

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

Факультет фінансів

Кафедра корпоративних фінансів і контролінгу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «Корпоративні фінанси»

Галузь знань

07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Форма здобуття освіти: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему «Комерційне кредитування підприємств»

здобувача Бондар Анни Володимирівни

Науковий керівник: кандидат економічних наук, професор

Бабяк Наталія Дмитрівна

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

Завідувач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу:

доктор економічних наук, професор Терещенко О.О.

Київ 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ КОМЕРЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	8
1.1. Сутність, значення та види комерційного кредиту в діяльності підприємств	8
1.2. Нормативно-правове регулювання надання товарного кредиту	14
1.3. Макроекономічний аналіз комерційного кредитування в Україні	17
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРАКТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ НА АТ «ФАРМАК»	23
2.1. Експрес-діагностика фінансово-економічної діяльності підприємства	23
2.2. Аналіз динаміки й структури дебіторської та кредиторської заборгованості	32
2.3. Проблеми та ризики у сфері комерційного кредитування	42
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	49
3.1. Напрями підвищення ефективності кредитної політики підприємства	49
3.2. Оптимізація фінансових ризиків та використання цифрових технологій у сфері комерційного кредитування	54
3.3. Економічний ефект від запропонованих заходів.....	58
ВИСНОВКИ	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	69
ДОДАТКИ	75

ВСТУП

Комерційне кредитування відіграє важливу роль у забезпеченні фінансової стійкості та безперервності господарської діяльності підприємств. У сучасних умовах динамічного ринку ефективна кредитна політика підприємства, що включає як отримання, так і надання товарних кредитів, є ключовим інструментом управління оборотним капіталом.

Отримання комерційного кредиту від постачальників дозволяє підприємствам поповнювати власні оборотні кошти без залучення банківського фінансування, що сприяє зниженню фінансових витрат і підвищенню гнучкості управління грошовими потоками. З іншого боку, надання товарних кредитів покупцям дає змогу розширити ринок збуту, зміцнити партнерські відносини та підвищити конкурентоспроможність компанії.

Комерційний кредит є ефективним короткостроковим джерелом фінансування, що використовується переважно для покриття дефіциту оборотних коштів та забезпечення безперебійного виробничого процесу. Розумне використання комерційних кредитів сприяє оптимізації структури капіталу підприємства, підтримці ліквідності та підвищенню його фінансової стійкості. Разом із цим, надмірна залежність від короткострокових зобов'язань може призвести до погіршення показників платоспроможності, тому важливо впроваджувати збалансовану кредитну політику, яка враховує як поточні потреби бізнесу, так і потенційні фінансові ризики.

Таким чином, актуальність комерційного кредитування полягає в його здатності забезпечувати підприємство необхідним ресурсом для підтримки операційної діяльності, розширення бізнесу та підвищення конкурентних переваг. Грамотне управління комерційним кредитом дозволяє підприємству ефективно використовувати власний капітал і уникати фінансових труднощів у короткостроковій перспективі.

Наразі існує значна кількість праць, присвячених теоретичним і практичним аспектам комерційного кредитування підприємств. Значний внесок у дослідження

основних підходів до організації, управління та оптимізації процесів комерційного кредитування зробили такі науковці, як: В.П. Бабенко, В.С. Белозерцев, А.О. Купріянова, О.П. Новікова, У.П. Новак, О. Олефіренко, Н.В. Приймак, О.Л. Руда, В.А. Сааджан, К. Костенко. У своїх дослідженнях вони розглядали питання оцінки кредитоспроможності позичальників, особливості кредитного ризику, формування ефективної політики комерційного кредитування, а також механізми мінімізації фінансових втрат для кредиторів. Зокрема, праці В.П. Бабенка та В.С. Белозерцева зосереджуються на аналітичному забезпеченні процесів кредитування, тоді як А.О. Купріянова й О.П. Новікова приділяють увагу структурі кредитного портфеля підприємств. Праці У.П. Новака й О.Олефіренка містять практичні рекомендації щодо вдосконалення умов надання комерційного кредиту в умовах ринкової нестабільності. Н.В. Приймак, О.Л. Руда та В.А. Сааджан досліджують інструменти страхування кредитних ризиків та формування резервів, тоді як К. Костенко аналізує вплив законодавчих змін на динаміку комерційного кредитування в Україні.

Метою бакалаврської роботи є аналіз механізмів комерційного кредитування підприємств та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності використання комерційних кредитів у фінансовому менеджменті компаній.

Досягнення цієї мети передбачає вирішення низки взаємопов'язаних завдань:

- розкрити сутність, значення та види комерційного кредиту в діяльності підприємств;
- узагальнити нормативно-правове регулювання надання товарного кредиту;
- провести макроекономічний аналіз комерційного кредитування в Україні;
- оцінити фінансово-економічний стан підприємства;
- провести аналіз динаміки і структури дебіторської та кредиторської заборгованості;

- систематизувати проблеми та ризики у сфері комерційного кредитування;
- запропонувати напрями підвищення ефективності кредитної політики підприємства;
- обґрунтувати оптимізацію фінансових ризиків та використання цифрових технологій у сфері комерційного кредитування;
- оцінити економічний ефект від запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність та кредитна політика АТ «ФАРМАК».

Предмет дослідження охоплює аналіз механізму надання та отримання комерційних кредитів.

Методи дослідження. У роботі використано сукупність загальнонаукових і спеціальних методів дослідження, що забезпечують комплексне вивчення комерційного кредитування підприємств. Поєднання історичного та логічного підходів дозволило простежити еволюцію механізмів кредитування та виявити закономірності їх трансформації. Наукова абстракція, як один із базових методів теоретичного узагальнення, дала змогу сформулювати ключові поняття, категорії та визначити основні характеристики системи комерційного кредитування. Методи аналізу та синтезу використовувались для деталізації окремих елементів процесу кредитування з подальшим об'єднанням їх у цілісну концептуальну модель. Особливу роль відіграли методи кількісного та якісного аналізу, які дали змогу оцінити ефективність кредитних операцій на основі статистичних даних та описати вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на прийняття рішень у сфері кредитування. Метод групування дозволив класифікувати форми та види комерційного кредиту за критеріями строковості, забезпеченості та напрямів використання. Методи зіставлення й комплексного аналізу були використані для глибшого розуміння взаємозв'язків між елементами системи кредитування та розробки рекомендацій щодо її вдосконалення.

Інформаційна база дослідження включає наукові праці вітчизняних та закордонних авторів, монографій, підручників та актуальних наукових публікацій

із питань кредитної політики. Також використано законодавчі та нормативні акти України, фінансову та управлінську звітність досліджуваного підприємства, періодичні видання та інтернет-ресурси.

Практичне значення одержаних результатів можуть бути використані на АТ «ФАРМАК» та на інших підприємствах у процесі оцінки ефективності використання комерційних кредитів.

Апробація результатів дослідження. Основні теоретичні положення, висновки та практичні рекомендації, викладені у бакалаврській роботі, були апробовані під час участі у II Всеукраїнській науково-практичній конференції «Сучасні виклики та тенденції розвитку фінансової системи» (Івано-Франківськ, 20 травня 2025) [20].

Структура роботи. Бакалаврська робота містить вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел та додатки.

У розділі 1 проаналізовано теоретико-методичні засади комерційного кредитування підприємств, зокрема розкрито сутність, значення та види комерційного кредиту в діяльності підприємств; узагальнено нормативно-правове регулювання надання товарного кредиту; проведено макроекономічний аналіз комерційного кредитування в Україні.

У розділі 2 включено аналіз комерційного кредитування на АТ «ФАРМАК», досліджено фінансово-економічний стан підприємства, що слугувало підґрунтям для подальшої оцінки ефективності використання комерційного кредиту; виявлено основні проблеми і ризики, пов'язані з наданням та отриманням товарного кредиту, зокрема ризики неповернення, прострочення заборгованості та втрати ліквідності.

У розділі 3 запропоновано шляхи удосконалення політики комерційного кредитування підприємства. Зокрема, розглянуто напрями підвищення ефективності кредитної політики; запропоновано заходи щодо оптимізації фінансових ризиків, включаючи використання цифрових інструментів моніторингу дебіторської заборгованості, застосування фінансових коефіцієнтів

та CRM-систем та розраховано очікуваний економічний ефект від впровадження запропонованих заходів, що підтверджує доцільність їх реалізації на практиці.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ КОМЕРЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність, значення та види комерційного кредиту в діяльності підприємств

Господарська діяльність підприємств пов'язана з постійним обігом коштів. Важливу частку у структурі фінансування займають позикові ресурси, зокрема кредиторська заборгованість. Вона справляє значний вплив як на фінансові результати компанії, так і на її загальну господарську діяльність.

Брак коштів в економіці та неплатоспроможність багатьох підприємств зробили питання взаємодії з кредиторами однією з найважливіших проблем сьогодення. Хоча платіжна політика підприємств має низку недоліків, найсерйознішим з них є наявність простроченої кредиторської заборгованості, особливо перед постачальниками та підрядниками.

Несвоєчасне погашення такої заборгованості призводить до сплати штрафів, що негативно впливає на фінансовий стан підприємства. Крім того, затримки у розрахунках з постачальниками можуть знизити довіру до компанії та сформувати її репутацію ненадійного партнера на ринку. Тому в обліковому процесі необхідно приділяти особливу увагу контролю за виникненням заборгованості та забезпеченню її своєчасного погашення за товарно-матеріальні цінності та послуги [18, с. 181].

На сьогоднішній день виділяють поняття «комерційний кредит» та «товарний кредит» по відношенню до підприємства. З'ясуємо різницю між цими поняттями (таблиця 1.1).

Як зазначає Олефіренко О. [26], головною відмінністю товарного кредиту є те, що, на відміну від фінансового та споживчого кредитів, він не потребує

отримання додаткових ліцензій або спеціальних дозвільних документів. Такий кредит можуть надавати будь-які суб'єкти господарювання. При цьому нарахування відсотків на суму товару, проданого в кредит, не є обов'язковою умовою договору: продавець може передбачити таку вимогу, але не зобов'язаний це робити.

Таблиця 1.1 – Визначення терміну «комерційний кредит» та «товарний кредит»

Автор	Визначення
Белозерцев В.С.	Товарний кредит – це комплекс організаційно економічних та фінансових відносин, що виникають у процесі реалізації товарів (робіт, послуг) та/або їх переміщення по торгівельному ланцюгу, починаються в момент прийняття рішення про реалізацію товарів (робіт, послуг) з відстрочкою платежу та закінчуються повним погашенням заборгованості дебітором
Поддєрьогін Л. М.	Комерційний кредит - це товарна форма кредиту, що виражає відносини з приводу перерозподілу матеріальних фондів між підприємствами
Савлук М.І.	Комерційний кредит - це особлива форма кредитних відносин, за якої кредиторами виступають самі підприємства та організації, що продають товари та надають послуги з відстрочкою платежу
Сарапіна О.А., Пінчук Т.А., Кучерявенко І.В.	Товарний кредит – це вид договору купівлі-продажу, за якого покупцю передається у власність товар, за який він може розплатитися через певний проміжок часу
Zimon G., Ostrowska- Dankiewicz A., Dankiewicz R., Baranovska V., Zelenitsa I.	Торговий кредит є товарною формою позики, яку продавці надають покупцям у вигляді відстрочки платежу за реалізовані товари чи надані послуги

Джерело: розроблено автором на основі [10; 15; 54]

Отже, комерційний кредит - це форма кредитування, за якої підприємства надають один одному товари, роботи або послуги з відстроченням платежу. Іншими словами, це товарний кредит, що надається продавцем покупцеві у вигляді відстроченого платежу. Основна особливість комерційного кредиту полягає в тому, що він є безпосередньо пов'язаним із процесом товарообміну та оформлюється у вигляді векселя або іншого кредитного зобов'язання.

Як видно із таблиці 1.1, комерційний кредит – це ширше поняття, що виражає фінансові відносини між підприємствами через відстрочений платіж.

Товарний кредит – це специфічний випадок комерційного кредиту, який оформлюється у вигляді договору купівлі-продажу, за яким покупець отримує товар і розраховується за нього пізніше. Основна відмінність у тому, що комерційний кредит відображає економічну суть кредитування між підприємствами, а товарний кредит – конкретну форму реалізації товарів з відстроченим платежем.

Торговий кредит часто називають найдешевшим джерелом фінансування активів компанії. Це короткострокове джерело фінансування активів, але, найголовніше, воно практично безвідсоткове. Випадки, коли постачальники стягують відсотки з отримувачів, трапляються рідко. Така ситуація може виникнути, коли підприємство затримує платежі постачальникам, наприклад, державним підприємствам, що постачають газ, енергію або інші комунальні послуги. У випадку приватних постачальників матеріальних товарів або послуг торговий кредит слід розглядати як джерело фінансування без відсотків.

Комерційний кредит надається відповідальними та надійними компаніями, чий клієнти можуть перевірити якість продукції перед здійсненням платежу. Отже, згідно з цією теорією, готівковий платіж здійснюється у випадку продажу товарів низької якості [54, с. 142].

Можна погодитися із твердженням авторів про те, що торговий кредит надається відповідальними та надійними компаніями. Однак твердження про те, що продаж за готівку стосується торгівлі товарами або матеріалами низької якості, є помилковим. Торговий кредит є основним інструментом, що впливає на формування політики управління ліквідністю, запасами, дебіторською заборгованістю та зобов'язаннями перед постачальниками. Він також є базовим інструментом у боротьбі з конкуренцією. Найчастіше компанії конкурують за клієнта через ціну товару або послуги, що продається. На жаль, невеликі підприємства часто не можуть знизити ціну. Якщо у них є така можливість, вони можуть спробувати конкурувати за рахунок якості товару або послуги, яку вони продають.

Якщо цього не відбувається, підприємства змушені розглядати третій варіант - використання комерційного кредиту, що частково є наслідком

лібералізації умов постачання та пов'язане з подовженням періоду стягнення дебіторської заборгованості [54, с. 143].

Дослідження підходів до організації комерційного кредитування підприємств дало змогу окреслити його ключові переваги порівняно з банківським кредитуванням, а також виявити можливі недоліки цього фінансового механізму (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2 – Переваги та недоліки комерційного кредитування

Переваги	Недоліки
Сприяння розвитку ринку позикового капіталу	Обмеженість кредитування у вексельній формі, оскільки такий вид кредиту можуть надавати лише підприємства, що займаються виробництвом продукції або наданням послуг, і тільки їхнім споживачам або торговельним компаніям
Швидке надання фінансування у товарній формі без необхідності залучення грошових коштів	Часові та об'ємні обмеження, які залежать від виду продукції чи послуг, суми угоди, фінансового стану позичальника, історії співпраці між підприємствами-кредиторами та позичальниками, а також терміну зберігання товарів
Можливість ефективного управління оборотними активами як для кредитора, так і для позичальника	Потенційний вплив банків, які можуть здійснювати облік векселів, що може мати негативні наслідки для підприємств-учасників
Опція передачі перевідного векселя третім особам або конвертації комерційного кредиту в банківський за потреби	Фінансові ризики: інфляційні та дефляційні ризики, пов'язані зі зміною цін на продукцію, послуги або капітал, що не були враховані під час оформлення векселя, можуть призвести до фінансових втрат для кредитора або, навпаки, створити вигоду для позичальника
Роль кредитора виконують не фінансові установи, а підприємства, пов'язані з виробництвом або реалізацією товарів і послуг	Валютні ризики, що виникають через зміну курсу однієї валюти відносно іншої
Прискорення обороту продукції та підвищення прибутковості для компаній-кредиторів	Ризик ліквідності, пов'язаний із можливістю втрат під час обліку векселя або порушення вимог щодо його оформлення
Включення відсоткової ставки у вартість товару та суму векселя, що спрощує фінансовий облік операцій	Кредитний ризик, що передбачає ймовірність неспроможності позичальника своєчасно погасити комерційний кредит через банкрутство або інші фінансові труднощі, що може призвести до втрати доходу кредитором
Зазвичай нижча відсоткова ставка порівняно з банківським кредитом, що дозволяє позичальникам зменшити фінансові витрати	

Джерело: розроблено автором на основі [25; 36]

Таким чином, комерційний кредит відіграє важливу роль у фінансово-господарській діяльності підприємств, оскільки: забезпечує безперебійність товарообігу та виробничого процесу, дозволяє підприємствам отримати необхідні товари та матеріали без негайного залучення грошових коштів, сприяє зміцненню ділових відносин між підприємствами, є гнучким механізмом фінансування, що не потребує залучення банківського кредиту, зменшує потребу в обіговому капіталі, що дозволяє підприємствам ефективніше розпоряджатися фінансовими ресурсами.

Проведені дослідження дозволили визначити існування таких форм комерційного кредитування підприємства [36, с. 102]:

1. Кредитування з фіксованим терміном погашення – універсальна форма, яка може використовуватися підприємствами незалежно від виду діяльності.

2. Консигнаційне кредитування – передбачає погашення кредиту після фактичного продажу продукції, отриманої позичальником від власника. Якщо продукція не реалізована, позичальник (консигнатор) має право повернути її власнику. Ця форма є найбільш вигідною для торговельних підприємств.

3. Кредитування за відкритим рахунком – базується на простому записі вартості наданої у кредит продукції. Особливість полягає в тому, що постачання нової партії можливе ще до повного погашення попередньої заборгованості, за умови стабільного фінансового стану позичальника.

4. Сконто – форма комерційного кредиту, що передбачає знижки (їх розмір визначає кредитор) при оплаті в межах установленого терміну. У разі своєчасного розрахунку позичальник отримує продукцію за зниженою ціною. Такий підхід широко використовується у світовій практиці, а розмір знижки зазвичай становить 1-3% від вартості продукції.

5. Сезонне кредитування – дозволяє підприємствам створювати необхідні запаси в період сезонного виробництва та відстрочувати платежі до завершення реалізації продукції, що сприяє зниженню витрат.

6. Консигнаційна форма для нових продуктів – застосовується при реалізації нової продукції, попит на яку важко передбачити. Оплата здійснюється лише в разі продажу товару, а у разі відсутності попиту продукція повертається постачальнику.

