

**Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"**

**Навчально-науковий Інститут економіки  
Фінансово-економічний факультет  
Кафедра економічного аналізу і фінансів**

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

до кваліфікаційної роботи  
ступеню магістра

здобувача **Усової Владислави Олександрівни**

(ПІБ)

академічної групи **072М-23з-1 (заочна форма навчання)**

(шифр)

спеціальності **072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок**

(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми: **«Фінанси, банківська справа та страхування»**

на тему: **«Управління кредиторською та дебіторською заборгованістю на підприємстві (на прикладі ТОВ "М ТРИ")»**

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Дереза В.М.			
Рецензент	Макаренко А.С.			
Нормоконтролер	Федорова О.Г.			

Дніпро  
2024

**Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"**

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри

**економічного аналізу і фінансів**

(повна назва)

\_\_\_\_\_ **Д.С. Букреєва**  
(підпис) (прізвище, ініціали)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 року

**ЗАВДАННЯ  
на кваліфікаційну роботу  
ступеню магістра**

здобувачу **Усовій Владиславі Олександрівні** академічної групи **072М-23з-1**  
(прізвище, ініціали) (шифр)

спеціальності **072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок**  
(код і назва спеціальності)

На тему: **«Управління кредиторською та дебіторською заборгованістю на підприємстві (на прикладі ТОВ "М ТРИ")»**

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від **13.11.2024р №1483-с**

Розділ	Зміст	Термін виконання
ВСТУП	Актуальність теми, мета і завдання, об'єкт і предмет роботи, методи, наукова та практична цінність, апробація результатів, публікації, структура роботи	02.09.2024- 10.09.2024
Розділ 1	Теорія управління дебіторською та кредиторською заборгованістю	11.09.2024- 30.09.2024
Розділ 2	Особливості управління дебіторською та кредиторською заборгованістю ТОВ «М ТРИ»	01.10.2024- 20.10.2024
Розділ 3	Шляхи удосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві	21.10.2024- 10.11.2024
Розділ 4	Розрахунок економічного ефекту від впровадження оптимізаційних заходів управління кредиторської та дебіторської заборгованості	11.11.2024- 30.11.2024
ВИСНОВКИ		01.12.2024- 04.12.2024
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	05.12.2024- 09.12.2024

Завдання видано

\_\_\_\_\_ (підпис керівника)

**В.М.Дереза**  
(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання **01.07.2024 р.**

Дата подання до екзаменаційної комісії **13.12.2024 р.**

Завдання прийнято до виконання

\_\_\_\_\_ (підпис студента)

**В.О.Усова**  
(прізвище, ініціали)

## АНОТАЦІЯ

*Усова В.О.* Управління кредиторською та дебіторською заборгованістю на підприємстві (на прикладі ТОВ "М ТРИ"). – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота магістра за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок. – НТУ «Дніпровська політехніка», Дніпро, 2024.

Робота присвячена вивченню теоретичних, методичних та практичних проблем управління кредиторською та дебіторською заборгованістю підприємства.

У вступі викладено сучасний стан проблеми, обґрунтована актуальність теми, конкретизовано задачі кваліфікаційної роботи, визначено об'єкт і предмет дослідження.

У роботі розглянуто сутність управління кредиторською та дебіторською заборгованістю підприємства.

Проаналізовано стан та структури дебіторської заборгованості підприємства, проведено аудит фінансової сфери підприємства та прогнозування ймовірність банкрутства

Запропоновано шляхи вдосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю , впровадження сучасних методів та інструментів управління .

Одержані результати кваліфікаційного дослідження можуть бути використані ТОВ «М ТРИ» для підвищення ефективності управління дебіторської та кредиторської заборгованості своєї діяльності.

**ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЬ КЛІЄНТІВ, БАНКРУТСТВО, ФІНАНСОВИЙ РИЗИК.**

## ANNOTATION

*Usova V.O.* Management of payables and receivables at an enterprise (based on the example of LLC "M-THREE"). – Qualification work on the rights of the manuscript.

Master's qualification work in specialty 072 Finance, banking, insurance and stock market. – Dnipro University of Technology, Dnipro, 2024.

The work is devoted to the study of theoretical, methodological and practical problems of managing accounts payable and receivable of the enterprise.

The introduction describes the current state of the problem, substantiates the relevance of the topic, specifies the tasks of the qualification work, and defines the object and subject of the study.

The paper considers the essence of managing accounts payable and receivable of an enterprise.

The state and structure of accounts receivable of the enterprise are analyzed, the financial sphere of the enterprise is audited and the probability of bankruptcy is forecasted.

Ways to improve the management of accounts receivable and accounts payable, the introduction of modern methods and tools of management are proposed.

The obtained results of the qualification study can be used by TOV «M3» to improve the efficiency of receivables and payables management in its activities.

ACCOUNTS RECEIVABLE, ACCOUNTS PAYABLE, CREDITWORTHINESS OF CUSTOMERS, BANKRUPTCY, FINANCIAL RISK.

## ЗМІСТ

	С.
ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРІЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ І КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ.....	11
1.1. Сутність понять управління дебіторською і кредиторською заборгованістю.....	11
1.2. Види дебіторської та кредиторської заборгованості та їх значення у фінансово-господарській діяльності підприємств.....	19
1.3. Методичні підходи щодо оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості.....	23
Висновки до розділу 1.....	30
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «М ТРИ».....	32
2.1. Аналіз кредиторської та дебіторської заборгованостей ТОВ «М ТРИ».....	32
2.2. Аналіз техніко-економічних показників та їх динаміка ТОВ «М ТРИ».....	42
2.3. Аналіз фінансового стану ТОВ «М ТРИ».....	44
2.4. Діагностика банкрутства ТОВ «М ТРИ».....	49
Висновки до розділу 2.....	52
РОЗДІЛ 3 Шляхи удосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві.....	54
3.1. Впровадження сучасних методів та інструментів управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.....	54
3.2. Дебіторська та кредиторська заборгованість та розмір її оптимізації.....	59
Висновки до розділу 3.....	67

РОЗДІЛ 4 РОЗРАХУНОК ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ управління кредиторської та дебіторської заборгованості.....	70
4.1. Аналіз економічного ефекту від впровадження оптимізаційних заходів та прогнозування.....	70
Висновки до розділу 4.....	74
ВИСНОВКИ.....	76
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	79
ДОДАТКИ.....	83

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Сьогодні економіка України розвивається за законами ринку. Ринок - це сфера, в якій проявляються взаємовідносини між виробниками і споживачами товарів, це найвища стадія розвитку товарно-грошових відносин. Йде докорінне зламування старого механізму управління економікою, його заміна ринковими методами господарювання, що доповнюються державним регулюванням.

Від диктату виробника, дефіцитної економіки відбувається перехід до нової економічної системи, при якій виробництво буде значно більшою мірою підпорядковане інтересам задоволення суспільних потреб і зобов'язане працювати відповідно до запитів споживачів. Функціонування ринку веде до становлення ринкової економіки, характерною рисою якої виступає конкуренція.

Індикатором конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта в умовах ринкової економіки є його фінанси. Суб'єкти господарювання різняться розмірами, кількістю працюючих, величиною та станом основних і оборотних фондів. Але об'єднує їх те, що всі вони у своїй діяльності формують і використовують фінанси. [2]

Дебіторська заборгованість може виникати з різних причин - залежно від характеру взаємовідносин із контрагентами у розрахунках. У більшості підприємств в загальній сумі дебіторської заборгованості переважають борги покупців, замовників, клієнтів.

Особливої уваги застосовує питання управління кредиторською заборгованістю. Так, будучи найдешевшим джерелом фінансування кредиторська заборгованість виступає цінним фінансовим ресурсом, яким володіє підприємство. Водночас занадто значні розміри та прострочені терміни погашення кредиторської заборгованості можуть мати для підприємства фінансові негативні наслідки.

Незважаючи на те, що дослідженню дебіторської заборгованості останнім часом приділяється все більше уваги, ця проблема, як і раніше залишається складною та недостатньо вивченою.

Система платежів і розрахунків об'єктивно відображає кризовий стан справ у економіці в галузі виробництва і реалізації товарів, надання послуг, виконання робіт. Перед державою поставлені завдання по проведенню активної фінансової політики для забезпечення економічної стабілізації підприємств, зміцненню їх фінансового стану та запобіганню їх соціального занепаду.

На діючому етапі економіки України кредиторська заборгованість, перевищує дебіторську заборгованість, що свідчить не тільки про відносне, а й про абсолютне погіршення фінансового стану вітчизняних товаро-виробників. Таким чином, джерелами формування капіталу підприємств стають позикові кошти, що веде, врешті-решт, до банкрутства суб'єкта господарської діяльності.

Вирішення даної проблеми постійно знаходиться в центрі уваги багатьох вчених та практиків, оскільки зростає потреба підприємств у кваліфікованому втручанні в процес управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. Варто відзначити, що дані питання знайшли своє відображення у працях закордонних учених А.А. Аткінсона, М.І. Баканова, І.Т. Балабанова, Р.Д. Банкера, С.Б. Барнгольца, В.Я. Горфинкеля, А.В.Калини, В.В. Ковальова, В.О. Швандара, А.Д. Шеремета, С. Фішера, та інших. Цим питанням присвячені роботи вітчизняних учених І.О. Бланка, М.А. Болюх, Р.Ф. Бутинця, О.Д. Василика, М.І. Горбатов, В.М. Івахненко, В.І. Іващенко, К.В. Ізмайлової, М.Я. Коробова, Д.Ф. Крисанова, С.Ф. Покропивною, В.О. Мец, Є.В. Мниха, В.В. Прядко, М.Г. Чумаченко та інших. [12]

**Мета дослідження.** Розробка політики управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на товаристві з обмеженою відповідальністю «М ТРИ».

**Предмет дослідження.** Теоретичні та практичні аспекти управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства.



**Об'єкт дослідження.** Процес управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства.

**Завдання дослідження:**

- сутність понять управління дебіторською та кредиторською заборгованістю;
- види дебіторської та кредиторської заборгованості та їх значення у фінансово-господарській діяльності підприємств;
- аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства;
- аналіз техніко-економічних показників та їх динаміка;
- діагностика банкрутства;
- впровадження сучасних методів та інструментів управління дебіторською та кредиторською заборгованістю
- аналіз економічного ефекту від впровадження оптимізаційних заходів та прогнозування.

Грамотне, ефективне управління передбачає побудову на підприємстві відповідних організаційно-структурних підрозділів, методичних систем його забезпечення, знання основних механізмів управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, використання методів їх аналізу та планування.

Були використані методи дослідження як аналіз , прогнозування, графічний метод, систематизація та класифікація.

**Інформаційна база.** Загальні положення понять дебіторської та кредиторської заборгованостей, аналітичні дані та фінансові звіти ТОВ «М ТРИ».

**Наукова новизна отриманих результатів.** Наукова новизна отриманих результатів полягає в розробці шляхів покращення фінансового стану ТОВ «М ТРИ», які засновані на принципах управління дебіторською та кредиторською заборгованостями.

**Прикладна цінність роботи** висвітлює проблематику дебіторської та кредиторської заборгованостей на вітчизняних підприємствах.

Практична цінність допоможе підприємству ТОВ «М ТРИ» розробити та вжити засобів для зниження рівня дебіторської та кредиторської заборгованостей.

**Особистий внесок** полягає в наступному – це наукові висновки, які були зроблені через самостійне дослідження проблематики теми та розробка методичних, рекомендаційних підходів, також сюди можна віднести практичну апробацію результатів.

**Апробація результатів дослідження і публікації.** Конференція «Актуальні питання та перспективи проведення наукових досліджень» <https://archive.liga.science/index.php/conference-proceedings/issue/view/inter-13.12.2024>.

**Структура та обсяг кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Її загальний обсяг складає 92 сторінок комп'ютерного тексту, у тому числі 13 таблиць, 7 рисунків, список використаних джерел з 38 найменувань, 5 додатків.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРІЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ І КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ

#### 1.1. Сутність понять управління дебіторською і кредиторською заборгованістю

Розподіл і перерозподіл суспільного продукту, а також перехід його з товарної форми в грошову та навпаки, здійснюються через розрахунки між підприємствами й організаціями. Ці процеси є необхідною умовою розширеного відтворення економічної діяльності. Розрахунки між суб'єктами господарювання базуються на економічній основі кругообігу коштів у процесі виробництва. Вони підтверджують суспільне визнання виконання підприємством своїх зобов'язань і досягнення поставлених цілей. Значну частину дебіторської заборгованості, приблизно 80–90%, складають розрахунки з покупцями.

