоги щодо визнання та виміру фінансових інструментів, включаючи кредиторську заборгованість. Згідно з МСФЗ 9, кредиторська заборгованість визнається при отриманні товарів або послуг, коли угода про оплату здійснюється в майбутньому і відповідні вимоги до заборгованості виконані. Україна використовує ПСБО, які є адаптованими версіями МСФЗ для внутрішнього використання. ПСБО 11 "Фінансові інструменти" визначає принципи обліку кредиторської заборгованості на підприємствах відповідно до міжнародних стандартів. Ці стандарти надають загальні принципи визнання, виміру та вибуття кредиторської заборгованості, які допомагають забезпечити правильне відображення фінансового стану підприємства та його фінансових результатів у фінансовій звітності.

Останніми роками помітно зростає обсяг кредиторської заборгованості на підприємствах, що призводить до зниження їх платоспроможності. Багато підприємств залучають позикові кошти переважно для погашення зобов'язань перед іншими кредиторами.

У таблиці 1.2 наведено дані щодо заборгованостей підприємств.

Таблиця 1.2 – Поточні зобов'язання і забезпечення підприємств України за 2018-2022 рр., млрд грн

Роки	Забезпечення, усього	Поточні зобов'язання і забезпечення				У тому числі		
		великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	з них мікропідприємства	Короткострокові кредити банків	поточна кредиторська заборгованість	поточні забезпечення
<b>2018</b>	6408,6	1865,5	2458,8	2084,3	1194,7	557,9	3327,3	121,2
<b>2019</b>	6764,6	2060,2	2535,1	2169,4	1237,0	458,7	3486,7	152,4
<b>2020</b>	7425,0	1983,4	2823,3	2618,3	1498,6	463,9	3729,0	128,1
<b>2021</b>	8111,3	2296,6	3195,6	2619,1	1434,3	464,3	4145,2	126,4
<b>2022</b>	8714,0	2231,5	3269,1	3213,4	1804,0	532,2	4374,8	129,3

*Джерело: Державна служба статистики України [17]*

Загалом, дані табл.1.2 свідчать про зростання як забезпечення, так і зобов'язань усіх типів підприємств протягом періоду від 2018 до 2022 року. Також можна помітити певні коливання обсягів в різні роки, що може бути викликано різними економічними умовами та стратегіями управління підприємствами. Як бачимо, спостерігається зростання поточних зобов'язань і забезпечення у 2022 році в порівнянні з 2018 р. на 46% (для великих підприємств на 20%, середніх – 33%, малих – 54%).

Джерела формування кредиторської заборгованості підприємства:

– Постачальники та підрядники. Це основні постачальники товарів та послуг для підприємства. Заборгованість перед ними може виникати через закупівлю сировини, матеріалів, обладнання, виконання підрядних робіт тощо. Підприємство може мати кредиторську заборгованість перед постачальниками, які постачають йому сировину, матеріали або готові товари для виробництва. Ця заборгованість може виникати внаслідок відстрочення платежів, угод про кредитування, або неповної оплати за отримані товари чи послуги. Якщо підприємство використовує послуги підрядників або підприємств-виконавців, то також може виникати кредиторська заборгованість перед ними [28]. Це може стосуватися будівельних, ремонтних, транспортних та інших видів робіт. Угоди з постачальниками та підрядниками часто включають умови оплати, що можуть передбачати відстрочення платежів або використання кредитних ліній. Це дозволяє підприємству зберігати грошові кошти для інших потреб або

використовувати їх для інвестицій. У рідких випадках підприємства можуть розвивати стратегічні партнерства з постачальниками та підрядниками, які передбачають спільне фінансування або інші форми співробітництва. Це може впливати на обсяги кредиторської заборгованості та умови її виникнення. Важливо налагодити стосунки з постачальниками та підрядниками, тому що саме вони є головним джерелом кредиторської заборгованості підприємства. Управління цими взаємовідносинами вимагає уваги та професіоналізму з боку керівництва та фінансових менеджерів.

– Державні органи. Підприємство може мати заборгованість перед державними органами у вигляді несплачених податків, зборів, платежів за користування ресурсами, штрафів тощо. Підприємства зобов'язані сплачувати різноманітні податки та обов'язкові платежі до державного бюджету. Це може включати податки на прибуток, ПДВ, акцизи, податки на землю та інші обов'язкові внески. Якщо підприємство не в змозі або не виконує свої обов'язки щодо оплати цих податків, то виникає кредиторська заборгованість перед державними органами. У разі порушення законодавства або несвоєчасного виконання обов'язків перед державними органами, підприємство може бути позбавлене штрафів та пені. Ці штрафи можуть бути стягнуті як у формі фінансових санкцій, так і у формі конфіскації майна або призупинення діяльності. У разі несплати штрафів та пені, підприємство накопичує кредиторську заборгованість перед державними органами. Якщо підприємство втратило судові справи або було визнане винним у порушенні правил або обов'язків перед третіми сторонами, це також може призводити до накладення фінансових санкцій або сплати компенсацій. Такі витрати стають частиною кредиторської заборгованості підприємства перед державними органами. У окремих випадках державні органи можуть надавати підприємствам субсидії або субвенції на підтримку їх діяльності [25]. Однак ці грошові кошти часто повинні бути повернуті або використані відповідно до умов, встановлених державою. Таким чином, невідповідність умовам використання цих коштів може призвести до кредиторської заборгованості перед державними органами.

– Банки та інші фінансові установи. Це заборгованість перед банками за кредитами, кредитними лініями, овердрафтами та іншими фінансовими послугами. Підприємства часто звертаються до банків та інших фінансових установ для отримання кредитів або позик. Деякі підприємства мають кредитні лінії або овердрафтні кредити, які вони можуть використовувати для забезпечення оборотних коштів та покриття тимчасових фінансових потреб. Ці засоби також становлять кредиторську заборгованість підприємства перед банками. Підприємства можуть використовувати векселі та інші фінансові інструменти для отримання грошових коштів в обмін на обіцянку сплатити пізніше [22]. Ці фінансові зобов'язання також входять до складу кредиторської заборгованості. Крім основного боргу, підприємства можуть мати заборгованість за процентами та комісіями, які пов'язані з умовами кредитів та інших фінансових послуг. Несплата цих витрат також призводить до збільшення кредиторської заборгованості. Якщо підприємство використовує банківські послуги для збереження грошових коштів або надання гарантій для операцій або угод, це також може стати джерелом кредиторської заборгованості перед банками. Управління цими фінансовими зобов'язаннями є важливою складовою фінансового управління підприємством, оскільки неправильне управління кредиторською заборгованістю може призводити до фінансових проблем та зниження кредитного рейтингу підприємства.

– Працівники. Заборгованість перед працівниками за заробітну плату, виплату премій, компенсації за відпустки та інші виплати. Працівники також можуть виступати як джерело формування кредиторської заборгованості для підприємства. Невчасні виплати зарплатні чи інших виплат працівникам спричиняє формування кредиторської заборгованості перед ними. Це може бути викликано фінансовими проблемами підприємства або недостатньою увагою до планування фінансів. Підприємство може мати зобов'язання перед працівниками щодо виплат соціальних виплат, компенсацій за використані відпустки, медичні послуги або інші форми компенсацій. Якщо працівники мають право на бонуси або премії за досягнення певних цілей або результатів

роботи, невиплата або затримка цих виплат може призвести до збільшення кредиторської заборгованості перед ними [19]. Підприємство має зобов'язання сплачувати пенсійні та інші соціальні внески за своїх працівників. Невиконання цих зобов'язань може призвести до формування кредиторської заборгованості перед пенсійними фондами або іншими соціальними установами. Це можуть бути витрати на медичне страхування, навчання та розвиток персоналу, витрати на безпеку та гігієну праці, які підприємство має здійснювати на користь своїх працівників. Розглянемо заборгованість з виплати заробітної плати по країні на 1 число року на рисунку 1.3.

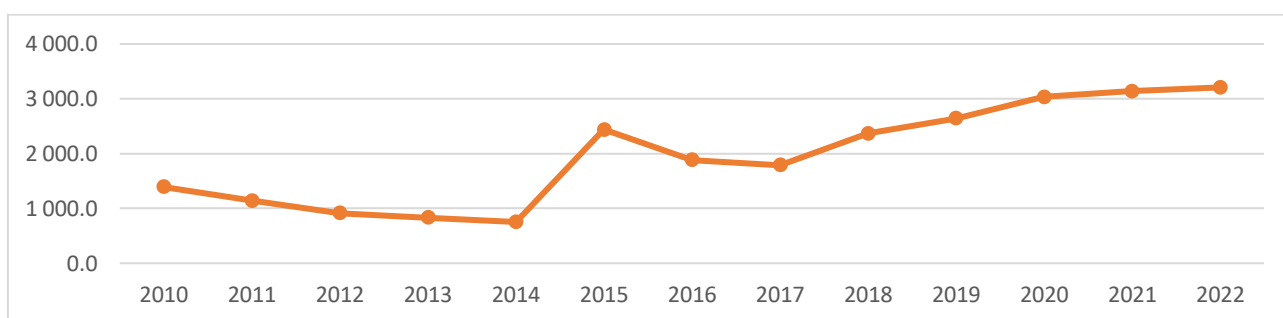


Рисунок 1.3 – Заборгованість з виплати заробітної плати по Україні на 1 число року, млн грн [17]

З 2010 по 2014 рік спостерігалось загальне зменшення заборгованості з виплати заробітної плати. Можливо це пов'язано з рядом заходів, націлених на зменшення економічних труднощів та з 2015 року почалася різка зміна тенденції, коли заборгованість з виплати працівникам зросла майже вдвічі. Це пов'язано з економічними та політичними проблемами, які виникли внаслідок конфлікту на сході країни, змін в умовах зайнятості та збільшенням соціальної напруги. З 2016 по 2018 рік спостерігалася певна стабілізація, але рівень заборгованості залишався високим. У 2019-2022 роках заборгованість знову почала зростати, досягнувши максимального рівня у 2022 році, що було спричинено повномасштабним вторгненням. Отже, аналіз цих даних вказує на необхідність удосконалення політики у сфері оплати праці та управління фінансами на підприємствах для зменшення заборгованості по виплаті

заробітної плати і забезпечення стабільності та соціальної згуртованості в країні.

Управління цими фінансовими зобов'язаннями важливо для забезпечення стабільності та ефективності діяльності підприємства. Шляхи оптимізації цих витрат та вчасне їх регулювання можуть допомогти уникнути негативних наслідків для фінансового стану підприємства.

– Кредиторська заборгованість перед іншими підприємствами або фізичними особами. Це можуть бути різноманітні зобов'язання перед іншими сторонами, які надали підприємству кредит, товари чи послуги на умовах відстрочки платежу.

Розглянемо динаміку кредиторської заборгованості табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Динаміка кредиторської заборгованості за кількістю найманих працівників за 2020-2022 роки в Україні, млн грн

Роки	до 9 осіб	10-49 осіб	50-249 осіб	більше 250 осіб
2020	767694,7	511830,7	712620,7	1736898,3
2021	733030,2	674865,9	853943,3	1883325,1
2022	855293,7	638603,3	952149,5	1928803,3

Джерело: Державна служба статистики України [17]

Більш наглядно дана динаміка наведена на рисунку 1.4.

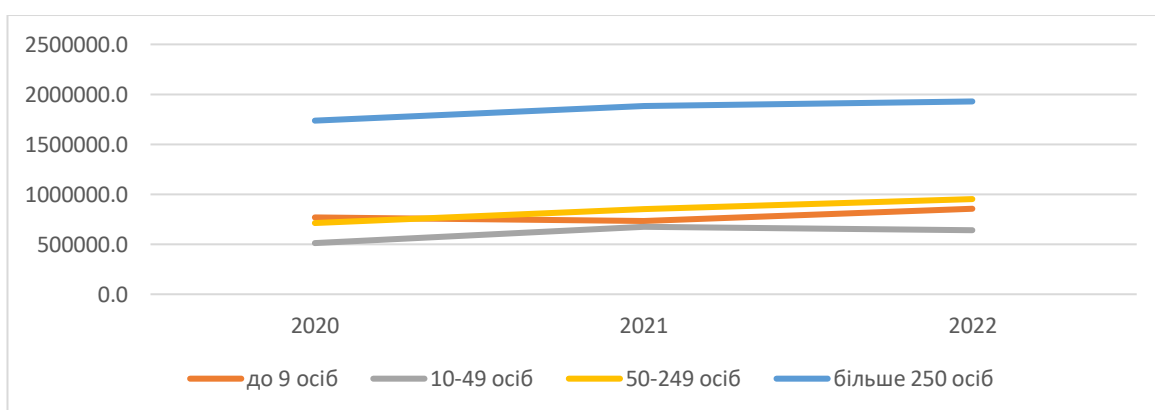


Рисунок 1.4 – Динаміка кредиторської заборгованості за кількістю найманих працівників за 2020-2022 роки в Україні, млн грн [17]

Як бачимо на рис.1.4, найбільшу кредиторську заборгованість мають підприємства з найбільшою кількістю найманих працівників.

Можна зробити висновки, що джерела формування кредиторської заборгованості різноманітні і визначаються специфікою діяльності та фінансового обороту конкретного підприємства. Кредиторська заборгованість формується з різних джерел, таких як закупівельна та інші угоди з постачальниками, кредити та позики від банків, а також зобов'язання перед державними органами та іншими контрагентами. Контроль та управління кредиторською заборгованістю є важливою складовою фінансового управління підприємства, оскільки впливає на його фінансову стабільність та репутацію перед партнерами та кредиторами. Виявлення та усунення причин формування заборгованості, а також впровадження ефективних методів та стратегій управління можуть допомогти оптимізувати процеси фінансової діяльності підприємства та забезпечити його стабільний розвиток.

### **1.3. Оцінка ефективності управління кредиторською заборгованістю підприємства**

Проблема оцінки ефективності управління кредиторською заборгованістю полягає в необхідності визначення та аналізу різних аспектів цього процесу з метою з'ясування його ефективності та виявлення можливостей для його оптимізації

Кредиторську заборгованість підприємства необхідно вивчити у поступовій динаміці по підприємству загалом, і навіть за її сумам і видам. З метою проведення аналізу необхідно використовувати повну та достовірну інформацію, що стосується термінів та видів заборгованості підприємства. З цією метою отримання такої інформації необхідно вивчити договори та

контракти, а також перевірити точність записів у відомостях про боргові зобов'язання підприємства, а також відомості про їх сплату або несплату.

Під методикою слід розуміти сукупність способів та методів, які є найбільш доцільними до використання під час проведення того чи іншого аналізу. В економічному аналізі методика включає сукупність аналітичних способів, правил, показників і процесів фінансово-господарської діяльності підприємства, які підпорядковані досягненню мети, що стоїть перед проведенням аналізу.

Розглянемо основні етапи аналізу кредиторської заборгованості:

- визначення структури загальної кредиторської заборгованості підприємства на кінець кожного звітного періоду, аналіз динаміки розрахованих показників за ряд років;
- визначення величини простроченої кредиторської заборгованості у загальній її структурі;
- організація контролю за вчасним нарахуванням та виплати коштів у розрізі різних видів кредиторської заборгованості;
- порівняння величин дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства, а також аналіз динаміки їх змін за низку звітних періодів.

Аналіз кредиторської заборгованості розпочинається з вивчення складу та структури, які відображаються у фінансовому звіті. Для цього проводяться розрахунки питомої ваги кожного виду заборгованості до загальної суми, виявляються відхилення в її структурі, з'ясовуються причини змін окремих складових та розробляються заходи для їхнього регулювання, особливо тих, що можуть негативно впливати на діяльність підприємства.

Основною метою управління кредиторською заборгованістю є оптимізація структури зовнішніх джерел, що формують оборотні активи, з огляду на максимізацію рентабельності підприємства, але з урахуванням ризиків, які можуть впливати на його фінансовий стан.

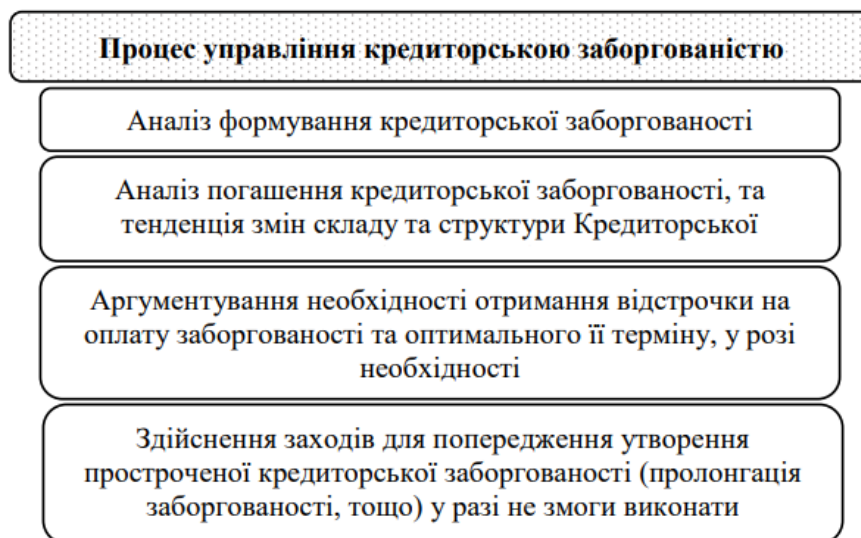


Рисунок 1.5 – Процес управління кредиторською заборгованістю [6]

Процес управління кредиторською заборгованістю є важливою складовою фінансового управління підприємства. Його метою є оптимізація взаємовідносин з постачальниками та забезпечення стійкості фінансового стану компанії. Першим кроком є оцінка обсягу заборгованості перед постачальниками та аналіз строків її погашення. Це допомагає визначити поточний стан фінансів підприємства та прогнозувати майбутні витрати. Підприємство повинно співпрацювати з постачальниками для встановлення оптимальних умов оплати. Це може включати переговори щодо строків кредиторської заборгованості, знижок за дострокову оплату чи використання різних методів оплати. Важливо вести контроль за вчасним погашенням заборгованості перед постачальниками. Це дозволяє уникнути прострочених платежів та покращити кредитний рейтинг підприємства. Ефективне управління запасами допомагає зменшити потребу в кредиторській заборгованості шляхом зниження обсягів запасів та оптимізації їх оборотності [7]. В сучасних умовах використання електронних платіжних систем може спростити процес оплати і зменшити ризики пов'язані зі затримками платежів.

Стеження за кредиторською заборгованістю на щоденній та оперативній основі є надзвичайно актуальним завданням для будь-якого підприємства. Керівництво компанії зазвичай задає собі ряд важливих питань: кому конкретно заборговане підприємство; яка сума; чи існують заборгованості, які вже мають

прострочені строки; як змінюється обсяг заборгованості з часом (чи зростає, чи зменшується); як вплине розмір заборгованості на виконання угодних зобов'язань, особливо з найкритичнішими постачальниками та іншими ключовими контрагентами. Ці питання допомагають управлінню компанії зрозуміти і управляти фінансовим станом підприємства та його взаємовідносинами з постачальниками та іншими учасниками ринку.