7. Міжорганізаційні грошові кредити – передбачають фінансування під комерційні папери або прості векселі. Ця форма кредиту набула поширення за кордоном, зокрема у США, де не фінансові компанії випускають комерційні папери, гарантовані банками. Вони конкурують із депозитними та казначейськими векселями як інструмент короткострокового залучення коштів. В Україні така форма поки що не отримала широкого застосування, що, ймовірно, пов'язано з відносною непопулярністю відповідних фінансових інструментів.

8. За терміном надання: короткостроковий (до 1 року) – найчастіше використовується у сфері торгівлі; середньостроковий (від 1 до 3 років) – застосовується при закупівлі обладнання; довгостроковий (понад 3 роки) – використовується для фінансування капіталовкладень.

Розглянуті форми кредитування враховують специфіку діяльності підприємств, наприклад, консигнаційне кредитування більш підходить для торговельних компаній, тоді як сезонне – для аграрного сектору або підприємств із сезонним виробництвом. Використання таких механізмів, як сконто або кредитування за відкритим рахунком, дозволяє підприємствам зменшувати витрати, забезпечувати безперервність поставок та покращувати управління оборотним капіталом.

Багато з представлених форм кредитування активно використовуються в міжнародній практиці, що свідчить про їхню ефективність та доцільність застосування.

Загалом, дана класифікація охоплює ключові механізми комерційного кредитування, що мають практичне значення для підприємств. Однак, для її вдосконалення слід: об'єднати дубльовані форми кредитування для більшої чіткості; додати новітні цифрові інструменти фінансування; розширити аналіз ризиків кожної форми та розробити рекомендації щодо їх мінімізації; розглянути

перспективи адаптації міжорганізаційних грошових кредитів в Україні. Врахування цих аспектів дозволить зробити класифікацію ще більш практичною та релевантною для сучасних умов ведення бізнесу.

Отже, комерційний кредит є важливим фінансовим інструментом у діяльності підприємств, який сприяє ефективному управлінню ліквідністю, розширенню бізнесу та зміцненню партнерських відносин. Його правильне використання дозволяє підприємствам забезпечити стабільність фінансових потоків та підвищити конкурентоспроможність на ринку.

1.2. Нормативно-правове регулювання надання товарного кредиту

У багатьох країнах значна частина потреб в оборотному капіталі покривається через торговий кредит, який є важливим інструментом торгової політики в умовах ринкової конкуренції. Адже підприємства отримують можливість отримувати знижки за дострокове погашення зобов'язань та використовувати максимальний термін кредитування [54, с. 139].

Товарний кредит є однією з форм комерційного кредитування, коли продавець (кредитор) надає покупцеві (позичальнику) товари з відстроченням платежу. В Україні його надання регулюється низкою нормативно-правових актів.

Згідно з Податковим кодексом України [1, ст. 14.1.245], товарний кредит – це передача товарів (робіт, послуг) у власність юридичних або фізичних осіб резидентом чи нерезидентом на умовах договору, що передбачає відстрочення остаточних розрахунків на визначений строк та під процент. При цьому право власності на товари (роботи, послуги) переходить до покупця (замовника) у момент підписання договору або їх фактичного отримання, незалежно від терміну погашення заборгованості.

Державна фіскальна служба України визначає товарний кредит як будь-яку господарську операцію суб'єкта підприємницької діяльності, що передбачає

реалізацію продукції (робіт, послуг) або передачу права власності іншому суб'єкту господарювання чи громадянину з відстроченням платежу. Якщо таке відстрочення перевищує звичайні строки банківських розрахунків або перевищує 30 календарних днів з дати реалізації, операція вважається товарним кредитом. Операції з надання товарного кредиту впливають на формування податкового кредиту та податкових зобов'язань з ПДВ.

У цивільному законодавстві України поняття «товарний кредит» відсутнє. Проте статті 694, 695, 697 Цивільного кодексу України [3] визначають особливості договору купівлі-продажу товару в кредит. Зокрема, стаття 694 передбачає два види таких договорів: продаж товару в кредит із відстроченням платежу та продаж товару в кредит із розстроченням платежу (останній часто називають купівлею на виплат). Стаття 694 передбачає можливість укладання договору купівлі-продажу з розстроченням платежу, що є однією з форм товарного кредитування.

Окремого юридичного оформлення товарний кредит також не потребує, оскільки його умови включаються в цивільно-правові договори на виконання робіт, надання послуг або продаж товарів і є їх невід'ємною частиною.

У Господарському кодексі України (ГКУ) товарний кредит розглядається як інструмент господарської діяльності. Стаття 346 передбачає можливість кредитування між суб'єктами господарювання через товарний кредит. Стаття 347 регулює умови надання відстроченого платежу та його документальне оформлення [2].

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» регулює порядок відображення товарного кредиту у фінансовій звітності [4]. Відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», товарний кредит враховується як дебіторська заборгованість [5].

В цілому товарний кредит оформлюється договором купівлі-продажу, який повинен містити: суму кредиту (вартість товару), строки та умови оплати, санкції за порушення зобов'язань, порядок повернення товару або його еквівалента.

Комерційний кредит в Україні отримав певний розвиток після ухвалення Верховною Радою постанови «Про застосування векселів у господарському обігу». Згідно з цим документом, підприємствам і організаціям дозволено постачати продукцію, виконувати роботи та надавати послуги на умовах кредиту, оформлюючи відповідні угоди через векселі [36, с. 102].

Основні положення щодо комерційного кредиту містяться у статті 1057 Цивільного кодексу України [3]. Вона визначає, що такі договори можуть передбачати передачу іншій стороні коштів або надання кредиту у формі авансу, передоплати, відстрочення чи розстрочення платежу, якщо інше не встановлено законом. Таке формулювання підкреслює широке застосування цього поняття. Комерційний кредит може охоплювати будь-який випадок, коли виконання зустрічних зобов'язань відбувається не одночасно: товари можуть бути поставлені до їх оплати або ж оплата здійснена до передачі товарів. При цьому строк відстрочення може варіюватися від одного дня до одного року.

Товарний кредит є ефективним інструментом для суб'єктів торговельної діяльності, оскільки сприяє збільшенню обсягів продажів, досягненню маркетингових цілей та підвищенню клієнтоорієнтованості.

Щодо документального оформлення та бухгалтерського обліку реалізації товарів у кредит, їхні особливості чітко визначені як національними, так і міжнародними стандартами обліку. Процес обліку є відносно простим, зрозумілим та легко автоматизується, зокрема, у частині розрахунку відсотків за розстрочення платежів.

Однак у сфері оподаткування можуть виникати певні труднощі. Велика кількість нормативно-правових актів, що регулюють цей процес, особливо щодо моменту переходу права власності, а також можливі податкові наслідки (наприклад, помилки у фіскальних чеках при продажу в кредит або складнощі з визначенням дати нарахування ПДВ), створюють додаткові ризики. Вони особливо актуальні для тих суб'єктів, які не мають значного досвіду у масових продажах у кредит, недостатньо детально прописали умови відповідних договорів або не налагодили ефективну співпрацю з банками щодо товарного кредитування.

Отже, надання товарного кредиту в Україні чітко регулюється цивільним і господарським законодавством, податковими нормами та бухгалтерськими

стандартами. Це дозволяє підприємствам ефективно використовувати товарний кредит для підтримки своєї фінансової стабільності та розвитку бізнесу.

1.3. Макроекономічний аналіз комерційного кредитування в Україні

Комерційне кредитування є важливим елементом фінансової системи України, впливаючи на економічну активність та розвиток підприємств. Макроекономічний аналіз цього сегмента дозволяє оцінити його вплив на національну економіку та визначити ключові тенденції.

Дослідження загального обсягу поточних зобов'язань сектора нефінансових корпорацій (НФК) вказує на стабільну тенденцію до зростання кредиторської заборгованості протягом останніх десяти років. Зокрема, у період 2013–2023 років обсяг поточної кредиторської заборгованості нефінансових корпорацій в Україні зріс з 6936,43 млрд. грн. до 9625,8 млрд. грн., тобто у 3,6 рази (рис. 1.1).

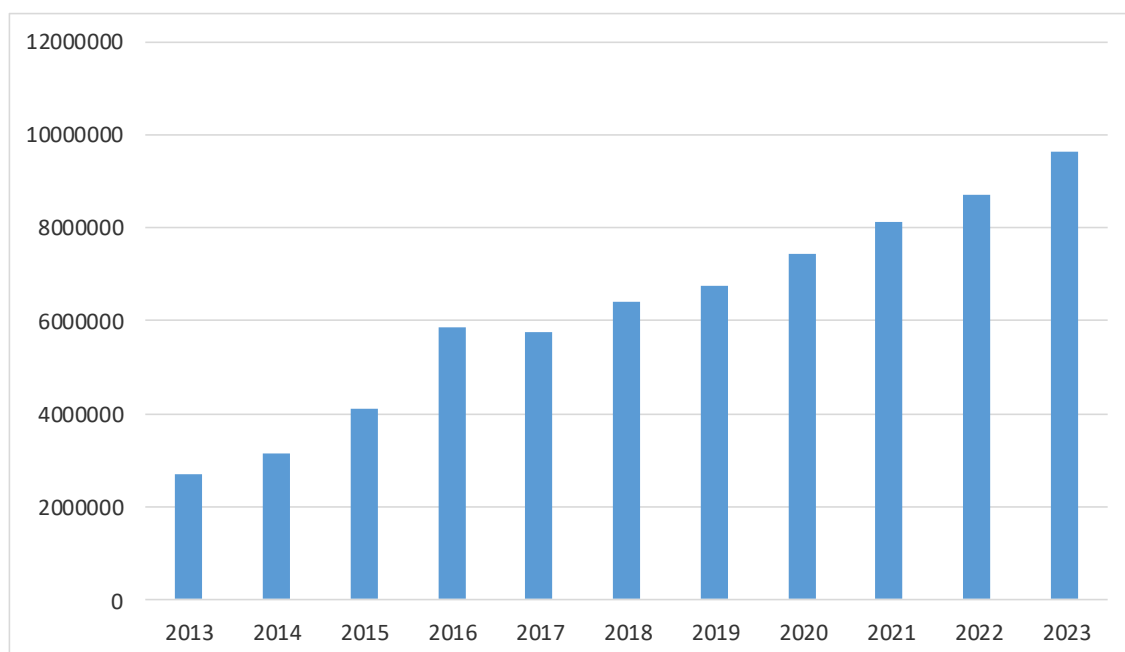


Рисунок 1.1 – Динаміка поточних зобов'язань підприємств України за 2013-2023 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено автором на основі [30]

Швидке зростання короткострокової заборгованості в секторі НФК призвело до підвищення системних ризиків і сповільнення обігу капіталу в країні. Така ситуація, у свою чергу, акцентує увагу на необхідності вивчення ключових причин накопичення боргів підприємств упродовж останніх років.

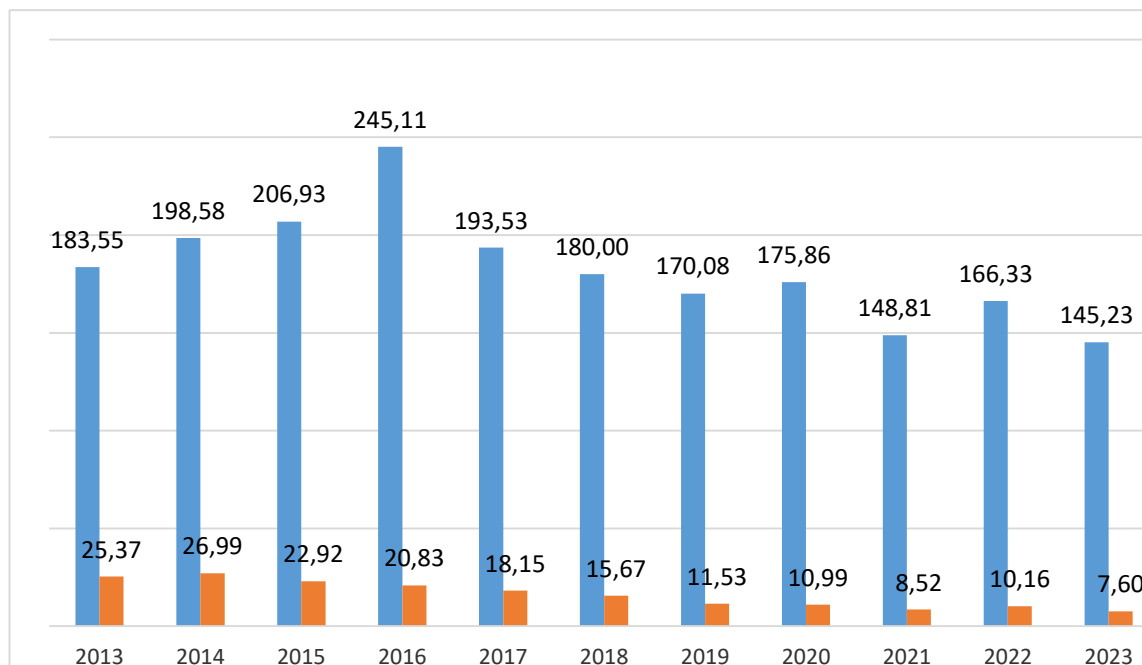


Рисунок 1.2 – Частка поточних зобов'язань та поточної кредиторської заборгованості підприємств України у ВВП за 2013-2023 рр., %

Джерело: розроблено автором на основі [30]

Станом на кінець 2023 року обсяг поточних зобов'язань і забезпечень в економіці України сягнув 9,6 трлн грн, що відповідало 145,23% ВВП. У структурі пасивів підприємств частка кредиторської заборгованості за період 2013–2023 років зросла з 26,4% до 29,6%, а в межах поточних зобов'язань і забезпечень на кінець 2023 року вона становила 58,6% [30]. Значний обсяг поточної кредиторської заборгованості в структурі короткострокових зобов'язань свідчить про підвищену фінансову залежність підприємств від постачальників і контрагентів, а також про наростання заборгованості перед персоналом та бюджетом.

На обсяги та структуру комерційного кредитування впливають такі фактори: макроекономічна нестабільність (економічна та військова нестабільність

знижують довіру між суб'єктами господарювання, що обмежує обсяги комерційного кредитування); рівень інфляції (високі темпи інфляції знецінюють грошові кошти, що може призводити до скорочення термінів надання комерційних кредитів або підвищення вартості таких позик); регуляторна політика (зміни в законодавстві та податковій політиці можуть як стимулювати, так і обмежувати розвиток комерційного кредитування); фінансовий стан підприємств (платоспроможність та фінансова стійкість компаній визначають їхню здатність надавати та отримувати комерційні кредити).

Однією з основних причин зростання поточних боргів підприємств є несвоєчасне виконання зобов'язань. Багато компаній стикаються з постійним дефіцитом ліквідних коштів, що ускладнює своєчасне погашення кредиторської заборгованості та призводить до збільшення строків її виплати. Відомо, що швидке погашення боргів сприяє активнішому обігу грошового капіталу, ідеальним показником вважається 30 днів, що свідчило б про погашення заборгованості протягом місяця після її виникнення [17, с. 74]. Однак у реальній економічній ситуації в Україні спостерігається зворотна тенденція (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3 - Строки погашення кредиторської заборгованості в Україні у 2019-2023 роках, днів

Вид економічної діяльності	РОКИ				
	2019	2020	2021	2022	2023
Сільське, лісове та рибне господарство	261	254	176	280	252
Промисловість	236	245	200	269	269
Будівництво	404	401	387	801	637
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	171	175	143	202	177
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	195	252	221	274	257
Тимчасове розміщування й організація харчування	131	178	112	350	245
Інформація та телекомунікації	109	91	65	154	142
Сектор НФК загалом	227	237	192	273	247

Примітка: коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості розрахований як відношення обсягу реалізованої продукції до вартості поточних зобов'язань.

Джерело: розроблено автором на основі [30]

Так, у період 2019–2023 років середній строк погашення поточної кредиторської заборгованості у секторі нефінансових корпорацій варіювався від 192 до 273 днів.

Згідно з даними таблиці 1.3, у 2023 році середній строк погашення кредиторської заборгованості в секторі нефінансових корпорацій (НФК) становив 246,6 днів. При цьому в промисловості цей показник досягав 268,8 днів, а в будівництві – 637,1 дні. Надмірно тривалий період погашення заборгованості свідчить про несвоєчасне виконання зобов'язань, що може призвести до розвитку платіжної кризи в секторі НФК та створити ризики її поширення на інші сфери, зокрема будівельний та промисловий сектори.

Ризики, пов'язані з накопиченням поточних зобов'язань підприємствами корпоративного сектора, вимагають уваги з боку держави. Одним із можливих шляхів зменшення обсягу короткострокових боргових зобов'язань є сприяння їх трансформації у довгострокові. Це може бути реалізовано шляхом добровільної конвертації поточних боргів у довгострокові облигації зі спрощеними процедурами їх реєстрації, а також шляхом оформлення зобов'язань перед постачальниками за товари та послуги у вигляді довгострокових векселів.

Таблиця 1.4 - Строки погашення дебіторської заборгованості в Україні у 2019-2023 роках, днів

Вид економічної діяльності	РОКИ				
	2019	2020	2021	2022	2023
Сільське, лісове та рибне господарство	187	190	146	226	199
Промисловість	130	141	120	160	151
Будівництво	192	171	167	359	277
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	115	116	94	128	113
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	98	117	120	159	137
Тимчасове розміщення й організація харчування	41	56	36	115	82
Інформація та телекомунікації	44	43	34	91	99
Сектор НФК загалом	137	143	120	170	150

Примітка: коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості розрахований як відношення обсягу реалізованої продукції до вартості дебіторської заборгованості.

Джерело: розроблено автором на основі [30]

Як видно із таблиці 1.4, у більшості секторів строк погашення дебіторської заборгованості зріс у 2022 році, що, ймовірно, пов'язано з економічними труднощами та воєнними діями в Україні. У 2023 році спостерігається часткове зниження строків порівняно з 2022 роком, що може свідчити про стабілізацію фінансових потоків.

Будівництво зазнало найбільшого зростання строку в 2022 році (359 днів), що пояснюється скороченням будівельної активності через війну. У 2023 році показник знизився до 277 днів, що все ще залишається високим. Сільське господарство мало значне коливання: падіння у 2021 році (146 днів) і різке зростання у 2022 році (226 днів), що може бути пов'язано з труднощами експорту та блокадою портів.