У сучасних умовах управління дебіторською заборгованістю, що пов'язано з проблемою неплатежів, стало однією з найважчих і найактуальніших задач. Підприємства зазвичай зосереджуються на вирішенні власних фінансових питань, часто ігноруючи виконання договірних зобов'язань перед контрагентами. Така ситуація зумовлена слабкою майновою відповідальністю підприємств за порушення умов договорів. Це дозволяє суб'єктам господарювання ухилятися від взаєморозрахунків, що, у свою чергу, призводить до вилучення ліквідних фінансових ресурсів з обороту підприємств. Внаслідок цього компанії змушені залучати додаткові позикові кошти, що веде до зростання їх кредиторської заборгованості. Таким чином, в умовах сучасної економіки постає нагальна необхідність у належному управлінні дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю підприємства передбачає вирішення низки завдань. Серед них – вивчення економічної сутності дебіторської заборгованості, аналіз умов її виникнення, уточнення класифікації

та розробка чітких критеріїв для оцінки. Крім того, важливими завданнями є вдосконалення обліку заборгованості, її рефінансування, розробка механізмів обліку прострочених і безнадійних боргів, а також проведення внутрішнього контролю заборгованості, зокрема проблемної, спеціальними підрозділами підприємства. Такі управлінські заходи дозволяють більш чітко визначити сутність дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість може бути охарактеризована як кошти, тимчасово вилучені з обороту підприємства та розміщені у розпорядженні інших суб'єктів. Цей підхід ставить питання щодо коректності відображення таких коштів у бухгалтерському обліку. У світовій практиці існує більш точний підхід до трактування та класифікації дебіторської заборгованості. Наприклад, у США вона позначається як "рахунки до отримання", а дебіторами вважаються особи, які зобов'язані сплатити за товари або послуги, отримані, але ще не оплачені.

Історично поняття "дебітор" і "кредитор" спочатку асоціювалися з певними особами чи організаціями. Як зазначає Я.В. Соколов у своєму посібнику, згідно з Дж. Луццато, подвійний аспект кожної господарської операції став можливим завдяки тому, що дебіторами й кредиторами стали виступати не лише фізичні особи, а й юридичні, а також об'єкти господарювання. Такий перехід сприяв формуванню більш складної системи обліку, в якій рахунки тепер фіксують не лише фізичних осіб, але й активи підприємств.

Хоча поняття "дебіторська заборгованість" і "кредиторська заборгованість" зазнали еволюції, основна сутність цих термінів залишилася незмінною. Водночас сучасні підходи до їх визначення вдосконалювалися разом із розвитком бухгалтерського обліку та фінансів. Наприклад, у 1904 році А.З. Попов називав дебіторську заборгованість "боргом на користь підприємства". Він зазначав, що ця заборгованість є частиною господарських ресурсів підприємства, які тимчасово перебувають у розпорядженні інших суб'єктів господарювання.

Аналіз літератури свідчить про відсутність єдиного підходу до трактування поняття дебіторської заборгованості. Серед дослідників можна виділити три основні групи. Перша група, автори Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість", обмежують це поняття лише грошовими коштами, які підлягають оплаті. Такий підхід, на думку багатьох експертів, є занадто вузьким, оскільки дебіторська заборгованість може включати не лише кошти, а й інші активи.

Друга група дослідників, серед яких О.М. Бандурка, І.О. Бланк та М.Я. Коробов, визначають дебіторську заборгованість як борги, що виникають у процесі господарської діяльності. Це трактування є більш обґрунтованим, адже слово "дебітор" походить від латинського слова "debet" (борг). На думку цих авторів, дебіторська заборгованість – це фінансові зобов'язання інших суб'єктів господарювання перед підприємством.

Третя група авторів, серед яких І. Бернар та Ж.-К. Коллі, трактує дебіторську заборгованість як вимоги щодо оплати. Згідно з цим підходом, дебіторська заборгованість включає право підприємства вимагати виконання фінансових зобов'язань у грошовій чи натуральній формі. Цей підхід є розширеним і охоплює як боргові зобов'язання, так і право кредитора вимагати виконання угод.

Отже, сучасне управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є складним і багатограним процесом, що потребує комплексного підходу. Врахування різних аспектів і підходів до трактування цих понять дозволяє підприємствам ефективно керувати фінансовими ресурсами, мінімізуючи ризики та забезпечуючи фінансову стабільність.

Розгляд дебіторської та кредиторської заборгованості є ключовим аспектом у процесі управління фінансовими ресурсами підприємства. Сучасна економіка та специфіка господарських операцій обумовлюють необхідність чіткого розуміння цих понять, їхньої сутності, класифікації та методів управління.

Однією з найактуальніших думок у цьому контексті є точка зору професора Я.В. Соколова, який зазначає, що для суб'єктів господарювання вимоги і зобов'язання розподіляються залежно від позиції учасника: "Якщо ми розглядаємо факт із точки зору кредитора, він інтерпретується як вимога якщо з точки зору дебітора, як зобов'язання. Вимоги лежать в основі процесу управління підприємством". Це твердження підкреслює важливість розуміння двостороннього характеру господарських операцій, який визначає фінансовий стан суб'єкта господарювання та його здатність виконувати зобов'язання перед контрагентами.

Аналіз літератури показує, що найбільш об'єктивною та логічно обґрунтованою є точка зору другої групи авторів, які трактують дебіторську заборгованість як борги інших осіб перед підприємством. Борги в цьому випадку визначаються як зобов'язання певної особи перед іншою щодо передачі майна або сплати визначеної суми коштів. Таким чином, дебіторська заборгованість є сукупністю боргів юридичних і фізичних осіб перед підприємством, що виникають у результаті господарських операцій. Вона є наслідком таких операцій, що були здійснені в минулому, але залишаються незавершеними через очікуване погашення зобов'язань у майбутньому. Наприклад, за визначенням М.Д. Білика, дебіторська заборгованість - це матеріальні ресурси, не оплачені контрагентами, або готівка, вилучена з обороту підприємства. Ця думка досить вдало характеризує сутність дебіторської заборгованості, проте слід врахувати, що її повне погашення вчасно є малоімовірним. Більше того, точність резервування можливих втрат також залишається під сумнівом через обмеженість методик прогнозування.

У свою чергу, поняття кредиторської заборгованості також має кілька визначень у сучасній економічній літературі. За одним із підходів, кредиторська заборгованість - це оформлені договором взаємовідносини між суб'єктами господарювання, за якими одна сторона зобов'язується виконувати певні дії на користь іншої або утримуватися від дій, що можуть їй зашкодити. Такий підхід

підкреслює юридичну основу кредиторських відносин, але не дає повного розуміння їхньої економічної сутності.

Інший підхід визначає кредиторську заборгованість як борги, що виникають через придбання товарів або послуг у кредит, а також через залучення фінансових ресурсів для потреб підприємства. Це визначення більш чітко відображає сутність кредиторської заборгованості, зокрема акцентуючи увагу на її походженні з господарських операцій. Згідно з трактуванням С.Ф. Покропивного, кредиторська заборгованість — це тимчасово залучені кошти, які підлягають поверненню юридичній чи фізичній особі. Хоча це визначення чітко відображає сутність залучених фінансових ресурсів, воно обмежується лише банківськими кредитами, ігноруючи інші форми заборгованості, зокрема комерційні кредити, які часто є основою господарських операцій.

Сутність зобов'язань, до яких належить кредиторська заборгованість, може бути охарактеризована кількома ключовими ознаками. По-перше, це конкретні економічні ресурси, які підлягають поверненню у вигляді грошових коштів або їхніх еквівалентів залежно від умов договору. По-друге, зобов'язання завжди мають чітко визначену адресність, тобто ресурси повертаються саме тій стороні, яка їх надала, або іншій особі за її дорученням. По-третє, важливим елементом зобов'язань є строк їхнього погашення, який визначає часові рамки взаємовідносин між сторонами. По-четверте, зобов'язання часто супроводжуються винагородою за користування ресурсами, що є стимулом для кредитора. Нарешті, за порушення умов договору сторони передбачають санкції, які стимулюють виконання зобов'язань у повному обсязі та в строк.

Зважаючи на все вищезазначене, сучасний стан дебіторської і кредиторської заборгованості є проблемним через труднощі з їхнім визнанням, а також через недоліки у визначенні активів і зобов'язань. Основною проблемою є неможливість точної оцінки якості заборгованості, адже не всі зобов'язання можуть бути погашені у встановлені строки. Крім того, навіть створення резервів під можливі втрати не гарантує точного відображення реального стану фінансових ресурсів підприємства.

Отже, дебіторська і кредиторська заборгованість є важливими складовими фінансового управління підприємством. Вони відображають не лише фінансові зобов'язання між суб'єктами господарювання, а й стан виконання договірних умов та ефективність управління оборотним капіталом. Для досягнення фінансової стабільності підприємству необхідно запроваджувати ефективні методи аналізу, прогнозування та управління заборгованістю. Лише комплексний підхід до оцінки цих аспектів дозволить мінімізувати ризики та забезпечити стале функціонування господарської діяльності.

Згідно зі стандартами бухгалтерського обліку, дебіторська заборгованість вважається активом [5, с.57]. Активи визначаються як ресурси, які перебувають під контролем підприємства внаслідок минулих подій і використання яких, як очікується, принесе економічні вигоди у майбутньому. Таким чином, дебіторська заборгованість, будучи активом, виступає ресурсом під контролем підприємства. Водночас, з точки зору бухгалтерського обліку, вона є також вилученням коштів підприємства.

У науковій літературі виділяють дві концепції активів - ресурсну та правову, які дослідив В.В. Галасюк. Ресурсна концепція розглядає активи як ресурси, тоді як правова - як права на ці ресурси. На думку В.В. Галасюка, активи слід розуміти радше як права на ресурси, ніж як самі ресурси [20, с.145].

Цей підхід виглядає логічним, адже, відповідно до бухгалтерського балансу, дебіторська заборгованість фактично не є ресурсом, що безпосередньо контролюється підприємством. Натомість вона представляє право підприємства на отримання цих ресурсів.

Підсумовуючи вищезазначене, для точнішого розуміння сутності активів підприємства необхідно переосмислити їхнє визначення. Активи слід трактувати як сукупність матеріальних ресурсів, нематеріальних активів та інших прав на отримання таких ресурсів, що виникли внаслідок минулих подій, перебувають під контролем підприємства та, як очікується, принесуть економічні вигоди у майбутньому.



Друга частина визначення активів передбачає наявність обов'язкового елемента - можливості отримання економічних вигод від їх використання. Це чітко простежується у випадку з цінностями, які безпосередньо перебувають у підприємства. Кожне підприємство здатне визначити, яку економічну вигоду воно отримає від використання конкретного матеріального активу. Щодо дебіторської заборгованості, то ймовірність отримання економічних вигод, на наш погляд, є досить сумнівною.

Аналізуючи поняття кредиторської заборгованості, слід зазначити, що згідно з П(с)БО №11 "Зобов'язання", вона визнається пасивом і є зобов'язанням, яке виникло внаслідок минулих подій і погашення якого, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

Таким чином, після визначення сутності дебіторської та кредиторської заборгованості, можна визначити їхню роль і місце у господарській діяльності підприємства. Дебіторська заборгованість пов'язана з порушенням термінів оплати за відвантажену продукцію (товари), виконані роботи чи надані послуги, а також із розрахунками з бюджетом чи працівниками підприємства. В умовах економічної нестабільності в Україні спостерігається суттєве зростання несвоєчасних розрахунків за відвантажену продукцію, виконані роботи чи надані послуги. Це призводить до вилучення значної частини обігових коштів підприємств-виробників із обігу на невизначений термін.

Зважаючи на це, важливою стає необхідність формування резервів під сумнівні борги, які створюються за рахунок валового прибутку. Під час списання цих боргів із балансу підприємства відповідно зменшується сума створеного резерву в кореспонденції з рахунками обліку розрахунків із дебіторами. Якщо невитрачена сума резерву за сумнівними боргами додається до суми прибутку наступного року, то резерви зменшуються, а розмір оподаткованого прибутку збільшується. Сумнівними боргами вважаються ті види дебіторської заборгованості, які не погашено в установлені терміни та не забезпечено гарантіями. Якщо протягом року заборгованість не погашено, ці суми відносять на фінансові результати підприємства [31].

Дебіторську заборгованість фактично можна розглядати як безвідсоткову позичку покупцям, тобто своєрідний спосіб інвестування обігового капіталу. Надання відстрочки платежу покупцеві - це фактично товарний кредит, який не може бути безоплатним. Збитки або упущену вигоду від такого кредиту можна оцінити, виходячи з розміру банківського відсотка, який підприємство могло б отримати, якби покупець розрахувався вчасно, а гроші було розміщено на банківському депозиті.

Кожне підприємство повинно вести облік дебіторської заборгованості та здійснювати управління нею.

Управління дебіторською заборгованістю передбачає ухвалення управлінських рішень, які стосуються двох протилежних процесів діяльності підприємства: з одного боку, зростання безнадійних боргів, а з іншого - збільшення обсягів реалізації продукції (робіт, послуг). Таким чином, у процесі управління дебіторською заборгованістю необхідно забезпечити оптимальний розмір інвестицій обігового капіталу в дебіторську заборгованість.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю дає підприємству змогу раціональніше використовувати фінансові ресурси, знижувати ризики зростання безнадійних боргів і розширювати інвестиційні можливості підприємства.

Кредиторська заборгованість зазвичай виникає під час проведення розрахунків із постачальниками. Вона свідчить про використання коштів у фінансово-господарській діяльності, які, хоча й не належать підприємству, тимчасово перебувають у його обігу.