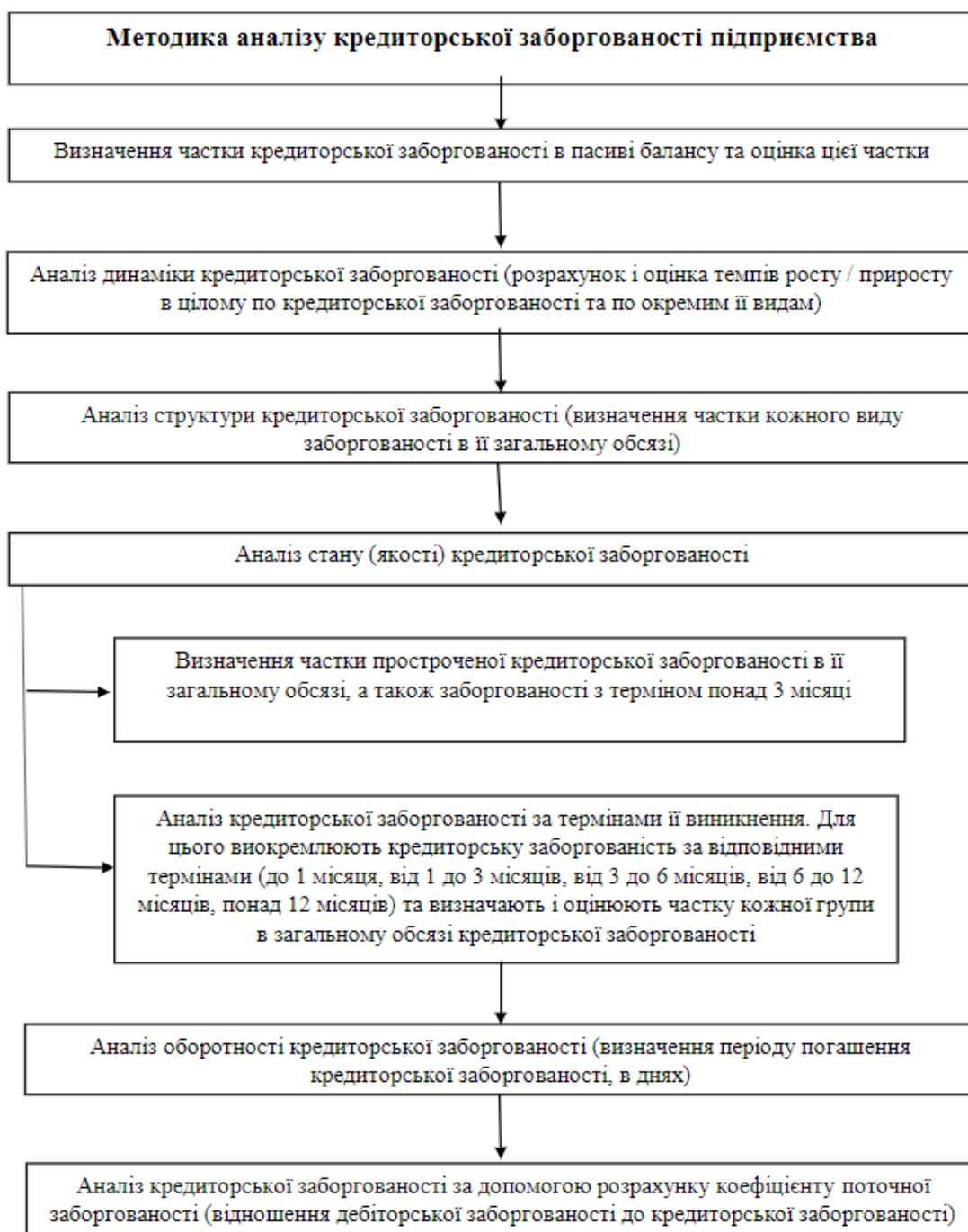


Рисунок 1.6 – Методика аналізу кредиторської заборгованості [10]

Оцінка ефективності управління кредиторською заборгованістю є ключовим аспектом фінансового аналізу підприємства. Для цього можна використовувати різні показники та методи [6]:

- Показник оборотності кредиторської заборгованості.

$$K. з. об. = \frac{\text{Середньорічна величина кредиторської заборгованості}}{\text{сума закупівель}/360} \quad (1.1)$$

- Аналіз термінів виплати заборгованості. Це оцінка термінів виплати заборгованості перед різними категоріями кредиторів. Якщо підприємство здатне своєчасно сплачувати свої зобов'язання, це свідчить про ефективне управління.

- Аналіз структури кредиторської заборгованості. Збалансована структура може свідчити про ефективне управління ризиками.

- Порівняльний аналіз з показниками галузі.

- Аналіз змін кредиторської заборгованості в часі. Подальші зміни в структурі та обсягах кредиторської заборгованості в порівнянні з минулими періодами можуть свідчити про тенденції в управлінні зобов'язаннями.

- Оцінка впливу управління кредиторською заборгованістю на фінансові показники. Аналіз впливу змін у кредиторській заборгованості на такі показники, як ліквідність, рентабельність та інші, допомагає зрозуміти ефективність управління.

Мягких І.М. розробив нормативний метод, який базується на системі фінансових норм і техніко-економічних нормативів [22]. Ці норми визначають абсолютну величину заборгованості та джерела їх фінансового забезпечення і можуть бути класифіковані за різними категоріями, такими як контрагенти, види грошових розрахунків та строків погашення.

Ще одним методом є розрахунково-аналітичний, який базується на фінансово-економічних показниках заборгованості за попередні періоди та їх зміні у плановому періоді.

Оцінюючи результативність керування кредиторською заборгованістю, слід відзначити, що це сприяє стабілізації фінансового положення підприємства і оптимізації фінансових ресурсів.

Методика аналізу кредиторської заборгованості наведено у додатку Б.

Гарасим П.Н., Лобода Н.А., Гарасим Н.П. пропонують методику аналізу зобов'язань, що передбачаю розрахунок граничної суми зобов'язань [30].

Науковий підхід до аналізу кредиторської заборгованості підприємства відзначається різноманітністю методів, використання яких дозволяє отримати більш повну та об'єктивну картину щодо фінансового стану підприємства. Зокрема, вчені, такі як Івахненко В.М. розглядають кілька ключових методик аналізу (горизонтальний та вертикальний аналіз).

Факторний аналіз використовується для виокремлення причин зміни фінансових показників та виявлення впливу факторів на ці зміни [40].

Таким чином, використання різноманітних методів аналізу дозволяє отримати комплексну та детальну інформацію щодо кредиторської заборгованості підприємства, що становить важливу складову для прийняття ефективних управлінських рішень.

Коефіцієнт співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю є важливим показником, що визначає, наскільки підприємство має заборгованості перед своїми клієнтами у порівнянні зі зобов'язаннями перед постачальниками. Оптимальне значення цього коефіцієнта знаходиться у діапазоні від 0,9 до 1,0. Це означає, що кредиторська заборгованість підприємства має бути приблизно на одиницю вище, або на 10% більше, ніж дебіторська [15].

Збалансоване співвідношення показників свідчить про те, що підприємство може ефективно використовувати свої фінансові ресурси та підтримувати стабільні відносини з клієнтами та постачальниками.

Порушення цього співвідношення може вказувати на можливі проблеми у фінансовому управлінні підприємством. У разі, якщо дебіторська

заборгованість значно більше за кредиторську, це може вказувати на проблеми з врегулюванням заборгованості від клієнтів.

Отже, розрахунок та аналіз цього коефіцієнта є важливим етапом у фінансовому аналізі підприємства, який допомагає зрозуміти його фінансове здоров'я та стійкість.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості відображає ефективність управління комерційним кредитом, який надається підприємству. Цей показник визначає, наскільки швидко підприємство сплачує свої зобов'язання перед кредиторами і збільшує або зменшує обсяг заборгованості відповідно до його фінансових потреб.

Якщо коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зростає, це свідчить про прискорення оплати заборгованості, що може бути індикатором покращення фінансового стану підприємства або оптимізації управління фінансами. На відміну, зменшення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості вказує на збільшення обсягу закупівель на кредитних умовах, що може бути стратегічним рішенням у разі нестабільного фінансового стану підприємства.

Отже, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості є важливим показником, що допомагає управлінцям оцінити ефективність управління фінансовими ресурсами підприємства і приймати відповідні стратегічні рішення.

Середній строк оборотності кредиторської заборгованості є важливим фінансовим показником, що вказує на той часовий проміжок, протягом якого компанія використовує кошти, отримані від своїх постачальників та підрядників [4]. Цей показник є важливим індикатором ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства і його спроможності забезпечувати стабільність фінансових потоків.

Якщо середній строк оборотності кредиторської заборгованості виявляється досить коротким, це може свідчити про те, що підприємство

ефективно використовує ресурси, надані йому його постачальниками, і швидко розраховується за отриманими товарами або послугами.

Отже, аналіз середнього строку оборотності кредиторської заборгованості дозволяє керівництву підприємства отримати уявлення про ефективність його фінансового управління та вчасність розрахунків з кредиторами.

Важливо відзначити, що початковою інформацією для аналізу кредиторської заборгованості є дані бухгалтерського обліку щодо грошових позик, наданих конкретними контрагентами, а також інформація про строки її виникнення.

Згідно з Томчуком О.Ф., однією з ключових аспектів управління є розподіл кредиторської заборгованості підприємства за термінами погашення [40].

Автоматизація обліку сприяє підвищенню аналітичності та оперативності в управлінні, а також покращує інформаційний обмін та забезпечує надійність інформації.

Можна зробити висновки, що ефективне управління кредиторською заборгованістю є ключовим аспектом фінансового управління підприємством. Воно дозволяє забезпечити оптимальний рівень ліквідності, зниження фінансових витрат та покращення кредитного рейтингу. Чим менше часу компанія утримується зі сплатою своїх зобов'язань перед кредиторами, тим менше витрати на утримання заборгованості. Важливо також враховувати не лише кількісні, але й якісні аспекти управління кредиторською заборгованістю, такі як забезпечення довгострокових партнерських відносин з кредиторами, підтримка доброї репутації та відмінних взаємовідносин з постачальниками. Для підвищення ефективності управління кредиторською заборгованістю рекомендується використання інструментів фінансового аналізу, розробка оптимальних стратегій управління поточними зобов'язаннями та постійне вдосконалення внутрішніх процесів підприємства. Таким чином, вивчення ефективності управління кредиторською заборгованістю дозволяє виявити

проблемні ситуації та прийняти необхідні заходи для їх вирішення, що сприяє стабільності та успішному функціонуванню підприємства.

## РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ВПЛИВУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

### 2.1. Фінансово-економічна характеристика діяльності підприємства

ПАТ "Київська поліграфічна фабрика «Зоря» це одна з провідних компаній в сфері поліграфії і має передові виробничі потужності для виготовлення якісної пакувальної, рекламної і етикетної продукції. ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» має наступну організаційну структуру (рис.2.1):

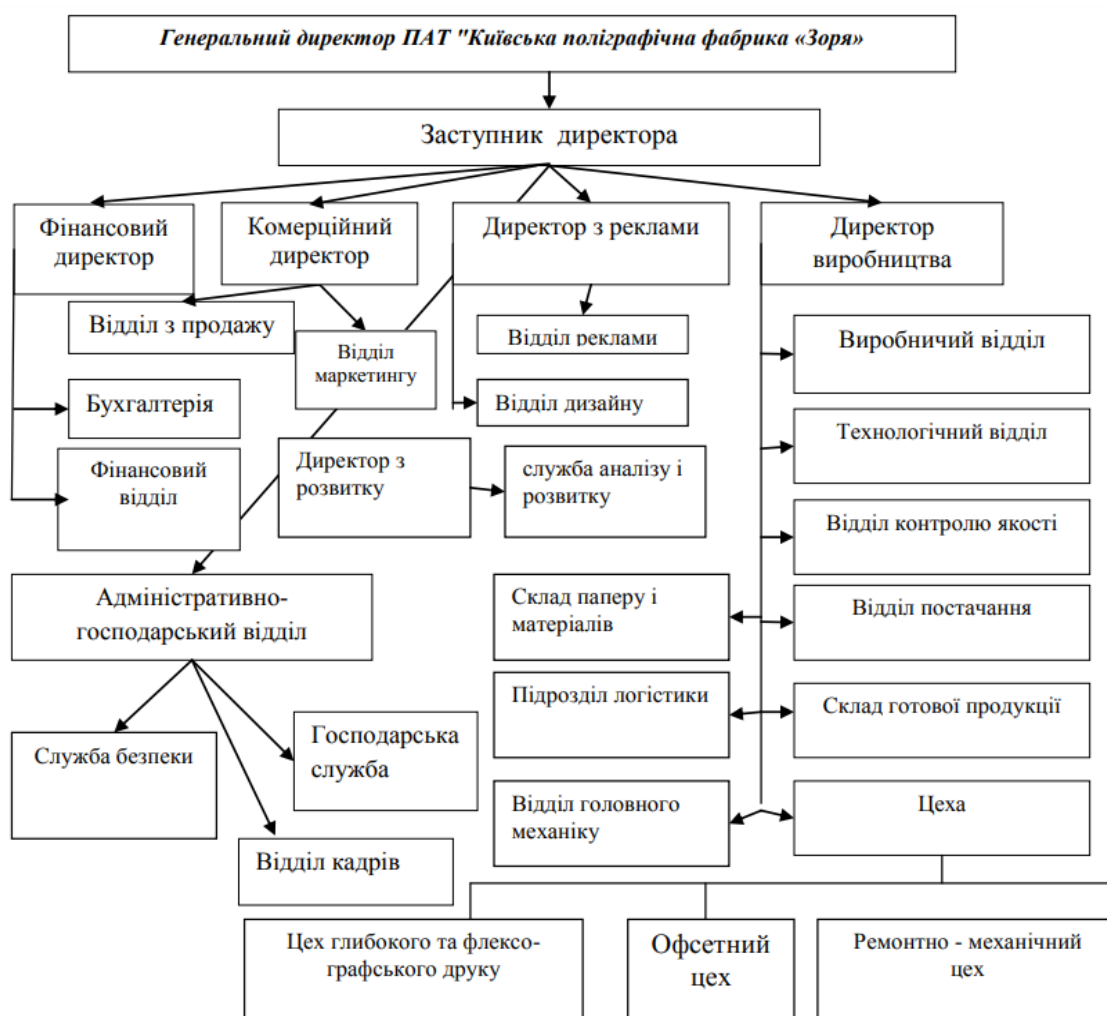


Рисунок 2.1 – Організаційна структура ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря»

Підприємство "Київська поліграфічна фабрика «Зоря» засновано після закінчення Великої Вітчизняної війни з метою відновлення та підсилення економіки країни. Воно було створено 8 серпня 1944 року.

З початку своєї діяльності у 1948-1949 роках підприємство змінило свій профіль, перейшовши до виробництва етикеток та пакувальної продукції для кондитерських виробів, напоїв, а також товарів широкого споживання. Протягом 1960-1990 рр. "Зоря" очолювала ринок виробництва пакувальної продукції в Українській РСР.

У 2002 році фабрика відкрила нове виробництво - виробництво засобів ідентифікації тварин. Підприємство продовжує активно розвиватися, вдосконалюючи свою технічну базу та процеси виробництва. Завдяки новому, унікальному обладнанню вони забезпечують високу якість і конкурентоспроможність своєї продукції.



В асортименті друкарської продукції компанії ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» включається широкий спектр виробів:

– Рекламна поліграфія, до якої входять буклети, календарі, брошури, та інше;

- Пакувальна продукція, що охоплює пакування для харчових продуктів, новорічні прикраси, упаковку для парфумерії, та інше;
- Фірмові рекламні підставки під пивні келихи.

Цей різноманітний асортимент дозволяє компанії задовольняти різноманітні потреби клієнтів у сфері поліграфічної продукції, надаючи якісні та професійні послуги.

ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» впроваджує сучасне обладнання для забезпечення високої якості та оперативності виконання замовлень.

Організаційна структура ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» є лінійно-функціональною, така структура є найбільш поширеною в даний час.

Основні види діяльності із зазначенням найменування виду діяльності та коду за КВЕД:

- 18.12 – Друкування іншої продукції
- 22.29 – Виробництво інших виробів із пластмас
- 46.90 – Неспеціалізована оптова торгівля

Зменшення чисельності працівників товариства у 2021 році порівняно із, 2020 року зумовлене зменшенням обсягу виробництва, у т.ч, через пандемію. Разом з тим відбулось збільшення фонду оплати праці через збільшення мінімальної заробітної плати. Зменшення річного фонду оплати праці у 2022 році пов'язане з тим, що підприємство протягом березня-квітня працювало 10% часу, після цього нарощувало потужність, яка знову знизилась в кінці року через аварійні відключення світла. Відбулось значне зниження виготовлення поліграфічної про, її через військову агресію, РФ та введення воєнного стану. Безпосередньо на діяльність емітента впливає:

- військова агресія РФ та законодавчі зміни у зв'язку з цим;
- зміни щодо конкретної конструкції засобів для ідентифікації тварин, які, виготовляє Товариство;
- пандемія;

- непередбачувальні тривалі відключення електроенергії, що мали місце у кінці 2022 року.

Загальна кількість акцій становить 48 195 штук, з них кількість голосуючих акцій становить 44 698 штук, це 92,744%, тобто кількість акцій з обмеженнями складає 3 497 штук. Інші власники не уклали з обраною емітентом депозитарною установою договору про обслуговування рахунка в цінних паперах від власного імені та не здійснили переказ належних їм прав на цінні папери на свій рахунок у цінних паперах, відкритий в іншій депозитарній установі. Найбільшим власником акцій є Аксьонов Микита Володимирович, йому належить 43 538 акцій, або 90,34% від загальної кількості. Номінальна вартість акцій 0,25 грн за акцію, загальна вартість акцій становить 12 048,75 грн.

Фінансування діяльності Товариства здійснюється за рахунок отриманих коштів від виконаних робіт, наданих послуг на умовах, які визначені господарськими договорами. Крім того, Товариством не залучаються кредитні кошти.

В таблицях 2.1 та 2.2 показані структуру та динаміка активів ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» за 2020-2022 рр.

Таблиця 2.1 – Структура активів балансу ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря», тис. грн.

Показник	Період			Питома вага		
	2020	2021	2022	2020%	2021%	2022%
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	79	51	29	0,3	0,2	0,1
- первісна вартість	256	256	212	0,8	0,8	0,7
- накопичена амортизація	177	205	183	0,6	0,7	0,6
Незавершене будівництво	93	93	113	0,3	0,3	0,4
Основні засоби:	5 883	5 164	5 237	19,3	17,0	17,9
- первісна вартість	22 840	23 073	24 059	75,0	75,7	82,0
- знос	16 957	17 909	18 822	55,7	58,8	64,2
Інвестиційна нерухомість	3 157	3 395	3 119	10,4	11,1	10,6
- первісна вартість	9 355	9 842	9 842	30,7	32,3	33,5

## Продовження таблиці 2.1

- знос	6 198	6 447	6 723	20,3	21,2	22,9
Відстрочені податкові активи	1 231	1 937	1 622	4,0	6,4	5,5
Усього за розділом I	10 443	10 640	10 120	34,3	29,3	34,5
II. Оборотні активи				-	-	-
Запаси	4 245	5 427	7 040	13,9	17,8	23,1
Виробничі запаси	3 633	3 757	5 385	11,9	12,3	17,7
Незавершене виробництво	-	137	-	-	0,5	-
Готова продукція	414	1 069	1 199	1,4	3,5	3,9
Товари	198	464	456	0,7	1,5	1,5
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	11 596	14 954	7 522	38,1	49,1	24,7
Дебіторська заборгованість за рахунками:						
- за бюджетом	1 221	1 504	298	4,0	4,9	1,0
- за виданими авансами	1 139	1 314	857	3,7	4,3	2,8
Інша поточна дебіторська заборгованість	266	229	205	0,9	0,8	0,7
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1 537	2 200	3 111	5,0	7,2	10,2
Інші оборотні активи	23	12	188	0,1	0,0	0,6
Усього за розділом II	20 027	25 640	19 221	65,7	70,7	65,5
Баланс	30 470	36 280	29 341	100	100	100

Джерело: складено автором на основі додатку А

Таблиця 2.2 – Динаміку активів балансу ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря», тис. грн.

Показник	Роки			Відхилення					
	2020	2021	2022	2021/2020		2022/2021		2022/2020	
				тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
I. Необоротні активи									
Нематеріальні активи:	79	51	29	-28	-35	-22	-43	-50	-63
- первісна вартість	256	256	212	-	-	-44	-17	-44	-17
- накопичена амортизація	177	205	183	-28	16	22	-11	-6	3
Незавершене будівництво	93	93	113	-	-	20	22	20	22
Основні засоби:	5 883	5 164	5 237	-719	-12	73	1	-646	-11
- первісна вартість	22 840	23 073	24 059	233	1	986	4	1219	5

## Продовження таблиці 2.2

- знос	16 957	17 909	18 822	-952	6	-913	5	-1865	11
Інвестиційна нерухомість	3 157	3 395	3 119	238	8	-276	-8	-38	-1
- первісна вартість	9 355	9 842	9 842	487	5	-	-	487	5
- знос	6 198	6 447	6 723	-249	4	-276	4	-525	9
Відстрочені податкові активи	1 231	1 937	1 622	706	57	-315	-16	391	32
Усього за розділом I	10 443	10 640	10 120	197	2	-520	-5	-323	-3
II. Оборотні активи									
Запаси	4 245	5 427	7 040	1182	28	1613	30	2795	66
Виробничі запаси	3 633	3 757	5 385	124	3	1628	43	1752	48
Незавершене виробництво	-	137	-	137		-137	-100	-	-
Готова продукція	414	1 069	1 199	655	158	130	12	785	190
Товари	198	464	456	266	134	-8	-2	258	130
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	11 596	14 954	7 522	3358	29	-7432	-50	-4074	-35
Дебіторська заборгованість за рахунками:									
- за бюджетом	1 221	1 504	298	283	23	-1206	-80	-923	-76
- за виданими авансами	1 139	1 314	857	175	15	-457	-35	-282	-25
Інша поточна дебіторська заборгованість	266	229	205	-37	-14	-24	-11	-61	-23
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1 537	2 200	3 111	663	43	911	41	1574	102
Інші оборотні активи	23	12	188	-11	-48	176	1467	165	717
Усього за розділом II	20 027	25 640	19 221	5 613	28	-6 419	-25	-806	-4
Баланс	30 470	36 280	29 341	5 810	19	-6939	-19	-1129	-4

Джерело: складено автором на основі додатку А

Протягом 2020-2021 величина активів підприємства ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» значно збільшилась. Однак, у 2022 році ми спостерігаємо їх зменшення (рисунк 2.2).