Отже, найбільш постраждали сектори: будівництво та сільське господарство через війну та економічні труднощі. Торгівля та транспорт показують стабільність, хоча мають певні коливання. ІТ-сектор залишається одним із найстабільніших, незважаючи на загальну кризу.

Таким чином, комерційне кредитування в Україні залишається важливим механізмом підтримки ліквідності та забезпечення безперервності бізнес-процесів. Однак його розвиток залежить від макроекономічної стабільності, ефективної регуляторної політики та фінансової стійкості підприємств. Для покращення ситуації необхідно впроваджувати заходи, спрямовані на зниження ризиків та підвищення довіри між учасниками ринку.

Комерційний кредит є важливим фінансовим інструментом у діяльності підприємств в Україні, який сприяє розширенню бізнесу та зміцненню партнерських відносин. Його правильне використання дозволяє підприємствам забезпечити стабільність фінансових потоків. Для зниження ризиків та стабілізації фінансових потоків доцільно впроваджувати заходи щодо перетворення короткострокових боргів на довгострокові зобов'язання, наприклад, через випуск облігацій або довгострокових векселів. Це дозволить зменшити навантаження на підприємства та підвищити фінансову стійкість корпоративного сектора.

Висновки до розділу I:

1. Комерційний кредит є важливою складовою господарської діяльності підприємств, оскільки дозволяє підтримувати безперервність виробничо-збутових процесів без необхідності оперативного залучення грошових ресурсів. Завдяки цьому інструменту підприємства можуть раціонально використовувати обіговий капітал, скорочувати фінансові витрати внаслідок відсутності або мінімального рівня процентних нарахувань, а також посилювати партнерські відносини з контрагентами.

2. Нормативно-правова база України досить чітко регламентує правила оформлення та обліку товарного кредиту, забезпечуючи правовий захист обох сторін угоди – постачальника й покупця. Однак для уникнення помилок у фінансовій звітності підприємствам слід ретельно дотримуватись вимог податкового та бухгалтерського законодавства.

3. Статистичний аналіз свідчить про стабільне зростання обсягів кредиторської заборгованості серед нефінансових підприємств за останнє десятиліття, що посилює загальний рівень фінансових ризиків і демонструє зростання залежності бізнесу від комерційного кредиту. Надто тривалі строки погашення боргів негативно впливають на ліквідність, уповільнюють оборот капіталу та здатні призводити до кризових ситуацій у розрахунках. Для зміцнення фінансової стабільності підприємств та зниження системних ризиків варто розглядати можливості трансформації короткострокових боргових зобов'язань у довгострокові – зокрема, через випуск корпоративних облігацій або оформлення векселів. Такі заходи сприятимуть зниженню навантаження на оборотний капітал, покращенню ліквідності та зміцненню довіри між діловими партнерами.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПРАКТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ НА АТ «ФАРМАК»

2.1. Експрес-діагностика фінансово-економічної діяльності підприємства

АТ «ФАРМАК» – провідний український виробник лікарських препаратів, що з 2010 року стабільно посідає перші позиції на фармацевтичному ринку України за обсягами грошових надходжень від реалізації. Компанія виробляє понад 400 найменувань лікарських засобів, представлених у 14 терапевтичних групах.

Виробничі потужності «ФАРМАК» розташовані у Києві та Шостці Сумської області. У середині 2025 року компанія відкриває третій завод у Барселоні, Іспанія. Щорічно «ФАРМАК» освоює та виводить на ринок близько 20 нових продуктів, а 11 препаратів компанії реалізуються в країнах Європейського Союзу.

Успішність і авторитет компанії як на національному, так і на міжнародному рівнях зумовлені впровадженням, підтримкою та постійним вдосконаленням інтегрованої системи управління бізнес-процесами. Ця система ґрунтується на принципах належної фармацевтичної практики (GxP), а також на міжнародних стандартах ISO 9001, ISO 13485, ISO 14001, ISO 22000, ISO 45001, ISO 50001 і вимогах чинного законодавства та Цілей Глобального договору ООН.

Керівництво АТ «ФАРМАК» чітко усвідомлює свою відповідальність за результати діяльності компанії, якість продукції та послуг, а також за їхній вплив на споживачів, клієнтів, працівників, стейкхолдерів, навколишнє середовище та ефективність використання енергоресурсів. У зв'язку з цим воно бере на себе відповідні зобов'язання, які є основою для формування цілей у всіх напрямках

За останні три роки АТ «ФАРМАК» посідає перше місце серед фармацевтичних компаній в Україні, займаючи на кінець 2024 року 5,77% від ринку (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1 – Топ-5 фармацевтичних компаній за обсягами продажу лікарських засобів у 2024 р.

Компанія	Частка ринку, %	Приріст продажу у грошовому вираженні, %	Evolution index	Місце на ринку		
				2022	2023	2024
Фармак	5,77	24,15	104	1	1	1
Дарниця	4,84	18,59	100	2	2	2
Київський вітамінний завод	3,26	21,49	102	8	5	3
Корпорація «Артеріум»	3,19	20,74	102	5	6	4
Acino (Швейцарія)	3,15	15,82	97	3	4	5

Джерело: розроблено автором на основі [41]

Основний вид діяльності АТ «ФАРМАК» - виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів.

Динаміку кількості працівників за останні три роки представимо на рис. 2.2.

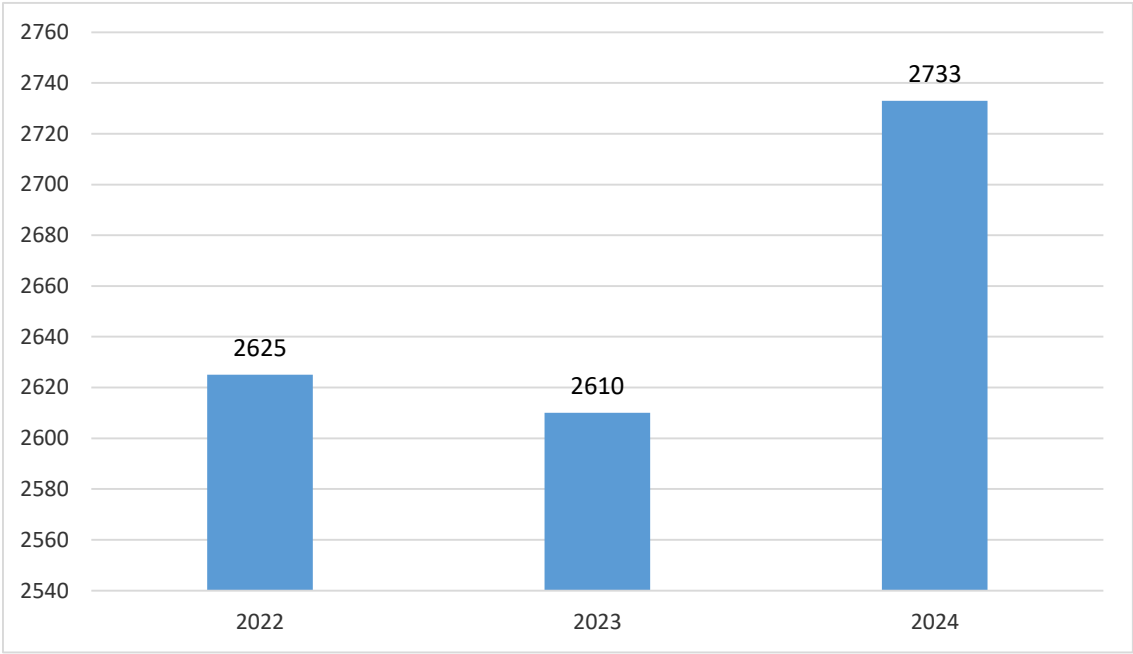


Рисунок 2.2 – Динаміка кількості працівників АТ «ФАРМАК» у 2022-2024 рр.

Джерело: [44]

Як видно із рис. 2.2., маємо суттєве зростання персоналу у 2024 році. Така динаміка є позитивною тенденцією, що свідчить про розширення масштабів діяльності компанії, зростання виробничих потужностей та вихід на нові ринки. Збільшення кількості працівників зазвичай відображає як позитивні фінансові результати, так і підвищення попиту на продукцію, що вимагає залучення додаткових трудових ресурсів для забезпечення виробничих і логістичних процесів. Окрім цього, активна кадрова політика компанії може бути зумовлена впровадженням інноваційних проектів, розвитком науково-дослідницької бази, а також адаптацією до міжнародних стандартів фармацевтичного виробництва.

АТ «ФАРМАК» має низку дочірніх підприємств як в Україні, так і за кордоном. Серед них:

1. ДП «База відпочинку «Смуглянка»: розташоване в смт Затока, Білгород-Дністровський район, Одеська область. ТОВ «Фармахім»: знаходиться в Києві за адресою вул. Кирилівська, 59.

2. Фармак Інвест Лімітед (Farmak Invest Limited): зареєстроване на Кіпрі за адресою 1, Lamprousas Street, Нікосія.

3. ІП ТОВ «Фармак Уз»: розташоване в Ташкенті, Узбекистан.

4. Фармак Інтернешнл Сп.з.о.о.: знаходиться у Варшаві, Польща.

5. Норд Фарм Сп.з.о.о.: також розташоване у Варшаві, Польща.

6. Фармак ФЗ-ЛЛС (Farmak FZ-LLC): зареєстроване в Дубаї, Об'єднані Арабські Емірати.

Крім того, у вересні 2024 року дочірня компанія Farmak Pharmaceuticals UK Ltd завершила придбання британської групи фармацевтичних компаній A&S Pharma Holdings, що спеціалізуються на виробництві дженериків.

Ці дочірні підприємства сприяють розширенню присутності та діяльності АТ «ФАРМАК» на міжнародних ринках.

АТ «ФАРМАК» застосовує комплексний підхід до реалізації своєї продукції, використовуючи різноманітні канали та стратегії продажів. Основні з них включають:

1. Прямі продажі: компанія безпосередньо співпрацює з аптеками, лікарнями та іншими медичними закладами, забезпечуючи постачання лікарських засобів власного виробництва.

2. Контрактне виробництво: АТ «ФАРМАК» надає послуги з виробництва лікарських засобів для інших фармацевтичних компаній, як вітчизняних, так і іноземних партнерів.

3. Out-licensing: ця форма співпраці передбачає продаж інтелектуальної власності, зокрема досьє на лікарські засоби, іншим фармацевтичним компаніям з метою їх реєстрації та виведення на ринок. АТ «ФАРМАК» продає ліцензії та виробляє продукцію в упаковці, яку обирає партнер.

4. Експортні продажі: компанія активно розширює свою присутність на міжнародних ринках, здійснюючи експорт продукції до різних країн світу. Для цього «ФАРМАК» використовує дочірні підприємства та партнерські мережі за кордоном.

Завдяки цим підходам, АТ «ФАРМАК» забезпечує ефективну дистрибуцію своєї продукції як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Організаційна структура представлена у додатку А.

Лікарські засоби, що доповнили асортимент АТ «ФАРМАК», випускаються в різних формах, забезпечуючи максимальну зручність як для пацієнтів, так і для медичних працівників. Серед них представлені спреї, гелі, розчини, таблетки та інші форми.

На сьогодні продуктовий портфель АТ «ФАРМАК» включає понад 450 найменувань лікарських препаратів, які охоплюють майже всі основні терапевтичні напрямки – від ендокринології та кардіології до гастроентерології, неврології, гінекології та офтальмології.

З 2022 року компанія частину даних по обсягах продажу в Україні та закордоном публічно не оприлюднює, спираючись на рішення НКЦПФР від 12.09.2022 №1159, за яким інформація розміщується по мірі готовності, але не пізніше ніж протягом 90 днів після завершення дії воєнного стану в Україні [28].

Компанія «ФАРМАК» володіє власним R&D-комплексом в Україні, де здійснюються науково-дослідні роботи з розробки та виробництва нових лікарських засобів. За останні п'ять років у науково-технологічний комплекс і дослідницьку діяльність було інвестовано 3,4 мільярда грн. «ФАРМАК» активно підтримує свій розвиток, спрямовуючи на реінвестиції до 90% отриманого прибутку.

Проаналізуємо структуру активів АТ «ФАРМАК» на прикладі балансів за 2022-2024 роки в додатку Б та рис. 2.3.

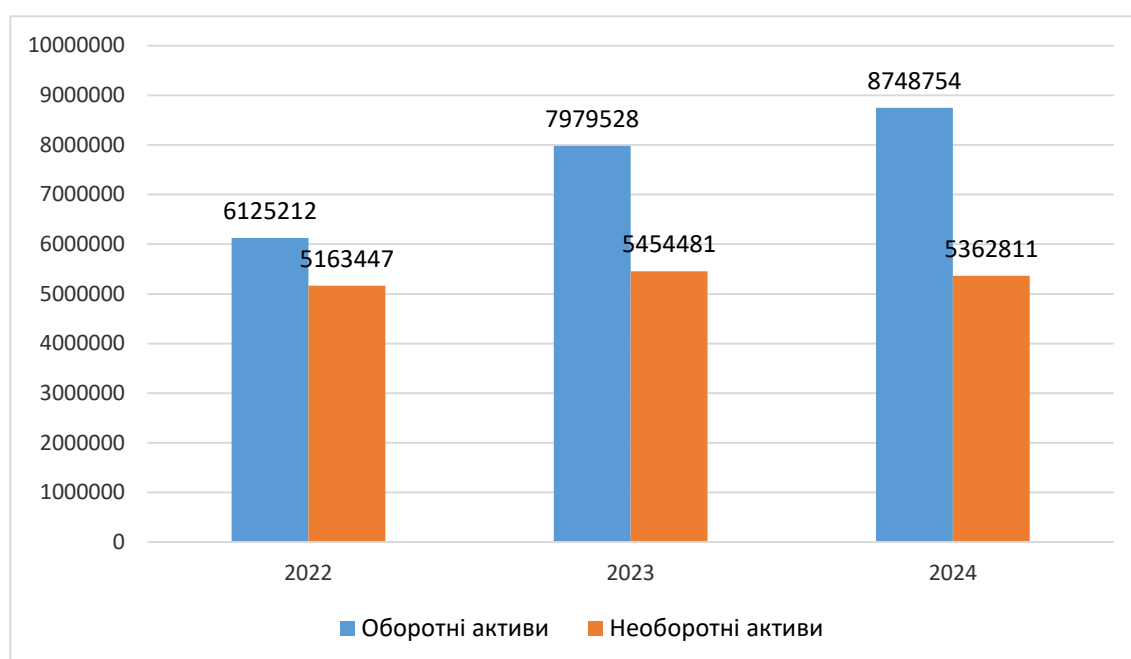


Рисунок 2.3 – Динаміка активів АТ «ФАРМАК» за 2022-2024 рр., тис. грн.

Джерело: [44]

В 2022 році найбільша питома вага в структурі активу належить статті «Основні засоби». На другому місці в структурі активу цього року розміщена стаття «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги». Третє місце належить статті «Запаси». В 2023 році найбільша питома вага в структурі активу належить статті «Основні засоби». На другому місці в структурі активу цього року розміщена стаття «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги». Третє місце належить статті «Гроші та їх еквіваленти».

По статті «Основні засоби», при порівнянні 2022 року з 2023 роком, бачимо зменшення на 23883 тис. грн або на 0,7%. При порівнянні 2024 року з 2023 роком, бачимо теж зменшення на 122220 тис. гривень, або 3,4%. Це насторожує, оскільки скорочення обсягу основних засобів свідчить про погане відновлення за рахунок введення нових основних засобів.

По статті «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги», при порівнянні 2022 року з 2023 роком, бачимо збільшення на 123517 тис. грн або на 5,2%. При порівнянні 2024 року з 2023 роком, бачимо ще більше зростання на 206932 тис. гривень, або 8,2%. Це насторожує, оскільки свідчить про уповільнення оборотності дебіторської заборгованості і менш вчасний розрахунок клієнтів з підприємством.

По статті «Запаси», при порівнянні 2022 року з 2023 роком, бачимо збільшення на 335694 тис. грн або на 19,6% за рахунок зростання всіх видів запасів: виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції та товарів на складах. При порівнянні 2024 року з 2023 роком, бачимо ще зростання на 557591 тис. гривень, або 27,2% за рахунок зростання всіх видів запасів, крім незавершеного виробництва. Це негативно характеризує підприємство, оскільки свідчить про уповільнення оборотності запасів та зростання «заморозки» фінансових ресурсів на складах.

Розглянемо структуру пасивів балансу в додатку В.

У структурі пасиву АТ «ФАРМАК» за аналізований період 2022–2024 років найбільшу питому вагу стабільно займає стаття «Нерозподілений прибуток», що свідчить про систематичне нагромадження власного капіталу за рахунок прибуткової діяльності підприємства. Це є свідченням високої ефективності фінансового управління та стратегії реінвестування прибутків у розвиток. Протягом трьох років спостерігається стале та динамічне зростання цієї статті. Так, у 2023 році порівняно з 2022 роком нерозподілений прибуток збільшився на 1 553 165 тис. грн, що становить +16,5%, а вже у 2024 році порівняно з 2023 роком – на 1 624 329 тис. грн, або +14,8%. Незважаючи на деяке

уповільнення темпу зростання, абсолютне значення приросту залишається суттєвим, що демонструє стабільну прибутковість діяльності компанії.

Цей тренд свідчить про нарощування внутрішніх ресурсів підприємства, що позитивно впливає на його фінансову стійкість і здатність до самофінансування. Послідовне збільшення обсягів нерозподіленого прибутку також є індикатором довгострокової інвестиційної привабливості компанії.

Щодо другої за значенням статті пасиву, то у 2022–2024 роках на цьому місці перебуває «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги», частка якої також є значущою, однак поступається власному капіталу. Така структура пасиву демонструє орієнтацію підприємства на стійке функціонування з переважанням власних джерел фінансування над зовнішніми.

Показники оцінки ліквідності, ділової активності та рентабельності підприємства наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Динаміка ліквідності, ділової активності та рентабельності АТ «ФАРМАК» за 2022-2024 рр.