Аналіз кредиторської заборгованості доцільно здійснювати за такими напрямками:

- розрахункові документи зі строком оплати, що ще не настав;
- постачальники (за простроченими платежами);
- товари;
- розрахунки з бюджетом;
- взаємозалік взаємних зобов'язань;

- видані векселі, строк погашення яких ще не настав;
- прострочені векселі;
- використаний кредит.

Сьогодні в Україні обсяг кредиторської заборгованості підприємств зростає паралельно зі збільшенням дебіторської заборгованості. Хоча взаємозаліки заборгованості можуть тимчасово стабілізувати ситуацію, вони не вирішують основних причин її виникнення. Це свідчить про те, що система платежів та розрахунків об'єктивно відображає кризовий стан у сфері виробництва, реалізації товарів, надання послуг і виконання робіт.

Зменшенню обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств сприятиме подальше вдосконалення системи грошових розрахунків, зокрема через використання обігу коштів і клірингових механізмів обслуговування.[35]

1.2. Види дебіторської та кредиторської заборгованості та їх значення у фінансово-господарській діяльності підприємств

Дебіторську заборгованість можна розглядати у трьох аспектах: по-перше, як джерело для погашення кредиторської заборгованості; по-друге, як частину продукції, проданої покупцям, за яку ще не отримано оплату; по-третє, як елемент оборотних активів, який є важливою складовою капіталу підприємства. Дебіторська заборгованість класифікується за різними критеріями, зокрема за економічним змістом зобов'язань, тривалістю (терміном надання) та своєчасністю оплати. Для класифікації дебіторської заборгованості за продукцією, товарами, роботами та послугами використовують групування за строками непогашення з визначенням коефіцієнта сумнівності для кожної групи.

Згідно з ПСБО 10, коефіцієнт сумнівності може розраховуватися такими методами:

- визначення питомої ваги безнадійної заборгованості у чистому доході;
- класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення;

- розрахунок середньої питомої ваги списаної за період дебіторської заборгованості у загальній сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років.

Величина сумнівних боргів, визначена на основі класифікації дебіторської заборгованості, становить залишок резерву сумнівних боргів на дату складання балансу. При цьому залишок резерву не може перевищувати загальну суму дебіторської заборгованості на ту саму дату.

Коефіцієнт сумнівності встановлюється підприємством на основі фактичних даних про суму безнадійної заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги за попередні звітні періоди. Як правило, цей коефіцієнт збільшується із зростанням строків непогашення дебіторської заборгованості.



Рис. 1.1 – Дебіторська заборгованість за терміном погашення. [12]

Основною класифікаційною ознакою дебіторської заборгованості є строк її погашення. Віднесення заборгованості до поточної чи довгострокової залежить від дати балансу. На цю дату слід переглядати довгострокову

заборгованість за кожним дебітором, враховуючи терміни її погашення. Якщо до завершення строку погашення залишилося менше ніж 12 місяців, колишню довгострокову заборгованість слід відобразити як поточну.

Відповідно до Плану рахунків і стандарту ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість», класифікація заборгованості може здійснюватися за строками погашення та контрагентами. Датою виникнення заборгованості вважається дата документа, який підтверджує відвантаження продукції, передачу покупцеві ризиків і вигод, пов'язаних із правом власності.

Визначивши ймовірність повернення дебіторської заборгованості та проаналізувавши відповідні дані у балансі, потрібно оцінити склад і структуру заборгованості, визначити її реальну вартість, розподілити за строками утворення, а також оцінити якість і ліквідність.

Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи чи послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації і оцінюється за первісною вартістю. Якщо платіж відстрочено, і через це виникає різниця між справедливою вартістю та номінальною сумою грошових коштів, така різниця відображається як заборгованість за нарахованими доходами у відповідному періоді. Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної або призначеної для продажу), включається до балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для її визначення на дату балансу розраховують резерв сумнівних боргів.

Таким чином, прострочена дебіторська заборгованість свідчить про неефективне використання як власних, так і залучених оборотних коштів. Запобігти цьому допомагає ефективне управління заборгованістю, належно організований облік та автоматизація процесів.

Кредиторська заборгованість підприємства відображає сукупність боргів перед іншими суб'єктами, які щодо цього підприємства є кредиторами. Як і дебіторська, кредиторська заборгованість поділяється на довгострокову та поточну.

Згідно з пунктом 4 ПСБО 11, поточними зобов'язаннями є ті, що мають бути погашені протягом операційного циклу підприємства або у строк до 12 місяців з дати балансу. Довгострокові зобов'язання включають усі зобов'язання, які не є поточними.

Надмірне накопичення кредиторської заборгованості підриває фінансову стабільність підприємства, негативно впливає на його репутацію, кредитоспроможність і інвестиційну привабливість. Найбільшу небезпеку становить ризик збільшення простроченої заборгованості, що може призвести до штрафів або розірвання партнерських відносин.

Оперативний і регулярний контроль кредиторської заборгованості є важливим завданням кожного підприємства. Основними питаннями, які ставить керівництво, є: кому винна компанія, яку суму, чи є заборгованість простроченою, чи змінюється її розмір, і чи не вплине це на виконання договірних зобов'язань за критично важливими поставаннями.

Види кредиторської заборгованості представлено на рис. 1.2.

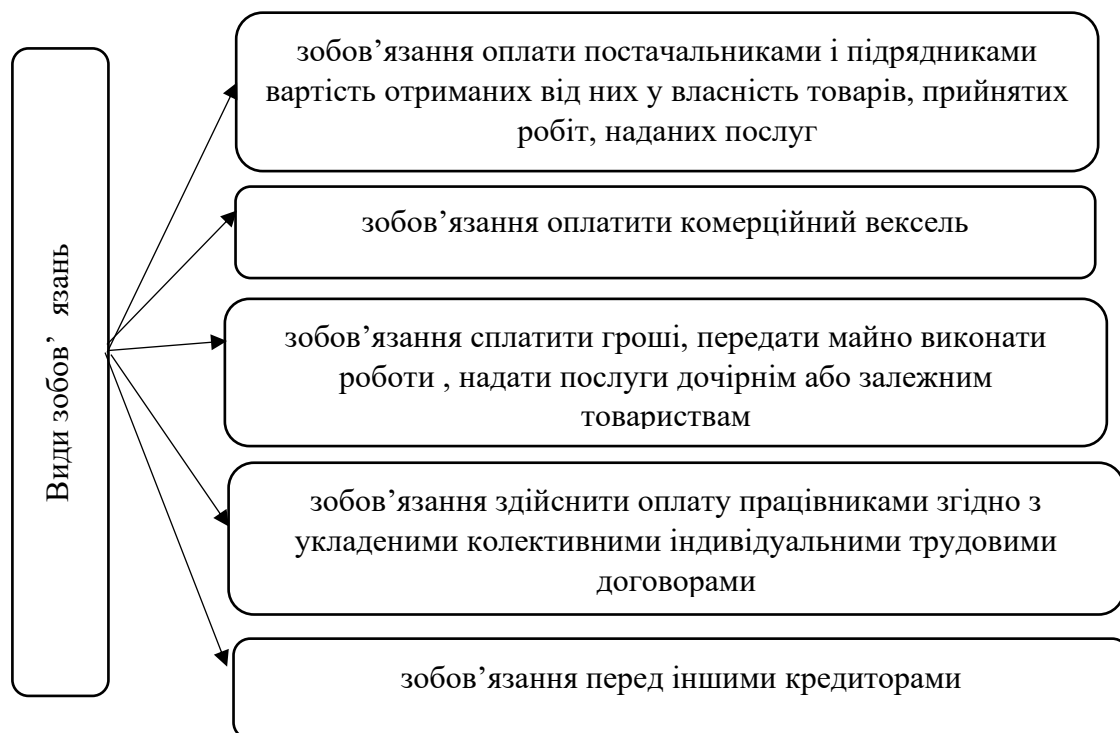


Рис. 1.2 – Зобов'язання, за якими виникає кредиторська заборгованість

Серед зазначених видів зобов'язань (рис. 1.2) особливе значення для фінансового стану підприємства має зобов'язання за розрахунками з постачальниками та підрядниками. Ефективне управління і контроль кредиторської заборгованості сприяють прискоренню обігу оборотного капіталу. [22]

У діяльності підприємства може виникати сумнівна кредиторська заборгованість. Якщо дебітор передбачає, що з певних причин не отримає погашення боргу (кредиторської заборгованості), така заборгованість вважається сумнівною. Однак, на сьогодні ані бухгалтерський, ані податковий облік не передбачають відображення такої заборгованості, оскільки це не регулюється чинним законодавством.

Окрему увагу слід приділити питанням формування безнадійної кредиторської товарної заборгованості. Чіткого нормативного визначення цього поняття немає. За аналогією з безнадійною дебіторською заборгованістю (згідно з п. 4 ПСБО 10), безнадійною кредиторською заборгованістю можна вважати ту, щодо якої є впевненість у її неповерненні кредитору або якщо строк позовної давності вже сплив. [15]

Таким чином, до складу зобов'язань включаються не лише фактичні борги перед кредиторами, а й зобов'язання, які виникнуть у майбутньому. Це можуть бути забезпечення або резерви на майбутні виплати (наприклад, оплата відпусток, гарантійне обслуговування тощо), а також доходи майбутніх періодів. Такі зобов'язання ще не виконані, але обов'язково підлягатимуть виконанню, причому повернення коштів за ними не передбачається.

### 1.3. Методичні підходи щодо оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості

Важко уявити бізнес, який функціонує виключно на власні кошти і не має жодних боргів. Сучасні компанії активно використовують кредити як на довгостроковій, так і на середньостроковій основі, а також залучають

комерційний кредит для короткострокового фінансування. Це призводить до виникнення кредиторської заборгованості - боргів бізнесу перед постачальниками та підрядниками.

Цей механізм працює і в зворотному напрямку: з метою збільшити продажі своїх товарів і послуг, продавці пропонують покупцям відстрочку платежу або комерційний кредит, що створює дебіторську заборгованість - борги покупців перед підприємством. Ефективне управління заборгованістю стає важливою складовою фінансового менеджменту.

Основним завданням у процесі управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є досягнення оптимального балансу між боргами, обґрунтування розумного рівня заборгованості та контроль за своєчасним погашенням боргів.

Мета дебіторської заборгованості - стимулювати продажі, особливо коли товари та послуги мало відрізняються від аналогічних конкурентів. У такому випадку привабливі умови розрахунків можуть стати аргументом на користь вибору конкретного продавця. Однак важливо пам'ятати, що значна дебіторська заборгованість вимагає уважного контролю фінансовим менеджментом, особливо в частині своєчасності платежів та платіжної дисципліни покупців. Недостатня увага до цих аспектів може призвести до зростання прострочених і сумнівних боргів, що в подальшому загрожує зниженням ліквідності та необхідністю залучення додаткових фінансів.

Кредиторська заборгованість, у свою чергу, є відображенням дебіторської - це борги перед постачальниками. Як і дебіторська, вона є важливою складовою комерційних відносин у бізнесі. Постачальники, прагнучи залучити покупців, часто пропонують умови продажу з відстрочкою платежу. Для постачальника це спосіб стимулювати товарообіг, а для покупця - зручне джерело короткострокового фінансування.

Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості є важливою частиною фінансової діяльності компанії, оскільки допомагає оцінити фінансову стійкість підприємства та визначити фактори, які можуть на неї негативно впливати. Регулярний аналіз заборгованості дозволяє виявити слабкі місця в управлінні



фінансами та націлити компанію на покращення прибутковості та стабільності. Такий аналіз слід проводити принаймні раз на рік на основі даних бухгалтерського балансу підприємства. Розраховані показники допомагають зрозуміти фінансове становище компанії, її платоспроможність та майновий стан. Для своєчасного коригування відхилень важливо розраховувати показники заборгованості перед дебіторами та кредиторами значно частіше.

Результати аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості використовуються при складанні фінансових і бізнес-планів компанії на наступний період, а також при розробці та затвердженні кредитної політики, що впливає на умови відстрочок для покупців і обсяги продажів. Аналіз цієї заборгованості вимагає ретельного підходу, тому фінансисти розробляють Стратегічний план для проведення аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості є універсальним інструментом, що дозволяє всебічно оцінити вплив поточного стану заборгованостей компанії та її контрагентів на фінансову стабільність. Для реалізації такого аналізу слід дотримуватися детального плану, який включає основні етапи [12, с. 125]:

#### 1. Аналіз дебіторської заборгованості.

На цьому етапі оцінюється розмір боргів покупців, їх структура та динаміка змін. Отримані результати бажано оформлювати у вигляді таблиць або графіків, що наочно демонструють зміни за звітний період. Особливу увагу слід приділити визначенню питомої ваги довгострокових боргів дебіторів та їх обсягу. Зростання цього показника негативно впливає на фінансову стабільність підприємства, адже вилучає кошти з обігу на тривалий період.

#### 2. Аналіз кредиторської заборгованості.

Він передбачає вивчення розміру заборгованості, змін її структури та динаміки. Важливо з'ясувати, як змінюються короткострокові зобов'язання перед кредиторами (у сумі та частці). Зростання частки короткострокових боргів у загальному обсязі кредиторської заборгованості збільшує фінансові ризики компанії, оскільки ці борги потрібно погашати у стислі терміни.