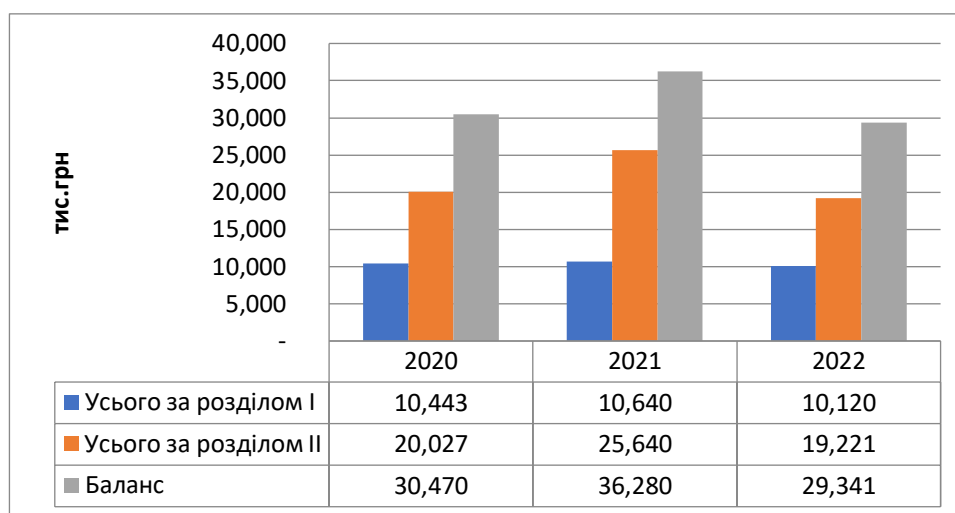


Рисунок 2.2 – Структура активу балансу ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» за 2020-2022 рр.

За даними таблиці 2.1 можна визначити, що у структурі активів найбільшу питому вагу, мають оборотні активи. Проаналізувавши структуру оборотних активів, можна виокремити Дебіторську заборгованість за товарами, роботами та послуги, але можемо помітити що цей пункт значно скоротився та його питома вага також. Скорочення склало 35%, за досліджуваний період, та призвело до зменшення питомої ваги у балансі до 24,69%. Це може свідчити про те що контрагенти почали швидше виконувати свої зобов'язання за договорами з нашим Підприємством. Питома вага необоротних активів майже не змінилась за досліджуваний період, лідером за питомою вагою в розділі оборотних активів є основні засоби, за досліджуваний період вони скоротились на 10,98%. Зменшення вартості основних засобів переважно спостерігається, через збільшення амортизації. До основних засобів належать такі категорії: земельні ділянки, транспортні засоби, інструменти, прилади, інвентар, споруди та інше.

Також хотілось б звернути увагу на значне зростання пункту Запаси, зростання склало 65,84%. Всі складові запасів продемонстрували значний ріст, збільшення виробничих запасів, свідчить про плани компанії збільшити виробництво. Додатковими аргументами про прискорення виконання зобов'язань перед нашим підприємством, може слугувати збільшення грошових коштів та еквівалентів та зменшення дебіторської заборгованості, приріст

грошових коштів склав, 102,6%, зменшення дебіторської заборгованості склало 35%, це зумовлено тим, що в кризові часи надають перевагу розрахуватись тут та зараз, або в найкоротші терміни. Також досить вагоме зменшення демонструє дебіторська заборгованість за бюджетом, вона склала 76%, це демонструє зменшення податкового кредиту.

В таблицях 2.3 та 2.4 показані динаміка складових та структура пасивів ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» за 2020-2022 рр.

Таблиця 2.3 – Структура пасивів ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» за 2020-2022 рр., тис. грн.

Показник	Період			Питома вага		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	12	12	12	0,04	0,03	0,04
Резервний капітал	93	93	93	0,3	0,3	0,3
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	10 201	6 907	8 318	33,5	19,0	28,3
Усього за розділом I	10 306	7 012	8 423	33,8	19,3	28,7
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	-	-	-	-	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	-	-	-	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:	-	-	-	-	-	-
товари, роботи, послуги	18 758	27 794	18 038	61,6	76,6	61,5
розрахунки з бюджетом	285	340	427	0,9	0,9	1,5
у тому числі з податку на прибуток	-	-	-	-	-	-
розрахунки зі страхування	90	108	148	0,3	0,3	0,5
розрахунками з оплати праці	341	414	570	1,1	1,1	1,9
Поточна кредиторська заборгованість за	186	176	1 172	0,6	0,5	4,0
одержаними авансами	-	-	-	-	-	-
розрахунками з учасниками	50	50	50	0,2	0,1	0,2
Поточні забезпечення	453	385	508	1,5	1,1	1,7
Інші поточні зобов'язання	1	1	5	0,0	0,0	0,0
Усього за розділом III	20 164	29 268	20 918	66,2	80,7	71,3

## Продовження таблиця 2.3

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	-	-	-	-	-
Баланс	30 470	36 280	29 341	100	100	100

Джерело: складено автором на основі додатку А

Для більш гарного розуміння, як змінювались показники впродовж досліджуваного періоду, розглянемо динаміку пасивів підприємства, для цього розробимо таблицю 2.4.

Таблиця 2.4 – Динаміка пасиву балансу ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» за 2020-2022 рр., тис. грн.

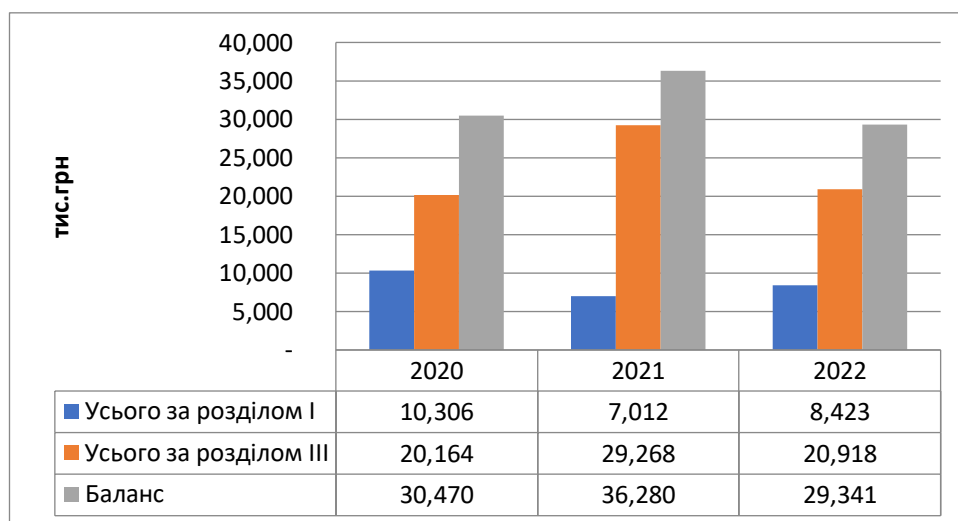
Показник	Роки			Відхилення					
	2020	2021	2022	2021/2020		2022/2021		2022/2020	
				тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
I. Власний капітал									
Зареєстрований (пайовий) капітал	12	12	12	-	-	-	-	-	-
Резервний капітал	93	93	93	-	-	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	10 201	6 907	8 318	-3 294	-32,3	1 411	20,4	-1 883	-18,5
Усього за розділом I	10 306	7 012	8 423	-3 294	-32,0	1 411	20,1	-1 883	-18,3
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	-	-	-	-	-	-	-	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення									
Поточна кредиторська заборгованість за:	-	-	-	-	-	-	-	-	-
товари, роботи, послуги	18 758	27 794	18 038	9 036	48,2	-9 756	-35,1	-720	-3,8
розрахунки з бюджетом	285	340	427	55	19,3	87	25,6	142	49,8
у тому числі з податку на прибуток	-	-	-	-	-	-	-	-	-
розрахунки зі страхування	90	108	148	18	20,0	40	37,0	58	64,4
розрахунками з оплати праці	341	414	570	73	21,4	156	37,7	229	67,2
одержаними авансами	186	176	1 172	-10	-5,4	996	566	986	530

## Продовження таблиці 2.4

розрахунками з учасниками	50	50	50	-	-	-	-	-	-
Поточні забезпечення	453	385	508	-68	-15,0	123	32,0	55	12,1
Інші поточні зобов'язання	1	1	5	-	-	4	400	4	400
Усього за розділом III	20 164	29 268	20 918	9 104	45,2	-8 350	-28,5	754	3,7
Баланс	30 470	36 280	29 341	5 810	19,1	-6 939	-19,1	-1 129	-3,7

Джерело: складено автором на основі додатку А

Рисунок 2.2 – Структура пасиву балансу ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» за 2020-2022 рр.



За даними таблиці 2.3 та 2.4 слід звернути увагу на 2021 рік, де спостерігаємо різке зменшення значення власного капіталу, це відбулось за рахунок значного зменшення нерозподіленого прибутку, а саме падіння на 32%, але в 2022 році ми спостерігаємо суттєве відновлення на 20%. Але цього відновлення недостатньо для повернення показників 2020 року. Це може свідчити, про те що компанія не впадає в кризу, та це падіння не є хронічним, також це свідчить про реінвестування зароблених грошей в підприємство. В абсолютних показниках падіння склало 1 883 тис. грн. Також можемо спостерігати значне зростання кредиторської заборгованості, це може бути спричинено тим, що компанія укладає договори на декілька років та одразу отримує аванс за їх виконання.

Найбільшу питому вагу в структурі пасивів має Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги. Після значного зростання в 2021

році, яке склало 48%, ми спостерігаємо падіння до об'ємів 2020 року, та загальне зменшення склало майже 4%. Ці два показники займають майже 90% від загального обсягу пасивів. На третьому місці, заборгованість з оплати праці, що має майже 2% від загального обсягу пасивів.

Загалом можемо дійти такого висновку, що скорочення валюти балансу викликано зменшенням операційної діяльності підприємства, хоч скорочення і незначне, відносно 2020 року, але слід враховувати, що звіт подано в гривнях, і за цей період інфляція набрала значних темпів, тому реальне зменшення валюти балансу та операційної діяльності є більшим ніж 3,7%.

Динаміка фінансових результатів ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» за 2020-2022 рр. показана в таблиці. 2.6.

Таблиця 2.6 - Динаміка фінансових результатів ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» за 2020-2022 рр., тис. грн.

Показник	Роки			Відхилення					
	2020	2021	2022	2021/2020		2022/2021		2022/2020	
				тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	47 730	74 208	42 236	26 478	55	-31 972	-43	-5 494	-12
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	41 868	68 284	34 779	26 416	63	-33 505	-49	-7 089	-17
Валовий:									
- прибуток	5 862	5 924	7 457	62	1	1 533	26	1 595	27
Інші операційні доходи	9 458	19 870	5 873	10 412	110	-13 997	-70	-3 585	-38
Адміністративні витрати	6 032	7 362	6 624	1 330	22	-738	-10	592	10
Витрати на збут	1 408	1 990	498	582	41	-1 492	-75	-910	-65
Інші операційні витрати	8 808	20 581	4 557	11 773	134	-16 024	-78	-4 251	-48
Фінансові результати від операційної діяльності (прибуток, збиток):	928	4 139	928	3 211	346	-3 211	-78	-	0
Інші доходи	208	276	244	68	33	-32	-12	36	17
Інші витрати	137	137	169	-	0	32	23	32	23

Продовження таблиці 2.6

Фінансові результати до оподаткування (прибуток, збиток):	(857)	(4 000)	1 726	-3 143	367	5 726	-143	2 583	-301
Витрати (дохід) з податку на прибуток	590	706	-315	116	20	-1 021	-145	-905	-153
Чистий фінансовий результат (прибуток, збиток)::	(267)	(3 294)	1 411	-3 027	1134	4 705	143	1 678	628

*Джерело: складено автором на основі додатку А*

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зменшився на 5 494 тис.грн в 2022 році порівняно з 2020 роком. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) також зменшилась на 7089 тис.грн у 2022 році порівняно з 2020 роком. Валовий прибуток збільшився на 1595 тис.грн у 2022 році порівняно з 2020 роком.

Інші операційні доходи зменшились на 3585 тис.грн у 2022 році порівняно з 2020 роком. Адміністративні витрати зменшились на 592 тис.грн у 2022 році порівняно з 2020 роком.

Фінансові результати від операційної діяльності показує прибуток у 2022 році, що вище, ніж у 2020 році, збільшившись на 1651 тис.грн. Інші доходи зросли на 36 тис.грн у 2022 році порівняно з 2020 роком. Інші витрати збільшились на 32 тис.грн у 2022 році порівняно з 2020 роком.

Фінансові результати до оподаткування показує прибуток у 2022 році, що вище, ніж у 2020 році, збільшившись на 1726 тис.грн. Чистий фінансовий результат показує прибуток у 2022 році, що вище, ніж у 2020 році, збільшившись на 1411 тис.грн.

Загальною тенденцією є зменшення виручки та інших операційних доходів, але можемо стверджувати, що за рахунок більш значного зменшення собівартості, що спричинило позитивний вплив на чистий фінансовий результат.

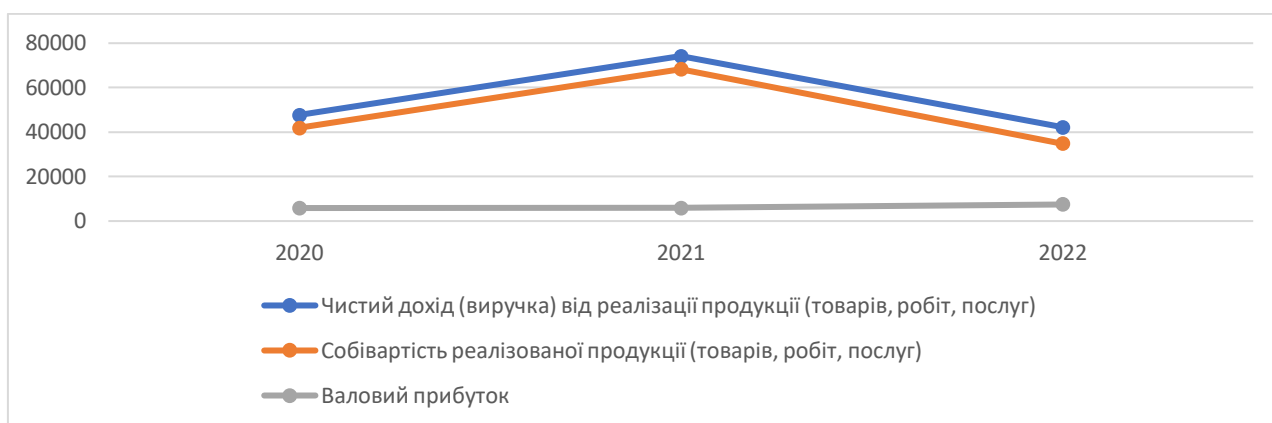


Рисунок 2.3 – Динаміка чистого доходу від реалізації, собівартості реалізації та валового прибутку ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» за 2020-2022 рр., тис. грн

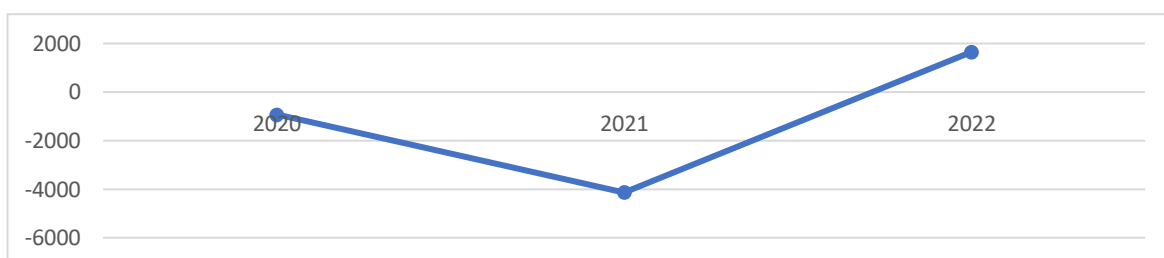


Рисунок 2.4 – Динаміка фінансового результату від операційної діяльності ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» за 2020-2022 рр., тис. грн

Такі зміни фінансового результату від операційної діяльності позитивно характеризують компанію, та додають впевненості.

В таблиці 2.7 показано структуру операційних витрат підприємства ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» за 2020-2022 рр.

Таблиця 2.7 – Структура операційних витрат ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» за 2020-2022 рр., тис. грн

Показник	Період			Питома вага		
	2020	2021	2022	2020%	2021%	2022%
Матеріальні затрати	38 681	75 973	28 376	67%	76%	59%
Витрати на оплату праці	6 243	7 187	5 844	11%	7%	12%
Відрахування на соціальні заходи	1 262	1 462	1 144	2%	1%	2%

## Продовження таблиці 2.7

Амортизація	1 283	1 332	1 243	2%	1%	3%
Інші операційні витрати	9 928	13 849	11 163	17%	14%	23%
Разом	57 397	99 803	47 770	100%	100%	100%

Джерело: складено автором на основі додатку А

Матеріальні затрати значно зменшились у 2022 році порівняно з попередніми роками, зменшившись на 47 597 тис.грн в період з 2021 до 2022 року. Разом з цим значним зменшенням, питома вага матеріальних затрат зменшилась з 76% у 2021 році до 59% у 2022 році. Витрати на оплату праці також зменшились у 2022 році порівняно з попередніми роками, зменшившись на 1 343 тис.грн від 2021 до 2022 року. Але незважаючи на це зменшення питома вага в структурі операційних витрат значно зросла, на 5%. Відрахування на соціальні заходи також зменшились у 2022 році порівняно з попередніми роками, зменшившись на 318 тис.грн від 2021 до 2022 року. В першу чергу це спричинено зі зменшенням витрат на оплату праці. Інші операційні витрати зменшився у 2022 році порівняно з попередніми роками, зменшившись на 2 686 тис.грн від 2021 до 2022 року. Загальною тенденцією є значне зменшення всіх видів витрат у 2022 році порівняно з попередніми роками.

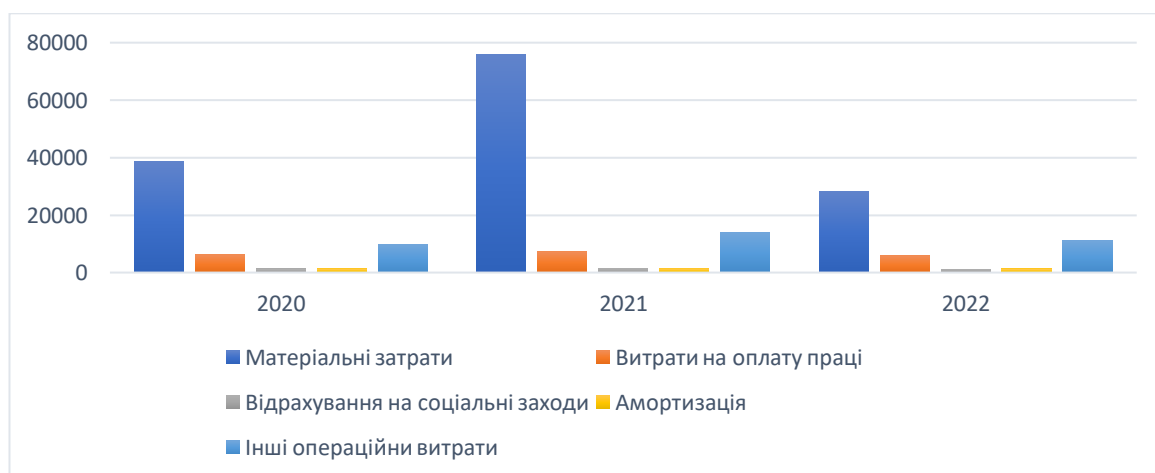


Рисунок 2.5 – Структура операційних витрат ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» за 2020-2022 рр., тис. грн

Показники майнового стану допомагають зрозуміти, які активи є у підприємства, яку вартість вони мають та як ці активи фінансуються.

Таблиця 2.8 – Показники майнового стану

Показник	Роки			Відхилення					
	2020	2021	2022	2021 до 2020		2022 до 2021		2022 до 2020	
				тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
Валюта балансу, тис.грн	30 470	36 280	29 341	5 810	19	-6 939	-19	-1 129	-4
Середня величина основних засобів, тис. грн	6 361	5 524	5 201	-838	-13	-323	-6	-1 161	-22
Фондоозброєність, тис.грн. / чол.	110	102	96	-7	-7	-6	-6	-13	-14
Фондовіддача основних фондів	7,5	13,43	8,12	5,93	79	-5,31	-40	0,62	8
Частка основних засобів в активах	0,75	0,64	0,82	-0,11	-15	0,18	28	0,07	9
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,74	0,78	0,78	0,04	5,4	-	-	0,04	5
Коефіцієнт мобільності активів	1,92	2,41	1,9	0,49	26	-0,51	-21	-0,02	-1

*Джерело: складено автором на основі додатку А*

Загальна валюта балансу зменшилася з 36280 тис. грн у 2021 році до 29341 тис. грн у 2022 році, що свідчить про зменшення обсягів активів підприємства. Це може бути результатом різних факторів, таких як скорочення обсягів продажу або реалізації активів.