Показники	РОКИ			Відхилення (+, -)		Темп зростання, %	
	2022	2023	2024	2023-2022 рр.	2024-2023 рр.	2023-2022 рр.	2024-2023 рр.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,772	1,074	0,914	0,302	-0,160	139,2	85,1
Коефіцієнт термінової ліквідності	1,970	2,110	2,244	0,140	0,134	107,1	106,3
Коефіцієнт загальної ліквідності	4,292	4,041	4,471	-0,251	0,430	94,2	110,6
Коефіцієнт ліквідності запасів	1,199	1,036	1,331	-0,162	0,294	86,5	128,4
Коефіцієнт оборотності активів (трансформації)	-	0,783	0,756	-	-0,027	-	96,6
Рентабельність продажу продукції, %	-	19,7	18,7	-	-1,0	-	95,0
Рентабельність основних засобів, %	-	52,7	57,0	-	4,3	-	108,1

Джерело: [44]

Аналіз динаміки фінансових показників АТ «ФАРМАК» за 2022-2024 рр. у таблиці 2.2. свідчить про зміни в ліквідності, діловій активності та рентабельності компанії.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності зріс у 2023 р. до 1,074 (на 39,2% порівняно з 2022 р.), але у 2024 р. знизився до 0,914 (-14,9% до 2023 р.), що свідчить про зменшення рівня покриття короткострокових зобов'язань найбільш ліквідними активами. Коефіцієнт термінової ліквідності показав стабільне зростання (на 7,1% у 2023 р. та на 6,3% у 2024 р.), що вказує на поліпшення спроможності компанії погашати поточні зобов'язання без урахування запасів. Коефіцієнт загальної ліквідності у 2023 р. знизився на 5,8%, однак у 2024 р. відновився, перевищивши рівень 2022 р. (зростання на 10,6% до 2023 р.). Це свідчить про покращення загальної платоспроможності компанії. Коефіцієнт ліквідності запасів у 2023 р. знизився на 13,5%, але в 2024 р. відбулося значне зростання (на 28,4%), що свідчить про ефективніше управління запасами.

Коефіцієнт оборотності активів у 2024 р. зменшився на 3,4% порівняно з 2023 р., що вказує на зниження ефективності використання активів.

Рентабельність продажу продукції у 2024 р. знизилася на 5% порівняно з 2023 р., що може свідчити про збільшення витрат або зменшення маржинальності продажів. Рентабельність основних засобів зросла на 8,1%, що свідчить про підвищення ефективності використання основних активів.

Таким чином, АТ «ФАРМАК» демонструє позитивну динаміку ліквідності, особливо за показниками термінової ліквідності та ліквідності запасів. Незначне зниження оборотності активів потребує уваги до ефективності управління активами. Рентабельність продажів знижується, що вимагає аналізу факторів, що вплинули на зростання витрат або зменшення прибутковості. Покращення рентабельності основних засобів свідчить про ефективніше використання активів компанії.

Загалом, АТ «ФАРМАК» демонструє стабільний фінансовий стан із необхідністю оптимізації процесів для підвищення рентабельності та оборотності активів.

2.2. Аналіз динаміки й структури дебіторської та кредиторської заборгованості

Сучасний стан економіки, зростаюча конкуренція між підприємствами в різних галузях, а також велика кількість ненадійних контрагентів і низький рівень фінансової дисципліни призводять до збільшення дебіторської заборгованості. Відтак наразі пріоритетного значення набувають завдання, розв'язання яких здатне забезпечити зміцнення фінансової стійкості підприємства [24, с. 70]. А для цього необхідно провести оцінку динаміки дебіторської заборгованості (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3 – Оцінка динаміки дебіторської заборгованості АТ «ФАРМАК» за 2022-2024 рр., тис. грн.

Показники	РОКИ			Відхилення (+, -)		Темп зростання, %	
	2022	2023	2024	2023-2022 рр.	2024-2023 рр.	2023-2022 рр.	2024-2023 рр.
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	2393591	2517108	2724040	123517	206932	105,2	108,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	294803	196489	470088	-98314	273599	66,7	239,2
з бюджетом	128509	42925	176169	-85584	133244	33,4	410,4
з нарахованих доходів	3000	3801	2113	801	-1688	126,7	55,6
Інша поточна дебіторська заборгованість	486380	572334	688962	85954	116628	117,7	120,4
Всього дебіторська заборгованість	3177774	3289732	3885203	111958	595471	103,5	118,1

Джерело: розроблено автором на основі [44]

Як видно із таблиці 2.3, загальний обсяг дебіторської заборгованості у 2023 р. зріс на 3,5% порівняно з 2022 р., а у 2024 р. темпи зростання прискорилися до 18,1%, що свідчить про збільшення заборгованості компанії перед іншими контрагентами.

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги у 2023 р. зросла на 5,2%, а у 2024 р. ще на 8,2%, що може свідчити про збільшення обсягів реалізації продукції з відстрочкою платежу або послаблення контролю за своєчасністю розрахунків.

Дебіторська заборгованість за розрахунками у 2023 р. спостерігалася зниження на 33,3% (на 98 314 тис. грн), однак у 2024 р. вона значно зросла (на 239,2%), що може свідчити про зміни в умовах розрахунків із контрагентами.

Дебіторська заборгованість з бюджетом у 2023 р. зменшилася на 66,6%, але у 2024 р. різко зросла у 4,1 рази (на 133 244 тис. грн). Така ситуація може бути пов'язана із затримками у відшкодуванні податкових платежів або змінами у податковій політиці.

Дебіторська заборгованість з нарахованих доходів у 2023 р. зросла на 26,7%, однак у 2024 р. знизилася на 44,4%, що може свідчити про коливання в нарахуваннях доходів або зміну облікової політики.

Інша поточна дебіторська заборгованість у 2023 р. збільшилася на 17,7%, а у 2024 р. зросла ще на 20,4%, що вказує на зростання непрофільної дебіторської заборгованості.

У таблиці 2.4 проаналізуємо структуру дебіторської заборгованості.

Таблиця 2.4 – Оцінка структури дебіторської заборгованості АТ «ФАРМАК» за 2022-2024 рр., %

Показники	РОКИ			Відхилення (+, -)	
	2022	2023	2024	2023 – 2022 рр.	2024 – 2023 рр.
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	75,3	76,5	70,1	1,2	-6,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	9,3	6,0	12,1	-3,3	6,1
з бюджетом	4,0	1,3	4,5	-2,7	3,2
з нарахованих доходів	0,1	0,1	0,1	0,0	-0,1
Інша поточна дебіторська заборгованість	15,3	17,4	17,7	2,1	0,3
Всього дебіторська заборгованість	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Джерело: [44]

Як видно із таблиці 2.4, найбільшу частку у дебіторській заборгованості займає дебіторська заборгованість за товари, роботи послуги. При цьому частка цього виду заборгованості дещо знизилася у 2024 р. відносно 2022 р.

Отже, загальна дебіторська заборгованість має стійку тенденцію до зростання, що може свідчити про розширення бізнесу, але також підвищує ризики неповернення коштів. Основне збільшення заборгованості пов'язане із продукцією, послугами та взаєморозрахунками з бюджетом, що потребує контролю та оптимізації фінансових потоків.

Значне зростання дебіторської заборгованості за розрахунками у 2024 р. потребує детального аналізу для запобігання ризикам ліквідності.

Аналіз кредиторської заборгованості дозволяє підприємству [37, с. 175]:

- оцінити динаміку боргових зобов'язань у порівнянні з початком звітного періоду або іншою обраною базою;
- визначити оптимальне співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю;
- ідентифікувати та оцінити ризики, пов'язані з кредиторською заборгованістю, а також їхній вплив на фінансову стійкість компанії;
- встановити допустимий рівень ризику та розробити заходи для його мінімізації;
- знайти ефективний баланс між обсягом кредиторської заборгованості та рівнем продажів, оцінити доцільність розширення кредитних продажів;
- визначити оптимальні межі цінових знижок для стимулювання швидкої оплати рахунків;
- прогнозувати майбутній стан боргових зобов'язань упродовж поточного року, що сприятиме покращенню фінансових результатів підприємства.

На основі дослідження підходів до аналізу кредиторської заборгованості, зокрема з використанням форми №1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», проведемо аналіз кредиторської заборгованості за визначеними етапами [43, с.

71]. На першому етапі зосередимо увагу на аналізі динаміки кредиторської заборгованості (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5 – Оцінка динаміки кредиторської заборгованості АТ «ФАРМАК» за 2022-2024 рр., тис. грн.

Показники	РОКИ			Відхилення (+, -)		Темп зростання, %	
	2022	2023	2024	2022-2023 рр.	2023-2024 рр.	2022-2023 рр.	2023-2024 рр.
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	38184	180987	75406	142803	-105581	474,0	41,7
за товари, роботи, послуги	920410	1095240	1282946	174830	187706	119,0	117,1
за розрахунками з бюджетом	58848	152467	92443	93619	-60024	259,1	60,6
за у тому числі з податку на прибуток	54069	136946	70359	82877	-66587	253,3	51,4
за розрахунками зі страхування	225	10710	13239	10485	2529	4760,0	123,6
за розрахунками з оплати праці	327561	471009	424898	143448	-46111	143,8	90,2
за одержаними авансами	26707	8942	14330	-17765	5388	33,5	160,3
за розрахунками з учасниками	436	436	436	0	0	100,0	100,0
Всього кредиторська заборгованість	1345439	1900139	1876129	554700	-24010	141,2	98,7

Джерело: [44]

Як видно із таблиці 2.5, у 2023 році загальна кредиторська заборгованість зросла на 554,7 млн грн (на 41,2%) порівняно з 2022 роком. У 2024 році вона дещо зменшилася на 24 млн грн (на 1,3%) порівняно з 2023 роком, що свідчить про стабілізацію зобов'язань.

Найбільші зміни у статтях заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями: різке зростання у 2023 році (на 474%), але в 2024 році – суттєве скорочення на 58,3% та за товари, роботи, послуги: стабільне зростання (на 19% у

2023 році, на 17,1% у 2024 році), що може вказувати на активізацію бізнес-операцій.

За розрахунками з бюджетом відбулося різке зростання у 2023 році (на 159,1%), але скорочення у 2024 році (на 39,4%), що може бути пов'язане з податковими виплатами. За розрахунками зі страхування прослідковується рекордне зростання у 2023 році (в 47,6 рази), хоча темпи зростання сповільнилися у 2024 році (на 23,6%). За одержаними авансами бачимо значне скорочення у 2023 році (на 66,5%) з подальшим зростанням у 2024 році (на 60,3%), що може свідчити про зміну авансової політики компанії. За розрахунками з оплати праці у 2023 році відбулося збільшення на 43,8%, але в 2024 році – зменшення на 9,8%, що може бути пов'язано зі змінами в кадровій політиці або оптимізацією фонду оплати праці.

У таблиці 2.6 проаналізуємо структуру кредиторської заборгованості.

Таблиця 2.6 – Оцінка структури кредиторської заборгованості АТ «ФАРМАК» за 2022-2024 рр., %

Показники	РОКИ			Відхилення (+, -)	
	2022	2023	2024	2022-2023 рр.	2023-2024 рр.
Поточна кредиторська заборгованість:					
за довгостроковими зобов'язаннями	2,8	9,5	4,0	6,7	-5,5
за товари, роботи, послуги	68,4	57,6	68,4	-10,8	10,7
за розрахунками з бюджетом	4,4	8,0	4,9	3,7	-3,1
за у тому числі з податку на прибуток	4,0	7,2	3,8	3,2	-3,5
за розрахунками зі страхування	0,0	0,6	0,7	0,5	0,1
за розрахунками з оплати праці	24,3	24,8	22,6	0,4	-2,1
за одержаними авансами	2,0	0,5	0,8	-1,5	0,3
за розрахунками з учасниками	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Всього кредиторська заборгованість	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Джерело: [44]

Як видно із таблиці 2.6, найбільшу частку у кредиторській заборгованості займає кредиторська заборгованість за товари, роботи послуги. При цьому частка цього виду заборгованості дещо знизилася у 2023 р. та підвищилася у 2024 р.

Отже, у 2023 році компанія суттєво збільшила кредиторську заборгованість, що може бути пов'язано з розширенням діяльності або фінансуванням через зобов'язання. У 2024 році відбулося незначне скорочення загальної заборгованості, що може свідчити про покращення фінансової дисципліни або оптимізацію витрат. Найбільші коливання спостерігалися у заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями, податковими виплатами та розрахунками зі страхуванням.

Стан розрахунків найбільш повно показує загальна динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості (рис. 2.4.)

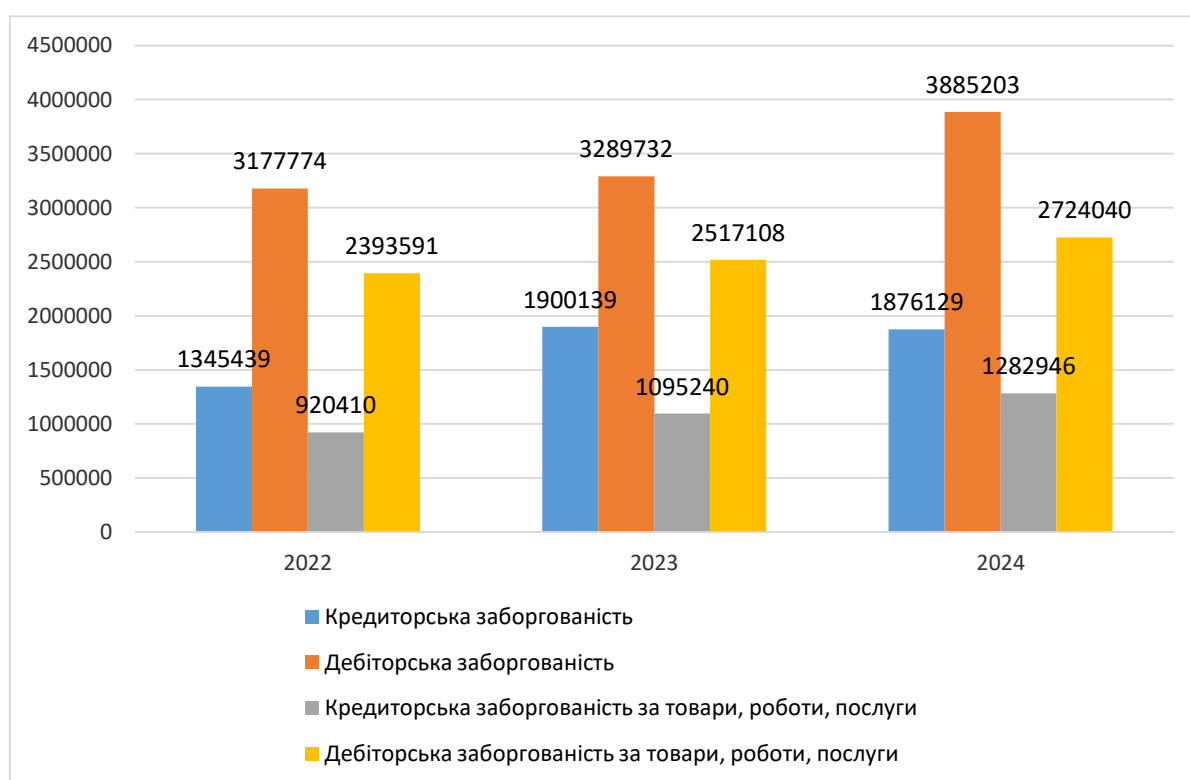


Рисунок 2.4 – Динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості АТ «ФАРМАК» за 2022-2024 рр. на кінець року, тис. грн.

Джерело: [44]

Як видно із рис. 2.4, маємо суттєве перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською, практично у 2 рази. При цьому перевищення має тенденцію до збільшення.

З метою поглибленого аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості АТ «ФАРМАК» доцільно провести співставлення дебіторської

заборгованості з чистим доходом, а також кредиторської заборгованості із собівартістю реалізованих послуг. Такий підхід дозволяє виявити залежності між обсягами реалізації, фінансовими зобов'язаннями підприємства та його виробничими запасами.

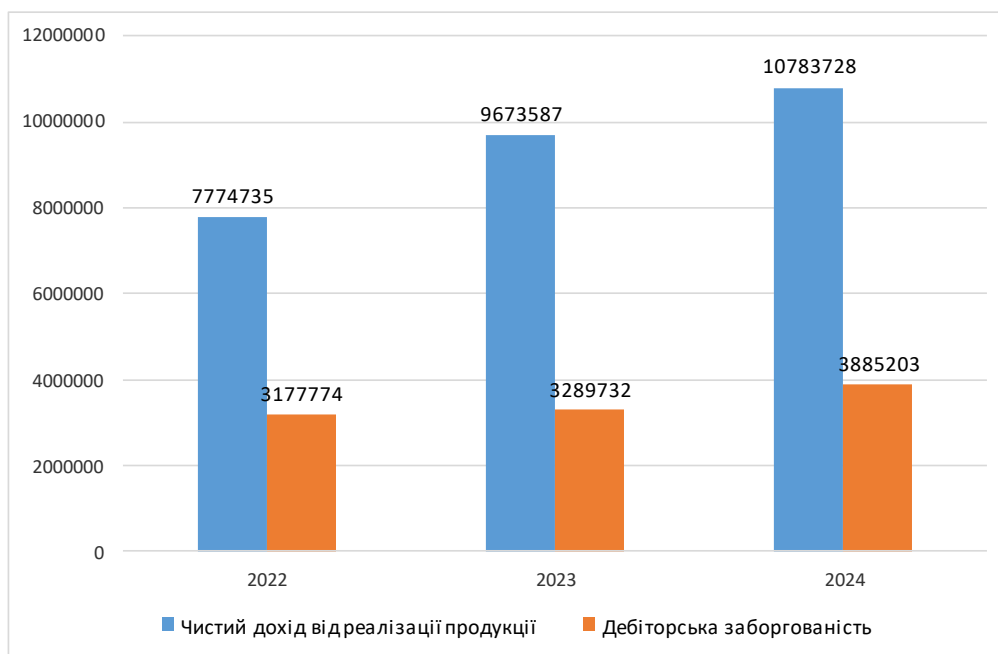


Рисунок 2.5 – Динаміка дебіторської заборгованості та чистого доходу від реалізації продукції АТ «ФАРМАК» за 2022-2024 рр. на кінець року, тис. грн.

Джерело: [44]

Як видно із рис. 2.5, зростання чистого доходу від реалізації продукції на пряму корелюється зі зростанням дебіторської заборгованості.