#### 3. Аналіз збалансованості дебіторської та кредиторської заборгованості.

Цей етап є ключовим, оскільки заборгованість перед кредиторами слугує джерелом фінансування відстрочених платежів для покупців. Для встановлення балансу заборгованостей створюється таблиця, де відображаються пасивне сальдо (коли борги перед кредиторами перевищують борги покупців) на початок і кінець року та обчислюються відповідні зміни. Також розраховується активне сальдо, яке показує, наскільки борги дебіторів перевищують кредиторську заборгованість.

Ідеальною вважається ситуація, коли обсяги заборгованостей кредиторів і дебіторів рівні. Активне сальдо викликає занепокоєння, адже воно свідчить, що компанія змушена залучати додаткові кошти для покриття потреб дебіторів, оскільки кредиторських ресурсів не вистачає.

#### 4. Аналіз середніх термінів погашення заборгованості.

Визначення термінів погашення проводиться шляхом порівняння розрахункових показників підприємства із середньогалузевими даними.

Збільшення строків оплати дебіторами може свідчити про впровадження ліберальної кредитної політики. Це, в ідеалі, сприяє зростанню обсягів реалізації, але водночас підвищує ризик виникнення безнадійних боргів.

Збільшення середнього терміну повернення боргів кредиторам може свідчити про погіршення платоспроможності підприємства. Однак це також може вказувати на підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності, оскільки компанія отримує можливість триваліше використовувати кошти, які призначені для погашення зобов'язань.

Оптимальним варіантом для компанії є ситуація, коли терміни погашення дебіторської та кредиторської заборгованості збалансовані та дорівнюють між собою.

Оцінка впливу змін у сумах дебіторської та кредиторської заборгованості на фінансовий стан компанії. У рамках цього аналізу розглядаються ключові показники, зокрема фінансова стійкість, майновий стан, ділова активність, ліквідність та платоспроможність підприємства.

При проведенні аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості

визначаються такі показники [16, с. 250]:

1. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кдз):

$$Кдз = \frac{ЧД}{ДЗ} \quad (1.1)$$

де ЧД – чистий дохід, грн;

ДЗ - середній розмір дебіторської заборгованості, грн.

Показник оборотності дебіторської заборгованості (англомовний аналог - Accounts Receivable Turnover, Times) - показник ділової активності, який вказує на ефективність управління заборгованістю клієнтів і інших дебіторів. Значення коефіцієнта демонструє кількість оборотів дебіторської заборгованості, тобто скільки разів дебітори погасили свої зобов'язання перед компанією.

Складно сформулювати однозначний висновок про вплив дебіторської заборгованості на фінансовий стан компанії. З одного боку, дебітори відволікають фінансові ресурси компанії. Це може привести до збільшення фінансових витрат у зв'язку з необхідністю додаткового залучення кредитних коштів. Однак з іншого боку, збільшення товарного кредитування клієнтів дозволяє підвищити рівень збуту, адже в багатьох сферах можливість отримати товар і оплатити його пізніше є важливою. Якщо витрати на залучення додаткових позикових коштів на надання товарних кредитів перевищують прибуток від збільшення продажів, то в цьому випадку зниження оборотності дебіторської заборгованості буде мати позитивний ефект на роботу компанії. В інших випадках збільшення оборотності дебіторської заборгованості буде мати позитивний ефект на роботу компанії.

2. Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості (Тдз):

$$Тдз = \frac{ТП}{Кдз} \quad (1.2)$$

де ТП – тривалість періоду;

Кдз – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

Тривалість обертання дебіторської заборгованості є важливим показником, який показує скільки у середньому обертаються кошти, які повинні повернути дебітори. Нормативне значення щодо даного показника відсутнє і позитивною динамікою є скорочення періоду обертання.

### 3. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Ккз):

$$Ккз = \frac{ЧД}{КЗ} \quad (1.3)$$

де ЧД – чистий дохід;

КЗ -середня кредиторська заборгованість.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (англомовний аналог Accounts Payable Turnover, Times) – показник ділової активності, який вказує на кількість оборотів, які здійснила кредиторська заборгованість протягом року. Порівнюючи оборотність кредиторської та дебіторської заборгованості можна визначити якість політики комерційного (товарного) кредитування в компанії. Перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською означає, що компанія використовує кошти кредиторів в якості джерела фінансування своїх дебіторів, а інша частина грошей використовується підприємством для фінансування своїх інших операцій. Результат розрахунку показує, скільки раз компанія погасила свої зобов'язання перед постачальниками, підрядниками і т.д. протягом періоду дослідження.

### 4. Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості (Ткз):

$$Ткз = \frac{ТП}{Ккз} \quad (1.4)$$

де ТП – тривалість періоду;

Ккз – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

Період погашення кредиторської заборгованості - показник ділової активності, який використовується для оцінки ефективності управління кредиторською заборгованістю. Значення коефіцієнта вказує на період, протягом

якою компанія використовує кошти своїх постачальників і підрядників. Показник розраховується як співвідношення кількості днів у періоді на коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості. [8, с.105]

У першому випадку підприємство вилучає з обігу реальні активи - відвантажує товар, надає послуги, видає аванс тощо, а натомість отримує лише цифри у звіті, що відображають борг контрагента, а не «реальні» гроші, які можна вкласти у виробничий процес. Дебітор при цьому отримує товарний (і, можливо, безпроцентний) кредит, за рахунок якого він вирішує проблеми, не витрачаючи власних ресурсів. Якщо він своєчасно не поверне борг, то підприємству доведеться стягувати його через суд чи списувати на збитки.

При кредиторській заборгованості підприємство отримує товарний кредит- відвантажену продукцію, надані послуги тощо, який буде оплачено за допомогою майбутніх фінансових надходжень. Тобто, компанія може збільшити власний дохід за рахунок сторонніх ресурсів.

З метою забезпечення ліквідності бізнесу дебіторська заборгованість повинна відповідати кредиторській, перебуваючи у співвідношенні приблизно один до одного. Причому як у сумі боргу, і у часі їх настання. При дотриманні паритету між кредиторською та дебіторською заборгованістю борги врівноважують один одного, в результаті компанія не має потреби шукати якісь додаткові фінансові резерви для виконання своїх зобов'язань. Окремо варто згадати, що кредиторська та дебіторська заборгованість мають бути збалансовані з урахуванням якості заборгованості. Тільки поточні (не прострочені) борги своїх контрагентів (покупців) можна брати до уваги, плануючи розрахуватися за їх допомогою по своїм зобов'язаннями перед постачальниками.

Отже, постійна продумана і цілеспрямована робота з наявними дебіторськими та кредиторськими заборгованостями дуже важлива для фінансового благополуччя підприємства. З цією метою потрібно організувати в компанії фінансовий моніторинг, що постійно ведеться, і з особливою ретельністю підходити до питання вибору можливих контрагентів для подальшої спільної роботи. Безперервна робота компанії залежить від сумлінності

контрагентів, із якими співпрацює підприємство. Щоб запобігти прострочених боргів, необхідно перевіряти благонадійність контрагента ще до укладення договору, і навіть регулярно відстежувати своєчасність оплати за контрактами. [14, с. 10]

### Висновки до розділу 1

При створенні ефективної системи управління фінансами підприємства постає проблема забезпечення достатнього рівня грошових коштів для підтримки поточної діяльності та одночасно для довгострокового розвитку. Сучасна економічна ситуація в країні, ускладнена нестабільністю, створює додатковий тиск на вітчизняні підприємства в умовах конкурентної боротьби. Це вимагає системного вдосконалення методів та інструментів управління, які дозволяють максимально ефективно використовувати внутрішні ресурси підприємства для підвищення економічної ефективності та рентабельності.

Дебіторська заборгованість представляє собою іммобілізовані кошти, тобто тимчасово вилучені з обігу ресурси, що супроводжується непрямими втратами. Тому будь-яке підприємство зацікавлене у прискоренні оборотності дебіторських коштів.

Кредиторська заборгованість - це зобов'язання, зафіксовані договором між господарськими суб'єктами, які передбачають виконання певних дій однією стороною на користь іншої або утримання від небажаних дій. Вона виникає унаслідок придбання товарів і послуг у кредит або отримання фінансування через кредити. Таким чином, кредиторська заборгованість є тимчасово залученими грошовими коштами, які підприємство зобов'язане повернути.

З теоретичної точки зору, дебіторську заборгованість можна звести до мінімуму, але на практиці це ускладнюється через низку чинників, включаючи конкуренцію. У свою чергу, кредиторська заборгованість є безоплатним джерелом фінансування, що стимулює підприємство до максимально тривалого використання таких коштів через відстрочку платежів.

Дебіторська заборгованість - це борги перед підприємством, які виникають у процесі реалізації його операційної діяльності та є оборотним активом, що отримує матеріальну форму після їх погашення.

На стан, структуру та динаміку дебіторської заборгованості впливає низка чинників, зокрема:

- специфіка і тип продукції;
- місткість ринку та рівень конкуренції;
- фінансові показники та стан ринку;
- способи стимулювання попиту і реалізації продукції;
- політика кредитування підприємства.

Головна мета управління дебіторською заборгованістю полягає в оптимізації її розміру, структури та забезпеченні своєчасного погашення. Об'єктом управління виступає дебіторська заборгованість, тобто неоплачені товари чи послуги, які тимчасово вилучають кошти з обігу.

Суб'єктом управління є саме підприємство, а також його фінансові менеджери (директор з фінансів, економіст, фінансовий менеджер тощо). Додатково управління може бути передано аутсорсинговій компанії, яка бере на себе відповідальність за обслуговування дебіторської заборгованості.

РОЗДІЛ 2  
АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «М ТРИ»

2.1. Аналіз кредиторської та дебіторської заборгованостей ТОВ «М ТРИ»

Порівнюємо обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості з 2019 по 2023 роки :

Таблиця 2.1 – Розмір дебіторської заборгованості з 2019-2023рр.

Рік	Значення ( тис.грн )
2019	982,90
2020	5146,00
2021	6343,50
2022	20265,60
2023	24477,50

Таблиця 2.2 – Розмір кредиторської заборгованості з 2019-2023 рр.

Рік	Значення ( тис.грн )
2019	5985,90
2020	9660,60
2021	16352,00
2022	36928,80
2023	39936,40

Отже, проаналізувавши табл. 2.1 та 2.2 , можна зробити висновок, що за період 2019-2023 роки свідчить про значне зростання обох показників. Дебіторська заборгованість у 2019 році її обсяг складав 982,9 тис. грн, але до 2023 року зріс до 24477,5 тис. грн. Загальне зростання заборгованості становить 23494,60 тис. грн (приблизно у 17,5 раза), що може свідчити про збільшення обсягів продажів у кредит, погіршення платіжної дисципліни контрагентів або інші економічні чинники.

Кредиторська заборгованість у 2019 році її обсяг становив 5985,90 тис. грн, а у 2023 році зріс до 39936,40 тис. грн. Загальне зростання склало 33950,50 тис. грн (приблизно у 6,7 рази). Це може вказувати на збільшення обсягів залучених ресурсів (наприклад, товарних кредитів чи інших зобов'язань перед



постачальниками).

Хоча і дебіторська, і кредиторська заборгованості суттєво зросли, темпи зростання дебіторської заборгованості перевищують темпи зростання кредиторської. Це може створити ризики для ліквідності підприємства, адже надмірне накопичення дебіторської заборгованості може свідчити про зниження швидкості обігу коштів, що збільшує фінансове навантаження. Для зменшення таких ризиків необхідно впроваджувати ефективну політику управління заборгованостями.

Розрахуємо темпи зростання дебіторської заборгованості (Тзрд) ТОВ «М ТРИ» за формулою :

$$\text{Тзрд} = \left( \frac{\text{Зпоточ}}{\text{Збазов}} - 1 \right) * 100\% \quad (2.1)$$

де Зпоточ - поточний рік;

Збавзов - базовий рік.



Рис.2.1 – Темпи зростання дебіторської заборгованості

Прорахувавши темпи зростання можна сказати, що найбільший показник був у 2020 р. він склав - 423% , що свідчить про затримки платежів від клієнтів, а найменший показник у 2023 р. - це говорить про покращення фінансової дисципліни.

Розрахуємо темпи зростання кредиторської заборгованості (Тзрк) ТОВ «М ТРИ» за формулою :

$$\text{Тзрк} = \left( \frac{\text{Зпоточ}}{\text{Збазов}} - 1 \right) * 100\% \quad (2.2)$$



Рис.2.2 – Темпи зростання кредиторської заборгованості

Протягом 2020–2022 років спостерігався значний ріст заборгованості, що може свідчити про збільшення обсягів діяльності або проблеми з управлінням боргами. У 2023 році темп зростання значно зменшився, що вказує на стабілізацію та покращення фінансового стану підприємства.

Для аналізу оцінки фінансового стану та ефективності підприємства розрахуємо середню дебіторську та кредиторську заборгованості.

Формула для визначення середньої дебіторської заборгованості (Сд):

$$C_d = \frac{\text{Дз почат} + \text{Дз кінець}}{2} \quad (2.3)$$

де Дз почат - дебіторська заборгованість на початок;

Дз кінець - дебіторська заборгованість на кінець.