Середня величина основних засобів також зменшилася з 5523.50 тис. грн у 2021 році до 5200.50 тис. грн у 2022 році. Це може свідчити про зменшення інвестицій в основні засоби або про їх відчуження.

Зменшення фондоозброєності з 102,29 тис. грн у 2021 році до 96,31 тис. грн у 2022 році може вказувати на скорочення інвестицій або збільшення кількості працівників без відповідного збільшення основних засобів.

Показник фондовіддачі основних фондів відбувся з 13,43 у 2021 році до 8,12 у 2022 році. Це може вказувати на менш ефективне використання основних фондів для генерації виручки або на їх менш ефективне управління.

Частка основних засобів в активах зросла з 0,64 у 2021 році до 0,82 у 2022 році. Це може вказувати на збільшення обсягів основних засобів в порівнянні з іншими видами активів підприємства.

Коефіцієнт зносу основних засобів залишився майже на одному рівні протягом трьох років, що може свідчити про стабільність обороту основних засобів та їх експлуатаційну активність.

Зменшення коефіцієнта мобільності активів з 2,41 у 2021 році до 1,90 у 2022 році може вказувати на меншу ліквідність активів у 2022 році, що може бути наслідком зменшення валюти балансу та зменшення фондівіддачі.

Більш наглядно дані показники наведено на рисунку 2.6.

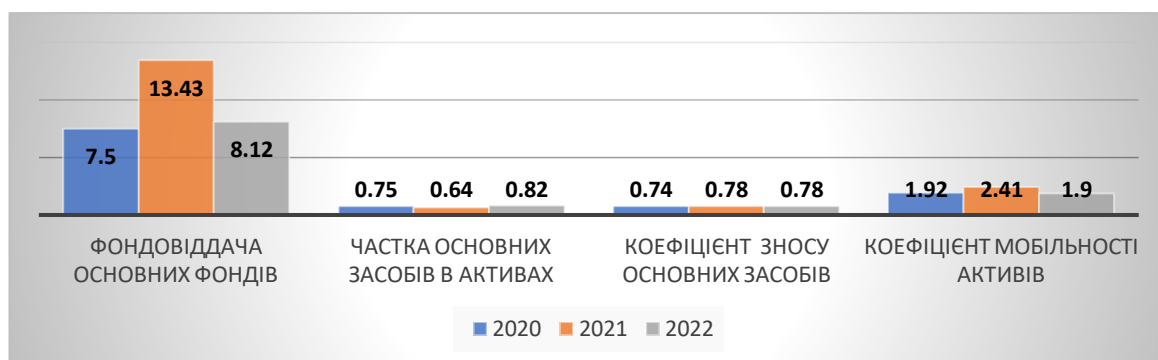


Рисунок 2.6 – Динаміка показників майнового стану

Показники ділової активності можуть включати різноманітні аспекти діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, які відображають їхню ефективність, продуктивність та успішність у веденні бізнесу. Ці показники важливі для оцінки ділової активності підприємства та його успішності на ринку. Вони допомагають керівництву приймати обґрунтовані рішення щодо подальшого розвитку бізнесу.

Таблиця 2.9 – Показники ділової активності

Показник	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021	2022/2020
Оборотність активів (обороти), ресурсовіддача, коефіцієнт трансформації	1,74	2,22	1,29	0,48	-0,93	-0,45
Коефіцієнт оборотності обігових коштів (обороти)	1,74	2,22	1,29	0,48	-0,93	-0,45
Період одного обороту обігових коштів (днів)	207,42	161,91	279,66	-45,51	117,75	72,24
Коефіцієнт оборотності запасів (обороти)	11,58	16,05	6,72	4,47	-9,33	-4,86

## Продовження таблиці 2.9

Період одного обороту запасів (днів)	31,08	22,42	53,56	-8,66	31,14	22,48
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (оборотів)	4,32	4,61	3,14	0,29	-1,47	-1,18
Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	83,38	78,16	114,57	-5,22	36,41	31,19
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (оборотів)	4,57	8,57	5,47	4	-3,1	0,9
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	4,32	4,61	3,14	0,29	-1,47	-1,18
Коефіцієнт оборотності власного капіталу (оборотність) *	4,57	8,57	5,47	4	-3,1	0,9

*Джерело: складено автором на основі додатку А*

Відбулось значне зменшення показника оборотності активів (оборотів), ресурсовіддачі, коефіцієнта трансформації з 2,22 у 2021 році до 1,29 у 2022 році. Це може вказувати на погіршення ефективності використання активів підприємства для генерації виручки. Коефіцієнт оборотності обігових коштів також зменшився з 2,22 у 2021 році до 1,29 у 2022 році, що може свідчити про погіршення управління обіговими коштами та оптимізацію їх обороту. Період одного обороту обігових коштів зріс значно з 161,91 днів у 2021 році до 279,66 днів у 2022 році, що свідчить про збільшення часу обороту обігових коштів. Відбулось значне зменшення коефіцієнта оборотності запасів: з 16,05 у 2021 році до 6,72 у 2022 році. Це може означати погіршення управління запасами та збільшення їх обороту. Період одного обороту запасів також зріс з 22,42 днів у 2021 році до 53,56 днів у 2022 році, що свідчить про збільшення часу обороту запасів. Відбулось зменшення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості з 4,61 у 2021 році до 3,14 у 2022 році, що може вказувати на покращення управління дебіторською заборгованістю. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зріс з 8,57 у 2021 році до 5,47 у 2022 році, що може свідчити про зменшення часу обороту кредиторської заборгованості. Коефіцієнт оборотності власного капіталу зріс з 8,57 у 2021 році до 5,47 у 2022

році, що може вказувати на більш ефективне використання власного капіталу для генерації виручки. Загалом, багато показників оборотності та управління запасами показують різкі зміни, що може вказувати на потребу в удосконаленні стратегій управління активами та пасивами підприємства.

## **2.2. Аналіз джерел фінансування і впливу кредиторської заборгованості на фінансову стійкість**

Аналіз джерел фінансування та впливу кредиторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства є важливим етапом фінансового управління. Джерела фінансування включають в себе власний капітал, позикові кошти, а також кредиторську заборгованість перед постачальниками та іншими кредиторами.

По-перше, аналіз джерел фінансування дозволяє визначити ефективність використання різних видів капіталу та їх вплив на фінансові показники підприємства. Наприклад, велика залежність від позикових коштів може призвести до зростання фінансового ризику через необхідність погашення великої кількості зобов'язань, що супроводжується відсотковими виплатами.

По-друге, аналіз кредиторської заборгованості допомагає оцінити ризики, пов'язані зі зростанням обсягів заборгованості перед постачальниками та іншими кредиторами. Значна сума кредиторської заборгованості може призвести до погіршення ліквідності підприємства та збільшення фінансових витрат через потребу вчасного виплати зобов'язань. При цьому можуть також виникати проблеми з управлінням заборгованістю та накопиченням великої кількості зобов'язань, що потребують погашення в короткі строки.

По-третє, важливо враховувати вплив кредиторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства при прийнятті рішень щодо розширення діяльності або здійснення нових інвестиційних проектів. Зростання обсягів заборгованості може збільшити фінансові ризики та обмежити можливості для залучення нових джерел фінансування.

Отже, аналіз джерел фінансування та впливу кредиторської заборгованості на фінансову стійкість є важливим етапом фінансового управління, який допомагає підприємству приймати обґрунтовані рішення щодо оптимізації свого фінансового портфеля і забезпечення стійкого розвитку.

Розглянемо структуру кредиторської заборгованості за 2020-2022 р. у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Структура кредиторської заборгованості за 2020-2022 рр.

Показник	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021	2022/2020
Поточна кредиторська заборгованість за:						
товари, роботи, послуги	18 758	27 794	18 038	9 036	( 9 756)	( 720)
розрахунками з бюджетом	285	340	427	55	87	142
розрахунками зі страхування	90	108	148	18	40	58
розрахунками з оплати праці	341	414	570	73	156	229
одержаними авансами	186	176	1 172	( 10)	996	986
розрахунками з учасниками	50	50	50	-	-	-

*Джерело: складено автором на основі додатку А*

Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги показує спад у 2022 році на 720 тис. грн порівняно з 2020 роком. Це може бути результатом змін у стратегії закупівель або умов постачальників. Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці суттєво зросла на 229 тис. грн у 2022 році порівняно з 2020 роком може вказувати на збільшення обсягів роботи або підвищення зарплат. Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами показує значний ріст у 2022 році на 986 тис. грн порівняно з 2020 роком. Це може свідчити про збільшення кількості передоплат від клієнтів, що може відображати збільшення виробництва або послуг. Також спостерігається зростання поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом у 2022 році на 142 тис. грн порівняно з 2020 роком. Це може бути пов'язано зі змінами в податковому законодавстві або збільшенням обсягу податкових платежів. Показники за іншими видами

кредиторської заборгованості залишаються стабільними протягом років. Загалом, зміни у поточній кредиторській заборгованості можуть бути свідченням про різноманітні фінансові та операційні зміни, що відбулися на підприємстві протягом цього періоду.

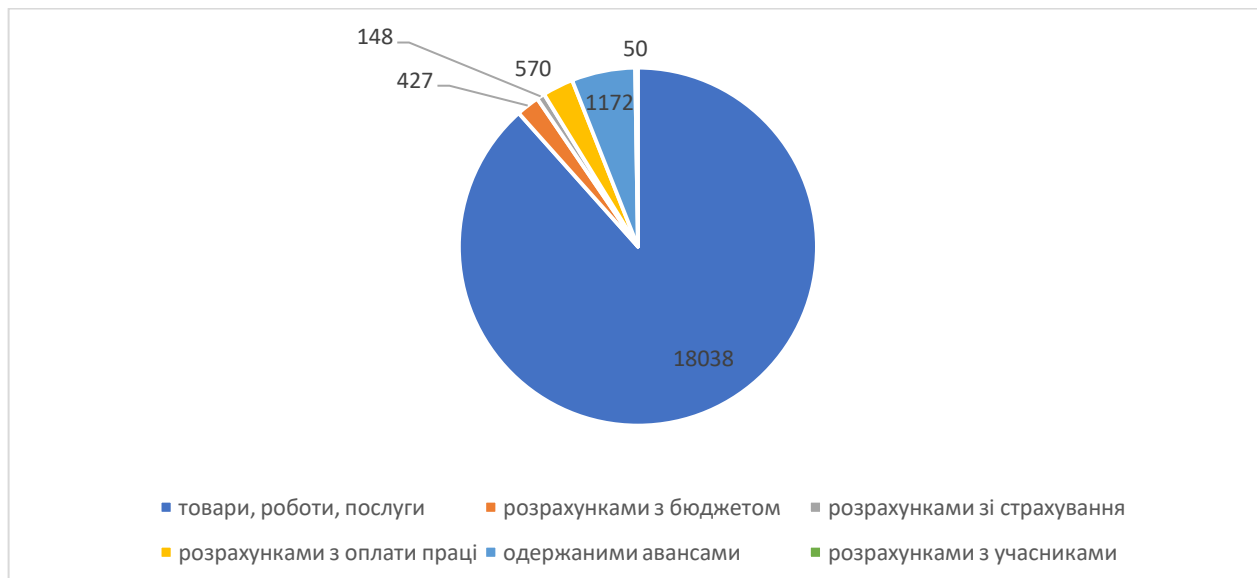


Рисунок 2.7 – Структура кредиторської заборгованості за 2022 р.

Для перевірки фінансової стійкості розрахуємо показники де головну роль виконує борговий капітал у таблиці 2.10, та порівняємо їх з рекомендованими значеннями цих показників наведених у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Рекомендовані значення коефіцієнтів фінансової стійкості.

Показник	Рекомендоване значення
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Зменшення, необхідно аналізувати в залежності від конкретної ситуації
Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	більше 1
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,85-0,90

Фінансова стійкість - це здатність компанії протистояти економічним труднощам і несприятливим умовам, зберігаючи стабільний фінансовий стан. Для оцінки цієї здатності використовуються показники фінансової стійкості. До них відносяться коефіцієнт фінансового левириджу, коефіцієнт фінансової стійкості (коефіцієнт фінансування), коефіцієнт фінансового важеля та коефіцієнт фінансової стабільності. Результати їх розрахунку наведені в таблиці 2.10

Таблиця 2.10 – Коефіцієнти фінансової стійкості.

Показники	2020	2021	2022
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,66	0,81	0,71
Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	0,51	0,24	0,40
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,34	0,19	0,29

Джерело: складено автором на основі додатку А

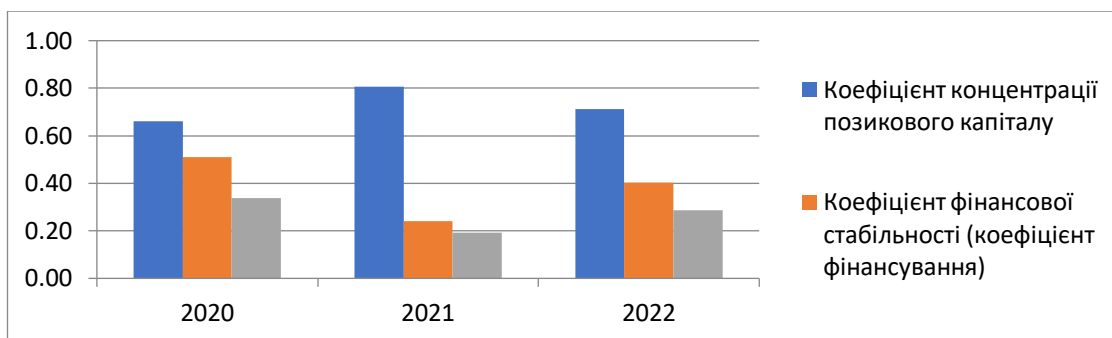


Рисунок 2.8 - Коефіцієнти фінансової стійкості підприємства « за 2020-2022 рр.

Коефіцієнт фінансового важеля вимірює ступінь залучення іноземного капіталу у створення активів. Його нормативне значення має бути зменшене. Для обраної компанії він становить 0,66 у 2020 році, 0,81 у 2021 році та 0,71 у 2022 році. У 2021 році цей коефіцієнт значно зростає, а наступного року зменшується. У період між 2020 та 2022 роками коефіцієнт незначно зростає. Отже, частка позикового капіталу у формуванні капіталу поступово зростає.

Коефіцієнт фінансового левериджу показує, яка частина боргу покривається власними ресурсами; перевищення власних ресурсів над зовнішніми свідчить про фінансову стійкість компанії. У 2020 році він становитиме 0,51, у 2021 році - 0,24. У 2022 році - 0,4, що є відносно низьким показником, оскільки зовнішні ресурси перевищують власні.

Індикатор фінансової стабільності показує частку стабільних джерел фінансування в загальному обсязі джерел фінансування. Рекомендоване значення - 0,85-0,90. Усі показники знову нижче нормативного значення: у 2020 році показник становить 0,34, у 2021 році - 0,19, у 2022 році - 0,29. Для

підвищення значення індикатора пропонуються такі варіанти: залучення коштів від власників або інвесторів, реінвестування прибутку в компанію.

Також для оцінки фінансової стійкості компанії, варто провести інтегральну діагностику фінансового стану підприємства.

Наше підприємство ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» - середнього розміру, та відноситься до секції С - Добувна промисловість і розроблення кар'єрів, переробна промисловість, будівництво.

Для розрахунку показників для інтегральної діагностики фінансового стану і оцінки інвестиційної привабливості, розрахуємо наступні показники наведені в таблиці 2.11

Таблиця 2.11 – Основні показники для інтегральної діагностики.

№	Показник	2020	2021	2022
X2	Показник загальної ліквідності	88%	78%	85%
X11	Показник покриття боргу чистим доходом	-0,03	-0,03	-0,07
X12	Показники покриття активів прибутком до оподаткування	-0,75	-2,09	2,01
X13	Показник частки неопераційних елементів балансу	0,08%	0,03%	0,64%
X14	Показники оборотності поточних активів	17307%	12906%	14699%

*Джерело: складено автором на основі додатку А*

На основі розрахованих показників, далі ми розрахуємо, в таблиці 2.12, інтегральний показник

Таблиця 2.12 – Інтегральна діагностика за 2020-2022 рр.

Показник	2020	2021	2022
X2	0,42	-0,369	0,42
X11	1,063	1,063	1,063
X12	-0,952	-0,952	-0,952
X13	0,267	0,267	0,267
X14	0,595	0,595	0,595
Інтегральний показник	2,34	1,96	2,34
Клас	5	6	5
Ймовірність дефолту	12% - 17%	18% - 20%	12% - 17%

*Джерело: складено автором на основі додатку А*

Може спостерігати, що інтегральний показник, впродовж аналізованого періоду зазнає коливань. Як бачимо найнижчий рівень показнику компанія мала у 2021 році, він зменшення до значення 1,96, за якого компанії присвоїли 6 клас позичальника, та змінили прогноз ймовірності дефолту до діапазону від 18% до 20%. Можемо спостерігати, що в 2022 році інтегральний показник повернувся до значення початку аналізованого періоду 2,34, за якого клас позичальника повернувся до 5 класу, це свідчить про відновлення фінансових результатів компанії. Ймовірність дефолту для 5 класу позичальників становить 12-17%.

### **2.3. Діагностика фінансового стану з оцінкою впливу кредиторської заборгованості на платоспроможність підприємства та результативність його діяльності**

Діагностика фінансового стану підприємства з врахуванням кредиторської заборгованості має важливе значення для оцінки його платоспроможності та результативності.

Проблема діагностики фінансового стану з оцінкою впливу кредиторської заборгованості на платоспроможність підприємства та результативність його діяльності має велике значення в управлінні бізнесом. Наявність значної кредиторської заборгованості може сигналізувати про неполадки в фінансовому стані підприємства, такі як недостатність оборотних коштів або проблеми з ліквідністю. Оцінка кредиторської заборгованості грає ключову роль у визначенні фінансової стійкості підприємства. Велика кредиторська заборгованість може призвести до затримок у виплатах постачальникам, порушення ділових відносин із контрагентами та навіть проблем з отриманням нових кредитів. Оцінка впливу кредиторської

заборгованості на платоспроможність підприємства допомагає виявити можливі ризики та вжити вчасних заходів для їх усунення.

Показники платоспроможності допомагають оцінити платоспроможність підприємства та визначити його здатність виконувати фінансові зобов'язання в майбутньому.

Таблиця 2.13 – Показники ліквідності та їх динаміка.

Показник	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021	2022/2022	Рекоменд-оване значення
Коеф поточної ліквідності	0,99	0,88	0,92	0,12	-0,04	-0,07	1-3
Коеф ліквідності швидкої	0,78	0,69	0,58	0,09	0,11	-0,20	1 і більше
Коеф ліквідності абсолютної	0,08	0,08	0,15	0,00	-0,07	0,07	20 % (0,2) і більше
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	0,56	0,50	0,35	0,06	0,15	-0,21	1

Джерело: складено автором на основі додатку А

Для більш наглядної демонстрації результатів розрахунку показників ліквідності переглянемо рисунок 2.9

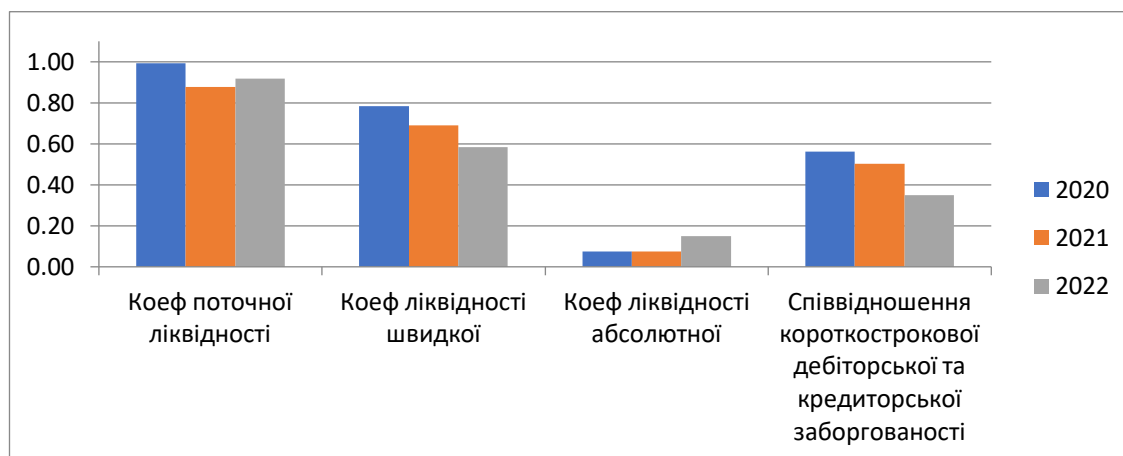


Рисунок 2.9 – Показники ліквідності підприємства «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» за 2020-2022 рр.