Як видно із рис. 2.6, усі три показники демонструють зростання, що є характерним для підприємства у фазі розширення або активного розвитку. Кореляція між собівартістю та запасами є очевидною – вказує на залежність обсягу витрат від рівня матеріальних ресурсів. Кредиторська заборгованість не зростає так стрімко, як інші показники – що може свідчити про контрольовану політику оплати постачальникам.

Оскільки дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги є найбільшою у структурі дебіторської заборгованості, то розглянемо її у розрізі

покупців та замовників за термінами виникнення на кінець 2024 року (таблиця 2.7).

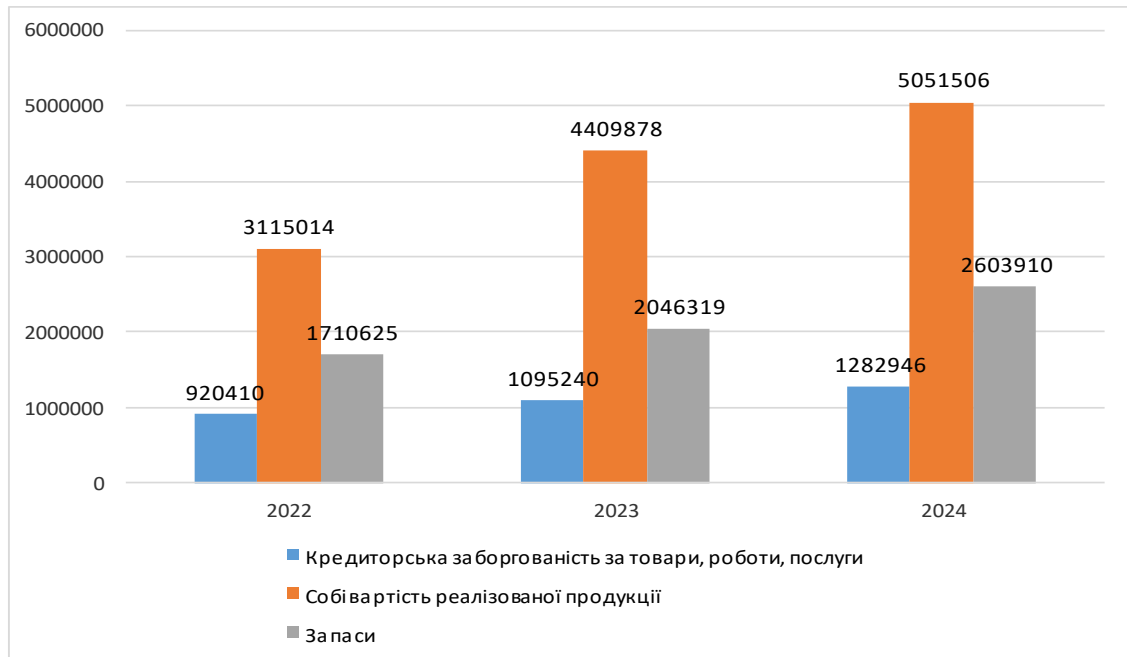


Рисунок 2.6 – Динаміка собівартості реалізованої продукції, запасів та кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги АТ «ФАРМАК» за 2022-2024 рр. на кінець року, тис. грн.

Джерело: [44]

Оскільки інформація є комерційною таємницею, то назви покупців та замовників будуть внесені умовні.

Таблиця 2.7 – Структура дебіторської заборгованості АТ «ФАРМАК» за термінами виникнення на 31.12.2024 р., тис. грн.

Контрагент (рахунок 36)	Загальна заборгованість	Питома вага, %	Загальна заборгованість за термінами боргу			
			До 30 днів	Від 31 до 60 днів	Від 61 до 90 днів	Більше 90 днів
А	61523	2,3	15632		45891	
Б	1101994	40,5	1056098	45896		
С	61314	2,3	45684	15630		
Д	336438	12,4		29854	306584	
Е	135290	5,0	89678	45612		
Ж	490071	18,0			474441	15630
Інші контрагенти	537410	19,7	458692	15463	52123	11132
Всього	2724040	100,0	1665784	152455	879039	26762

Джерело: розробка автора за даними підприємства

Як видно із таблиці 2.7, основна частка (61,2%) припадає на борги до 30 днів (1 665 784 тис. грн), що свідчить про високу ліквідність дебіторської заборгованості. Прострочена заборгованість більше 90 днів складає 26 762 тис. грн (1,0%), що є порівняно невеликим ризиком. Значна частина боргів перебуває в інтервалі від 61 до 90 днів (879 039 тис. грн або 32,3%), що потребує уваги. Найбільшим дебітором є контрагент Б.

Аналогічним чином виконаємо аналіз кредиторської заборгованості (таблиця 2.8).

Таблиця 2.8 – Структура кредиторської заборгованості АТ «ФАРМАК» за термінами виникнення на 31.12.2024 р., тис. грн.

Контрагент (рахунок 63)	Загальна заборгованість	Питома вага, %	Загальна заборгованість за термінами боргу			
			До 30 днів	Від 31 до 60 днів	Від 61 до 90 днів	Більше 90 днів
А	61210	4,8		45784	15426	
Б	690266	53,8	658961	18745	12560	
С	87774	6,8		1452	86322	
Д	121824	9,5	60560	45812	15452	
Е	42451	3,3			18796	23655
Ж	104488	8,1	89044	15444		
Інші контрагенти	174933	13,6	120560	54373		
Всього	1282946	100,0	929125	181610	148556	23655

Джерело: розробка автора за даними підприємства

Як видно із таблиці 2.8, найбільша частка (72,4%) припадає на поточну заборгованість (до 30 днів) – 929 125 тис. грн, що є позитивним фактором для ліквідності компанії. Борги понад 90 днів (23 655 тис. грн або 1,8%) – відносно невеликі, що свідчить про відсутність значних проблем із простроченими платежами. Проте значна сума (148 556 тис. грн або 11,6%) знаходиться у категорії 61-90 днів, що потребує уваги. Найбільшим кредитором є контрагент Б.

Оцінка швидкості знаходження засобів у розрахунках дозволяє ефективно управляти дебіторською та кредиторською заборгованістю. Ця оцінка здійснюється за допомогою коефіцієнтів у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Оцінка динаміки коефіцієнтів оборотності та співвідношення періоду обороту дебіторської та кредиторської заборгованості АТ «ФАРМАК» за 2022-2024 рр.

Показники	РОКИ			Відхилення (+, -)	
	2022	2023	2024	2023 р. до 2022 р.	2024 р. до 2023 р.
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,447	2,941	2,776	0,494	-0,165
Період обороту дебіторської заборгованості, днів	149,2	124,1	131,5	-25,1	7,4
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,315	2,321	2,693	0,006	0,372
Період обороту кредиторської заборгованості, днів	157,7	157,3	135,6	-0,4	-21,7
Коефіцієнт оборотності запасів	1,821	2,155	1,940	0,334	-0,215
Період обороту запасів, днів	200,4	169,4	188,1	-31,1	18,8
Операційний цикл (період обороту запасів та дебіторської заборгованості), днів	349,6	293,5	319,7	-56,1	26,2
Фінансовий цикл, днів	192,0	136,2	184,1	-55,8	47,9

Джерело: розроблено автором на основі [44]

Як видно із таблиці 2.9, у 2023 році операційний цикл скоротився на 56,1 днів, що свідчить про ефективніше управління запасами та дебіторською заборгованістю. Проте у 2024 році він збільшився на 26,2 дні, що може бути пов'язано із погіршенням збору дебіторської заборгованості.

У 2023 році компанія значно скоротила фінансовий цикл (з 192,0 до 136,2 днів, тобто на 55,8 днів), що зменшило потребу у зовнішньому фінансуванні. Проте у 2024 році фінансовий цикл зріс на 47,9 днів, що може свідчити про збільшення затримок у платежах від покупців або зростання потреби у фінансуванні оборотного капіталу.

Отже, АТ «ФАРМАК» слід посилити контроль за дебіторською заборгованістю, скоротити терміни її погашення. Оптимізувати операційний цикл, зокрема працювати над зменшенням періоду обороту запасів. Збалансувати взаємодію з постачальниками, щоб уникнути надмірного скорочення термінів оплати, яке може зменшити фінансову гнучкість.

2.3. Проблеми та ризики у сфері комерційного кредитування

У сфері комерційного кредитування існує ряд проблем та ризиків, які можуть негативно впливати на фінансову стійкість як кредитора, так і позичальника. Основні з них: фінансові, операційні, економічні та юридичні.

Наявні ризики згрупуємо у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Основні види ризиків у сфері комерційного кредитування АТ «ФАРМАК»

Вид ризику	Характеристика
Фінансові ризики	Кредитний ризик – ймовірність несплати боргу позичальником, що може призвести до фінансових втрат кредитора. Ліквідний ризик – ризик нестачі грошових коштів у позичальника для виконання боргових зобов'язань. Валютний ризик – виникає при наданні кредитів у іноземній валюті та пов'язаний з можливими коливаннями валютного курсу. Процентний ризик – зміни ринкових процентних ставок можуть впливати на прибутковість кредитних операцій.
Операційні ризики	Недостатній рівень оцінки платоспроможності позичальника – помилки в аналізі фінансового стану клієнта можуть призвести до надання кредиту ненадійному партнеру. Недостатній контроль за використанням кредитних коштів – позичальник може спрямувати кредит не за призначенням, що підвищує ризик його неповернення. Можливі шахрайські дії – надання неправдивих фінансових даних або маніпуляції з документами. Значне зростання запасів при масштабуванні бізнесу.
Економічні та ринкові ризики	Загальний економічний спад – у періоди криз підприємства можуть зазнавати збитків, що ускладнює виконання кредитних зобов'язань. Зміни в законодавстві – нові нормативні акти можуть впливати на умови кредитування та зменшувати прибутковість банків і фінансових установ. Конкуренція на ринку – збільшення кількості кредиторів може призводити до послаблення вимог до позичальників, що підвищує ризик неповернення коштів.
Юридичні ризики	Недостатня правова база для захисту інтересів кредитора – складність у стягненні боргів через недосконале законодавство. Проблеми з виконанням кредитних угод – можливі судові спори між сторонами кредитного договору.

Джерело: [28]

Основні проблеми АТ «ФАРМАК» у сфері комерційного кредитування:

1. АТ «ФАРМАК» активно використовує комерційне кредитування як інструмент фінансування оборотного капіталу.

2. Спостерігається зростання кредиторської заборгованості, що вимагає посилення контролю за фінансовими потоками.

3. Збільшення фінансового циклу у 2024 році вказує на необхідність оптимізації політики комерційного кредитування.

4. Компанія має збалансувати терміни розрахунків із постачальниками та покупцями для покращення ліквідності.

5. Оптимізація управління дебіторською та кредиторською заборгованістю дозволить компанії знизити ризики та підвищити фінансову стійкість.

Детальний аналіз операційних ризиків та способи управління ними АТ «ФАРМАК» представимо у таблиці 2.11.

Для мінімізації цих ризиків підприємствам та фінансовим установам слід удосконалювати систему оцінки позичальників, посилювати контроль за виконанням зобов'язань, а також застосовувати страхові механізми та інші інструменти управління ризиками.

На основі положень розділу 6 Типового договору поставки лікарських засобів, можна виділити ключові аспекти, що регламентують механізм пред'явлення претензій покупцем та аналізувати ймовірність невиконання зобов'язань дебіторів, зокрема в частині дотримання умов постачання та якості товару.

Формалізація приймання товару (п. 6.1–6.2):

1. Приймання здійснюється відповідно до Інструкцій № П-6, П-7, що формалізує процедуру і знижує ризики спорів.

2. При поставках за умовами DDP (ІНКОТЕРМС 2010) постачальник несе повну відповідальність до моменту доставки товару на склад покупця, включаючи участь свого представника при виявленні пошкоджень або нестачі.

3. Покупець зобов'язаний пред'явити рекламацийний акт, що документально підтверджує факт порушення.

Таблиця 2.11 – Основні види операційних ризиків та способи управління ними на АТ «ФАРМАК»

Вид ризику	Характеристика	Управління
Якість і безпека продукції	Невідповідність стандартам якості (GMP, ISO), що може призвести до відкликань (recall) і репутаційних втрат. Поява бракованої продукції, неналежне зберігання або помилки у виробничому процесі.	Система управління якістю (QMS): внутрішній аудит, перевірки дотримання GMP, жорсткий контроль критичних точок. Стандартизовані процедури (SOPs): детальний опис кожного етапу виробництва та контролю якості. Лабораторний контроль (QC/QA): регулярні тестування зразків, валідація технологій, перевірки сировини та готової продукції.
Регуляторний і ліцензійний ризик	Зміни в законодавстві та регуляторних нормах (наприклад, посилення вимог щодо реєстрації препаратів чи змін у системі референтного ціноутворення). Порушення ліцензійних умов або несвоєчасне подовження ліцензій може блокувати продаж або виробництво.	Зміни в законодавстві та регуляторних нормах (наприклад, посилення вимог щодо реєстрації препаратів чи змін у системі референтного ціноутворення). Порушення ліцензійних умов або несвоєчасне подовження ліцензій може блокувати продаж або виробництво.
Логістика і ланцюг постачання	Залежність від одного постачальника активних фармацевтичних інгредієнтів (API). Збій у транспортуванні або митному оформленні, що може призвести до затримок поставок. Геополітичні або локальні кризові фактори (військові дії, санкції).	Диверсифікація постачальників: альтернативні джерела сировини, резервні контракти. Стратегічні запаси критичних матеріалів: формування safety stock. Моніторинг логістичних ризиків: страхування вантажів, регулярні перевірки партнерів з перевезень
Виробничі ризики та технологічне обладнання	Збої обладнання через поломки або зношення, що веде до простою ліній. Втрати продуктивності через неправильне планування виробництва. Аварії або порушення умов стерильності у виробництві.	Система технічного обслуговування та ремонту (TPM): планово-попереджувальні ремонти, моніторинг стану устаткування. ERP-система: оптимізація виробничих планів, контроль завантаження ліній. Регулярні внутрішні аудити стану приміщень і обладнання, дотримання вимог чистих приміщень (Clean rooms).
Кадрові ризики	Дефіцит кваліфікованих працівників у галузі фармацевтики та біотехнологій. Високий рівень плинності персоналу (Key Staff Turnover), що може знизити якість і безпеку виробництва. Недостатня мотивація і навчання персоналу.	HR-стратегія: програми розвитку талантів, конкурентна компенсація, система наставництва. Постійне навчання і підвищення кваліфікації для виробничого і науково-дослідного персоналу. Планування кадрового резерву (succession planning) на ключові позиції

Джерело: [28]

Наведемо приклад умов розрахунків згідно з Типовим договором:

1. Строк оплати поставленого на умовах цього Договору Товару складає 30 (тридцять) календарних днів з дати поставки Товару, якщо інші умови оплати не встановлено у додаткових угодах до цього Договору. Сторони вправі у додаткових угодах встановлювати скорочені або більш тривалі строки оплати як щодо окремих груп препаратів (група А, В, С, D, F), так і щодо усього Товару в цілому.

2. Оплата проводиться у безготівковій формі шляхом перерахування суми вартості поставленої партії Товару з поточного рахунку Покупця на поточний рахунок Постачальника.

3. Датою оплати вважається дата надходження коштів на поточний рахунок Постачальника.

4. Постачальник залишає за собою право, незалежно від призначення платежу, вказаного Покупцем, зараховувати кошти, що надійшли від Покупця, в рахунок тих зобов'язань Покупця з оплати Товару, строк виконання яких вже настав або наступить раніше.

5. Постачальник зобов'язується попередньо повідомляти Покупця про наступну зміну ціни на Товар. Повідомлення може бути здійснене Постачальником шляхом направлення Покупцю нового прайс-листа на адресу електронної пошти Покупця, зазначену в розділі з реквізитами Сторін цього Договору.

6. У випадку прострочення платежу проти строків, встановлених у цьому Договорі (з урахуванням положень додаткових угод, в разі їх наявності), Покупець виплачує Постачальнику пеню в розмірі подвійної облікової ставки НБУ, що діяла в період, за який нараховується пеня, від суми простроченого платежу за кожний день прострочення.

7. У разі нездійснення Покупцем поставки Товару, придбаного ним за ціною та на умовах, замовнику за результатами проведення процедури закупівлі або лікувально-профілактичній установі (у тому числі, але не виключно: у разі неукладення договору, визнання такого договору недійсним, невиконання умов

укладеного договору з будь-яких причин; або якщо замовник не брав участі у процедурі закупівлі, для якої придбався такий Товар, та ін.) та/або у разі недотримання Покупцем цього Договору (ненадання Звіту, несвоєчасного надання Звіту, неповноти та/або недостовірної наведеної у Звіті інформації, та/або ненадання усіх документів, та/або надання документів, оформлених чи засвідчених з порушенням вимог законодавства, або продажу лікувально-профілактичній установі Товару не для його застосування ними при наданні медичної допомоги (зокрема, для або у разі продажу пацієнтам або споживачам), Покупець за вимогою Постачальника упродовж 10 (десяти) календарних днів з дати отримання останньої зобов'язаний сплатити Постачальнику штраф у розмірі 100 % (сто відсотків) різниці між вартістю Товару, придбаного за цінами та вартістю цього Товару, розрахованою за цінами, визначеними Генеральною специфікацією до цього Договору для такого Товару. У разі, якщо Покупцем поставлено замовнику або лікувально-профілактичній установі лише частину від загального обсягу Товару, придбаного ним у Постачальника за цінами та на умовах, визначених пунктами договору, Покупець повинен сплатити Постачальнику обумовлений цим пунктом штраф, розрахований виходячи з вартості тієї частини обсягу цього Товару, яку поставлено замовнику/лікувально-профілактичній установі не було.

Отже, усі дії дебітора (покупця) мають бути документально підтверджені, і недотримання цієї процедури може бути підставою для відмови у задоволенні претензії, що ускладнює відшкодування.

Отже, чітка регламентація строків дає підставу вважати, що при недотриманні термінів покупцем постачальник може законно не визнавати претензії, що збільшує ризик втрати дебіторської заборгованості через процесуальні порушення.

Хоча процедура приймання та пред'явлення претензій є досить формалізованою, недостатня увага дебітора (покупця) до дотримання строків та форми подання претензії створює ризики:

– втрати можливості відшкодування збитків;

– відмови постачальника задовольнити вимоги, навіть при наявності об'єктивного порушення;

– накопичення безнадійної дебіторської заборгованості, яка згодом потребуватиме списання.