Визначимо середню дебіторську заборгованість у 2020 році:

$$C_d = \frac{982,90 + 5146,00}{2} = 3064,45 \text{ тис. грн}$$

Визначимо середню дебіторську заборгованість у 2021 році:

$$C_d = \frac{5146,00 + 6343,50}{2} = 5744,75 \text{ тис. грн}$$

Визначимо середню дебіторську заборгованість у 2022 році:

$$C_d = \frac{6343,50 + 20265,60}{2} = 13304,55 \text{ тис. грн}$$

Визначимо середню дебіторську заборгованість у 2023 році:

$$C_d = \frac{20265,60 + 24477,50}{2} = 22371,55 \text{ тис. грн}$$

Висновок: у 2020 році середня дебіторська заборгованість становить 3064,45 тис. грн.- це відносно низький показник, який свідчить про обмежений обсяг дебіторських зобов'язань, за 2021 рік середня дебіторська заборгованість зросла до 5744,75 тис. грн. збільшення на 87,5% у порівнянні з попереднім роком свідчить про зростання обсягу кредитів, виданих покупцям, або затримки платежів з їхнього боку, у 2022 році показник знову суттєво збільшується, досягаючи 13 304,55 тис. грн.- це більше ніж у два рази більше, ніж у 2021 році. Таке зростання може свідчити про надмірну довіру до покупців або слабе управління дебіторами. У 2023 році середня дебіторська заборгованість становить 22 371,55 тис. грн. порівняно з 2022 роком, зростання продовжується, але менш динамічно, що може бути результатом стабілізації управлінських процесів.

Середня дебіторська заборгованість з року в рік стрімко зростала, особливо у 2021 - 2022 роках - це може свідчити про розширення обсягів продажів у

кредит, потенційні проблеми зі збором платежів або ризику накопичення прострочених боргів.

Також за цією формулою можемо знайти середню кредиторську заборгованість.

$$C_k = \frac{K_z \text{ почат} + K_z \text{ кінець}}{2} \quad (2.4)$$

де  $K_z$  почат - кредиторська заборгованість на початок;

$K_z$  кінець - кредиторська заборгованість на кінець.

Знайдемо середню кредиторську заборгованість у 2020 році:

$$C_k = \frac{5985,90 + 9660,60}{2} = 7823,25 \text{ тис. грн}$$

Знайдемо середню кредиторську заборгованість у 2021 році:

$$C_k = \frac{9660,60 + 16352,00}{2} = 13006,30 \text{ тис. грн}$$

Знайдемо середню кредиторську заборгованість у 2022 році:

$$C_k = \frac{16352,00 + 36928,80}{2} = 26640,40 \text{ тис. грн}$$

Знайдемо середню кредиторську заборгованість у 2023 році:

$$C_k = \frac{36928,80 + 39936,40}{2} = 38432,60 \text{ тис. грн}$$

Висновки: у 2020 році середня кредиторська заборгованість склала 7 823,25 тис. грн.- це вихідна точка для аналізу, що демонструє порівняно низький рівень заборгованості., у 2021 році середня кредиторська заборгованість зросла до 13 006,30 тис. грн. зростання у порівнянні з 2020 роком становило 5 183,05 тис. грн, або близько 66,3% - це свідчить про значне збільшення фінансових зобов'язань

підприємства, можливо, через розширення операційної діяльності або інші фактори. У 2022 році показник зріс до 26 640,40 тис. грн. у порівнянні з 2021 роком збільшення склало 13 634,10 тис. грн, або 104,8% таке суттєве зростання може вказувати на активне залучення кредитних ресурсів або погіршення платіжної дисципліни. У 2023 рік середня кредиторська заборгованість досягла 38 432,60 тис. грн. у порівнянні з 2022 роком збільшення становило 11 792,20 тис. грн, або 44,3% хоча темпи росту сповільнилися, абсолютний показник заборгованості залишається високим. Найбільший приріст був зафіксований у 2022 році, що може вказувати на критичну зміну у фінансовій стратегії підприємства.

Коефіцієнт оборотності (також відомий як оборотність активів або обіговість) - це фінансовий показник, який показує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи або ресурси для генерування доходу.

Цей коефіцієнт визначає, скільки разів певна група активів або оборотних коштів "обертається" (використовується і відновлюється) за певний період часу.

Знайдемо коефіцієнт дебіторської (Кодз) заборгованості за формулою :

$$\text{Кодз} = \frac{\text{Виручка}}{\text{Середня дебіторська заборгованість}} \quad (2.5)$$

Використовуючи формулу розрахуємо коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за 2020 рік:

$$\text{Кодз} = \frac{23369,90}{3064,45} = 7,62$$

За 2020 рік коефіцієнт оборотності становив 7,62 це свідчить про високий рівень ефективності управління дебіторською заборгованістю - компанія швидко перетворює дебіторську заборгованість у грошові кошти. У 2021 рік коефіцієнт знизився до 5,82 це показує зменшення показника може вказувати на зростання термінів погашення заборгованості покупцями або збільшення обсягів кредитування клієнтів, 2022 рік коефіцієнт впав до 1,64, що є значним

зниженням, така ситуація може свідчити про проблеми з поверненням дебіторської заборгованості або зростання обсягів дебіторської заборгованості, які не компенсуються виручкою. За 2023 рік коефіцієнт знизився ще більше до 1,30 це вказує на значне уповільнення оборотності дебіторської заборгованості, що може негативно впливати на ліквідність підприємства.

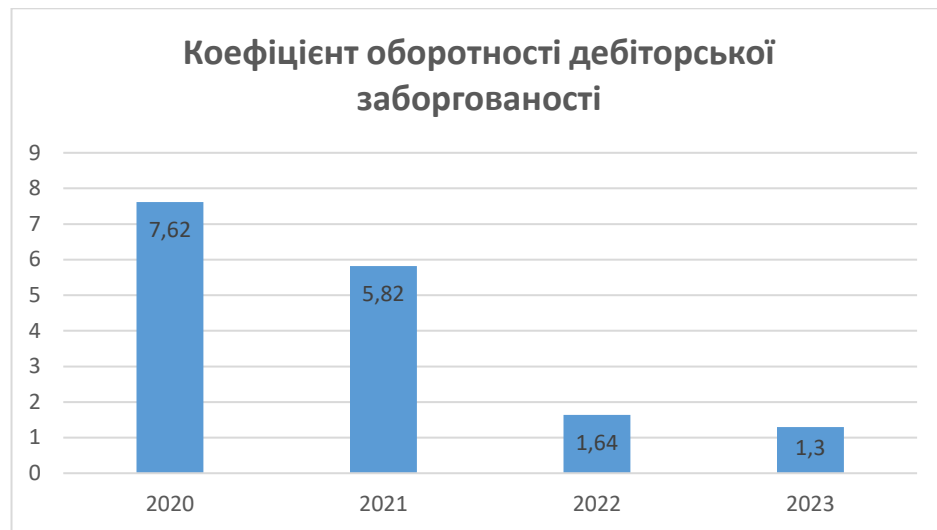


Рис.2.3 – Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості(Кокз) знайдемо за формулою:

$$\text{Кокз} = \frac{\text{Виручка}}{\text{Середня дебіторська заборгованість}} \quad (2.6)$$

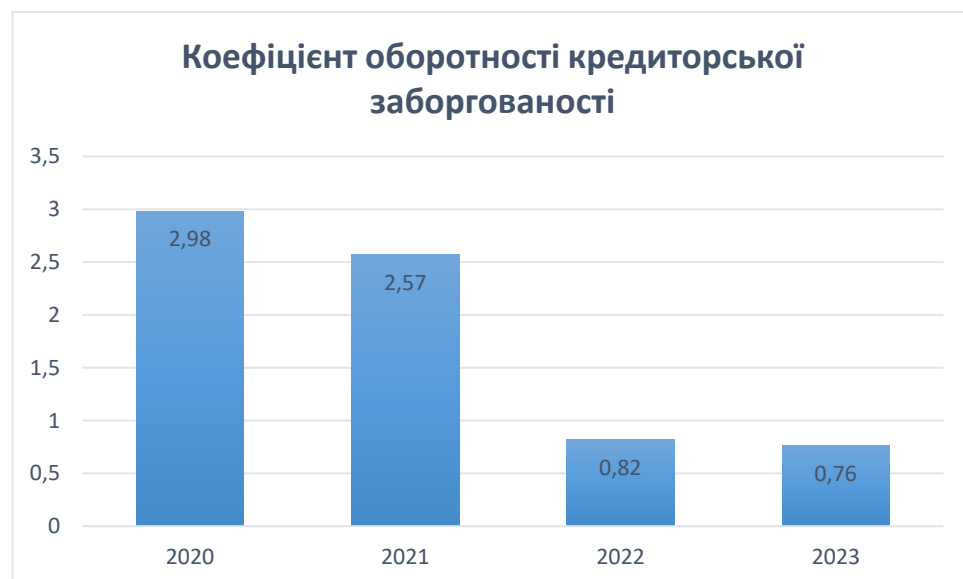


Рис.2.4 – Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості

У 2020 році коефіцієнт склав - 2,98 , що свідчить про швидке погашення кредиторської заборгованості. Це означає, що підприємство ефективно розраховується з постачальниками, не допускаючи накопичення боргів. 2021 рік - 2,57 коефіцієнт знизився порівняно з попереднім роком, що може свідчити про незначне уповільнення розрахунків із постачальниками, однак значення все ще перебуває на прийнятному рівні. У 2022 рік- 0,82, значне зниження коефіцієнта вказує на серйозне уповільнення погашення кредиторської заборгованості. Це може свідчити про труднощі з ліквідністю, або підприємство свідомо затримує платежі постачальникам для збереження коштів. 2023 рік - 0,76 подальше зниження коефіцієнта до критично низького рівня. Це означає, що підприємство погашає свою заборгованість дуже повільно, що може створити ризики для репутації та відносин із постачальниками.

Середній період інкасації (або період погашення дебіторської заборгованості) — це фінансовий показник, який відображає середній час (у днях), необхідний компанії для отримання платежів від своїх клієнтів за продані товари або надані послуги.

Для того щоб вирахувати скільки ТОВ «М ТРИ» знадобиться днів для отримання боргів , розрахуємо за формулою :

$$\text{Пінкасації} = \frac{365}{\text{Кодз}} \quad (2.7)$$

Визначимо середній період інкасації у 2020 році :

$$\text{Пінкасації} = \frac{365}{7,62} = 47,90 \text{ днів}$$

Визначимо середній період інкасації у 2021 році :

$$\text{Пінкасації} = \frac{365}{5,82} = 62,71 \text{ днів}$$

Визначимо середній період інкасації у 2022 році :

$$\text{Пінкасації} = \frac{365}{1,64} = 222,56 \text{ днів}$$

Визначимо середній період інкасації у 2023 році :

$$\text{Пінкасації} = \frac{365}{1,30} = 280,76 \text{ днів}$$

Аналіз середнього періоду інкасації за 2020 - 2023 роки свідчить про суттєве зростання тривалості отримання платежів від клієнтів: 2020 рік - 48 днів короткий середній період інкасації вказує на високу ефективність роботи з дебіторською заборгованістю. Клієнти вчасно розраховувались за свої зобов'язання. 2021 рік - 63 дні період інкасації збільшився, що може свідчити про початок уповільнення збору дебіторської заборгованості. Проте показник залишався на прийнятному рівні. 2022 рік - 223 дні значне зростання періоду інкасації свідчить про суттєве уповільнення розрахунків клієнтів. Це може бути викликано погіршенням платіжної дисципліни контрагентів або неефективністю в управлінні дебіторською заборгованістю. 2023 рік - 281 день подальше збільшення періоду до критично високого рівня. Такі терміни отримання платежів є загрозливими для ліквідності компанії та свідчать про серйозні проблеми з інкасацією боргів.

Середній період оплати боргів (або середній період погашення кредиторської заборгованості) - це фінансовий показник, який визначає середній час (у днях), протягом якого підприємство розраховується зі своїми постачальниками за отримані товари, роботи чи послуги.

Знайдемо середній період оплати боргу за формулою :

$$\text{Поплати} = \frac{365}{\text{Кокз}} \quad (2.8)$$

Знайдемо середній період оплати боргу за 2020 рік :



$$\text{Поплати} = \frac{365}{2,98} = 122,48 \text{ днів}$$

Знайдемо середній період оплати боргу за 2021 рік :

$$\text{Поплати} = \frac{365}{2,57} = 142,02 \text{ днів}$$

Знайдемо середній період оплати боргу за 2021 рік :

$$\text{Поплати} = \frac{365}{0,82} = 445,12 \text{ днів}$$

Знайдемо середній період оплати боргу за 2022 рік :

$$\text{Поплати} = \frac{365}{0,76} = 480,26 \text{ днів}$$

Аналіз середнього періоду оплати боргів за 2020–2023 роки демонструє негативну динаміку в управлінні кредиторською заборгованістю підприємства. У 2020 році він склав - 123 днів, підприємство своєчасно виконувало свої фінансові зобов'язання перед постачальниками, період оплати був помірним і прийнятним для більшості галузей. 2021 рік - 143 дні, період оплати боргів зріс, що може свідчити про певні уповільнення в розрахунках із постачальниками, проте ситуація все ще не критична. У 2022 році - 446 дні, значне зростання періоду оплати боргів до понад року свідчить про серйозні проблеми з ліквідністю або політику затримки платежів. Це може негативно вплинути на стосунки з постачальниками та репутацію підприємства. 2023 рік - 481 дні подальше збільшення періоду оплати боргів демонструє критичний рівень фінансової напруженості. Ситуація вимагає термінових заходів щодо покращення управління боргами.