Одним із найбільш відомих і широко використовуваних коефіцієнтів є коефіцієнт поточної ліквідності. Так, ми можемо стверджувати, що у підприємства, оборотних активів на кожен гривню поточних зобов'язань, або поточні зобов'язання складають 0,99 у 2020 році 0,88 у 2021 році та 0,92 у 2022 році. Кредитор нашої компанії, а особливо —короткострокові кредитори, такі

як постачальники товарів чи послуг, звертатимуть увагу на цей показник під час заключення договорів. Чим більше значення коефіцієнта покриття, тим краще. Для нашого ж підприємства воно трохи нижче рекомендованого показника, а отже компанія має невеликі проблеми з ліквідністю.

Коефіцієнт ліквідності швидкої, є показником, що вимірює здатність підприємства швидко конвертувати свої найбільш ліквідні активи (зазвичай грошові кошти та еквіваленти готівки) в грошові засоби для погашення поточних зобов'язань. Коефіцієнт ліквідності швидкої також зменшився протягом трьох років, з 0,78 у 2020 році до 0,58 у 2022 році, з абсолютним відхиленням -0,20. Це може вказувати на зниження здатності підприємства швидко погашати свої поточні зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів. Використання цього показника дозволяє керівництву підприємства оцінити рівень ліквідності та здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання у короткостроковій перспективі.

Коефіцієнт ліквідності абсолютної - це показник фінансової стійкості підприємства, який вимірює його здатність виконати фінансові зобов'язання шляхом миттєвого використання грошових коштів або еквівалентів готівки. Цей показник дозволяє визначити, наскільки підприємство може негайно погасити свої поточні зобов'язання без необхідності продажу інших активів. Коефіцієнт ліквідності абсолютної показує певне поліпшення у 2022 році порівняно з попередніми роками. Значення зросло з 0,08 у 2020 році до 0,15 у 2022 році, з абсолютним відхиленням 0,07. Це може вказувати на покращення співвідношення між готівкою та поточними зобов'язаннями підприємства.

Загалом, зменшення значень коефіцієнтів ліквідності свідчить про певні проблеми у здатності підприємства швидко погасити свої поточні зобов'язання. Такі тенденції можуть вимагати уваги та коригування з боку управління фінансами для забезпечення стійкості і фінансової стабільності підприємства.

Важливим є співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості. Це співвідношення враховує вплив кредиторської та дебіторської заборгованості на ліквідність і

платоспроможність. Збалансований грошовий потік у процесі розрахунків з постачальниками та клієнтами позитивно впливає на фінансовий стан компанії.

Отримані дані показують зменшення відношення дебіторської до кредиторської заборгованості. Це означає, що обсяг дебіторської заборгованості (тобто кошти, які клієнти повинні підприємству) став меншим у порівнянні з обсягом кредиторської заборгованості (кошти, які підприємство повинно своїм постачальникам). Це може вказувати на те, що підприємство зменшило свої вимоги до клієнтів або збільшило швидкість виконання операцій з оплатою, що може свідчити про покращення фінансового стану підприємства або ефективне управління оборотними коштами.

Кредиторська заборгованість відображає величину зобов'язань підприємства перед постачальниками та іншими кредиторами, що може впливати на його фінансову стійкість та здатність до виконання своїх зобов'язань.

По-перше, велика кредиторська заборгованість може свідчити про проблеми з ліквідністю підприємства.

По-друге, кредиторська заборгованість може впливати на фінансові показники підприємства, зокрема на його забезпеченість оборотними активами.

По-третє, кредиторська заборгованість може впливати на кредитний рейтинг підприємства та його здатність до отримання нових фінансових ресурсів. Банки та інші кредитори можуть оцінювати ризики пов'язані з великою кількістю заборгованості, що може призвести до скорочення доступу до кредитів та зростання вартості кредитного капіталу для підприємства.

Можна зробити висновки, що по-перше, кредиторська заборгованість є важливим показником фінансового стану підприємства. Збільшення кредиторської заборгованості може сигналізувати про проблеми з ліквідністю та неефективним управлінням фінансами. По-друге, виявлено, що кредиторська заборгованість має прямий вплив на платоспроможність підприємства. Велика заборгованість перед постачальниками може призвести до ускладнень у веденні операцій та навіть до фінансових проблем. По-третє, ефективне управління

кредиторською заборгованістю виявилось критично важливим для підтримки фінансової стійкості підприємства. Це включає в себе своєчасну оплату заборгованості, встановлення ефективних систем контролю та взаємодії з постачальниками. Отже, ретельний аналіз кредиторської заборгованості, її вплив на платоспроможність та результативність підприємства є ключовим для прийняття обґрунтованих стратегічних рішень та забезпечення стабільності бізнесу.

Проаналізувавши структуру пасивів можна сказати що борговий капітал складав у 2020 році 66,18% у 2021 році 80,67%, а у 2022 році 71,29%. З цього робимо висновок, що борговий капітал значно переважає власний.

Прибуток - це кінцева мета компанії. Він демонструє ефективність діяльності компанії. Слід зазначити, що прибуток - це абсолютна величина, яка вимірюється в грошових одиницях, тоді як рентабельність - відносний показник, який відображає рівень прибутковості компанії. Таким чином, рентабельність є одночасно і економічною категорією, і інструментом оцінки чистого доходу підприємства.

Важливість показника рентабельності полягає в тому, що його використання дозволяє не тільки виміряти прибутковість або збитковість, а й ефективність використання ресурсів.

Розробка якісного механізму управління прибутковістю дозволяє виявити ряд тенденцій, надає керівництву рекомендації щодо подальшої ефективної діяльності, виявляє операційні збої та визначає резерви зростання прибутку, що в кінцевому підсумку призводить до більш успішного ведення бізнесу.

Механізм управління корпоративною ефективністю є частиною загальної системи корпоративного управління, яка забезпечує вплив на фактори, що впливають на загальну ефективність компанії.

Процес розробки механізму управління прибутковістю компанії включає опис його елементів, детальний аналіз прибутковості, виявлення факторів, що впливають на динаміку показників, та розробку шляхів їх покращення. При

розробці механізму управління прибутковістю компанії важливо визначити, який тип стратегії слід використовувати для покращення результатів діяльності.

Розглянемо основні показники рентабельності обраної компанії, які наведені у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14. «Основні показники рентабельності ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря» за 2020-2022 рр.»

Показник	2021	2022	2023	Рекомендоване значення
Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування	-2,81	-11,025	5,883	Збільшення
Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	-0,88	-9,08	4,81	Збільшення
Рентабельність власного капіталу	-2,59	-46,98	16,75	Зменшення
Рентабельність виробничих фондів	-6,29	-60,70	20,04	Збільшення
Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації	28%	21%	35%	Зменшення

Джерело: складено автором на основі додатку А

Щоб зрозуміти як сильно змінились показники протягом років, порахуємо абсолютне та відносне відхилення показників рентабельності протягом досліджуваного періоду в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15. «Відхилення показників рентабельності ПАТ «Київська поліграфічна фабрика «Зоря»

Показник	Відхилення					
	2021/2020		2022/2021		2022/2020	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування	-8,21	-292	16,91	153	8,7	309
Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	-8,2	-936	13,89	153	5,69	649
Рентабельність власного капіталу	-44,39	-1713	63,73	136	19,34	747
Рентабельність виробничих фондів	-54,41	-865	80,74	133	26,33	419
Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації	26477,99	56	-31972	-43	-5493,96	-12

Джерело: складено автором на основі додатку А

Виходячи з вищенаведених даних можна побачити що Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування підприємства протягом досліджуваного періоду зростає на 309,15% в порівнянні з початком періоду. Це зростання відбулось переважно за рахунок значного зростання Фінансового результату до оподаткування.

Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком продемонструвала значне падіння в 2022 році порівняно з 2021 роком, падіння склало 936,14%, загальне зростання за аналізований період склало 648,8%.

Рентабельність власного капіталу, як і минулі показники продемонструвало значне падіння в 2022 році, але в 2023 році цей показник продемонстрував значне зростання, за рахунок значного зростання нерозподіленого прибутку.

Рентабельність виробничих фондів також демонструє значне зростання, як і більшість минулих показників після значного падіння в 2022 році, в 2023 році компанія не просто продемонструвала відновлення, а навіть показала зростання, такі показники зростання, для обраної компанії є досить логічними, адже він розраховується, як відношення чистого прибутку до основних запасів і запасів, для нашої компанії необхідна незначна кількість основних засобів. Напрями покращення показнику можуть бути наступними: у випадку коли поточний і плановий рівень завантаженості устаткування дозволяє продати частину основних засобів (якщо вони не будуть завантажені в найближчій перспективі), то їх слід продати

Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації продукції - це показник прибутковості, який вимірює операційний прибуток (валовий прибуток мінус операційні витрати) на одиницю проданої продукції. Вища маржа операційного прибутку також означає менший фінансовий ризик для компанії та здатність сплачувати фіксовані витрати, такі як відсоткові зобов'язання. Загальне зменшення склало 11,51%. Так як позитивною динамікою є зменшення цього показнику, то хоч він і скоротився для нас це позитивний сигнал. Можливими напрямками подальшого покращення

показнику, може бути Оптимізація структури фінансових ресурсів і зниження вартості їх залучення, використання податкових пільг, зниження витрат на виробництво товарів і послуг, оптимізація витрат на маркетингові комунікації, все це дозволить підвищити рентабельність продажів.

Ще одним критерієм оцінки ефективності підприємства, це вартість залучення капіталу, адже чим більш ефективно підприємство, тим нижче буде вартість залучення коштів. Звісно на цей показник також впливають зовнішньо економічні фактори.

Для оцінки вартості капіталу розрахуємо модель САМР на основі даних таблиці 2.16

Таблиця 2.16 Оцінка вартості капіталу підприємства 2023 рр.

Безризикова ставка ( $R_f$ )	14,5%
Ринкова премія за ризик ( $R_m - R_f$ )	15%
Бета компанії ( $\beta$ )	1,2
Вартість акціонерного капіталу ( $R_e$ )	32,5%

*Джерело: складено автором на основі додатку А*

Вартість акціонерного капіталу відображає очікувану прибутковість інвестицій в акції компанії, яку вимагають інвестори з урахуванням її ризикованості. У нашому випадку Вартість акціонерного капіталу 30,1% означає, що інвестори очікують отримати прибуток в розмірі 30,1% від своїх інвестицій в обране підприємство. Ринкову премію за ризик взято з урахуванням ризиків пов'язаних з ситуацією в країні.

Для подальшого аналізу нам потрібно розрахувати показник WACC на основі даних таблиці 2.17

Таблиця 2.17 – Оцінка середньозваженої вартості капіталу на 2022 рр.

Вартість акціонерного капіталу ( $R_e$ )	32,5%
Середньозважена вартість боргу	17%
Податкова ставка	18%
Співвідношення боргу до загального капіталу	248%
Співвідношення акціонерного капіталу до загального капіталу	1%
WACC	11,7%

*Джерело: складено автором на основі додатку А*

WACC відображає середньозважену вартість капіталу, який компанія використовує для фінансування своєї діяльності. Цей показник враховує вартість як власного (акціонерного), так і позикового капіталу. У нашому випадку WACC становить 11,7% це означає, що компанія в середньому оплачує 11,7% за кожну гривню капіталу, яким вона користується.

WACC є одним з ключових факторів, які впливають на вартість залучення інвестицій компанії. Чим нижче WACC, тим більше прибутку залишається компанії після виплати відсотків за боргами та дивідендів інвесторам.

## **РОЗДІЛ 3 ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ**

### **3.1. Шляхи удосконалення обліку кредиторської заборгованості**

В сучасному бізнес-середовищі ефективне управління кредиторською заборгованістю стає ключовим аспектом фінансової стратегії підприємства. Проте, існує низка проблем, які можуть виникнути у процесі обліку цієї складової.

Однією з таких проблем є недостатня чіткість та систематизація обліку кредиторської заборгованості. Часто виникають ситуації, коли платежі не реєструються вчасно або неправильно, що може призвести до переплати за заборгованість, втрати довіри з боку постачальників або навіть правових проблем.

Щоб вирішити цю проблему, необхідно впровадити більш точні та автоматизовані системи обліку, які дозволять в реальному часі відслідковувати кредиторську заборгованість, визначати строки платежів та контролювати їх виконання. Такі системи також можуть надавати аналітичні звіти та прогнози, що сприятимуть більш ефективному управлінню фінансовими потоками та прийняттю стратегічних рішень.

Крім того, важливо забезпечити внутрішню координацію між різними відділами підприємства, які займаються операціями з кредиторською заборгованістю, щоб уникнути дублювання робіт, помилок та затримок у виконанні платежів.

Нарешті, важливо підтримувати постійний моніторинг та аналіз ефективності системи обліку кредиторської заборгованості, здійснювати її

апгрейди та вдосконалення відповідно до змін у внутрішній та зовнішній середовищі підприємства.

Проаналізувавши структуру поточної кредиторської заборгованості, можна зробити наступні висновки. Спостерігається зменшення поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. В той час поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом, з оплати праці, зі страхування, за одержаними авансами зростає.

Проаналізувавши показники фінансової стійкості, можна сказати про скорочення власних обігових коштів. Спостерігається також зменшення коефіцієнту фінансової незалежності.

Результати аналізу показників платоспроможності вказують на зменшення коефіцієнту поточної та швидкої ліквідності. Загалом, зменшення значень коефіцієнтів ліквідності свідчить про певні проблеми у здатності підприємства швидко погасити свої поточні зобов'язання.

З метою удосконалення обліку кредиторської заборгованості ми пропонуємо поглибити аналітичний облік та ввести аналітичні рахунки до субрахунку 631, розглянемо на рисунку 3.1

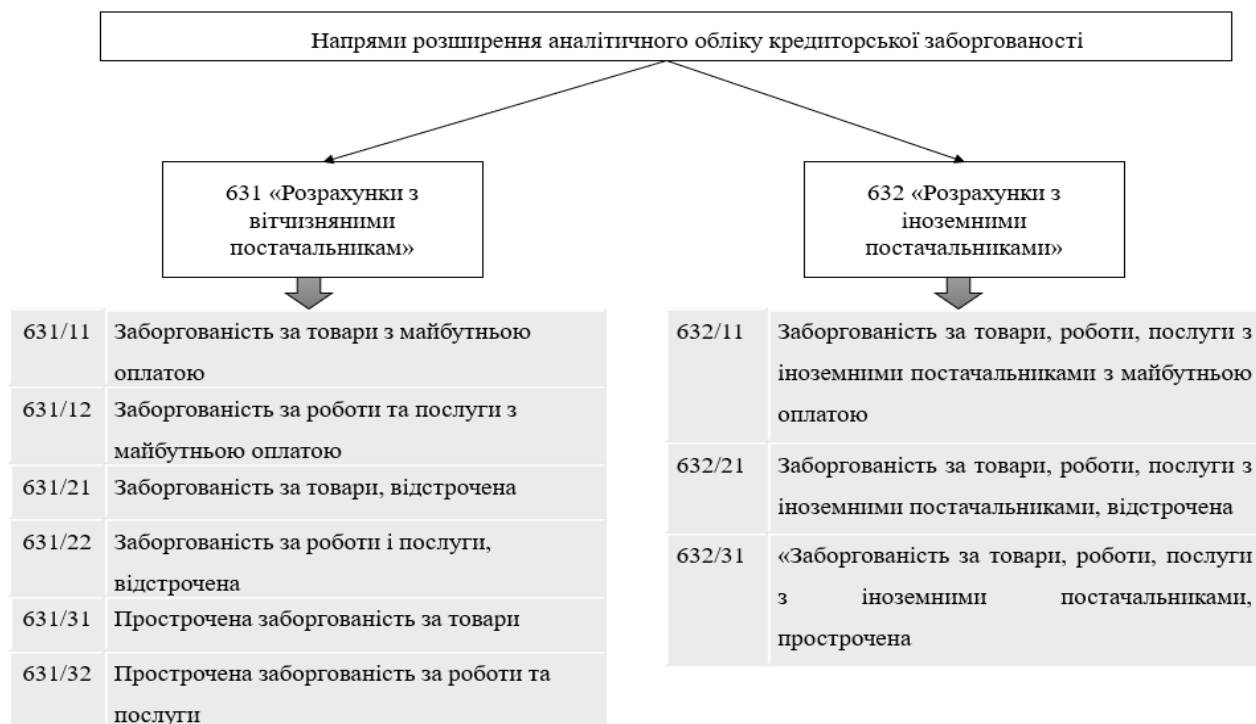


Рисунок 3.1 – Напрями розширення аналітичного обліку кредиторської заборгованості

Застосування аналітичних рахунків відкриває перед керівництвом підприємства можливість більш глибокого аналізу існуючої кредиторської заборгованості та планування її погашення з урахуванням фінансових можливостей. Це дозволяє мати чітке уявлення про постачальників, умови контрактів і терміни оплати. Щоб ще ефективніше використовувати аналітичні рахунки, можна розширити їхній опис, додавши до них інформацію про період, оскільки кожен постачальник має різні умови оплати товарів або послуг.

У великих підприємств, які співпрацюють з багатьма постачальниками із різними термінами оплати, подібні аналітичні рахунки можуть бути деталізовані ще більше. Наявність такої інформації дозволяє керівництву підприємства ухвалювати обгрунтовані рішення з урахуванням усієї кредиторської заборгованості.

Не менш важливим аспектом є правильна організація синтетичного та аналітичного обліку на рахунках і в регістрах.

Детальний опис синтетичного та аналітичного обліку кредиторської заборгованості у розрізі рахунків 6 класу Плану рахунків, та запропонованої до них аналітики, наведено на рис.3.2.

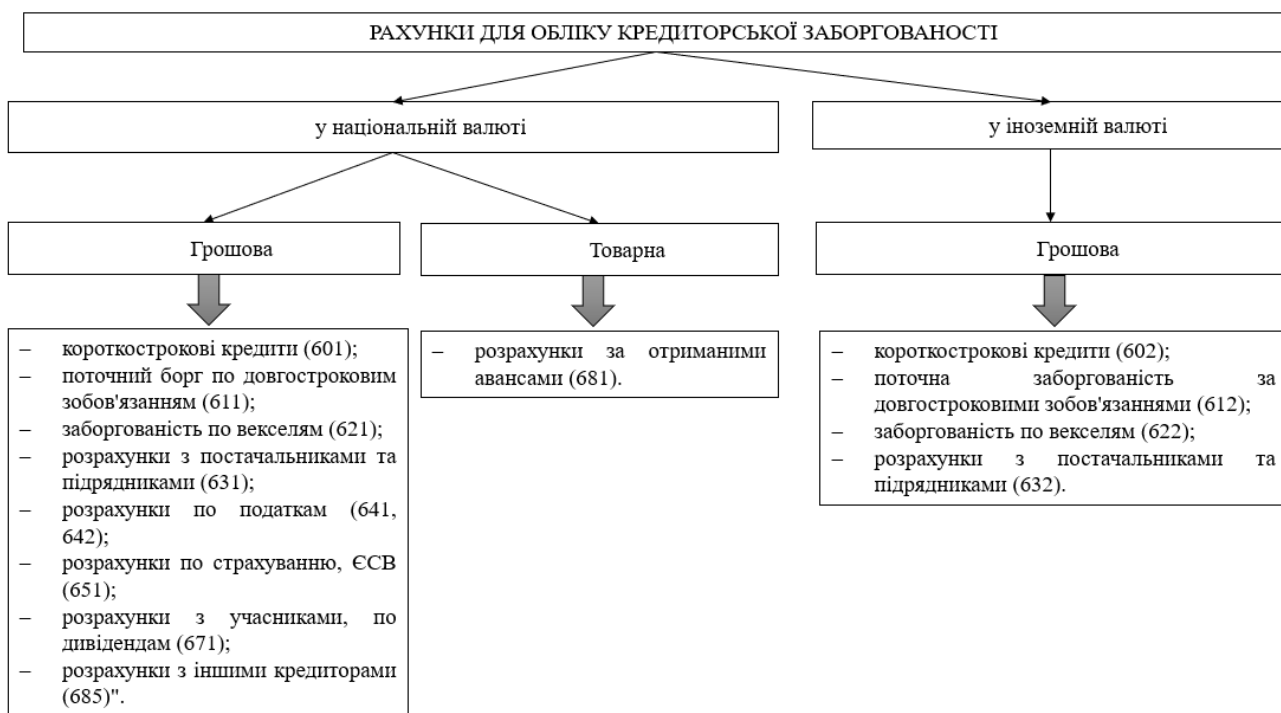


Рисунок 3.2 – Синтетичний та аналітичний облік кредиторської заборгованості

Синтетичний і аналітичний облік розрахунків із постачальниками та підрядниками наведено на рис.3.3.