Для мінімізації ризиків дебіторської заборгованості доцільно: вести журнал фіксації приймання; мати внутрішній чек-лист перевірки згідно з П-6, П-7; залучати експерта або юриста при складних випадках.

Розділ 7 Типового договору поставки лікарських засобів містить комплексний набір превентивних та штрафних санкцій, що дисциплінують Покупця та мінімізують ризики для постачальника (АТ «ФАРМАК»). Така деталізація зобов'язань та відповідальності є ознакою професійного договірного регулювання:

1. Фінансова відповідальність за прострочення платежу (п. 7.1): покупець у разі несвоєчасної оплати зобов'язаний виплатити пеню у розмірі подвійної облікової ставки НБУ. Такий механізм стимулює дотримання строків оплати, а також є способом компенсації втрат постачальника через прострочку.

2. Право на призупинення постачання (п. 7.2): у разі наявності заборгованості або порушення інших зобов'язань (відмова від підписання додаткових угод, тощо), постачальник має право зупинити постачання товару. Це створює потужний інструмент впливу на покупця.

3. Штраф за недотримання географії збуту (п. 7.3): продаж товару за межі визначеної країни карається штрафом у розмірі 100% вартості. Такий захід покликаний захистити авторські права, стандарти якості та унеможливити реекспорт.

4. Штраф за порушення закупівельних зобов'язань (п. 7.4): якщо покупець не дотримується умов поставки або звітності – передбачено штраф до 100% різниці вартості товару. Це один із найбільш жорстких фінансових механізмів у договорі.

5. Відповідальність за розголошення конфіденційної інформації (п. 7.5): за кожний випадок порушення – штраф 10 000 грн + компенсація збитків. Це зміцнює довіру та гарантує захист комерційної таємниці.

АТ «ФАРМАК» не веде облік резерв сумнівних боргів та не використовує у своїй діяльності векселі (дані у балансі відсутні за останні три роки).

Вексель є універсальним фінансовим інструментом, що поєднує функції платіжного засобу, кредитного документа та засобу гарантування зобов'язань. У господарській діяльності підприємств він використовується для спрощення, відтермінування та забезпечення розрахунків.

Висновки до розділу 2:

1. Загальна дебіторська заборгованість АТ «ФАРМАК» демонструє стійку тенденцію до зростання, що може бути наслідком розширення бізнесу та активізації продажів із відстрочкою платежу. Проте це також підвищує фінансові ризики, особливо у зв'язку зі значним збільшенням дебіторської заборгованості за розрахунками та взаєморозрахунками з бюджетом у 2024 році.

2. Кредиторська заборгованість у 2023 році значно зросла, що, ймовірно, пов'язано з активним використанням позикових коштів або розширенням діяльності. У 2024 році спостерігається її незначне зменшення, що може свідчити про оптимізацію фінансових зобов'язань та покращення управління грошовими потоками. Аналіз структури заборгованості показує, що найбільшу частку займають зобов'язання за товари, роботи, послуги. При цьому дебіторська заборгованість майже вдвічі перевищує кредиторську, що вказує на значний ризик ліквідності.

3. Рекомендовано посилити контроль за дебіторською заборгованістю, удосконалити політику управління кредитами для покупців та посилити заходи щодо своєчасного погашення боргів, аби знизити фінансові ризики та забезпечити стабільність компанії.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Напрями підвищення ефективності кредитної політики підприємства

Збалансоване управління дебіторською та кредиторською заборгованістю допомагає підприємству підтримувати фінансову рівновагу, мінімізувати ризики та забезпечувати стабільний розвиток.

Для покращення фінансової стійкості АТ «ФАРМАК» необхідно:

1. Оптимізувати управління дебіторською заборгованістю, зменшити період її обороту.
2. Переглянути умови співпраці з постачальниками для зниження кредитного навантаження.
3. Зменшити витрати, щоб покращити рентабельність.
4. Розглянути можливість залучення додаткового капіталу або державних програм підтримки бізнесу.

Прискорити процес погашення дебіторської заборгованості АТ «ФАРМАК» можливо завдяки використанню сучасних механізмів її рефінансування.

Для прискорення процесу погашення дебіторської заборгованості АТ «ФАРМАК» доцільно впроваджувати сучасні фінансові інструменти її рефінансування. Серед них ключову роль відіграє факторинг, який безпосередньо спрямований на роботу з дебіторською заборгованістю. Він дозволяє підприємству оперативно отримати кошти від фінансової установи в обмін на передачу прав вимоги до боржників, що суттєво покращує ліквідність та обіговість активів.

У той же час важливо розрізняти інструменти, що працюють з кредиторською заборгованістю, зокрема – використання векселів, які дозволяють структурувати зобов'язання перед постачальниками. За допомогою вексельного обігу підприємство може відтермінувати оплату за товари чи послуги, зберігаючи при цьому довіру контрагентів і стабільність у фінансових розрахунках.

Крім того, у зовнішньоекономічній діяльності перспективним механізмом є форфейтинг, що дозволяє швидко конвертувати довгострокові дебіторські зобов'язання у грошові кошти без регресу до експортера. Цей інструмент особливо актуальний для АТ «ФАРМАК» у контексті співпраці з міжнародними партнерами.

Таким чином, факторинг орієнтований на дебіторську заборгованість, тоді як векселі – на оптимізацію кредиторської заборгованості, а форфейтинг – як спеціалізований зовнішньоекономічний інструмент – поєднує обидві функції у міжнародних розрахунках. Розумне поєднання цих інструментів дозволить АТ «ФАРМАК» підвищити фінансову гнучкість та забезпечити стійкість грошових потоків.

Факторинг являє собою фінансову операцію, що об'єднує елементи кредитування оборотного капіталу з посередницько-комісійними послугами. Суть факторингу полягає у передачі першим кредитором права вимоги боргу третій особі іншому кредитору – з подальшою компенсацією вартості цього боргу. По суті, банк або факторингова компанія викупує рахунки-фактури постачальника за вже відвантажену продукцію, виконані роботи чи надані послуги, забезпечуючи підприємству прискорене надходження грошових коштів.

Вексель – це вид цінного паперу, який підтверджує беззаперечне грошове зобов'язання векселедавця виплатити визначену суму власнику векселя (векселеотримувачу) після настання погодженого строку [16; 45]. Цей інструмент активно застосовується у міжнародній фінансовій практиці. Водночас в Україні розвиток вексельного обігу залишається обмеженим через відсутність належного практичного досвіду, прогалини у законодавстві та нестачу фахівців у цій сфері.

Крім того, підприємства часто відмовляються використовувати векселі як засіб відстрочення платежів через низьку довіру до їх здатності бути швидко конвертованими у грошові кошти. Враховуючи ці обставини, для АТ «ФАРМАК» застосування векселів як інструменту реструктуризації дебіторської заборгованості нині не є доцільним.

Форфейтинг, у свою чергу, передбачає придбання боргових зобов'язань кредитора, що оформлені у вигляді оборотних фінансових документів, на умовах безповоротності. Це означає, що форфейтер (зазвичай банк чи спеціалізована компанія) повністю бере на себе всі ризики, пов'язані з можливими неплатежами з боку боржника, затримками при переказі коштів, валютними та відсотковими коливаннями, відмовляючись від права вимагати від кредитора повернення суми у разі несплати боргу.

На жаль, в Україні на сьогоднішній день розглянуті вище методи управління дебіторською заборгованістю ще не отримали широкого впровадження. Зокрема, замість таких сучасних інструментів, як факторинг чи страхування угод, підприємства переважно віддають перевагу традиційним підходам – веденню переговорів з боржниками, припиненню постачання товарів, зміні умов оплати, визначених у договорі, застосуванню штрафних санкцій у вигляді пені або зверненню до суду для врегулювання заборгованості.

На основі детального фінансового аналізу діяльності АТ «ФАРМАК» було виявлено ключові проблеми у роботі підприємства. Зокрема, встановлено, що підприємство має значний обсяг дебіторської заборгованості, яка зберігається протягом кожного звітного періоду.

З огляду на виявлені недоліки, для покращення фінансового стану АТ «ФАРМАК» можна запропонувати відповідні рекомендації:

- необхідно контролювати стан розрахунків із покупцями за відстроченими платежами (простроченими) заборгованостями;
- стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованостей: значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансової стійкості підприємства та унеможлиблює залучення

додаткових джерел фінансування;

- необхідно переглянути склад дебіторів: слід відмовитися від стабільних неплатників та зайнятися пошуком платоспроможних дебіторів;
- по можливості орієнтуватися на більше споживачів з метою зменшення ризику несплати одним або декількома великими покупцями, варто переглянути договори та знайти кращих партнерів;
- підвищення частки власних коштів в оборотних активах за рахунок зростання нерозподіленого прибутку;
- посилити службу маркетингу з метою виявлення нових ринків та вихід на них.

Окрім запропонованих заходів, доцільно впровадити факторингові операції за підтримки кредитно-банківських установ. Для АТ «ФАРМАК» факторинг може стати ефективним фінансовим інструментом, що сприяє оптимізації управління дебіторською заборгованістю та мінімізації фінансових ризиків, пов'язаних із нею. Основні переваги використання факторингу:

- забезпечує швидкий доступ до грошових коштів, перетворюючи відстрочені платежі в ліквідні активи;
- може включати страхування від неплатоспроможності клієнтів, знижуючи ризик фінансових втрат;
- надає можливість фінансування без залучення додаткових позик, використовуючи дебіторські зобов'язання;
- передає управління та стягнення дебіторської заборгованості спеціалізованим установам, розвантажуючи підприємство від цих операцій;
- сприяє пришвидшенню грошових надходжень, покращуючи оборотність капіталу;
- дозволяє гнучко керувати розрахунками з постачальниками завдяки підвищеній фінансовій доступності;
- звільняє підприємство від адміністративного та фінансового навантаження, даючи можливість зосередитися на стратегічному розвитку;

– зміцнює фінансову стабільність підприємства, зменшуючи ризики, пов'язані з довгостроковими дебіторськими зобов'язаннями.

Використання факторингу сприятиме підвищенню фінансової ефективності підприємства та покращенню його стійкості в умовах сучасного ринкового середовища.

Основний принцип факторингових операцій полягає в тому, що банк або фінансова установа викуповує у підприємства непогашені рахунки за поставлену продукцію чи надані послуги. Інакше кажучи, банк набуває право стягнення цих коштів із клієнтів підприємства, які ще не здійснили оплату. Умови проведення факторингових операцій комерційними банками наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 - Умови факторингових операцій комерційних банків України

Банки	Умови			
	Комісійні за проведення операцій, %	Ліміт факторингових операцій, тис. грн.	Період дебіторської заборгованості, міс.	Відсоток по операціях, %
Приватбанк	0,5	Немає	До 12	12
УкрСиббанк	1,5	15000	До 9	13
ПУМБ	Від 1,0 (індивід.)	Залежить від обсягу поставок	До 6	11-14

Джерело: [27;29; 32]

Найбільш доцільний варіант здійснення факторингових операцій у комерційному банку АТ КБ «ПриватБанк» визначається такими факторами, як зазначено в таблиці 3.1:

1. Найменша процентна ставка за факторинговою угодою.
2. Тривалий період, що враховується під час розрахунку обсягу фінансування дебіторської заборгованості підприємства.
3. Відсутність обмежень щодо розміру факторингових операцій.
4. Мінімальні комісійні витрати при реалізації факторингових угод.

Ці фактори роблять даний варіант особливо вигідним для підприємств, які здійснюють факторингові операції в АТ КБ «ПриватБанк».

3.2. Оптимізація фінансових ризиків та використання цифрових технологій у сфері комерційного кредитування

Оптимізація фінансових ризиків та використання цифрових технологій у сфері комерційного кредитування є одним із ключових напрямів підвищення фінансової стійкості підприємств та зменшення втрат від неплатежів.

Крім положень розділів 6 та 7 Типового договору поставки лікарських засобів, для зміцнення системи управління дебіторською заборгованістю АТ «ФАРМАК» доцільно доповнити політику наступними заходами:

1. Запровадження автоматизованої системи моніторингу боргів.. Використання цифрових платформ (ERP-систем), що автоматично нагадують про наближення строків оплати, фіксують історію розрахунків і сповіщають менеджмент про прострочення.

2. Ранжування клієнтів за кредитною надійністю. Введення рейтингової системи на основі історії оплат та фінансового стану замовника дозволить встановлювати різні умови для різних груп покупців.

3. Запровадження практики авансових платежів для нових контрагентів. Перші поставки здійснювати тільки за передоплатою або із частковим авансуванням для перевірки платоспроможності.

4. Страхування дебіторської заборгованості. Укладання договорів з страховими компаніями, які спеціалізуються на страхуванні торгових кредитів, знижує ризики втрат від неплатежів.

5. Використання факторингу. Продаж дебіторської заборгованості факторинговим компаніям дозволяє підприємству прискорити обіг коштів без втрати ліквідності.

6. Регулярний аудит дебіторської заборгованості. Щоквартальний аналіз структури боргів із залученням незалежних аудиторів допоможе об'єктивно оцінити якість активів та вчасно реагувати на ризики.

7. Впровадження політики «сконто» для дострокових оплат. Надання знижок (1-3%) за платежі до офіційного строку зменшить середній термін обороту дебіторської заборгованості.

8. Резервування сумнівних боргів. Формування резервів за заборгованістю, строк якої перевищує 90 днів, дозволить зменшити ризик «шокових» втрат і зберегти фінансову стабільність.

Пропонуємо використовувати гнучкі умови оплати (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2 – Гнучкі умови оплати за товар АТ «ФАРМАК» залежно від кредитної історії покупця

Категорія клієнта	Кредитна історія	Умови оплати	Додаткові заохочення
Категорія А (Високий рейтинг)	Надійні покупці, відсутність прострочень, стабільний обсяг закупівель	Відстрочка платежу до 60 днів без застави, можливість отримання знижки 3–5% за дострокову оплату	Пріоритетне обслуговування, індивідуальні знижки
Категорія В (Середній рейтинг)	Поодинокі прострочення, виконання зобов'язань у межах допустимих ризиків	Відстрочка платежу до 30 днів, з можливістю оформлення факторингової угоди або часткової передоплати 30-50%	Можливість перегляду умов при поліпшенні рейтингу
Категорія С (Низький рейтинг)	Часті затримки платежів, відсутність довготривалої співпраці або негативна історія	Передоплата від 70 до 100%, відстрочка можлива лише під банківську гарантію або забезпечення	Можливість перегляду умов після 6 місяців стабільних розрахунків

Джерело: створено автором

Укладення чітких договорів із прописаними умовами відповідальності та захисту прав постачальника у разі порушення фінансових зобов'язань покупцем.

Використання цифрових технологій у сфері комерційного кредитування дозволяє значно підвищити точність оцінки ризиків та ефективність управління дебіторською заборгованістю:

1. Автоматизація кредитного скорингу. Використання CRM- та ERP-систем для оперативної оцінки фінансового стану клієнтів на основі даних з бухгалтерських, банківських та публічних джерел.

2. Інтеграція з аналітичними платформами. Використання big data та аналітичних систем для прогнозування платіжної дисципліни клієнтів, моделювання сценаріїв ризику та виявлення проблемних контрагентів ще до укладання договору.

3. Цифровий документообіг. Електронні договори, підписані за допомогою електронного підпису, пришвидшують обіг документів, мінімізують помилки та покращують контроль виконання зобов'язань.

4. Моніторинг платежів у режимі реального часу. Інструменти фінансової аналітики дозволяють відстежувати статус оплати кожного замовлення, вчасно виявляти прострочки та оперативно реагувати.

5. Використання blockchain-технологій. Для захисту від шахрайства та забезпечення прозорості історії платежів у розрахунках з контрагентами, особливо у міжнародних угодах.

Приклад встановленого індивідуального кредитного ліміту покупцям представимо у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Індивідуальний кредитний ліміт покупців АТ «ФАРМАК»

Покупець	Середній борг за останні 6 міс., грн	Середній термін оплати, днів	Прострочення за останні 12 міс., %	Кредитний ліміт, грн	Стан на дату	Перевищення ліміту
ТОВ «Медікал Плюс»	1 100 000	32	3%	1 500 000	1 420 000	Ні
ТОВ «Вітамед»	2 400 000	47	12%	2 000 000	2 150 000	Так (перевищено)
ТОВ «Здоров'я»	550 000	25	1%	900 000	480 000	Ні

Джерело: створено автором

Сучасні цифрові рішення у поєднанні з продуманою системою управління фінансовими ризиками дозволяють підприємствам мінімізувати загрозу неплатежів, покращити фінансовий менеджмент та зміцнити партнерські відносини.

На основі попередніх угод автоматично розраховується середній період прострочень, частка невчасних оплат, середня сума відхилень. Система пропонує

ліміт залежно від оборотів, фінансової репутації та історії співпраці. При створенні нового замовлення система перевіряє: чи не перевищено поточний борг за встановленим лімітом, чи не наближається дата прострочення, чи дозволено нові продажі.

Таблиця 3.4 – Система повідомлень про ризик АТ «ФАРМАК»

Дата	Покупець	Тип сигналу	Рекомендація системи	Статус виконання
2025-04-18	ТОВ «Вітамед»	Перевищення кредитного ліміту	Блокувати відвантаження до погашення боргу	Виконано
2025-04-18	ТОВ «ФармСтандарт»	Збільшення прострочень	Розглянути зміну ліміту або умови передоплати	В очікуванні

Джерело: створено автором

Представлені таблиці 3.3 та 3.4 – це лише частина візуалізації даних, яку система надає фінансовому відділу АТ «ФАРМАК».

Це дає змогу:

контролювати кожен продаж,
зменшити ризик дебіторської заборгованості,
оперативно ухвалювати рішення: продавати з відстрочкою, просити передоплату чи обмежити замовлення.

Отже, оптимізація фінансових ризиків у поєднанні з впровадженням цифрових технологій є критично важливими чинниками підвищення ефективності комерційного кредитування на підприємстві. АТ «ФАРМАК», як лідер фармацевтичної галузі, має значний потенціал для розвитку системи управління дебіторською заборгованістю за рахунок сучасних рішень.