## 2.2. Аналіз техніко-економічних показників та їх динаміка ТОВ «М ТРИ»

В умовах ринкової економіки стійкість положення того чи іншого підприємства в конкурентному середовищі залежить від стабільності його фінансового становища, яке досягається за допомогою підвищення ефективності виробництва на основі раціонального використання всіх видів ресурсів з метою зниження витрат.

При цьому техніко-економічний аналіз дає можливість розробити певну стратегію і тактику з розвитку організації, а також розкриття існуючих резервів збільшення виробництва продукції (робіт, послуг) і нарощування прибутку.

Незважаючи на те, що вимоги щодо знання і володіння методами аналізу є загально визнаними, закріплення за техніко-економічним аналізом статусу самостійної науки довгий час викликало дискусію, яка триває і досі. Техніко-економічний аналіз в системі наукових дисциплін багатьох зарубіжних держав розглядається як невід'ємна частина бухгалтерського обліку, який в свою чергу поділяється на фінансовий, який необхідний з метою зовнішнього використання, і управлінський, що розкриває різні аспекти формування витрат конкретної організації.

Проведемо аналіз техніко-економічних показників підприємства наведено у табл.2.1.

Таблиця 2.1 – Основні техніко-економічні показники ТОВ «М ТРИ»

Показники	Од. вим.	Роки			Відхилення	
		2021	2022	2023	абсолютне	відносне, %
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн	33,46	23,36	29,24	19,14	43,21
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн	25,19	17,87	14,31	7,32	40,94
Валовий прибуток	тис. грн	4,210	5,490	2,115	-3,37	-61,47
Чистий прибуток	тис. грн	880,2	681,40	1068,1	198,80	29,17
Чисельність працівників	чол.	7	10	30	5	50,00

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4	5	6	7
Продуктивність праці	тис. грн/ чол.	2,984	1,168	3,245	2,07	117,82
Фондовіддача	грн/грн	14,67	22,28	6,54	-15,74	-70,61
Фондомісткість	грн/грн	6,271	7,158	5,423	-1,73	-24,23
Середньорічна залишкова вартість основних засобів	тис. грн	154,94	377,68	416,50	38,82	10,27
Рентабельність активів	%	31,80	47,90	13,64	-34,26	-71,52
Рентабельність власного капіталу	%	69,74	82,35	52,41	-29,94	-36,35
Рентабельність продажу	%	14,95	29,15	12,99	-16,51	-55,43

Висновок: отже, проаналізувавши таблицю ми можемо сказати, що чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 43,21%, це означає що підприємство за 3 роки збільшило обсяги продажів товарів чи робіт, собівартість реалізованої продукції збільшилася на 40,94 %, підприємство отримало продукцію та зробило націнку на неї для отримання прибутку, валовий прибуток також зменшився на 61,47% це свідчить, що підприємство отримує менше прибутку від своєї основної діяльності, тобто від продажу товарів або надання послуг, чистий прибуток збільшився на 29,17%, отже підприємство веде гарну фінансову та господарську діяльність, чисельність працівників у 2021 році складала 7 працівників, у 2022 - 10 працівників а у 2023 стала 30, продуктивність праці - 117,82%, отже працівник гарно працюють та зростає рівень споживання, фондівіддача у 2021 році складала 14,674, 2022 році - 22,289 грн, а у 2023 - 6,549 грн, за цей період вона зменшилась на 70,61% що означає основні засоби використовують не ефективно, фондомісткість - також зменшилась на 24,23 %, середньорічна вартість основних засобів збільшилась на 10,27 %, рентабельність зменшилась на 71,52%, що характеризує відсоток прибутковості активів, рентабельність власного капіталу у 2021 році складала - 69,74%, 2022 році - 82,35% а у 2023 - 52,41%, відносна відхилення становить - 36 35%, що показує у дане підприємство не бажано інвестувати кошти, рентабельність впала - 55,43%,

це говорить про те, що підприємство не контролює свої витрати та реалізує продукцію.

### 2.3. Аналіз фінансового стану ТОВ «М ТРИ»

Фінансовий стан - це результат фінансово-виробничої діяльності. Він характеризується розміром засобів підприємства, їх розміщенням і джерелами утворення, залежить від виконання матеріально-технічного постачання, виробництва, реалізації та прибутку. Фінансовий стан підприємства - це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами.

Фінансовий стан підприємства визначається такими елементами:

- прибутковість роботи підприємства;
- оптимальність розподілу прибутку, що залишився у розпорядженні підприємства після сплати податків і обов'язкових платежів;
- наявність власних фінансових ресурсів не лише мінімально-необхідного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції;
- раціональне розміщення основних і оборотних фондів;
- платоспроможність та ліквідність.

Якщо підприємство досягає в цих напрямках необхідних параметрів то фінансовий стан підприємства вважається стабільним. Фінансовий стан підприємства не може бути стійкий, якщо воно не отримує прибутку у розмірах, що забезпечують необхідний приріст фінансових ресурсів спрямованих на зміцнення матеріально-технічної бази підприємства та їх соціальної сфери. [22, с. 32]

Першочерговий завданням фінансової служби підприємства є фінансовий контроль за виконанням планів та завдань по випуску високорентабельної, конкурентоспроможної продукції за зниженням витрат на виробництва,

запровадження режиму економії матеріальних ресурсів та управління виробництвом.

Фінансовий стан будь-якого підприємства виражається у співвідношенні структур його активів і пасивів, тобто засобів підприємства і їх джерел.

Зробимо розрахунки та проаналізуємо фінансові показники цього підприємства у табл.2.2.

Таблиця 2.2 – Зведена таблиця фінансових показників ТОВ «М ТРИ»

Показники	Значення			Відхилення		Норма
	2021	2022	2023	абсолютне	відносне	
1	2	3	4	5	6	7
Рентабельність власного капіталу (Рвк), грн./грн.	3,21	6,10	0,82	-2,28	-86,55	→мах
Рентабельність продукції, грн./грн.	0,10	0,12	0,22	0,05	20,00	→мах
Аналіз оборотності активів						
Оборотність активів, грн./грн.	1,00	1,04	1,64	0,20	57,69	→мах
Період оборотності запасів, дн.	140	168	100	-38	-40,47	→min
Період погашення дебіторської заборгованості, дн.	34	51	79	28	54,90	→min
Коефіцієнт заборгованості	21,00	44,75	17,19	-17,56	-41,58	1-2
Коефіцієнти ліквідності:						
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,70	0,83	0,97	0,14	16,86	1-2
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,30	0,33	0,49	0,16	48,48	0.75-1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,04	0,04	0	0	0.20-0.25
Коефіцієнт покриття основних засобів	1,97	2,55	1,30	-1,45	-49,01	0.75-1
Власний оборотний капітал, грн.	0,03	0,05	0,06	0,03	20,00	>0

## Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнти фінансової стійкості :						
Коефіцієнт незалежності (автономії)	0,01	0,02	0,05	0,02	150,00	$\geq 0,5$
Коефіцієнт фінансової залежності	0,94	0,44	1,71	1,57	28,86	$\leq 0,5$ Критич. знач. - 2
Коефіцієнт фінансового ризику (фінансового леверіджу)	0,28	0,43	1,61	1,42	27,44	$\geq 0,5$ Критич. знач. - 1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,2	0,7	0,3	-0,2	-57,14	$\geq 0,5$

Висновок: у 2021 році рентабельність власного капіталу складала 3,21 , а 2022 - 6,10, 2023р 0,82 у відносному значенні - 86,55%, це означає, що ефективність діяльності підприємства а саме його прибутковість власного капіталу не є ефективною та рентабельною, рентабельність продукції у 2021 році становила 0,10 а у 2022 зросла до 0,12, 2023р- 0,22 - зросла на 20% , що свідчить про зменшення витрат на виробництво та збільшення продажу, оборотність активів зросла на 57,69% у 2021 році вона була 1,00 а у 2022 - 1,04, 2023р- 0,20 це свідчить що кожна одиниця продукції, вкладених коштів, ефективно використовується активи, період оборотності активів знизився на 40,47% , це означає що погіршення умов збуту продукції (недостатня комплектація на складі готової продукції), період погашення дебіторської заборгованості зріс на 54,90%, що свідчить про швидке погашення заборгованості перед покупцями, коефіцієнт заборгованості складає - 41,58%, що свідчить про слабку фінансову стійкість підприємства, коефіцієнт поточної ліквідності у 2021 році складав 0,70, а у 2022р вже 0,83, 2023р - 0,14 критичне значення 1-2 він не перейшов , коефіцієнт швидкої ліквідності по відносному відхиленню складає 48,48%, коефіцієнт абсолютної ліквідності не змінився за 3 роки , коефіцієнт покриття основних засобів у 2021 році склав 1,97, у 2022 -2,55 , 2023р -1,30, він зменшився на 1,25,

цей коефіцієнт показує яка частина власного капіталу витрачена на придбання активів, величина власного капіталу складає 0,01 , що означає про зростання до збільшення обсягів виробництва, коефіцієнт незалежності у 2021 році - 0,01 , у 2022- 0,05, 2023р - 0,02, змінилося на 0,03 до критичного значення 0,05 показник не дійшов , що показує підприємство більш фінансово стійке, стабільне і більш незалежне, коефіцієнт фінансової залежності складає - 0,94 у 2021 році та 0,44 у 2022 році, 1,71 у 2023р показник зріс на 28,86%, означає збільшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства, тобто втрату ним фінансової незалежності, коефіцієнт фінансового ризику - зріс на 27,44% у порівняно з попереднім роком, свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, коефіцієнт маневреності власного капіталу зменшився на 57,14%, це означає гнучкість у використанні власних коштів необхідно покращити, тобто збільшити частину власного капіталу що знаходиться в обігу.

Розробимо горизонтальний аналіз активу балансу підприємства у табл.2.3.

Таблиця 2.3 – Горизонтальний аналіз активу балансу підприємства ТОВ «М ТРИ» за 2022-2023 рр.

Стаття	Значення за базовий період, грн.	Значення за звітний період, грн.	Зміна	
			абсолютна, грн.	відносна, %
Необоротні активи:				
основні засоби	589 200	379 400	-209 800	- 35,6
довгострокові фінансові інвестиції	-	-	-	-
Оборотні активи:				
запаси	17 003 100	21 425 100	4 422 200	26,0
дебіторська заборгованість	20 265 600	24 477 500	4 211 900	20,8
поточні фінансові інвестиції	-	-	-	-
гроші та їх еквіваленти	2 716 600	440 500	-2 276 100	83,3
Баланс				

Висновок: основні засоби зменшилися на 209 800 грн, що становить 35,6% від базового періоду це може свідчити про амортизацію основних засобів або їх частковий продаж, запаси зросли на 4 422 000 грн, або на 26%. Це вказує на

збільшення запасів сировини, матеріалів або готової продукції, що, можливо, пов'язано зі збільшенням обсягів виробництва або продажів, дебіторська заборгованість зросла на 4 211 900 грн або на 20,8%. Це свідчить про те, що підприємство збільшило обсяги продажів на умовах відстрочки платежу або ж виникли труднощі зі стягненням боргів з дебіторів, грошові кошти та їх еквіваленти значно зменшилися на 2 276 100 грн або на 83,8%. Це може свідчити про значні витрати підприємства або про те, що підприємство інвестувало грошові кошти в інші активи.

Отже, підприємство переживає зменшення вартості основних засобів, проте зростання запасів і дебіторської заборгованості. Значне скорочення грошових коштів може свідчити про високе фінансове навантаження або вкладення коштів в інші активи. Рекомендовано звернути увагу на управління дебіторською заборгованістю для покращення ліквідності підприємства.

Розробимо та розглянемо вертикальний аналіз активу балансу підприємства у табл.2.4.

Таблиця 2.4 – Вертикальний аналіз активу балансу ТОВ «М ТРИ» за 2022-2023 рр.

Стаття	Значення за базовий період, грн.	Значення за звітний період, грн.	Питома вага		Зміна питомої ваги, %
			у базовому періоді, %	у звітному періоді, %	
Необоротні активи:					
основні засоби	589 200	379 400	7,68	8,07	0,39
довгострокові фінансові інвестиції	-	-	-	-	-
Оборотні активи:					
запаси	17 003 100	21 425 100	6,71	48,79	42,08
дебіторська заборгованість	20 265 600	24 477 500	20,05	38,48	18,43
поточні фінансові інвестиції	-	-	-	-	-
гроші та їх еквіваленти	2 716 600	440 500	5,95	4,64	-1,31
Баланс					

Висновок: питома вага основних засобів у структурі активів дещо зросла з 7,68% до 8,07%, що свідчить про незначне підвищення частки основних засобів у загальній структурі активів підприємства. Зростання на 0,39% може бути



пов'язане із зниженням загальної вартості інших активів, хоча абсолютна сума основних засобів зменшилася, запаси суттєво збільшили свою питому вагу з 6,71% до 48,79%. Збільшення на 42,08% свідчить про те, що підприємство значно наростило запаси, що може бути наслідком підготовки до збільшення обсягів продажів або накопичення матеріальних ресурсів, дебіторська заборгованість також значно зросла у структурі активів з 20,05% до 38,48%. Зростання на 18,43% свідчить про підвищення обсягів продажів на умовах відстрочки платежу або про збільшення частки заборгованості, яку підприємство очікує отримати, грошові кошти та їх еквіваленти зменшили свою питому вагу з 5,95% до 4,64%, що вказує на зменшення частки ліквідних активів у структурі активів. Зменшення на 1,31% може свідчити про використання коштів для інших цілей, таких як інвестиції або покриття витрат.