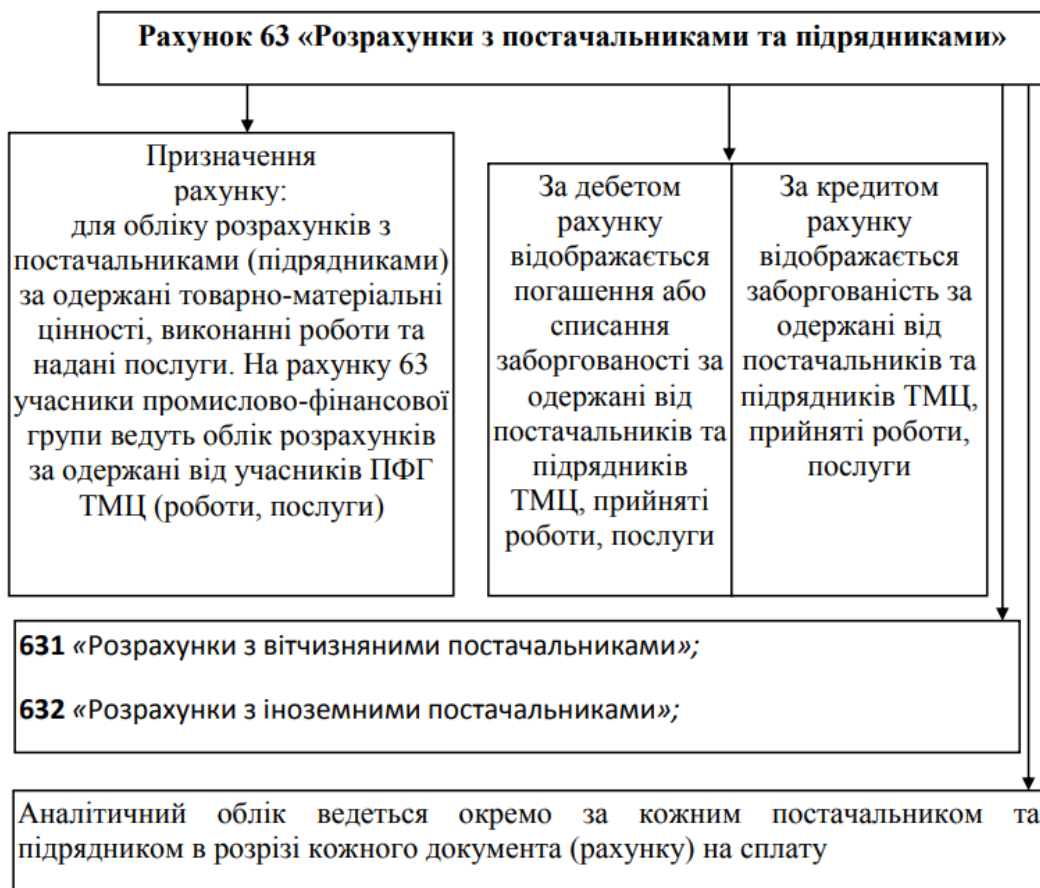


Рисунок 3.3 – Синтетичний і аналітичний облік розрахунків із постачальниками та підрядниками

Бухгалтерські проведення з обліку кредиторської заборгованості на підприємстві наведено у додатку В.

У Плані рахунків для обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками передбачений рахунок 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками". Проте, у випадку обмежених фінансових можливостей, раціональним варіантом буде відкриття рахунків третього рівня для більш детального відображення різних видів кредиторської заборгованості:

- 63.01.1 – строк погашення до 3 місяців;
- 63.01.2 – строк погашення від 3 місяців до 6 місяців;
- 63.01.3 – строк погашення від 6 місяців до 12 місяців.

Така аналітика стане додатковим джерелом інформації на підприємстві та сприятиме дотриманню установлених термінів оплати, дозволяючи більш ефективно контролювати кредиторську заборгованість.

Для оптимальної організації обліку кредиторської заборгованості на підприємствах варто використовувати спеціальну аналітичну таблицю, що дозволить відстежувати заборгованість з кожним постачальником за договорами та її термінами погашення за графіком та фактично. Такий документ повинен детально відображати всі операції, які здійснюються підприємством з кожним конкретним постачальником протягом року, включаючи отримання товарів або послуг, отримання передплати, оплату заборгованості та інше.

Згідно з дослідженнями Т. В. Гільорме та Ю. К. Шачаніної, такий підхід є досить ефективним для поглиблення інформаційності управлінського обліку стану розрахунків із постачальниками. Основна інформація, яка повинна міститися в цьому документі, включає такі пункти:

- деталі поставки товарів або послуг;
- умови угоди, включаючи форму цивільно-правового договору, його номер та дату укладання;
- суму передплати за поставлені товари або послуги;
- фактичну заборгованість за кожною поставкою;
- заборгованість за попередні поставки;
- причини заборгованості;
- дату та суму фактичного погашення заборгованості за кожною поставкою;
- залишок несплаченої та простроченої заборгованості за кожним постачальником;
- інші важливі умови щодо розрахунків з постачальниками або підрядниками;
- заходи, що вживаються для погашення заборгованості.

Це дозволить підприємству максимально ефективно контролювати та оптимізувати процеси розрахунків із постачальниками та підрядниками.

Відповідальність за ведення цього документа та прийняття рішень з питань розрахунків із постачальниками та підрядниками рекомендується покладати на заступника головного бухгалтера або залучити окремого бухгалтера, який буде відповідати виключно за контроль та оформлення цієї відомості.

Розроблений аналітичний документ доцільно вести на протязі усього року, після чого його закривають і передають до архіву, де строк збереження становить три роки. Така система забезпечує надійний облік та контроль фінансових операцій підприємства, сприяючи ефективному управлінню його фінансовою діяльністю.

Таблиця 3.1 – Аналітична таблиця контролю заборгованості перед постачальниками та підрядниками

№ п/п	Назва постачальника	Кредиторська заборгованість перед постачальниками та підрядниками							Сума, грн	Причини виникнення	Вжиті заходи
		Усього	За термінами погашення			З неї прострочена					
			До 3 міс	Від 3 до 6 міс	Від 6 до 12 міс	До 3 міс	Від 3 до 6 міс	Від 6 до 12 міс			
1	А	12000	10000	2000		5000	2000		7000	Нестача вільних коштів	Отримано кредит
2	Б	500			500			500	500	Помилка у реквізитах договору	Перепідписання договору

Шляхи удосконалення обліку кредиторської заборгованості можуть включати:

- Використання спеціалізованих програмних засобів для обліку кредиторської заборгованості дозволяє зберігати інформацію в одній системі, автоматизувати процеси формування звітності і контролю за заборгованістю.
- Впровадження єдиної системи стандартів і вимог до документації з усіх питань, пов'язаних з кредиторською заборгованістю, сприяє уніфікації процесів та підвищенню ефективності обліку.
- Проведення регулярного внутрішнього контролю та аудиту процесів обліку кредиторської заборгованості допомагає виявляти можливі

помилки та недоліки в системі управління, що дозволяє вчасно приймати заходи для їх виправлення.

- Встановлення оптимальних строків погашення заборгованості, переговори з кредиторами щодо умов оплати, врахування можливостей зниження заборгованості шляхом розрахунків за попередньо надані послуги чи товари.

- Регулярний аналіз платіжної дисципліни кредиторів, прогнозування поточних та майбутніх потреб у ліквідності для вчасного погашення зобов'язань.

- Проведення тренінгів та навчання співробітників, які відповідають за облік кредиторської заборгованості, з метою підвищення їх кваліфікації та відповідальності.

Впровадження цих шляхів допоможе оптимізувати процеси обліку кредиторської заборгованості та покращити фінансове управління підприємством.

Оптимізацію процесу обліку та звітності кредиторської заборгованості можна здійснити шляхом:

- Передбачення вчасного та повного реєстрування записів у журналах та регістрах обліку до завершення звітного періоду, що дозволить уникнути можливих недоліків у фінансовій звітності.

- Регулярного проведення звірок та аналізу звітів з метою уникнення помилок і розбіжностей в обліку.

- Систематичного відстеження руху грошових коштів для оптимізації витрат та мінімізації додаткових операційних витрат.

- Часове формування та подання звітності керівництву різних рівнів управління для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

- Покращити інформаційні процеси для отримання та комплексної обробки даних з урахуванням різних критеріїв, таких як кредитори, суми заборгованостей, терміни їх погашення, для більш ефективного управління фінансовою діяльністю підприємства.

Іншим важливим напрямом, який слід врахувати, є покращення контролю та аналізу обліку кредиторської заборгованості на підприємстві. Для ефективності оцінки процесу обліку кредиторської заборгованості рекомендується дотримуватися оптимізованого підходу, який дозволить виявити та виправити можливі недоліки та визначити шляхи для подальшого удосконалення.

Напрями оптимізації обліку та управління кредиторською заборгованістю підприємства:

1. Використовувати стратегічні плани розвитку компанії у поєднанні з аналізом витрат та вигоди виявляється дуже корисним для оцінки готовності системи та ідентифікації потенційних постачальників. Цей підхід дозволяє приймати обґрунтовані рішення стосовно вибору постачальників, враховуючи стратегічні цілі розвитку компанії та вимоги до ефективного управління кредиторською заборгованістю. Крім того, використання електронних платежів для вирішення зобов'язань стає перспективним заходом. Це сприяє оптимізації оплати, зменшенню часу та витрат на обробку рахунків-фактур, а також гарантує швидкість та безпеку розрахунків з постачальниками. Електронні платежі сприяють встановленню прозорих та ефективних стосунків з постачальниками, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності та стабільності компанії на ринку.

2. Поєднання закупівельних, кредиторських та приймальних систем є ключовим етапом в удосконаленні процесів управління підприємством. Ця інтеграція має на меті не лише підвищення загальної ефективності операцій, а й уникнення помилок, що можуть виникнути під час обробки документації та взаємодії з постачальниками. По-перше, інтеграція цих систем дозволяє автоматизувати багато рутинних операцій, таких як замовлення товарів, виписування рахунків-фактур та контроль оплати. Це спрощує робочий процес та зменшує ризик виникнення помилок, що можуть призвести до затримок у поставках або фінансових втрат. По-друге, інтеграція систем дозволяє забезпечити більшу прозорість у взаємодії з постачальниками, оскільки

інформація про стан замовлень, оплат та отриманих товарів доступна в одній централізованій системі. Це сприяє покращенню комунікації з постачальниками та зменшенню можливості виникнення недорозумінь або конфліктів.

3. Для ефективного управління кредиторською заборгованістю важливо проводити аналіз першопричин проблем, що можуть виникати в цьому процесі. Це допомагає виявити основні недоліки та зони поліпшення, спрямовані на оптимізацію та ефективне вирішення проблем. Один з етапів аналізу полягає у виявленні конкретних причин, що призводять до зростання кредиторської заборгованості. Це може бути затримка у погашенні рахунків, неповне або неправильне оформлення документації, недостатня ефективність взаємодії з постачальниками та інші фактори. Після ідентифікації причин необхідно ретельно проаналізувати кожен випадок та визначити можливі шляхи вирішення проблеми. Це може включати удосконалення внутрішніх процесів, впровадження нових систем управління або зміну підходів до взаємодії з постачальниками. Важливою частиною аналізу є також визначення потенційних ризиків та небезпек, пов'язаних з кожною проблемою. Це дозволяє розробити план дій для мінімізації негативних наслідків і забезпечити більш стабільне функціонування підприємства.

4. Для забезпечення якісного та своєчасного управління кредиторською заборгованістю на підприємстві використання показників ефективності виявляється дуже корисним. Це дозволяє проводити моніторинг та звітність за якістю та своєчасністю інформації, яка надходить від кожного окремого постачальника. Застосування показників ефективності дозволяє визначити, наскільки швидко та якісно постачальник надає інформацію про свої рахунки, договори та умови оплати. Такі показники можуть включати час обробки рахунків, відсоток точності інформації, частоту затримок у поданні звітності тощо. Для кожного постачальника можуть бути встановлені індивідуальні метрики ефективності, які відображатимуть його рівень обслуговування та взаємодії з підприємством. Наприклад, для одних може бути важливою точність наданої інформації, а для інших - своєчасність подання

звітності. Аналіз показників ефективності дозволяє виявити слабкі місця у взаємодії з постачальниками та розробити стратегії для покращення цієї взаємодії.

5. Оцінка можливостей для обробки платежів без використання рахунку-фактури є важливим етапом для підприємства, оскільки це може значно спростити процеси оплати та зменшити час, потрібний на обробку рахунків. Перше, що потрібно врахувати, - це можливість узгодження цін на товари або послуги наперед, до їх отримання. Це може бути вигідним для обох сторін - постачальника та покупця, оскільки це дозволяє уникнути затримок у платежах та спростити бухгалтерський облік. Далі, слід визначити можливість встановлення жорстких термінів платежу, які будуть заздалегідь обумовлені контрактом або угодою між сторонами. Це дозволить підприємству здійснювати оплату відразу після отримання товару чи послуги, що також сприяє оптимізації фінансового потоку. Крім того, слід розглянути можливість використання електронних систем платежів, таких як онлайн-платіжні платформи або електронні гроші. Це дозволить проводити платежі миттєво та безпечно, що робить процес оплати ще ефективнішим. Загалом, визначення можливостей для обробки платежів без використання рахунку-фактури вимагає ретельного аналізу та узгодження з постачальниками, але може принести значні переваги у вигляді оптимізації процесів та покращення фінансової дисципліни.

6. Оцінка та стандартизація різних процесів, пов'язаних з кредиторською заборгованістю, становить важливий аспект управління фінансами підприємства. Цей підхід дозволяє розглядати всі етапи кредиторських зобов'язань як єдиний загальний процес з метою оптимізації та покращення ефективності управління. Аналіз процесів кредиторської заборгованості передбачає детальне дослідження кожного етапу - від реєстрації фактів постачань до фінальних платежів. Це включає в себе оцінку ефективності процесу збору та обробки рахунків-фактур, перевірку відповідності умов договорів, контроль за строками оплати та інші аспекти. Стандартизація цих процесів дозволяє визначити оптимальні методи та

процедури, які слід застосовувати для кожного етапу. Це може включати розробку уніфікованих процедур прийому та обробки рахунків-фактур, встановлення стандартних строків платежів, а також визначення критеріїв вибору постачальників. Загальний підхід до аналізу та стандартизації процесів кредиторської заборгованості дозволяє підприємствам забезпечити більшу ефективність управління фінансовими ресурсами, знизити ризики та оптимізувати витрати.

7. Оптимальне управління кредиторською заборгованістю передбачає централізований підхід до її обробки та контролю. Відділ, відповідальний за цей процес, повинен бути централізованим і мати всі необхідні ресурси для ефективного виконання своїх функцій. Централізація процесу обробки кредиторської заборгованості має декілька переваг. По-перше, вона сприяє однорідності та стандартизації процесу, що спрощує контроль і зменшує ризик помилок. По-друге, це дозволяє ефективно використовувати ресурси, так як всі фахівці, зайняті обробкою кредиторських зобов'язань, зосереджені в одному відділі. Розпорошення процесу обробки кредиторської заборгованості між різними відділами може призвести до дублювання робіт, непослідовності в діях та ускладнити координацію між підрозділами. Це може призвести до затримок у роботі, помилок та недоліків у контролі. Таким чином, централізований підхід до обробки кредиторської заборгованості є більш ефективним та продуктивним для підприємства, сприяючи оптимізації процесів і підвищенню загальної ефективності управління фінансами.

8. Можливості системи для автоматизованої генерації платежів за рахунками-фактурами у визначені терміни є надзвичайно корисним інструментом для управління кредиторською заборгованістю. Використання цих функцій дозволяє підприємствам вчасно оплачувати рахунки відповідно до встановлених політик, що сприяє підтримці позитивних відносин з постачальниками та уникненню можливих штрафів за прострочену оплату. Зокрема, системи автоматичного генерування платежів можуть бути налаштовані для створення платіжних доручень за рахунками-фактурами

відповідно до встановлених угодних строків. Це дозволяє ефективно контролювати оплату рахунків та уникнути затримок у виплатах. Крім того, такі системи можуть мати вбудовані механізми, які дозволяють затримувати оплату рахунків на певний період часу відповідно до встановлених політик компанії. Це може бути корисним, наприклад, у випадках, коли платіжні умови дають змогу використовувати розширений кредитний термін або коли необхідно враховувати певні фінансові обставини.

9. Впровадження функціональних можливостей системи для автоматичного порівняння рахунку-фактури постачальника з відповідними підтверджуючими документами є ключовим етапом оптимізації процесів управління кредиторською заборгованістю. Ця інноваційна функціональність дозволяє автоматично порівнювати дані з рахунками-фактурами та відповідними підтверджуючими документами, такими як накладні, акти приймання-передачі, або інші внутрішні документи. Це дозволяє виявити будь-які розбіжності або помилки в оплаті та негайно їх виправити. Використання цієї функції забезпечує точність та швидкість обробки рахунків-фактур, а також підвищує ефективність контролю за фінансовими операціями. Крім того, це дозволяє заощадити час і зусилля бухгалтерського персоналу, оскільки більшість процесів виконується автоматично, без необхідності ручної перевірки кожного рахунку-фактури. Такий підхід до управління кредиторською заборгованістю дозволяє підприємствам забезпечити точність та надійність фінансової звітності, знизити ризик помилок та швидше реагувати на будь-які виниклі проблеми чи розбіжності.

10. Впровадження технології цифрової візуалізації, яка інтегрується з наявною комп'ютерною системою для індексації документів, є ключовим кроком у модернізації процесів обробки і зберігання інформації на підприємстві. Ця інноваційна система дозволяє автоматизувати процеси індексації, що зменшує ризик помилок та підвищує продуктивність персоналу. Вона забезпечує ефективне сканування, ідентифікацію та класифікацію документів, надаючи користувачам можливість швидкого доступу до

необхідної інформації. Технологія цифрової візуалізації дозволяє зберігати великі обсяги документації у цифровому форматі, що спрощує процес її пошуку та використання. Вона також забезпечує підвищену безпеку даних і захист від втрати чи пошкодження документів. Завдяки цифровій візуалізації, підприємство може оптимізувати свою роботу з документами, забезпечуючи ефективне управління документообігом та збереженням інформації. Це сприяє підвищенню продуктивності та зниженню витрат на обробку та зберігання документації, що в свою чергу сприяє загальній ефективності підприємства.

Успішне управління кредиторською заборгованістю вимагає значних зусиль та витрат часу. Щоб мати ефективні та збалансовані фінансові показники без перевитрат, необхідно автоматизувати процес оплати, що дозволить зменшити час і витрати на обробку рахунків-фактур і зменшити потребу у персоналі. Автоматизація також допомагає уникнути людських помилок та підвищити ефективність всього процесу. Використання електронних рахунків-фактур, сканованих копій документів, електронних звітів та погоджень через електронну пошту дозволяє не лише зекономити час на управління кредиторською заборгованістю, а й поліпшити роботу бухгалтерії в цілому. Враховуючи інформатизацію суспільства та постійний розвиток технологій, використання програмного забезпечення для оптимізації обліку кредиторської заборгованості стає надзвичайно важливим фактором в підвищенні ефективності підприємства.

### **3.2. Рекомендації щодо оптимізації управління кредиторською заборгованістю**

Проблема щодо оптимізації управління кредиторською заборгованістю стоїть перед багатьма підприємствами. Часто підприємства не вміють оптимально визначати строки погашення кредиторської заборгованості, що

може вести до зайвих фінансових витрат на відсотки та штрафи за прострочену заборгованість. Відсутність чіткої стратегії співпраці з постачальниками може призвести до нестабільності у розрахунках та невпевненості в плануванні фінансових потоків. Накопичення великого обсягу заборгованості перед постачальниками може погіршити фінансове положення підприємства, ускладнити доступ до кредитів та знизити його кредитоспроможність.

Брак системи контролю за кредиторською заборгованістю та аналізу її обсягів та умов може призвести до втрати контролю над фінансовими ризиками та неспроможності вчасно реагувати на зміни у ситуації. Відсутність або недостатня рівень автоматизації процесів управління кредиторською заборгованістю може призвести до збільшення часу та зусиль, необхідних для ефективного управління цими процесами. Для вирішення цих проблем необхідно розробляти та впроваджувати стратегії оптимізації управління кредиторською заборгованістю, які б враховували специфіку діяльності підприємства та особливості його фінансового стану.

Важливим аспектом у роботі бухгалтера є ефективне управління кредиторською заборгованістю, що включає в себе:

- Аналіз можливості виникнення кредиторської заборгованості та її обґрунтування.
- Оптимальне встановлення стратегії надання кредиту для різних постачальників та видів продукції.
- Постійний контроль за розрахунками з кредиторами за заборгованістю та вивчення причин порушення умов оплати.
- Часове визначення методів прискорення обігу оборотних активів та зниження безнадійних боргів.
- Забезпечення умов продажу, що гарантують вчасне отримання платежів.
- Прогнозування потоку грошових коштів від кредиторів.

Управління кредиторською заборгованістю є важливим елементом фінансового управління підприємством. Ця складова може стати основою для

покращення фінансової стійкості та ефективності управління. Ефективне управління кредиторською заборгованістю починається з оптимізації процесів закупівель. Важливо вивчити та аналізувати ринок постачальників, шукати оптимальні умови поставок, торговельні угоди та умови оплати, які дозволять зменшити строк кредиторської заборгованості.