Цифрові платформи (ERP, CRM, аналітичні системи, електронний документообіг), що впроваджуються в АТ «ФАРМАК», сприяють підвищенню прозорості та точності фінансового обліку, скороченню часу ухвалення рішень і зменшенню людського фактора в процесі управління ризиками. Зокрема, автоматичне формування кредитних лімітів, система оповіщень про ризики та сценарне моделювання платіжної поведінки контрагентів дозволяють приймати проактивні управлінські рішення.

3.3. Економічний ефект від запропонованих заходів

Економічний ефект – це кількісне або грошове вираження вигоди, яку підприємство отримує в результаті впровадження певних заходів, рішень чи інвестицій. Це може бути як збільшення прибутку, так і зменшення витрат або підвищення ефективності використання ресурсів.

Резерви покращення фінансового стану в результаті застосування факторингу розрахуємо у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 – Резерви покращення фінансового стану АТ «ФАРМАК»

Показник	Період		Темпи росту (спаду), %
	2024 рік (факт)	План	
Рівень дебіторської заборгованості, тис. грн.	2724040,0	2000000,0	73,4
Оптимальний рівень дебіторської заборгованості (перевищення кредиторської на 20%), тис. грн.	1539535,2	1500000,0	97,4
Перевідний коефіцієнт оптимального рівня (р.2 / р.1), коеф	0,55	0,75	73,3
Залишок дебіторської заборгованості, що підлягає реструктуризації (р.1 – р.2), тис. грн.	1184504,8	500000,0	42,2
Відрахування відсотку по факторингових операціях (12%) (р.4 * 0,12), тис. грн.	142140,6	60000,0	42,2
Витрати на проведення факторингової операції (0,5%) (р.4 * 0,05), тис. грн.	59225,2	25000,0	42,2
Обсяг вивільнених коштів під час проведення факторингової операції (р. 4 – р.5 – р.6), тис. грн.	983139,0	415000,0	42,2
Комерційний ефект факторингу (р.7 / р.1), %	0,36	0,21	57,5

Джерело: створено автором

Отже, здійснення факторингової операції сприятиме зростанню надходжень фінансових ресурсів до підприємства завдяки переуступці права вимоги зобов'язання банку.

Здійснення факторингових операцій через АТ КБ «ПриватБанк» забезпечує такі переваги для АТ «ФАРМАК»:

1. Можливість отримати товарний кредит у розмірі простроченої дебіторської заборгованості, тобто суми, яку клієнти ще не сплатили.
2. Усунення касових розривів і покращення ліквідності балансу завдяки додатковим фінансовим надходженням, отриманим у результаті факторингу.
3. Спрощення організаційних процесів та зниження витрат, пов'язаних із судовими розглядами та веденням судових справ.

Розрахуємо також економічний ефект для АТ «ФАРМАК» від впровадження сучасної системи управління дебіторською заборгованістю (контроль оплат покупців, таблиця 3.2 - 3.4).

Таблиця 3.6 – Економічний ефект від покращення системи управління дебіторською заборгованістю АТ «ФАРМАК»

Показник	До впровадження системи	Після впровадження системи	Економічний ефект (річний), грн
Середній період обороту дебіторської заборгованості, днів	99	75	24
Середній обсяг дебіторської заборгованості, тис. грн	2620574	1993122	627452
Витрати на фінансування (ставка 18% річних)	471703	358762	112941
Кількість випадків прострочення >90 днів, раз	50	22	28
Списання безнадійної заборгованості, тис. грн	3500	1500	2000

Джерело: створено автором

Зменшення періоду обороту коштів дозволяє швидше повертати гроші у обіг – це знижує потребу в кредитах або овердрафтах.

Оптимізація контролю заборгованості знижує ризики списання безнадійних боргів – з економією до 2 млн грн на рік. Контроль кредитних лімітів і автоматизація сповіщень дає змогу уникати штрафів та юридичних витрат. Зменшення загального обсягу заморожених коштів у боргах призводить до економії на фінансових витратах – у нашому прикладі 112 млн грн річної економії.

Впровадження системи дає змогу не тільки знизити дебіторську заборгованість, а й підвищити фінансову стійкість, оптимізувати ліквідність та

прискорити обіг коштів, що напряду позначається на прибутковості АТ «ФАРМАК».

Узагальнення результатів упровадження факторингових операцій та сучасної системи управління дебіторською заборгованістю свідчить про наявність значного потенціалу для покращення фінансового стану АТ «ФАРМАК». Отримані економічні вигоди – зменшення обсягу проблемної заборгованості, підвищення ліквідності, оптимізація фінансових витрат – створюють підґрунтя для перегляду ключових статей балансу підприємства.

З метою оцінки впливу запропонованих заходів на фінансові показники підприємства, далі здійснимо прогноз балансу АТ «ФАРМАК», враховуючи очікуване зменшення дебіторської заборгованості, зростання обігових коштів та покращення ліквідності.

Таблиця 3.7 – Прогнозування балансу АТ «ФАРМАК» на 2025 рік

Актив	Код рядка	2024 рік	Зміни за рахунок заходів	2025 рік (прогноз)
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	292495		292495
Незавершені капітальні інвестиції	1005	788234		788234
Основні засоби	1010	3484466		3484466
первісна вартість	1011	7214959		7214959
знос	1012	3730493		3730493
Інвестиційна нерухомість	1015	77		77
Усього за розділом I	1095	5362811		5362811
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	2603910		2603910
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2724040	-730918	1993122
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
за виданими авансами	1130	470088		470088
з бюджетом	1135	176169		176169
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	688962		688962
Поточні фінансові інвестиції	1160	273051		273051
Гроші та їх еквіваленти	1165	1788005	+730918	2518923
Витрати майбутніх періодів	1170	22387		22387
Інші оборотні активи	1190	29		29
Усього за розділом II	1195	8748754		8748754
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0		0
Баланс	1300	15101565		15101565

Продовження табл. 3.7

1	2	3	4	5
Пасив	Код рядка			
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	36366		36366
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410	28538		28538
Резервний капітал	1415	0		0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	12578404		12578404
Усього за розділом I	1495	12643308		12643308
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				0
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	179421		179421
Довгострокові кредити банків	1510	0		0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	169986	+500000	669986
Усього за розділом II	1595	501313	+500000	1001313
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0		0
Поточна кредиторська заборгованість за:				
довгостроковими зобов'язаннями	1610	75406		75406
товари, роботи, послуги	1615	1282946	-500000	782946
розрахунками з бюджетом	1620	92443		92443
розрахунками зі страхування	1625	13239		13239
розрахунками з оплати праці	1630	424898		424898
Поточні забезпечення	1660	32389		32389
Доходи майбутніх періодів	1665	0		0
Інші поточні зобов'язання	1690	20857		20857
Усього за розділом III	1695	1956944	-500000	1456944
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0		0
Баланс	1900	15101565		15101565

Факторинг дозволяє зменшити дебіторську заборгованість та збільшити грошові кошти – це покращує ліквідність підприємства.

Видача векселя на суму 500 000 тис. грн із терміном погашення понад 1 рік зменшує поточну кредиторську заборгованість та збільшує інші довгострокові зобов'язання.

Для оцінки фінансової стійкості та здатності АТ «Фармак» своєчасно виконувати свої зобов'язання у короткостроковій перспективі було проведено розрахунок основних показників ліквідності на 2025 рік. Прогноз сформовано з урахуванням запроваджених управлінських заходів, зокрема факторингу дебіторської заборгованості та реструктуризації кредиторської заборгованості

через випуск довгострокового векселя. Це дозволило підвищити рівень грошових коштів і покращити структуру поточних зобов'язань, що безпосередньо вплинуло на коефіцієнти ліквідності.

У таблиці 3.8 наведено динаміку зміни відповідних коефіцієнтів ліквідності підприємства за 2024–2025 роки з урахуванням вищезазначених факторів.

Таблиця 3.8 – Показники ліквідності АТ «ФАРМАК» на 2025 рік

Показник	2024 рік	2025 рік (прогноз)	Зміна (+, -)
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,914	1,729	0,815
Коефіцієнт термінової ліквідності	2,244	3,516	1,272
Коефіцієнт загальної ліквідності	4,471	6,005	1,534
Коефіцієнт ліквідності запасів	1,331	1,787	0,457

Аналіз прогнозних показників ліквідності АТ «ФАРМАК» на 2025 рік свідчить про помітне покращення фінансового стану підприємства в частині здатності своєчасно погашати поточні зобов'язання. Зростання коефіцієнта абсолютної ліквідності з 0,914 до 1,729 свідчить про підвищення рівня грошових ресурсів відносно короткострокових боргів, що стало можливим завдяки впровадженню факторингу. Позитивна динаміка коефіцієнта термінової ліквідності (на 1,272 пункти) та коефіцієнта загальної ліквідності (на 1,534 пункти) демонструє зростання обсягу ліквідних активів порівняно з поточними зобов'язаннями.

Особливо важливою є тенденція до зростання коефіцієнта ліквідності запасів, що свідчить про підвищення здатності підприємства перетворювати товарно-матеріальні цінності на грошові кошти для розрахунків. Загалом, отримані результати свідчать про ефективність управлінських рішень і формують сприятливі передумови для збереження фінансової стабільності у 2025 році.

Висновки до розділу 3:

1. Для зміцнення фінансової стійкості АТ «ФАРМАК» рекомендовано посилити контроль за дебіторською заборгованістю, стимулювати своєчасні

розрахунки клієнтів, удосконалити страхування ризиків, використовувати векселі як інструмент забезпечення зобов'язань і оптимізувати взаємодію з постачальниками. Це дозволить зміцнити фінансову дисципліну, знизити ризики неплатежів та забезпечити стабільний розвиток. Доцільним є також скорочення періоду обороту дебіторської заборгованості, пошук зовнішнього фінансування (зокрема держпрограм), контроль витрат і підвищення рентабельності. Особливу увагу варто приділити факторинговим операціям, які пришвидшують надходження коштів і знижують кредитні ризики. Співпраця з банками, зокрема АТ КБ «ПриватБанк», забезпечує гнучкі умови фінансування.

2. Оптимізація фінансових ризиків і цифровізація процесів є ключовими для ефективного управління комерційним кредитуванням. Завдяки CRM, ERP-системам і автоматизованому моніторингу дебіторської заборгованості, компанія оперативно реагує на ризики й контролює фінансові потоки. Використання інструментів, як-от гнучкі умови оплати, страхування угод, факторинг, система «сконто» та аудит сумнівних боргів, дозволяє мінімізувати ризики неплатежів і стабілізувати обіг коштів.

3. Проведені розрахунки свідчать про значний потенціал покращення фінансового стану АТ «ФАРМАК» за рахунок факторингу й цифрового управління дебіторською заборгованістю. Це дозволяє зменшити обсяг дебіторської заборгованості, забезпечити стабільний грошовий потік, уникнути касових розривів, знизити судові витрати й фінансові втрати. Автоматизація скорочує період обігу коштів, зменшує безнадійні борги та потребу в зовнішньому фінансуванні, сприяючи зростанню ліквідності та прибутковості.

ВИСНОВКИ

В кваліфікаційній бакалаврській роботі розглянуто теоретичні засади функціонування та проаналізовано механізми комерційного кредитування підприємств; розроблено практичні рекомендації щодо підвищення ефективності застосування комерційних кредитів у системі фінансового менеджменту компаній. Результати проведеного наукового дослідження дозволили сформулювати наступні висновки і пропозиції:

1. Комерційний кредит виступає невід'ємним елементом господарської діяльності підприємств, забезпечуючи безперервність товарообігу та виробництва без потреби негайного залучення грошових коштів. Він дозволяє підприємствам оптимізувати обіговий капітал, знижує фінансові витрати завдяки відсутності або мінімальним відсотковим ставкам, а також сприяє зміцненню ділових відносин з партнерами. Однак ефективне використання комерційного кредиту вимагає суворого контролю за виникненням і погашенням заборгованості, оскільки прострочення платежів негативно впливає на фінансовий стан підприємства та його репутацію. Завдяки різноманіттю форм кредитування, підприємства мають можливість обрати найбільш оптимальний варіант відповідно до своїх потреб та специфіки діяльності. Ретельне планування, облік ризиків і впровадження сучасних фінансових інструментів дозволять підвищити ефективність цього механізму, сприятимуть стабільності та конкурентоспроможності підприємств у мінливих ринкових умовах.

2. Українське законодавство досить чітко врегульовує порядок укладення, оформлення та обліку товарного кредиту, захищаючи інтереси як продавця, так і покупця. Водночас підприємствам необхідно уважно дотримуватись вимог податкового та бухгалтерського обліку, щоб уникнути можливих ризиків та неточностей у фінансовій звітності.

3. Аналіз показників кредиторської заборгованості вказує на її значне зростання у секторі нефінансових корпорацій протягом останнього десятиліття, що зумовлює підвищення фінансових ризиків та свідчить про зростання

залежності підприємств від комерційного кредиту. Довгі строки погашення зобов'язань негативно впливають на платоспроможність компаній, стримують капіталообіг та можуть призводити до платіжної кризи.

4. АТ «ФАРМАК» – це провідний український виробник лікарських засобів, який не лише утримує лідерство на національному ринку, а й активно розширює свою присутність на міжнародній арені. Компанія демонструє стабільний розвиток завдяки інноваційним підходам до виробництва, відповідності міжнародним стандартам якості та системному впровадженню інтегрованої системи управління. Активна експансія «ФАРМАК» на зарубіжні ринки, зокрема відкриття заводу в Іспанії та розширення мережі дочірніх підприємств у Європі, Азії та Близькому Сході, свідчить про стратегічну орієнтацію на глобалізацію бізнесу. Незважаючи на складні економічні умови, компанія утримує високий рівень інвестицій у наукові розробки та постійно оновлює продуктовий портфель.

5. Аналіз фінансових показників компанії підтверджує її стійкість і прибутковість. Позитивна динаміка нерозподіленого прибутку свідчить про ефективне управління власними ресурсами. Аналіз динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості АТ «ФАРМАК» за 2022–2024 роки свідчить про стійку тенденцію до зростання обсягів заборгованостей, що характерно для компаній у фазі активного розширення бізнесу. При цьому зростання дебіторської заборгованості випереджає зростання кредиторської, що свідчить про посилення залежності підприємства від своєчасного погашення зобов'язань контрагентами. Найбільшу частку у структурі дебіторської заборгованості займають борги за продукцію, товари, роботи та послуги, що вимагає постійного моніторингу для зниження ризиків неплатежів. Позитивним моментом є те, що більшість заборгованості має строк до 30 днів, що свідчить про відносно добру ліквідність дебіторських зобов'язань. Аналіз кредиторської заборгованості показав, що підприємство підтримує високий рівень розрахунків у терміни до 30 днів, що вказує на належну фінансову дисципліну. Однак у структурі простроченої заборгованості (61-90 днів) спостерігається стабільно значна частка, що вимагає

контролю для запобігання накопиченню боргів. Оцінка фінансового та операційного циклів показала, що у 2023 році компанія досягла значного скорочення періоду обороту активів, однак у 2024 році цей показник знову погіршився, що може свідчити про збільшення затримок платежів з боку контрагентів та необхідність удосконалення управління дебіторською політикою.

6. Найбільш актуальними проблемами залишаються зростання фінансового циклу у 2024 році, розбалансованість строків розрахунків з покупцями та постачальниками, а також значна частка довгострокових боргів серед дебіторської заборгованості. Це може ускладнювати підтримку стабільної ліквідності підприємства, особливо в умовах економічної нестабільності. Крім того, АТ «ФАРМАК» стикається з комплексом фінансових, операційних, економічних та юридичних ризиків, пов'язаних з процесами комерційного кредитування. Найбільш чутливими залишаються кредитний, ліквідний та валютний ризики, а також ризики порушення договірної дисципліни контрагентами. Незважаючи на формалізацію договорів постачання та передбачення штрафних санкцій, саме недотримання процедур приймання товарів та несвоєчасна подача претензій можуть призводити до зростання безнадійної дебіторської заборгованості.

7. Для зміцнення фінансової стійкості компанії рекомендовано: посилити контроль за дотриманням строків оплати з боку покупців; розробити систему мотивації для клієнтів, спрямовану на стимулювання своєчасних розрахунків; вдосконалити політику страхування ризиків комерційного кредитування; розглянути можливість використання векселів як інструменту забезпечення зобов'язань; оптимізувати взаємодію з постачальниками для досягнення стабільного балансу між кредиторською та дебіторською заборгованістю. Правильна організація процесів управління дебіторською та кредиторською заборгованістю дозволить АТ «ФАРМАК» зміцнити фінансову дисципліну, знизити ризики неповернення боргів і забезпечити стабільний розвиток компанії навіть в умовах високої ринкової конкуренції. Для забезпечення стабільності діяльності АТ «ФАРМАК» доцільним є: скорочення

періоду обороту дебіторської заборгованості, перегляд умов співпраці з постачальниками, контроль витрат та збільшення рентабельності, пошук зовнішніх джерел фінансування, включаючи державні програми підтримки бізнесу. Серед ефективних механізмів управління дебіторською заборгованістю особливу увагу заслуговує впровадження факторингових операцій, які дозволяють підприємству не лише прискорити грошові надходження, а й мінімізувати ризики втрат від несвочасної сплати боргів. Завдяки співпраці з банками, зокрема з АТ КБ «ПриватБанк», підприємство отримує вигідні умови – гнучкі тарифи, відсутність обмежень по сумі угод та тривалий період фінансування.

8. Оптимізація фінансових ризиків і впровадження цифрових технологій у сфері комерційного кредитування є невід’ємною частиною сучасної системи фінансового менеджменту підприємств, зокрема для АТ «ФАРМАК». Завдяки автоматизації процесів моніторингу дебіторської заборгованості, аналізу платоспроможності покупців, використанню CRM- та ERP-систем, компанія отримує можливість оперативно реагувати на ризики, забезпечуючи контроль за фінансовими потоками у режимі реального часу. Застосування гнучких умов оплати залежно від кредитної історії покупців, запровадження страхування угод, факторингових схем, системи «сконто» для дострокових оплат, а також регулярний аудит та резервування сумнівних боргів – дозволяють значно знизити рівень ризику неплатежів і забезпечити стабільний обіг оборотних коштів.