Отже, підприємство змінило структуру своїх активів у бік збільшення запасів і дебіторської заборгованості, що може свідчити про збільшення обсягів виробництва або продажів, але водночас це може бути ризикованим у разі недостатнього контролю за стягненням дебіторської заборгованості. Зменшення частки грошових коштів також може свідчити про зниження ліквідності підприємства.

#### 2.4. Діагностика банкрутства ТОВ «М ТРИ»

Діагностика кредиторської та дебіторської заборгованості є ключовим етапом аналізу фінансового стану підприємства. Вона спрямована на виявлення проблемних аспектів у роботі з заборгованістю, оцінку її структури, динаміки та впливу на ліквідність і фінансову стабільність підприємства.

Основні етапи для діагностики заборгованостей:

##### 1. Аналіз динаміки та структури дебіторської заборгованості:

- динаміка дебіторської заборгованості: Оцінка змін у загальній сумі дебіторської заборгованості протягом певного періоду. Це дозволяє виявити тенденції у зміні боргів контрагентів перед підприємством;

- структура дебіторської заборгованості: Аналіз розподілу заборгованості за різними категоріями, такими як строк платежу, вид контрагентів (юридичні особи, фізичні особи, інші підприємства), наявність прострочених боргів. Важливо також вивчити питому вагу простроченої дебіторської заборгованості, що може свідчити про проблеми з ліквідністю;

- коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості: Визначення швидкості обертання дебіторської заборгованості, що показує, як швидко підприємство отримує кошти від своїх боржників. Чим вищий цей коефіцієнт, тим краще.

## 2. Аналіз динаміки та структури кредиторської заборгованості:

- динаміка кредиторської заборгованості: Оцінка змін у загальній сумі кредиторської заборгованості протягом певного періоду. Це допомагає виявити, чи збільшується підприємство свої борги перед постачальниками та іншими контрагентами;

- структура кредиторської заборгованості: Аналіз розподілу заборгованості за різними категоріями, такими як строк платежу, вид контрагентів (постачальники, фінансові установи, державні органи), наявність прострочених боргів. Важливо оцінити співвідношення між короткостроковою та довгостроковою кредиторською заборгованістю, що може впливати на фінансову стабільність підприємства;

- коефіцієнт обіговості кредиторської заборгованості: Визначення швидкості обертання кредиторської заборгованості, що показує, як швидко підприємство розраховується з постачальниками та іншими кредиторами. Занадто повільна обіговість може вказувати на проблеми з ліквідністю, тоді як занадто швидка може свідчити про можливе недовикористання кредиторського фінансування.

## 3. Оцінка ефективності управління заборгованістю:

- відсоток простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості: Важливо оцінити, який відсоток загальної заборгованості є простроченим. Високий відсоток простроченої дебіторської заборгованості може свідчити про проблеми зі збором коштів від контрагентів, тоді як високий відсоток

простроченої кредиторської заборгованості може вказувати на можливі труднощі підприємства з виконанням своїх зобов'язань;

- співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю: Це співвідношення дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси. Занадто висока дебіторська заборгованість у порівнянні з кредиторською може вказувати на можливі проблеми з ліквідністю.

Діагностика банкрутства є систему цільового фінансового аналізу, спрямованого виявлення параметрів кризового розвитку підприємства, що генерують загрозу його банкрутства у майбутньому періоді.

Існує безліч методик проведення діагностики банкрутства, що відрізняються об'єктами спостереження, етапами проведення аналізу, масштабами дослідження, а також набором показників, за допомогою яких проводиться аналіз.

Щоб визначити, ознаки якої неплатоспроможності, характеризують фінансовий стан підприємства, розраховують такі показники:

- 1) поточної платоспроможності;
- 2) коефіцієнт забезпечення власними коштами;
- 3) коефіцієнт покриття.

Визначимо ступінь несплоспроможності ТОВ «М ТРИ» у табл.2.5.

Таблиця 2.5 – Алгоритм визначення ступеня неплатоспроможності ТОВ «М ТРИ»

Показники	Ступінь неплатоспроможності				Для нашого підприємства
	нормативне значення	поточний	критичний	надкритичний	
Поточна платоспроможність	>0	$T_{п} < 0$	$T_{п} < 0$	$T_{п} < 0$	6 740 800
Коефіцієнт забезпечення	0,1	$K_{об} > 0,1$	$K_{об} < 0,1$	$K_{об} < 0,1$	0,19
Коефіцієнт покриття	1,5	$K_{п} > 1,5$	$K_{п} < 1,5$	$K_{п} < 1$	0,83
Чистий прибуток	>0	>0	>0	>0	681 400

Висновок: проаналізувавши таблицю, можна зробити висновок, що підприємство ТОВ «М ТРИ» - платоспроможне, його поточна

платоспроможність складає 6 740 800 грн., коефіцієнт забезпечення - 0,19, що свідчить про гарний стан підприємства та його матеріальним забезпеченням, коефіцієнт покриття складає 0,83, що є надкритичним, підприємству потрібно підвищити цей коефіцієнт, чистий прибуток становить 681 400 грн, що є досить не поганим для малого підприємства.

Наявність ознак надкритичної неплатоспроможності відповідає фінансовому становищу боржника, коли він згідно із Законом про банкрутство зобов'язаний звернутися у місячний строк до арбітражного суду із заявою про порушення справи про банкрутство, тобто якщо задоволення вимог одного або кількох кредиторів призведе до неможливості виконання його грошових зобов'язань у повному обсязі перед іншими кредиторами.

## Висновки до розділу 2

Аналізуючи фінансово-економічні показники підприємства ТОВ «М ТРИ» за період з 2021 до 2023 року, можна зробити висновок, що підприємство демонструє як позитивні, так і негативні тенденції. З одного боку, спостерігається значне зростання чистого доходу від реалізації продукції, зростання чисельності працівників та продуктивності праці, що свідчить про розширення діяльності та збільшення ефективності використання ресурсів. Підприємство також демонструє покращення показників рентабельності активів, власного капіталу та продукції, що вказує на підвищення ефективності управління та прибутковості.

Однак водночас зменшення рентабельності продажів, збільшення фондівіддачі на фоні зниження вартості основних засобів та ріст дебіторської заборгованості вказують на необхідність оптимізації управління витратами та контролю за стягненням боргів. Особливу увагу слід приділити ліквідності, адже зменшення грошових коштів і коефіцієнта покриття може свідчити про ризики неплатоспроможності. Попри це, підприємство залишається платоспроможним, проте повинно вживати заходів для покращення фінансової стійкості та

ефективності використання ресурсів, щоб уникнути ризику банкрутства та забезпечити стабільне зростання в майбутньому. [31, с. 241]

Компанія демонструє позитивні результати. Чистий дохід значно зріс, що свідчить про збільшення обсягів реалізації продукції та підвищення цін на товари або послуги. Попри зростання собівартості, підприємство змогло збільшити валовий та чистий прибуток, причому чистий прибуток зростає швидше завдяки оптимізації витрат. Ефективність використання основних засобів також покращилась, що відображається у збільшенні фондівіддачі та зниженні фондомісткості. Рентабельність активів, власного капіталу та продажу зросла, що вказує на покращення прибутковості та ефективності підприємства. Водночас, зменшення рентабельності у попередні роки може бути сигналом для більш ефективного контролю витрат та управління активами. Загалом, підприємство рухається у позитивному напрямку з гарними перспективами для подальшого зростання.

## РОЗДІЛ 3

## ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

3.1. Впровадження сучасних методів та інструментів управління дебіторською та кредиторською заборгованістю

Підтримуючи дебіторську заборгованість на прийнятному для компанії рівні, можна покращити фінансовий стан та підвищити конкурентоспроможність на ринку. Однак слід враховувати, що перевищення гранично допустимого рівня дебіторської заборгованості може призвести до значних збитків через ризик неповернення коштів. У такому випадку покриття втрат здійснюватиметься за рахунок прибутку компанії, що негативно вплине на ключові фінансово-економічні показники та загальну ефективність її діяльності.

Окрім базових показників роботи підприємства, таких як ліквідність, рентабельність і платоспроможність, зміни у розмірі заборгованості контрагентів також впливають на структуру бухгалтерського балансу, обсяг оборотних активів і стабільність компанії на ринку.

Основні етапи управління дебіторською заборгованістю наведено у табл. 3.1 та 3.2 . [21, с.73]

Таблиця 3.1 – Кредитна політика

Етап	Опис
Етап 1	Формування інформаційної бази щодо обсягу та складу дебіторської заборгованості (ДЗ), факторів впливу та ймовірних ризиків.
Етап 2	Формування умов надання комерційного кредиту та процедур інкасації ДЗ.
Етап 3	Визначення оптимально-допустимого обсягу ДЗ у структурі оборотного капіталу на основі прогнозного обсягу реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

Таблиця 3.2 – Політика управління дебіторською заборгованістю

Етап	Опис
Етап 4	Моніторинг та контроль за обсягом ДЗ та її структурою за терміном погашення.
-	Порушення встановлених строків?
	Ні: Підтримання наявних умов.
	Так:
Етап 5	Прийняття рішення щодо рефінансування заборгованості.
Етап 6	Розробка змін умов кредитування окремих дебіторів.

Управління дебіторською заборгованістю є одним із складних аспектів управління оборотними активами підприємства. Часто трапляється ситуація, коли покупці здійснюють оплату ближче до кінця встановленого договором терміну, а іноді навіть прострочують платежі. Через уповільнену оборотність дебіторської заборгованості, в якій зосереджено значні кошти, підприємство може стикатися з дефіцитом ліквідності.

Покращення роботи з дебіторською заборгованістю дозволяє прискорити її оборотність, що забезпечує швидше перетворення заборгованості в грошові кошти. Це, своєю чергою, підвищує рівень ліквідності підприємства. До того ж, зменшення обсягу дебіторської заборгованості на звітну дату дозволяє знизити потребу у використанні резервів або інших короткострокових зобов'язань для її фінансування, що сприяє стабільності фінансування активів компанії.

Основним завданням фінансового менеджера в управлінні дебіторською заборгованістю є організація договірних відносин з контрагентами та покупцями. Це передбачає своєчасне та повне надходження платежів. Таким чином компанія може підтримувати необхідну швидкість обороту коштів, забезпечувати вчасну оплату своїх боргових зобов'язань перед кредиторами та уникати касових розривів.

Методи управління дебіторською заборгованістю можна поділити на дві основні групи:

1. Розробка кредитної політики. Вона повинна одночасно сприяти зростанню обсягів продажів і залученню нових покупців, а також мінімізувати ризики виникнення проблемної заборгованості через невиконання покупцями своїх договірних зобов'язань.

2. Реалізація заходів з рефінансування дебіторської заборгованості. Це дозволяє ефективно, а іноді й вигідно для компанії, позбавлятися сумнівних боргів та повертати кошти в оборот.

У рамках першої групи компанія має ретельно підходити до вибору потенційних контрагентів і покупців, а також уважно формулювати умови договорів. Це включає в себе визначення термінів оплати продукції, допустимих затримок, а також систему знижок, що може залежати від обсягів придбаного товару за певний період. Основні види кредитної політики представлені в табл.3.3.

Таблиця 3.3 – Типи кредитної політики підприємства [20]

Тип кредитної політики	Характеристика
Консервативний (або жорсткий)	Тип кредитної політики підприємства на мінімізацію кредитного ризику. Така мінімізація розглядається як пріоритетна мета в здійсненні його кредитної діяльності. Механізмом реалізації політики є: скорочення кола покупців продукції в кредит за рахунок груп підвищеного ризику, мінімізація термінів надання кредиту на його розмірів
Помірний	Тип кредитної політики характеризує типові умови її здійснення у відповідності з прийнятою комерційною і фінансовою практикою і орієнтується на середній рівень кредитного ризику під час продажу продукції з відстроченням платежу.
Агресивний (або м'який)	Тип кредитної політики підприємства на меті збільшення додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації продукції в кредит, не зважаючи на високий рівень кредитного ризику, який супроводжує операції. Механізмом реалізації політики такого типу є: розповсюдження кредиту на ризикованіші групи покупців продукції; збільшення періоду надання кредиту і його розміру.

Для оцінки майбутніх клієнтів компанії розробляють певні критерії. Як правило, відповідальні особи аналізують, наскільки дисципліновано, своєчасно і повністю контрагент виконує свої фінансові зобов'язання, оцінюють можливість здійснення оплат за поставлену продукцію відповідно до фінансового стану покупця, фінансову стійкість цієї організації, а також умови, в яких перебуває



сама компанія-продавець, і її здатність вступати у договірні відносини з цим контрагентом [7, с. 210].