Виходячи з проведеного аналізу, підприємство має низку проблем з управлінням кредиторською заборгованістю, а саме кредиторська заборгованість перевищує дебіторську, отже, навіть при своєчасному надходженні коштів від продажу товарів підприємство не зможе в повному обсязі розрахуватися за всіма своїми зобов'язаннями, до того ж показники ліквідності говорять про тому, що у компанії не дуже добре з ліквідними активами, що може позначитися на її платоспроможності. Тобто можна стверджувати, що ресурси, які має компанія, використовуються неефективно, про що свідчить зниження коефіцієнта оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості.

Підвищення ефективності управління кредиторською заборгованістю на підприємстві має проводитися систематично з дотриманням для цього певних заходів:

- Постійний контроль кредиторської заборгованості є ключовим елементом ефективного управління. Важливо перевіряти правильність укладання договорів з контрагентами відповідно до законодавства, відслідковувати терміни оплати та своєчасно здійснювати платежі.

- Ранжування контрагентів у реєстрі платежів дозволяє оптимізувати витрати підприємства.

- Для зниження ризику фінансової нестабільності важливо використовувати різноманітні інструменти управління борговим портфелем та диверсифікувати ризики.

- Планування обсягу боргових зобов'язань має враховувати власні потреби та реальний фінансовий стан підприємства.

- Постійний моніторинг кредиторських рахунків дозволяє оперативно приймати рішення щодо поліпшення позицій із кредиторськими боргами.

- Визначення термінів прострочених залишків, перегляд граничної суми кредиту.

Впровадження таких заходів допоможе компанії ефективно управляти кредиторською та дебіторською заборгованістю, підвищить фінансову стійкість та забезпечить стабільний розвиток.

Також важливо вчасно визначати шляхи прискорення обороту оборотних активів та зменшення безнадійних боргів, забезпечувати умови продажу, які гарантують надходження грошових коштів, і розробляти прогнози щодо надходжень коштів від кредиторів.

Щоб оптимізувати управління кредиторською заборгованістю, можна розглянути наступні рекомендації:

- Аналізуйте терміни погашення заборгованості. Ретельно вивчайте умови погашення кредиторської заборгованості та спробуйте забезпечити її вчасне погашення, щоб уникнути штрафів чи погіршення кредитної репутації.

- Оптимізуйте взаємовідносини з постачальниками. Укладайте вигідні умови співпраці з постачальниками, періодично переглядаючи умови поставок та розрахунків, щоб знизити кредиторську заборгованість та отримати додаткові знижки чи переваги.

- Ефективно використовуйте фінансові інструменти. Розгляньте можливість використання фінансових інструментів, таких як факторинг чи дисконтні операції, для оптимізації управління кредиторською заборгованістю та зниження фінансових витрат.

- Плануйте оплату поставок. Розробіть систему планування оплати поставок, враховуючи фінансові можливості підприємства та забезпечуючи вчасну оплату без перевищення фінансових обмежень.

- Підтримуйте ефективний облік та контроль. Забезпечте систематичний облік кредиторської заборгованості та введіть ефективний

контроль за її рухом, щоб уникнути недоліків чи зловживань у взаємовідносинах з кредиторами.

– Посилуйте комунікацію з кредиторами. Забезпечте відкриту та ефективну комунікацію з кредиторами, вирішуючи питання заборгованості та умови погашення у співпраці з ними.

– Максимізуйте ресурси підприємства. Використовуйте доступні фінансові ресурси для ефективного управління кредиторською заборгованістю, раціоналізуючи витрати та оптимізуючи фінансові потоки.

Застосування цих рекомендацій допоможе підприємству оптимізувати управління кредиторською заборгованістю, знизити фінансові ризики та покращити загальну фінансову стійкість.



Рисунок 3.4 – Механізм дієвої системи ефективного управління кредиторської заборгованості

Таким чином, результативне керівництво кредиторською заборгованістю на підприємстві дозволить не тільки покращити фінансове положення, а й

забезпечить швидкий розвиток виробництва та підвищить конкурентоспроможність.

Можна зробити висновки, що підприємствам слід встановити систему ретельного контролю за кредиторською заборгованістю, включаючи вчасну оплату рахунків із постачальниками. Варто ретельно аналізувати та оптимізувати строки погашення кредиторської заборгованості, щоб уникнути зайвих витрат на відсотки та штрафи. Потрібно розробити стратегію співпраці з постачальниками, яка враховуватиме не лише цінові аспекти, але й умови платежів та інші важливі фактори. Застосування сучасних інформаційних систем та програм для автоматизації процесів управління кредиторською заборгованістю може значно полегшити цей процес та зменшити його витратності. Важливо постійно вести моніторинг обсягів та умов кредиторської заборгованості, а також аналізувати їх вплив на фінансовий стан підприємства. Важливо покращити внутрішню координацію між різними підрозділами та департаментами підприємства, щоб уникнути затримок у погашенні заборгованості. Підприємствам слід постійно працювати над вдосконаленням стратегій управління кредиторською заборгованістю, враховуючи зміни на ринку та внутрішні фактори. Застосування цих рекомендацій допоможе підприємствам оптимізувати управління кредиторською заборгованістю та підвищити їх фінансову стійкість.

### **3.3. Напрями вдосконалення системи управління платоспроможністю на корпоративних підприємствах в умовах економічної та політичної кризи**

Проблеми вдосконалення системи управління платоспроможністю на корпоративних підприємствах в умовах економічної та політичної кризи виявляються досить складними та вимагають комплексного підходу для

вирішення. Нестабільність національної валюти може створювати значні коливання вартості товарів та послуг, що ускладнює прогнозування фінансових потоків та впливає на платоспроможність підприємства. В умовах економічної кризи підприємства можуть зіткнутися зі збільшеним ризиком неплатоспроможності як власних клієнтів, так і постачальників. Банки та інші фінансові установи можуть зменшити обсяги кредитування та збільшити відсоткові ставки у зв'язку зі зростанням ризиків. Це може ускладнити доступ до необхідних фінансових ресурсів для забезпечення платоспроможності підприємства. Політична нестабільність може призвести до зростання невизначеності щодо ринкових умов та правил гри для бізнесу. Це може ускладнити стратегічне планування та прийняття управлінських рішень, що впливають на платоспроможність. Деякі підприємства можуть мати обмежену або неадекватну стратегічну реакцію на кризові ситуації. Недостатній контроль за ліквідністю, неефективне управління кредиторською заборгованістю та недостатня готовність до непередбачуваних змін можуть загострити проблеми платоспроможності.

Для вирішення цих проблем важливо вдосконалювати стратегії управління ризиками, удосконалювати механізми контролю за фінансовими потоками, розробляти гнучкі стратегії управління, а також активно співпрацювати з фінансовими інституціями та урядовими органами для забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства в умовах кризи.

В якості заходів, що приймаються для ефективного управління кредиторською заборгованістю, необхідно розробити такі заходи щодо здійснення контролю за виконанням зобов'язань перед постачальниками, які свою чергу сприятимуть зниженню штрафів та пені з боку постачальників.

Далі необхідно навести порядок погашення боргів перед кредиторами, застосовуючи метод ранжування постачальників за рівнем їх важливості та прописаних у договорі санкцій за прострочення платежу. У практиці у підприємств існують постачальники, якими підприємство може керувати та

якими не може. Найчастіше постачальники ресурсів, таких як газ, електрика, вода та інші комунальні послуги є монополістами та існують складнощі в управлінні даними контрагентами, оскільки від них залежить діяльність підприємства. Постачальниками сировини та матеріалів можна керувати за допомогою ціноутворення.

Також до складу кредиторської заборгованості входять зобов'язання щодо оплати праці та податків. Дані зобов'язання є пріоритетними, оскільки невиконання їх тягне за собою відповідальність. Величину даного зобов'язання можливо планувати, заборгованість із податків і зборів, і навіть з оплати праці має бути включено до бюджету організації. Дані витрати прогнозовані і мають включатись до бюджету компанії.

Одним із методів управління кредиторської заборгованості це отримання кредиту від постачальників. Майже кожна компанія має торгову кредиторську заборгованість, яка очікує оплати. Це особливо важливо для малих фірм. Торговий кредит є джерелом короткострокового фінансування, оскільки допомагає зменшити оборотний капітал. Цей метод є дешевим джерелом фінансування, оскільки постачальники рідко стягують відсотки. Також варто зауважити, що витрати на максимальне використання торговельного кредиту включають втрату ділової репутації постачальників та втрату будь-яких знижок при оплаті дострокового погашення боргу. Вартість втрачених знижок при оплаті готівкою можна розрахувати порівнявши економію від знижки з альтернативною вартістю інвестування використаних коштів. Вартість втраченої знижки при оплаті готівкою також можна оцінити за такою формулою:

$$\text{Процентна вартість} = \left( \left[ \frac{100}{(100 - d)^{\frac{365}{t}}} \right] - 1 \right) * 100\%$$

де  $d$  - пропонувана знижка, %;  $t$  – скорочення періоду оплати у днях, яке необхідне для отримання знижки за дострокову оплату, кінцева дата отримання знижки – кінцева дата для оплати.

Розглянемо ситуацію, що звичайна відстрочка оплати в рамках договору з контрагентом з постачання сировини та матеріалів становить 45 днів, але якщо підприємство заплатить за сировину та матеріали на 10-й день, то постачальником буде надано знижку 2%. Далі у таблиці 3.1 розглянемо, чи вигідно підприємству сплатити кредиторську заборгованість швидше, чи розраховуватися за стандартними умовами договору, а залишок коштів інвестувати щоб одержати річного доходу у вигляді 25%.

Таблиця 3.2 – Розрахунок вартості втрачених знижок на дострокову оплату

	Відмова від знижки	Згода на знижку
Сплата постачальнику	1200	1176
Віддача від інвестування у період з 10 по 45 день	-28,2	-
Собівартість	1171	1176

З таблиці 3.2 можна зробити висновок, що відмова від знижки дешевше, оскільки інвестиційна норма рентабельності коштів у разі сума утримання перевищує економію від знижки.

Хоча компанія може відкласти платіж після остаточного терміну платежу, тим самим отримуючи ще більший кредит від своїх постачальників, така політика, як правило, недоцільна. Неприйнятні затримки платежу погіршать кредитний рейтинг компанії і отримання додаткових кредитів може стати важким. Розглянемо розрахунок вартості втрачених знижок на довгострокову оплату в таблиці 3.2, якщо постачальник за аналогічних умов відстрочки надасть знижку 3%.

Таблиця 3.3 - Розрахунок вартості втрачених знижок на довгострокову оплату

	Відмова від знижки	Згода на знижку
Сплата постачальнику	1200	1164
Віддача від інвестування у період з 10 по 45 день	-27,9	-
Собівартість	1172	1164

Зміна відсотка знижки на 1% говорить про доцільність прийняття знижки, оскільки собівартість закупівлі сировини та матеріалів нижча, ніж відмова від знижки.

Розробка та впровадження політики управління кредиторською заборгованістю підприємства має бути обов'язково з визначенням осіб, які несуть відповідальність за розрахунок з постачальниками та організаціями, що надають послуги. Надалі цей захід дозволить застосовувати методи мотивації для конкретних відповідальних осіб за виконання нормативних показників та досягнення запланованих результатів з управління кредиторською заборгованістю. На підприємстві має працювати програмне забезпечення, за допомогою якого ймовірність ненавмисного прострочення платежу зводиться до мінімуму, а, отже, це допоможе зменшити обсяг штрафів, що пред'являються.

Також важливим є визначення контрольних показників кредиторської заборгованості, що використовується для її контролінгу, та їх нормативних значень.

В умовах економічної та політичної нестабільності важливо розробляти стратегічні фінансові плани, які передбачають різні сценарії розвитку подій. Це дозволить підприємствам бути готовими до різних варіантів розвитку ситуації та вчасно реагувати на негативні зміни.

Управління оборотними активами, такими як запаси, забезпечує оптимізацію обігу коштів і зниження витрат. Важливо визначити оптимальні рівні запасів та забезпечити їх ефективне використання.

Умови кризи можуть ускладнити доступ до кредитів та інших традиційних джерел фінансування. Тому важливо розглянути можливість залучення альтернативних джерел фінансування, таких як інвестиційні фонди, структуровані фінансові інструменти та інші.

В умовах кризи важливо ретельно аналізувати та оптимізувати всі види витрат. Це може включати перегляд умов договорів з постачальниками, зменшення адміністративних витрат та раціоналізацію виробничих процесів.

Важливо створити ефективну систему моніторингу та контролю за платоспроможністю, яка дозволить вчасно виявляти фінансові проблеми та приймати необхідні заходи для їх вирішення.

Підприємства повинні розробити кризові плани дій, які передбачають негативні сценарії розвитку подій та визначають конкретні заходи для подолання кризових ситуацій.

Впровадження цих напрямів дозволить підприємствам оптимізувати управління платоспроможністю та забезпечити стабільність у складних економічних та політичних умовах.

Розглянемо конкретні дії щодо вдосконалення системи управління платоспроможністю на корпоративних підприємствах в умовах економічної та політичної кризи:

1. Оптимізація управління оборотними активами:
  - Аналіз та перегляд складу запасів для зменшення їхнього обсягу за рахунок покращення прогнозування попиту та оптимізації ланцюга постачання.
  - Поліпшення системи управління запасами для зменшення затрат на їх утримання та забезпечення швидкого реагування на зміни в попиті.
2. Ефективне управління кредиторською заборгованістю:
  - Перегляд умов оплати з постачальниками з метою збільшення строків кредиту та використання можливостей отримання знижок за ранню оплату.
  - Впровадження системи електронного документообігу для прискорення оплати рахунків та уникнення штрафних санкцій.
3. Підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами:
  - Оцінка та розподіл фінансових ресурсів за пріоритетами для забезпечення фінансової стабільності та платоспроможності.
  - Мінімізація непродуктивних витрат та раціоналізація бюджету підприємства з урахуванням поточних економічних та політичних умов.
4. Розробка та впровадження кризових планів:

- Створення кризового комітету для оперативного реагування на кризові ситуації та розробки планів дій для забезпечення стабільності підприємства.

- Визначення альтернативних джерел фінансування та резервних планів дій для забезпечення неперервності бізнесу.

#### 5. Підвищення прозорості та відкритості в управлінні:

- Залучення стейкхолдерів до обговорення стратегічних планів розвитку та вирішення кризових ситуацій.

- Регулярна звітність та відкрита комунікація з інвесторами, клієнтами та партнерами щодо фінансового стану та перспектив розвитку підприємства.

Ці дії допоможуть підприємству підтримувати стійкість та адаптуватися до змін у економічному та політичному середовищі, забезпечуючи його платоспроможність та успішну діяльність.

Умови економічної та політичної кризи ставлять перед корпоративними підприємствами складні завдання з управління платоспроможністю. Напрями вдосконалення системи управління включають:

- Оптимізація фінансових процесів. Ефективне управління ліквідністю та оптимізація оборотних коштів дозволять знизити ризики неплатоспроможності. Це може включати раціональне планування грошових потоків, управління запасами та оптимізацію умов фінансових угод.

- Підвищення ефективності управління кредиторською заборгованістю. Активне взаємодія з постачальниками, перегляд умов оплати, швидке вирішення спорів із кредиторами допоможуть знизити обсяги заборгованості та покращити фінансовий стан.

- Диверсифікація джерел фінансування. Залучення додаткових джерел капіталу, таких як інвестиції, кредитні лінії або емісія облігацій, може зменшити залежність від одного джерела фінансування та знизити фінансові ризики.

– Управління ризиками. Ретельний аналіз фінансових ризиків, включаючи валютні, процентні та кредитні ризики, а також ризики зміни законодавства та політичні ризики, дозволить приймати обґрунтовані рішення та зменшити можливі негативні наслідки.

– Стратегічне планування і прогнозування. Розробка стратегії управління фінансами на довгостроковий період, а також проведення регулярного прогнозування фінансових показників дозволять підприємству адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

– Розвиток резервних фінансових ресурсів. Створення резервних фінансових фондів для покриття несподіваних витрат та забезпечення фінансової стійкості в умовах кризи.

Загальна мета вдосконалення системи управління платоспроможністю в умовах кризи полягає у забезпеченні стабільності фінансового стану підприємства та зниженні ризиків неплатоспроможності.

Можна зробити наступні висновки. Недоліки у системі управління платоспроможністю стають особливо помітними в умовах економічної та політичної нестабільності. Кризові ситуації підкреслюють необхідність ефективного та гнучкого управління фінансами. На фоні кризи важливо розглядати платоспроможність не лише з фінансової, а й з стратегічної та ризик-орієнтованої перспективи. Це вимагає глибшого аналізу та управління ризиками, а також постійного моніторингу фінансових показників. Необхідно активно впроваджувати інноваційні підходи до управління платоспроможністю, такі як використання штучного інтелекту для прогнозування платіжних потоків, автоматизація процесів та впровадження цифрових інструментів для покращення ефективності та точності управлінських рішень. Створення довгострокових стратегічних партнерств сприятиме отриманню необхідних ресурсів та зниженню фінансових ризиків. Необхідно вдосконалювати систему контролю за платежами, враховуючи специфіку кризових умов. Це означає зміцнення внутрішнього аудиту, впровадження додаткових механізмів моніторингу та контролю за витратами, а також розробку стратегій реагування

на негативні зовнішні впливи. Отже, для успішного подолання кризових викликів та забезпечення стійкості підприємства важливо не лише розуміти проблеми управління платоспроможністю, але й активно працювати над їх вирішенням та вдосконаленням системи управління.

## ВИСНОВКИ

У дослідженні проведено аналіз поточного стану кредиторської заборгованості підприємства на основі фінансових звітів за останні три роки. Виявлено динаміку змін кредиторської заборгованості, включаючи її обсяг, складові частини та структуру за різними видами зобов'язань.

Аналіз показників ліквідності, рентабельності, оборотності коштів та інших показників фінансового стану дозволив визначити зв'язок між рівнем кредиторської заборгованості та загальною фінансовою ефективністю підприємства.

На основі результатів аналізу запропоновано стратегії управління кредиторською заборгованістю, спрямовані на оптимізацію її рівня та структури. Ці стратегії можуть включати в себе оптимізацію умов платежів з кредиторами, зменшення строків кредиторської заборгованості та покращення взаємовідносин з постачальниками.

Кредиторська заборгованість підприємства – це сума коштів, яку підприємство зобов'язане виплатити своїм кредиторам у зазначений строк. Ця заборгованість виникає внаслідок отримання товарів або послуг на умовах відстрочення платежу або кредиту, а також у результаті інших фінансових операцій, наприклад, отримання позик чи кредитів від банків. Кредиторська заборгованість є важливим показником фінансового стану підприємства і може вказувати на його платіжну здатність та фінансову стабільність.

Підприємство повинно ретельно враховувати як переваги, так і недоліки формування кредиторської заборгованості при розробці своєї фінансової стратегії. Кредиторська заборгованість може виступати як джерело фінансування для підприємства, дозволяючи зберегти гроші на поточній діяльності або інвестиційних проектах. Кредиторська заборгованість допомагає збільшити оборотність активів підприємства, оскільки забезпечує можливість використання товарів або послуг до оплати. Заборгованість перед кредиторами дозволяє підприємству зменшити потребу в власному капіталі для

фінансування діяльності. Розумне управління кредиторською заборгованістю дозволяє підприємству оптимізувати розрахунки з кредиторами, підтримуючи необхідний рівень ліквідності. Ці функції демонструють важливість кредиторської заборгованості як складової частини фінансового управління підприємством.

Керівництво підприємства має задавати собі питання щодо обсягів заборгованості, її строків, можливості прострочення, зміни її розміру.

Джерела формування кредиторської заборгованості різноманітні і визначаються специфікою діяльності та фінансового обороту конкретного підприємства.

Стеження за кредиторською заборгованістю на щоденній та оперативній основі є надзвичайно актуальним завданням для будь-якого підприємства. Керівництво компанії зазвичай задає собі ряд важливих питань: кому конкретно заборговане підприємство; яка сума боргується; чи існують заборгованості, які вже мають прострочені строки; як змінюється обсяг заборгованості з часом (чи зростає, чи зменшується); як вплине розмір заборгованості на виконання угодних зобов'язань, особливо з найкритичнішими постачальниками та іншими ключовими контрагентами. Ці питання допомагають управлінню компанії зрозуміти і керувати фінансовим станом підприємства та його взаємовідносинами з постачальниками та іншими учасниками ринку.

В дипломній роботі було проаналізовано кредитну заборгованість. Загалом, компанія зафіксувала зростання обсягів продажів, а потім їх зниження протягом періоду, як видно з динаміки основного показника діяльності компанії. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги зменшилась на 720 тис.грн з 2020 по 2022 рік, що може вказувати на зменшення обсягу заборгованості за отримані товари, роботи або послуги; за розрахунками з бюджетом зросла на 142 тис.грн з 2020 по 2022 рік, що може вказувати на збільшення розміру заборгованості перед бюджетом; за розрахунками з оплати праці збільшилась на 229 тис.грн, що свідчить про зростання зобов'язань за розрахунками з оплати праці протягом розглянутого періоду; за одержаними

авансами зросла на 720 тис.грн, що може вказувати на збільшення суми отриманих авансів у 2022 році порівняно з 2020 роком. Поточні забезпечення зросли на 55 тис.грн з 2020 по 2022 рік, що може вказувати на збільшення суми поточних забезпечень протягом цього періоду. Загальною тенденцією є зменшення виручки та інших операційних доходів, а також збільшення валового прибутку та фінансових результатів, що спричинило позитивний вплив на чистий фінансовий результат.