9. Розрахунки, проведені для АТ «ФАРМАК», підтверджують значний потенціал покращення фінансового стану завдяки впровадженню факторингових операцій та автоматизації контролю дебіторської заборгованості. Факторинг дозволяє суттєво скоротити рівень дебіторської заборгованості, вивільнити значні обсяги коштів для обігу та знизити ризики втрат від неплатежів. Завдяки співпраці з банківськими установами, зокрема АТ КБ «ПриватБанк», підприємство отримує можливість забезпечити стабільний грошовий потік, усунути касові розриви, скоротити витрати на судові процеси та уникнути фінансових втрат. Додатково, впровадження сучасної цифрової системи

управління дебіторською заборгованістю дозволяє знизити середній період обігу коштів, зменшити обсяг безнадійних боргів та знизити потребу в кредитуванні. За рахунок цього досягається річна економія фінансових витрат, підвищується ліквідність та прибутковість підприємства.

Таким чином, комплекс заходів, що включає факторинг, цифровий моніторинг розрахунків і оптимізацію кредитної політики, забезпечує для АТ «ФАРМАК» сталий економічний ефект, зміцнюючи його фінансову стабільність і конкурентоспроможність на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс України №2755-VI ред. від 01.01.2025 URL: <https://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 05.04.2025).
2. Господарський кодекс України № 436-IV ред. від 01.01.2025 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 05.04.2025).
3. Цивільний кодекс України № 435-IV ред. від 10.01.2025 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 05.04.2025).
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996 – XIV ред. від 03.09.2024 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 05.04.2025).
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» ред. від 03.11.2020 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (дата звернення: 05.04.2025).
6. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» ред. від 03.11.2020 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text> (дата звернення: 05.04.2025).
7. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» ред. від 03.01.2024 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01#Text> (дата звернення: 05.04.2025).
8. Бабенко В. П., Клепікова С. В. Вдосконалення управління кредиторською заборгованістю підприємства. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. 2020. № 6 (8). С. 38-44. (дата звернення: 05.04.2025).
9. Бардадим М.В., Свічкарь Н.М. Облік та управління дебіторською заборгованістю для зміцнення фінансової безпеки підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. №50. URL: file:///C:/Users/Ivga/Downloads/OBLIK_TA_UPRAVLINNA_DEBITORSKOU_ZABORGOVANISTU_DLA.pdf (дата звернення: 05.04.2025).
10. Белозерцев В.С. Товарний кредит: економічна сутність та особливості надання. *Економіка та держава*. 2015. №7. С. 58-62.

11. Боденчук Л.Б., Кулікова С.М. Управління та аналіз кредиторської заборгованості в умовах пандемії. *Економіка та управління підприємствами*. 2020. № 4 (70). С. 30-35.
12. Гевлич І. Г., Бабій А. В. Економічний зміст заборгованості перед постачальниками та підрядниками в рамках прийняття управлінських рішень. *Економіка і організація управління*. 2019. № 3(35). С. 30-38.
13. Голюк В.Я., Дергачова Г.М. Теоретичні засади реалізації факторингу та особливості його використання у міжнародних кредитно-розрахункових операціях. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2020. №30. С. 48-51.
14. Грицай О.І., Станасюк Н.С. Управління дебіторською заборгованістю підприємства в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. *Економіка і суспільство*. 2018. №15. С. 825-832.
15. Гроші та кредит: підручник / [М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко та ін.]; за наук. ред. М. І. Савлука. 6-те вид., перероб. і доп. К. : КНЕУ, 2011. 589 с.
16. Дерев'янка С.І. Факторинг в Україні: стан та перспективи розвитку. *Міжнародний мультидисциплінарний науковий журнал «ЛЮГОС. Мистецтво наукової думки»*. 2020. №10. С. 34-40.
17. Зимовець В., Єршова Г. Короткострокова заборгованість корпоративного сектора та її вплив на стабільність фінансової системи України. *Економіка і прогнозування*. 2021. №2. С. 69-84.
18. Коновалова К.Т., Макарова А.С. Удосконалення обліку кредиторської заборгованості та методи управління нею. *Причорноморські економічні студії*. 2018. №34. С. 181-184.
19. Круковська О.В. Особливості обліку розрахунків із постачальниками, підрядниками та кредиторської заборгованості аграрних підприємств. *Таврійський економічний вісник*. 2021. №5. С. 123-130.
20. Кудик Т.О., Бондар А.В. Оптимізація фінансових ризиків та використання цифрових технологій у сфері комерційного кредитування. П

Всеукраїнська науково-практична конференція «Сучасні виклики та тенденції розвитку фінансової системи». Івано-Франківськ, Україна. 2025. С.159-164.

21. Купріянова А.О., Новікова О.П. Реструктуризація боргу та кредитних зобов'язань під час кризи. *Міжнародний мультидисциплінарний науковий журнал «ΛΟΓΟΣ. Мистецтво наукової думки»*. 2024. URL: https://www.researchgate.net/publication/387955669_RESTRUKTURIZACIA_BORG_U_TA_KREDITNIH_ZOBOV'AZAN_PID_CAS_KRIZI (дата звернення: 15.04.2025).

22. Лобачева І., Коцеруба Н. Управління кредиторською заборгованістю підприємства. *European Science*. 2022. С. 26-34.

23. Майборода О.Є., Косарева І.П., Корабейнікова І.О. Характеристика сутності та поняття дебіторської і кредиторської заборгованості. *Економіка і суспільство*. 2018. №15. С. 396-402.

24. Мордань Є.Ю., Соломаха А.О. Системний підхід до управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Вісник СумДУ*. 2019. №2. С. 70-79.

25. Новак У.П., Падюка М.В. Товарний кредит: правові аспекти і бухгалтерський облік. *Економіка та суспільство*. 2021. №34. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/978> (дата звернення: 15.04.2025).

26. Олефіренко О. Товарний кредит: нюанси обліку. *Дебет-Кредит*. 2014. № 49. С. 18–22.

27. Офіційний сайт АТ «УКРСИББАНК» URL: <https://ukrsibbank.com/> (дата звернення: 15.04.2025).

28. Офіційний сайт АТ «ФАРМАК» URL: <https://farmak.ua/politika/> (дата звернення: 15.04.2025).

29. Офіційний сайт АТ КБ «ПриватБанк» URL: <https://privatbank.ua/> (дата звернення: 15.04.2025).

30. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <https://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.04.2025).

31. Офіційний сайт НБУ URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 15.04.2025).
32. Офіційний сайт ПУМБ URL: <https://b2b.pumb.ua> (дата звернення: 15.04.2025).
33. Петренко В.С., Карнаушенко А.С., Боровік Л.В. Факторинг: сутність, види та його переваги в фінансовій діяльності підприємств. *Ефективна економіка*. 2021. №11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2021/16.pdf (дата звернення: 12.04.2025).
34. Приймак Н.В. Сутнісні характеристики кредиту як основного фінансового інструмента кредитування. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. № 18. Частина 3. С. 6-10.
35. Руда О.Л. Кредит як підґрунтя взаємовідносин підприємств та комерційних банків. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. №9. С.22-25.
36. Сааджан В.А., Костенко К. Комерційне кредитування підприємств: форми, можливості та ризики. 2013. URL: <https://economics.net.ua/files/science/men/2013/102.pdf> (дата звернення: 13.04.2025).
37. Савченко А.М., Коротаєва І.Р. Аналіз кредиторської заборгованості на прикладі підприємства ПАТ «Монделіс Україна». *Modern Economics*. 2019. №18. С. 174-180.
38. Сарапіна О.А., Пінчук Т.А., Кучерявенко І.В. Товарний кредит як економічна категорія та об'єкт обліку. Бухгалтерський облік, оподаткування, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку: тези доп. IV Міжн. наук.-практ. конф. Чернігів: ЧНТУ, 2018. С. 6–8.
39. Склярук І. П., Гузей Н. С. Удосконалення обліку та управління кредиторською заборгованістю підприємства в умовах нестабільності. *Підприємництво і торгівля*. 2022. № 33. С. 71-79.
40. Смирна О.В., Береславець О.А. Особливості та проблеми реалізації факторингових операцій в Україні. *БізнесІнформ*. 2020. №1. С. 324-330.

41. Спеціалізоване медичне інтернет-видання для лікарів, фармацевтів, студентів медичних та фармацевтичних вишів URL: <https://www.apteka.ua/article/712849> (дата звернення: 15.04.2025).
42. Спіцина Н.В., Кравцова С.В. Зобов'язання: сутність, класифікація, облік. *Економіка та підприємництво*. 2020. № 2 (113). С. 228-233.
43. Ступницька Т.М., Маркова Т.Д., Бамбуляк І.М., Кулік Н.М. Кредиторська заборгованість підприємства: оцінка та механізми управління. *Економіка харчової промисловості*. 2018. Том 10. №4. С. 66-78.
44. Фінансова звітність АТ «ФАРМАК» URL: <https://clarity-project.info/edr/00481198/yearly-finances> (дата звернення: 16.04.2025).
45. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / Скаско О. І., Майор О. В., Чемерис Ю. В., Нашкерська М. М., Виклюк М. М., Килин О. В., Атаманчук З. А., Свелеба Н. А. Львів: Растр-7, 2018. 416 с.
46. Шурпенкова Р.К. Теоретичні аспекти та методичні підходи до лбліку розрахунків з дебіторами. *Економіка та суспільство*. 2022. № 43. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1705/1640> (дата звернення: 17.04.2025).
47. Bintara Rista. The Effect of Working Capital, Liquidity and Leverage on Profitability. *Saudi Journal of Economics and Finance Abbreviated*. 2020. № 4.1, P. 28-35.
48. Hidayat Imam, Filla Oktapia Sulistia Dewi. The Effect of Liquidity, Leverage, and Working Capital Turn on Profitability. *APTISI Transactions on Management (ATM)*. 2023. № 7.1, P. 60-68.
49. Ilter Cenap. A Discussion Paper on Accounts Payable Ratio. *Acta Oeconomica Pragensia*. 2020. № 27.3, P. 85-94.
50. Maad A. Q. Aldubhani, Jitian Wang, Tingting Gong and Ramzi Ali Maudhah. Impact of working capital management on profitability: evidence from listed companies in Qatar. *Journal of Money and Business*. 2022. №1. URL: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/jmb-08-2021-0032/full/pdf> (дата звернення: 17.04.2025).

51. Michael Boehlje, Michael Langemeier. Working Capital: What is it and do you have enough? *Purdue University*. 2020. September. URL: https://ag.purdue.edu/commercialag/home/wp-content/uploads/2015/09/202009_BoehljeLangemeier_WorkingCapital.pdf (дата звернення: 17.04.2025).
52. Morgan J.P. Working Capital Index Report. 2022. URL: <https://www.jpmorgan.com/content/dam/jpm/treasury-services/documents/working-capital-report-2022.pdf> (дата звернення: 18.04.2025).
53. Zdenek Tousek, Jana Hinke, Barbora Gregor, Martin Prokop. Importance of Working Capital Management and Its Components for Firm Profitability. *Prague Economic Papers*. 2023. № 32 (4), P. 367–388 URL: <https://doi.org/10.18267/j.per.835> (дата звернення: 18.04.2025).
54. Zimon G., Ostrowska-Dankiewicz A., Dankiewicz R., Baranovska V., Zelenitsa I. Торговельна політика в закупівельних групах у рамках комерційного кредиту. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2019. №1(28), P. 139–148. URL: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i28.161909> (дата звернення: 17.04.2025).

ДОДАТКИ

Додаток А

Організаційна структура управлінського персоналу



Додаток Б

Вертикальний і горизонтальний аналіз активу балансу АТ «ФАРМАК» за 2022-2024 рр.

Статті	Код рядка	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення (+, -)			
		Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	2023 р. до 2022 р.		2024 р. до 2023 р.	
								Сума, тис. грн.	%	Сума, тис. грн.	%
I. Необоротні активи											
Нематеріальні активи	1000	182963	1,62	195609	1,46	292495	1,94	12646	6,9	96886	49,5
Незавершені капітальні інвестиції	1005	547542	4,85	415470	3,09	788234	5,22	-132072	-24,1	372764	89,7
Основні засоби	1010	3630569	32,16	3606686	26,85	3484466	23,07	-23883	-0,7	-122220	-3,4
Дебіторська довгострокова заборгованість	1040	5285	0,05	6011	0,04	7330	0,05	726	13,7	1319	21,9
Інші необоротні активи	1090	81861	0,73	192850	1,44	636949	4,22	110989	135,6	444099	230,3
Всього по розділу I	1095	5163447	45,74	5454481	40,60	5362811	35,51	291034	5,6	-91670	-1,7
II. Оборотні активи											
Запаси	1100	1710625	15,15	2046319	15,23	2603910	17,24	335694	19,6	557591	27,2
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	2393591	21,20	2517108	18,74	2724040	18,04	123517	5,2	206932	8,2
Дебіторська заборгованість з бюджетом	1135	128509	1,14	42925	0,32	176169	1,17	-85584	-66,6	133244	310,4
Інша поточна дебіторська заборгованість	1130+ 1155	781183	6,92	768823	5,72	1159050	7,68	-12360	-1,6	390227	50,8
Гроші та їх еквіваленти	1165	1101288	9,76	2121011	15,79	1788005	11,84	1019723	92,6	-333006	-15,7
Витрати майбутніх періодів	1170	6237	0,06	10140	0,08	22387	0,15	3903	62,6	12247	120,8
Інші оборотні активи	1190	379	0,00	43	0,00	29	0,00	-336	-88,7	-14	-32,6
Всього по розділу II	1195	6125212	54,26	7979528	59,40	8748754	57,93	1854316	30,3	769226	9,6
Баланс	1300	11288659	100,00	13434009	100,00	15101565	100,00	2145350	19,0	1667556	12,4

Додаток В

Вертикальний і горизонтальний аналіз пасиву балансу АТ «ФАРМАК» за 2022-2024 рр.

Статті	Код рядка	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення (+, -)			
		Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	2023 р. до 2022 р.		2024 р. до 2023 р.	
								Сума, тис. грн.	%	Сума, тис. грн.	%
I. Власний капітал											
Зареєстрований капітал	1400	36366	0,32	36366	0,27	36366	0,24	0	0,0	0	0,0
Додатковий капітал	1410	29253	0,26	32572	0,24	28538	0,19	3319	11,3	-4034	-12,4
Нерозподілений прибуток	1420	9400910	83,28	10954075	81,54	12578404	83,29	1553165	16,5	1624329	14,8
Всього по розділу I	1495	9466529	83,86	11023013	82,05	12643308	83,72	1556484	16,4	1620295	14,7
II. Довгострокові зобов'язання											
Інші довгострокові зобов'язання	1515	41537	0,37	130509	0,97	169986	1,13	88972	214,2	39477	30,2
Всього по розділу II	1595	394921	3,50	436318	3,25	501313	3,32	41397	10,5	64995	14,9
III. Поточні зобов'язання											
Поточна кредиторська заборгованість за:											
товари, роботи послуги	1615	920410	8,15	1095240	8,15	1282946	8,50	174830	19,0	187706	17,1
розрахунки з бюджетом	1620	58848	0,52	152467	1,13	92443	0,61	93619	159,1	-60024	-39,4
Розрахунки зі страхування	1625	225	0,00	10710	0,08	13239	0,09	10485	4660,0	2529	23,6
Розрахунки з оплати праці	1630	327561	2,90	471009	3,51	424898	2,81	143448	43,8	-46111	-9,8
Поточні забезпечення	1660	31902	0,28	32681	0,24	32389	0,21	779	2,4	-292	-0,9
Інші поточні зобов'язання	1690	21454	0,19	22101	0,16	20857	0,14	647	3,0	-1244	-5,6
Всього по розділу III	1695	1427209	12,64	1974678	14,70	1956944	12,96	547469	38,4	-17734	-0,9
Баланс	1900	11288659	100,00	13434009	100,00	15101565	100,00	2145350	19,0	1667556	12,4

Дата звіту: 25.02.2025

Період: 2024 рік, 12 міс

Бухгалтер: Першко Олена Володимирівна

КАТОТТГ: UA800000000000719633

Кількість працівників: 2 733

Баланс (Звіт про фінансовий стан)**Актив**

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	195 609	292 495
первісна вартість	1001	387 773	508 976
накопичена амортизація	1002	192 164	216 481
Незавершені капітальні інвестиції	1005	415 470	788 234
Основні засоби	1010	3 606 686	3 484 466
первісна вартість	1011	6 918 914	7 214 959
знос	1012	3 312 228	3 730 493
Інвестиційна нерухомість	1015	95	77
первісна вартість	1016	3 029	2 321
знос	1017	2 934	2 244
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	6 402	8 421
інші фінансові інвестиції	1035	1 031 358	1 134 839
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	6 011	7 330
Інші необоротні активи	1090	192 850	636 949
Усього за розділом I	1095	5 454 481	6 352 811
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2 046 319	2 603 910
Дебіторська заборгованість	1125	2 517 108	2 724 040
Поточні фінансові інвестиції	1160	469 358	273 051
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 121 011	1 788 005
Витрати майбутніх періодів	1170	10 140	22 387
Усього за розділом II	1195	7 979 528	8 748 754
Баланс	1300	13 434 009	15 101 565

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	36 366	36 366
Додатковий капітал	1410	32 572	28 538
Нерозподілений прибуток	1420	10 954 075	12 578 404
Усього за розділом I	1495	11 023 013	12 643 308
II. Довгострокові зобов'язання			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	180 889	179 421
Пенсійні зобов'язання	1505	124 920	151 906
Усього за розділом II	1595	436 318	501 313
III. Поточні зобов'язання			
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1615	1 095 240	1 282 946
Розрахунки з бюджетом	1620	152 467	92 443
Розрахунки з оплати праці	1630	471 009	424 898
Усього за розділом III	1695	1 974 678	1 956 944
Баланс	1900	13 434 009	15 101 565

Дата звіту: 25.02.2025
Період: 2024 рік, 12 міс
Бухгалтер: Першко Олена Володимирівна
КАТОТТГ: UA800000000000719633
Кількість працівників: 2 733

Звіт про фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції	2000	10 783 728	9 673 587
Собівартість реалізованої продукції	2050	5 051 506	4 409 878
Валовий прибуток	2090	5 732 222	5 263 709
Адміністративні витрати	2130	1 334 959	1 168 504
Фінансовий результат до оподаткування	2290	2 020 418	1 907 721
Чистий фінансовий результат	2350	1 639 670	1 547 603
Сукупний дохід	2465	1 620 295	1 556 484