Моніторинг кредиторської заборгованості допомагає виконувати виробничі завдання без додаткового залучення грошових активів з зовнішніх джерел за не вигідних умов.

Дипломна робота вказала на ряд перспективних напрямків подальших досліджень у галузі управління кредиторською заборгованістю, включаючи більш детальне дослідження взаємозв'язку між кредиторською заборгованістю та іншими фінансовими показниками, а також розробку ефективних стратегій управління кредиторською заборгованістю в умовах економічної нестабільності та змін у законодавстві.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Accounts payable audit. Automated, 360° audit protection for compliance made easy. URL: <https://www.intellichief.com/accounts-payable-audit> (дата звернення: 01.03.2024).
2. Accounts payable automation solutions. URL: <https://www.avidxchange.com/solutions> (дата звернення: 01.03.2024).
3. In The Spotlight: Your Accounts Payable Process. URL: <https://info.knowledgeleader.com/in-thespotlight-your-accounts-payable-process> (дата звернення: 01.03.2024).
4. Strategies for optimizing your accounts payable. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/finance/ca-en-FA-strategies-for-optimizing-youraccounts-payable.pdf> (дата звернення: 01.03.2024).
5. Бенько М.М. Інформаційні системи і технології в бухгалтерському обліку: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. 336 с.
6. Березовська Христина. Кредиторська заборгованість-важлива складова при проведенні аналізу фінансового стану підприємства / Х. Березовська // Економічний аналіз . 2019 . Випуск 12, Частина 1 . С. 234-238.
7. Булат Г.В. Вплив кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємств та проблеми їх оптимізації / Г.В. Булат, І.В. Булка *Молодий вчений* . 2019 . 7(10) . С. 56-58.
8. Бурлан С.А., Валентова Ю.В. Облікові аспекти управління кредиторською заборгованістю підприємства. Ефективна економіка. 2021. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8501> (дата звернення: 10.04.2024).
9. Бухгалтерський фінансовий облік : підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» 8-ме вид., доп. і перероб. / За ред. Ф.Ф. Бутинця. Житомир: ПП «Рута», 2019. 912 с.

10. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика : навч. практик. пос. /Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б. Ільїна та де. К. : Центр учбової літератури, 2020. 536 с.

11. Гільorme Т. В., Шачаніна Ю. К. Удосконалення організації обліку кредиторської заборгованості підприємств в умовах невизначеності. Економіка і фінанси. 2018. № 1. С. 18-24. URL: [https://www.researchgate.net/publication/342850495\\_UDOSKONALENNA\\_ORGANIZACII\\_OBLIKU\\_KREDITORSKOI\\_ZABORGOVANOSTI\\_PIDPRIEMSTV\\_V\\_UMOVAN\\_NEVIZNACENOSTI](https://www.researchgate.net/publication/342850495_UDOSKONALENNA_ORGANIZACII_OBLIKU_KREDITORSKOI_ZABORGOVANOSTI_PIDPRIEMSTV_V_UMOVAN_NEVIZNACENOSTI) (дата звернення: 01.04.2024).

12. Голодишин У.В. Проблеми обліку кредиторської заборгованості . У.В. Голодишин ..Облік, аналіз і контроль в управлінні суб'єктами економіки: тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих учених. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018.С. 36-38.

13. Гончарук Р.П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів *Серія: Економічні науки. 2020. №. 1(59), Ч. 1*

14. Гончарук Р.П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів Р.П. Гончарук *Вісник ЖДТУ. Серія: економічні науки . 2019 . № 1(59) С. 48-51.*

15. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV із змінами і доповненнями.

16. Гуцайлюк Л. Ризики в системі обліку кредиторської заборгованості Л. Гуцайлюк *Галицький економічний вісник. - 2020. № 4(33). С.186- 191.*

17. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>

18. Договір у цивільному і трудовому праві: Довідник. Ч. 1. К.: Юридична книга, 2020. 280 с.

19. Домбровська Н.В. Дебіторська та кредиторська заборгованості: проблеми класифікації Н.В. Домбровська *Інноваційна економіка* . 2019 . 1(50) . С. 182-187.

20. Дячук О.В., Новодворська В.В. Місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством *Економічні науки*. Сер.: Облік і фінанси. 2018. Вип. Т. 10. №. 3. С. 243–251.

21. Желніна Г. О., Рибалко О. М. Удосконалення обліку кредиторської заборгованості та методи управління нею. Актуальні соціально-економічні проблеми держави і регіонів. Збірка матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції, присвяченої 50-річчю факультету економіки та менеджменту ДонНТУ. Т. 2. Секція 2: Проблеми розвитку фінансів та фінансової науки (13-14 травня 2019 р., м. Покровськ) / Уклад. Антоненко В. М. Покровськ: ДонНТУ, 2019. С.91-93. URL: <https://donntu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/05/T2.-Секція-2.pdf> (дата звернення: 07.04.2024).

22. Зарудна Н. Використання облікової інформації в ході економічного аналізу процесу постачання Н. Зарудна *Видання Тернопільського національного економічного університету* . 2018 . Том 9 (№2) . С. 232- 245.

23. Інструкція «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті : Постанова Правління НБУ від 21.01.2004 р. №22 зі змінами від 17.04.2015 р.

24. Інструкція «Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій»: Наказ Мінфіну України від 30.11.99 р. №291.

25. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній Г. Економічний аналіз: навч. посібн. / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик, Г. Загородній. К.: Знання, 2018. 487с.

26. Коваль О. А., Супрун В. Ю. Удосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств в умовах кризи. Проблематика та сучасні тенденції впливу податкової реформи на зміни фінансово-кредитних відносин: монографія. Запоріжжя, 2018. С134-143. URL:

[http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/5702/1/Koval\\_Improving.pdf](http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/5702/1/Koval_Improving.pdf) (дата звернення: 01.03.2024).

27. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.84 № 8073-Х, зі змінами.

28. Колпакова Л.В. Особливості обліку кредиторської заборгованості . Л.В. Колпакова Інноваційна економіка . 2019 . № 3 . С. 132-137.

29. Коновалова К. Т., Макарова А. С. Удосконалення обліку кредиторської заборгованості та методи управління нею. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 34. С. 181-184. URL: [http://bses.in.ua/journals/2018/34\\_2018/40.pdf](http://bses.in.ua/journals/2018/34_2018/40.pdf) (дата звернення: 01.03.2024).

30. Косова Т.Д., Сухарев П.М., Ващенко Л.О. та ін Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. / Т.Д. Косова та ін. К.: ЦУЛ, 2017.- 528 с.

31. Костюнік О. В., Махницька О. В. Удосконалення обліку кредиторської заборгованості та методи управління нею. Агросвіт. 2018. № 8. С. 62-63. URL: [http://www.agrosvit.info/pdf/8\\_2015/14.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/8_2015/14.pdf) (дата звернення: 01.03.2024).

32. Кручок О.І. Удосконалення обліку постачання сільськогосподарської продукції О.І. Кручок, В.В. Нетудихата *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки.* 2018. № 2(52). С. 99-103.

33. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: навч. посібник . Л.А. Лахтіонова . К.: КНЕУ, 2019. 365с.

34. Лега О., Радіна І. Аналіз кредиторської заборгованості: теоретичні аспекти [Електронний ресурс]. Режим доступу: site: [http://sophus.at.ua/publ/2015\\_03\\_27/sekcija\\_4\\_2015\\_03\\_27](http://sophus.at.ua/publ/2015_03_27/sekcija_4_2015_03_27).

35. Організація обліку розрахунків за виплатами працівникам в аграрних підприємствах: проблеми та напрями їх вирішення /Н.А. Мазур Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: зб. наук. праць . Івано-Франківськ . 2019. Вип. 10 (2) . С. 53-60.

36. Управління кредиторською заборгованістю як джерелом фінансування підприємств Н.В. Марчак, О.О. Фокіна *.Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. 2021. № 8. С. 18-23.

37. Методичні рекомендації щодо виявленню ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: наказ Мінекономіки України від 19.01.06 р. № 14.

38. Міжнародні стандарти фінансової звітності. URL: <https://mof.gov.ua/uk/mizhнародni-standartizvitnosti> (дата звернення: 01.03.2024).

39. Мних Є.В. Економічний аналіз : підручник / Є.В. Мних . К.: Знання, 2018. 630 с.

40. Мних Є.В. Фінансовий аналіз : підручник / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 536 с.

41. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: підручник . Житомир: ПП «Рута», 2018. 704 с.

42. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування» від 30.11.1999 №291, зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99#Text> (дата звернення: 01.03.2024).

43. НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Мінфіну України від 07.02 2013 р. № 73.

44. Орлов І.В. Бухгалтерський облік і контроль зобов'язань суб'єктів господарювання: теорія і методологія: [монографія] / І.В. Орлов. Житомир: ЖДТУ, 2020. 400 с.

45. Пахомов І.М. Особливості обліку кредиторської заборгованості за П(С)БО та МСФЗ [Електронний ресурс]. Режим доступу: [site:www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua).

46. Пінчук С.С., Сологуб С.М. Фінансовий аналіз: Навчально-методичний посібник для студентів економічних спеціальностей денної та заочної форм навчання . К.:ДЕТУТ, 2018. 171 с.

47. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Мінфіну України від 30.11.99 р. №291.

48. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз : навч. посібник / В.О. Подольська, О.В. Яріш . К.: ЦНЛ, 2017. 488 с.

49. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : наказ Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999р. №237.

50. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : наказ Міністерства фінансів України від 31 січня 1999р. №20.

51. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 № 20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text> (дата звернення: 01.03.2024).

52. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати»: наказ Мінфіну України від 28.04.06 р. № 415.

53. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати»: Наказ Мінфіну України від 31.12.99 р. № 318.

54. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: наказ Мінфіну України від 24.05.95 р. № 88 зі змінами та доповненнями від 07.06. 10 р. № 372.

55. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: навч. посіб. П.Я. Попович . К.: Знання, 2020 . 630 с.

56. Кредиторська заборгованість та її роль у формуванні капіталу підприємства. В. Потій, Г. Куліш *Ринок цінних паперів України*. 2019. № 3-4. С. 23-26.

57. Про банки і банківську діяльність: закон України від 07.12.2000 р. № 2121 III зі змінами і доповненнями від 11.06.2016 р № 772.

58. Irina Drozd, Mariya Pismenna, Nataliya Pogribna, Nataliya Zdyrko, Anna Kulish: INDEPENDENT JOURNAL OF MANAGEMENT & PRODUCTION (IJM&P) <http://www.ijmp.jor.br> v. 12, n. 3, Special Edition ISE, S&P - May 2021

59. V.Koval, A.Hrymalyk, A.Kulish, V. Kontseva, N.Boiko, P. Nesenenko Economic Policy of Industrial Development and Investment Approach to the Analysis of the National Economy *Estudios de Economía Aplicada* 20 07 2021 Vol 39 6 (2021)

60. Kulish H.P., Chepka V.V., Gavrilenko J.O. Financial status of an enterprise: factors affecting it .*Економічні горизонти*. 2022. № 1. С.4-11.

61. Куліш, Г. Чепка, В. Гавриленко, Ю. Методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємства: переваги та недоліки. *Економічні горизонти*, (1(23)), С. 106–120.

62. Бур'янов, В., Куліш, Г. Корпоративні облигації у повоєнному відновленні України. *Економіка та суспільство*, (48).

63. A. Bukhtiarova, Y. Dukhno, G.Kulish, I. Kurochkina, V. Lypchanskyi Ensuring transparency of key public finance authorities *Investment Management and Financial Innovations*, Volume 16, Issue 2. 2019. С.128-138

## ДОДАТКИ

Додаток А

## Фінансова звітність

			КОДИ
		Дата	01.01.2023
Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КИЇВСЬКА ПОЛІГРАФІЧНА ФАБРИКА "ЗОРЯ"	за ЄДРПОУ	02470684
Територія	м.Київ	за КАТОТТГ	UA8000000000 0551439
Організаційно-пра вова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Виробництво інших виробів із пластмас	за КВЕД	22.29
Середня кількість працівників: 87			
Адреса, телефон: 04074 м. Київ, Лугова, 1-А, (044) 206-65-04			
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			
за міжнародними стандартами фінансової звітності			v

**Баланс**  
**(Звіт про фінансовий стан)**  
на 31.12.2022 р.  
Форма №1

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	51	29
первісна вартість	1001	256	212
накопичена амортизація	1002	( 205 )	( 183 )
Незавершені капітальні інвестиції	1005	93	113
Основні засоби	1010	5 164	5 237
первісна вартість	1011	23 073	24 059
знос	1012	( 17 909 )	( 18 822 )
Інвестиційна нерухомість	1015	3 395	3 119
первісна вартість	1016	9 842	9 842
знос	1017	( 6 447 )	( 6 723 )
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	( 0 )	( 0 )
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	1 937	1 622
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0

Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	10 640	10 120
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	5 427	7 040
Виробничі запаси	1101	3 757	5 385
Незавершене виробництво	1102	137	0
Готова продукція	1103	1 069	1 199
Товари	1104	464	456
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14 954	7 522
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	1 314	857
з бюджетом	1135	1 504	298
у тому числі з податку на прибуток	1136	1	1
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	229	205
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 200	3 111
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	2 200	3 111
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	12	188
Усього за розділом II	1195	25 640	19 221
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1200	0	0
	1300	36 280	29 341

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	12	12
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	93	93
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6 907	8 318
Неоплачений капітал	1425	( 0 )	( 0 )
Вилучений капітал	1430	( 0 )	( 0 )

Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	7 012	8 423
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	27 794	18 038
розрахунками з бюджетом	1620	340	427
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	108	148
розрахунками з оплати праці	1630	414	570
одержаними авансами	1635	176	1 172
розрахунками з учасниками	1640	50	50
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	385	508
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1	5
Усього за розділом III	1695	29 268	20 918
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	36 280	29 341

Керівник

ШЕВЧУК КОСТЯНТИН АНАТОЛІЙОВИЧ

Головний бухгалтер

Котлярова Лариса Петрівна

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "КИЇВСЬКА ПОЛІГРАФІЧНА ФАБРИКА "ЗОРЯ"	за ЄДРПОУ	КОДИ
			Дата
			01.01.2023
			02470684

**Звіт про фінансові результати**  
**(Звіт про сукупний дохід)**  
за 2022 рік  
Форма №2

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	Код за ДКУД
			1801003
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	42 236	74 208
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	( 0 )	( 0 )
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 34 779 )	( 68 284 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	( 0 )	( 0 )
<b>Валовий:</b> прибуток	2090	7 457	5 924
збиток	2095	( 0 )	( 0 )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	5 873	19 870
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	( 6 624 )	( 7 362 )
Витрати на збут	2150	( 498 )	( 1 990 )
Інші операційні витрати	2180	( 4 557 )	( 20 581 )
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b> прибуток	2190	1 651	0
збиток	2195	( 0 )	( 4 139 )
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0

Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	244	276
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	( 0 )	( 0 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	2270	( 169 )	( 137 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b> прибуток	2290	1 726	0
збиток	2295	( 0 )	( 4 000 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-315	706
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b> прибуток	2350	1 411	0
збиток	2355	( 0 )	( 3 294 )

## II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	( 0 )	( 0 )
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1 411	-3 294

## III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	28 376	75 973
Витрати на оплату праці	2505	5 844	7 187
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 144	1 462
Амортизація	2515	1 243	1 332
Інші операційні витрати	2520	11 163	13 849
Разом	2550	47 770	99 803

## IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	48 195	48 195
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0

Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	29,276900	-68,349600
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	29,276900	-68,349600
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Керівник

ШЕВЧУК КОСТЯНТИН АНАТОЛІЙОВИЧ

Головний бухгалтер

Котлярова Лариса Петрівна

## Методика аналізу кредиторської заборгованості

Автор	Назва показника	Порядок розрахунку
Івахненко В. М.	Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості	$K_{сдк} = \frac{\text{Дебіторська заборгованість (Дз)}}{\text{Кредиторська заборгованість (Кз)}}$
	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$K_{об.к} = \frac{\text{Грошові кошти (Гк)}}{\text{Середня кредиторська заборгованість за звітний період (Кс)}}$
	Середній строк оборотності кредиторської заборгованості	$360 / \text{Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості}$
Мних Є. В.	Середня тривалість використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства	$\frac{\text{Середні залишки кредиторської заборгованості за аналізований період}}{\text{Загальна сума обороту за розрахунками з кредиторами}}$
Попович П. Я.	Оборот кредиторської заборгованості	$\text{Сума закупівель} / \text{Сальдо кредиторської заборгованості}$
	Тривалість обороту кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Сальдо кредиторської заборгованості}}{\text{Сума закупівель}}$
Савицька Г. В.	Тривалість використання кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Середні залишки кредиторської заборгованості} \cdot \text{Дні звітного періоду}}{\text{Сума погашеної кредиторської заборгованості за звітний рік}}$
	Коефіцієнт оборотності за виданими вексями	$\frac{\text{Сума погашених зобов'язань за вексями виданими}}{\text{Середнє сальдо за рахунком «Векселі видані»}}$
	Тривалість заборгованості за виданими вексями	$\frac{\text{Середнє сальдо за рахунком «Векселі видані»} \cdot \text{Дні періоду}}{\text{Сума погашених зобов'язань за вексями за період, що аналізується}}$
	Порівняння суми дебіторської і кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Сума дебіторської заборгованості на звітну дату}}{\text{Сума кредиторської заборгованості на звітну дату}}$
Томас П. Карлін, Альберт Р. Макмін	Коефіцієнт середньої оборотності кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Собівартість проданих товарів}}{\text{Середня заборгованість}}$
	Середня кількість днів заборгованості	$365 / \text{Коефіцієнт заборгованості}$
	Коефіцієнт «заборгованість/власний капітал»	$\frac{\text{Сукупні зобов'язання (без довгострокової заборгованості)}}{\text{Власний капітал}}$

## Додаток В

## Бухгалтерські проведення з обліку кредиторської заборгованості

№	Господарська операція	Д-т	К-т
Виникнення кредиторської заборгованості по розрахункам			
1	Оприбуткували товари	281	631
2	Відобразили податковий кредит із ПДВ (до реєстрації податкової накладної постачальником)	6442	631
3	Постачальник зареєстрував податкову накладну з ПДВ	6411	6442
4	Отримали юридичні послуги від неплательника ПДВ	92	631
5	Списали адміністративні витрати на фінансовий результат операційної діяльності	791	92
Виникнення товарно-кредиторської заборгованості			
1	Отримали попередню оплату	311	681
2	Відобразили податкове зобов'язання з ПДВ за отриманою попередньою оплатою до реєстрації податкової накладної	6431	6432
3	Зареєстрували податкову накладну	6432	6411
Отримання банківського кредиту			
1	Отримали кредит строком 10 місяців	311	601
2	Нарахували відсотки по кредиту	952	684
3	Списали витрати за кредитом на результат фінансових операцій	792	952
Розрахунок векселем			
1	В рахунок оплати товарів видано вексель на 10 місяців	631	621
Отримання поворотної фінансової допомоги			
1	На поточний рахунок зарахували поворотну фінансову допомогу строком на 6 місяців	311	685
Нарахування заборгованості з податків, зборів, обов'язкових платежів			
1	Нарахували зобов'язання з податку на прибуток	981	6413
2	Нарахували єдиний податок	92	6414
3	Нарахували плату за землю	92	6415
4	Нарахували податок не нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	92	6415
5	Нарахували ПДФО із заробітної плати	661	6412
6	Нарахували військовий збір із заробітної плати	661	642
7	Нарахували ЄСВ на зарплату адмінперсоналу	92	651
8	Списали адміністративні витрати на фінансовий результат операційної діяльності	791	92
Нарахування штрафів, пені			
1	Нарахували суму штрафу, пені за неналежне виконання договору купівлі-продажу	948	685
2	Нарахували штраф за невчасне подання декларації	948	642
3	Нарахували податкову пеню за несвоєчасну сплату податку	648	642
Нарахування дивідендів			
1	Нарахували дивіденди учасникам (юрособам) через розподіл прибутку	441	443
		443	671
2	Сплатили авансовий внесок із податку на прибуток	641	311
3	Сплатили дивіденди учасникам	671	311
Курсові різниці за грошовою кредиторською заборгованістю			

1	Отримали товари за імпортом	281	632
2	Відобразили на дату балансу дохід від курсової різниці	632	714
	Списали дохід від курсової різниці на фінансовий результат операційної діяльності	714	791
3	Відобразили на дату балансу збиток від курсової різниці	945	632
	Списали витрати від курсової різниці на фінансовий результат операційної діяльності	791	945