Якщо повільна оборотність дебіторської заборгованості пов'язана з довгими строками відстрочки платежів, передбаченими договором, доцільно розглянути такі заходи:

- спонтанне фінансування (знижки): надання покупцям знижок за оплату продукції протягом визначеного строку;
- факторинг: передача права стягнення дебіторської заборгованості кредитній організації;
- облік векселів: продаж векселів фінансовій установі до настання терміну погашення за ціною, нижчою за номінальну.

Спонтанне фінансування стимулює клієнтів здійснювати оплату швидше, пропонуючи знижку, що дозволяє підприємству швидше отримати кошти для їх подальшого використання з метою отримання додаткового прибутку. Факторинг також прискорює надходження коштів, але супроводжується витратами на сплату комісії і відсотків кредитній організації. Продаж векселів дає змогу компанії отримати кошти раніше, хоча й за меншу суму, що може бути вигідним у разі ефективного використання отриманих коштів.

Рішення про вибір одного із заходів необхідно приймати на основі порівняння втрат від більш швидкого отримання коштів і вигоди від їх використання. Якщо вигоди перевищують втрати, застосування цих методів доцільне, оскільки вони сприяють підвищенню ліквідності балансу підприємства.

У разі, коли уповільнена оборотність заборгованості викликана порушеннями з боку дебіторів, як-от прострочення платежів, підприємству потрібно підвищити ефективність роботи з ними.

Комплекс заходів для роботи з дебіторами у разі прострочення платежів може включати:

- відправлення нагадувань електронною поштою та у паперовій формі;
- телефонні дзвінки;

- направлення претензій;
- судові позови або продаж боргу спеціалізованим компаніям.

Також доцільно збільшити частку продажів на умовах передоплати чи використовувати акредитивну форму розрахунків, що мінімізує ризики прострочення чи несплати.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю дозволяє поліпшити структуру оборотних активів, зробити її більш ліквідною, прискорити оборотність, покращити ліквідність балансу та отримати додатковий прибуток.

В умовах цифровізації економіки управління дебіторською заборгованістю набуває нових підходів. Використання цифрових інструментів, таких як смарт-контракти, блокчейн, інтегровані платформи, оптимізує бізнес-процеси та підвищує їх ефективність. Смарт-контракти зменшують ризики і дозволяють автоматизувати управління дебіторською заборгованістю.

До заходів управління дебіторською заборгованістю входять:

- аналіз інформації про контрагента: перевірка документації, фінансового стану, репутації та історії розрахунків;
- умови договору: включення пунктів про штрафи і компенсацію збитків за невиконання зобов'язань;
- гнучкість у реструктуризації боргів: додаткові угоди щодо відстрочки чи реструктуризації платежів;
- стимулювання контрагентів: надання знижок за передоплату чи своєчасну оплату;
- стимулювання співробітників: премії за контроль платежів і дисциплінарні заходи щодо боржників;
- запровадження жорсткого регламенту бізнес-процесів: контроль закупівель, продажів, обліку та надходжень.

Ці заходи сприяють зниженню ризиків, підвищенню ліквідності та забезпеченню стабільності підприємства.

### 3.2. Дебіторська та кредиторська заборгованість та розмір її оптимізації

Багатофакторність системи управління дебіторською заборгованістю потребує застосування багатокритеріальної оптимізації, заснованої на взаємодії сукупності відносно незалежних критеріїв. Методологічна основа цього - «принцип Парето»: рішення є оптимальним, якщо поліпшення стану за одним з критеріїв не спричиняє погіршення за іншим. Це означає, що всі складові політики управління дебіторською заборгованістю потрібно змінювати комплексно до досягнення такого (оптимального) стану, коли будь-які зміни в них тільки погіршать кінцевий результат. [11, с. 39]

В літературі розробка кредитної політики фірми, як низки факторів, що контролюються і визначають середню тривалість часу між продажем і пред'явленням платіжних документів, звичайно базується на припущенні, що вже визначена частка реалізації товарів у кредит в загальній структурі товарообігу. Вітчизняний дослідник проблем управління дебіторською заборгованістю Маслов С.І. вважає, що управління поточною дебіторською заборгованістю диктує кожному підприємству виводити її природний рівень (у днях) по кожному виду товарів або послуг, виходячи з власного досвіду і специфічних умов діяльності. Під природним рівнем дебіторської заборгованості автор розуміє такий її обсяг, який не буде заважати нормальному функціонуванню підприємства. Тобто, цей рівень повинен встановлюватися з такою міркувань: менший її рівень неможливий, а більший — економічно недоцільний. Запропоновані автором розрахунки узагальнимо і представимо в табл. 3.4

Слід зазначити, що в моделі управління дебіторською заборгованістю на основі розрахунку її природного рівня можна виділити певні переваги та недоліки. До переваг цієї моделі відноситься те, що застосовуючи її, підприємство може спрогнозувати певний рівень дебіторської заборгованості, який не буде заважати нормальному його функціонуванню. Недоліком є те, що вона базується на основі власного досвіду підприємства та специфічних умов

діяльності. А тому, через суб'єктивні міркування не могу бути рекомендованою для широкого застосування.

Таблиця 3.4 – Модель розрахунку природного рівня дебіторської заборгованості

Показники	Методика обчислення	Примітки
Природний рівень дебіторської заборгованості на кожен вид товарів або послуг, грн..	$ДЗ_{пр}M = \frac{П_m}{K_m \times P_d}$	ДЗ <sub>пр</sub> М – природний рівень дебіторської заборгованості П <sub>м</sub> – валовий прибуток за період на певний вид продукції К <sub>м</sub> – кількість днів у звітному періоді Р <sub>д</sub> – рівень дебіторської заборгованості на певний вид товарів, дні
Загальний обсяг природного рівня дебіторської заборгованості	$ДЗ_{заг} = \sum ДЗ_{пр}M_i$	ДЗ <sub>пр</sub> М <sub>і</sub> – природний рівень дебіторської заборгованості на кожен вид товарів
Обсяг дебіторської заборгованості	$AR = S_k \times P_a$	AR – обсяг дебіторської заборгованості S <sub>к</sub> – сума денного продажу в кредит P <sub>а</sub> – середній період погашення
Середній період погашення	$DSO = X(10днів) + Y(30днів) + \dots + Z(понад60днів)$	X, Y, Z – процентне співвідношення споживачів, які отримали товари, надані в кредит
Середньоденний продаж	$ADS = \frac{AS}{360}$	

Подальша політика управління заборгованістю формується залежно від аналізу даних [10, с.218]. При цьому застосовується здебільшого статичний порівняльний аналіз: на підставі даних господарського та управлінського обліку визначається коло показників, що відображають стан активів підприємства у певному періоді (зокрема, абсолютний розмір заборгованості, її частка у структурі активів, оборотність тощо). На підставі прогнозних показників розвитку підприємства можна оцінити ступінь впливу обраної політики управління заборгованістю і кредитної політики зокрема на ефективність операційної діяльності підприємства. Навіть прогресивніша методика

динамічного аналізу або прирістного аналізу впливу окремих факторів [18, с.325] не забезпечує приблизної відповіді на питання, як обґрунтувати оптимальний рівень заборгованості за продані в кредит товари.

Багато авторів [18, с.328; 44, с.189] зазначають, що цей оптимальний рівень заборгованості існує, однак визначити його формально досить важко через невизначеність та непропорційний характер впливу задіяних факторів. Водночас для такої складової частини оборотних активів, як товарні запаси, існують і широко використовуються на практиці різні оптимізаційні моделі, з яких найвідомішою є модель оптимального розміру замовлення (EOQ) [24, с. 195].

Для визначення потенційної можливості створення подібної моделі для строків та розмірів дебіторської заборгованості спочатку треба розглянути взаємодію окремих факторів.

Рівень товарообігу можна відобразити за допомогою функції, що зростає залежно від кредитної політики: якщо відповідні кредитні умови стають сприятливішими, тобто подовжується кредитний період та зростають цінові дисконти, то це сприяє й збільшенню товарообігу. Така тенденція з позицій потенційних дебіторів аналогічна неявному зниженню ціни, тому зростає як кількість клієнтів, що використовують запропоновані умови, так і обсяг товару, який купує окремий клієнт. Крім того, кредитна політика може бути важливою складовою конкурентної стратегії підприємства. Через невинувато жорстку кредитну політику або й відсутність такої підприємство може втратити частину покупців, що віддадуть перевагу сприятливішим умовам конкурентів. При цьому ефект (приріст товарообігу) від поліпшення кредитних умов поступово зменшується, адже збільшення товарообігу обмежено потенціалом товарного ринку, а для клієнтів поліпшення умов стає дедалі менш важливим.

Означене зростання товарообігу зумовлене зростанням продажів у кредит, тобто залежить від дебіторської заборгованості. Реальне співвідношення між товарообігом та заборгованістю може бути дещо іншим, тому що воно залежатиме і від особливостей обліку цих категорій на підприємстві. Але при умовах, що заборгованість обліковуватиметься у цінах продажу товарів, а

моментом продажу є момент відвантаження товару покупцеві, вказана пропорція справедлива. При цьому зростання заборгованості хоч і пропорційне товарообігу, але випереджає його за рахунок того, що кредитні умови спонукають певну частку покупців, які раніше купували за готівку, користуватися товарним кредитом. Ця тенденція виявляється тією ж мірою, що й загальне збільшення обсягів продаж.

Зростання дебіторської заборгованості тягне за собою збільшення пов'язаних з нею витрат. По перше, це витрати на її утримання, головним чином недоотриманий прибуток від активів, які в ній «заморожені». По-друге, це витрати, пов'язані з негативним впливом кредитної політики - зростає сума ризиків, що гроші повертатимуться невчасно (фактично тимчасово вилучені з обігу) або й не повертатимуться зовсім. Чим ризикованіша кредитна політика, тим більше витрат на заходи щодо уникнення цих ризиків. Витрати першого типу пропорційні сумі заборгованості і часу її утримання, витрати другого типу залежать від кредитних умов. Додатково зазначимо, що до витрат, залежних від кредитної політики, можна віднести витрати через овертрейдинг - ситуацію, коли швидке зростання товарообігу не підкріплене власними фінансовими ресурсами і може призвести до кризи ліквідності.

Тепер спробуємо формалізувати сукупну дію факторів політики управління дебіторської заборгованості. Спочатку - ідею про існування оптимальних умов існування дебіторської заборгованості за продані товари на підставі оцінки співвідношення надходжень від неї та витрат на її утримання. Основними вимогами при цьому будуть простота і наочність оптимізаційної моделі та мінімум задіяних факторів.

Існує певний максимальний рівень дебіторської заборгованості, якого взагалі можна досягнути за ринкових умов, якщо кредитна політика є найліберальнішою. Як уже зазначалося вище, поняття «кредитна політика» багатогранне, але не всі її складові рівнозначні як за впливом на ефективність політики в цілому, так і з точки зору оптимізації розмірів заборгованості.

Отже, за фактор, який поєднує кредитну політику і політику визначення оптимального розміру інвестицій у заборгованість, приймемо саме кредитний період. Розмір дебіторської заборгованості, що утворюється, пропорційний терміну кредитного періоду, але ця залежність не є лінійною. Якщо ситуацію розглядати спрощено, то можна сказати, що відхилення у менший бік від максимального значення заборгованості обернено пропорційно кредитному періоду. Тому, в основі запропонованої моделі лежить залежність обсягів дебіторської заборгованості від кредитного періоду. Дана модель наведена у табл. 3.5. На думку Лучкова, запропонована модель дає змогу підприємствам, які працюють відносно недавно, певною мірою зменшити суб'єктивізм при визначенні цільових показників дебіторської заборгованості, а також обґрунтовано ув'язати її величину з параметрами кредитної політики.

Однак практичне застосування даної моделі обмежується припущеннями, на яких вона базується:

1. Всі параметри кредитної політики, крім кредитного періоду, повинні бути незмінними.
2. Для різних типів витрат повинна існувати лінійна залежність від факторів, які їх визначають.
3. Показники якості та структури дебіторської заборгованості повинні бути стабільними.

Таблиця 3.5 – Модель управління дебіторською заборгованістю (за методикою Лучкова О.І.)

Методика обчислення	
<p>Залежність дебіторської заборгованості від кредитного періоду:</p> $D(t) = D_{\max} - D_{\max} \frac{k}{t} = D_{\max} \left( 1 - \frac{k}{t} \right)$	<p>t – кредитний період  <math>D_{\max}</math> – максимальний рівень дебіторської заборгованості  k – коефіцієнт пропорційності між зміною t та зміною D(t)</p>
<p>Фінансові надходження від дебіторської заборгованості (можна визначити на підставі зміни валового прибутку)</p> $P = D \frac{P_2}{P_1}$	<p>P – зміна валового прибутку  <math>P_1</math> – ціна закупки товарів  <math>P_2</math> – ціна реалізації товарів на умовах товарного кредиту</p>

Витрати, що залежать від розміру D $E_t = Dk_D$
Витрати, що залежать від кредитного періоду $E_t = tk_t$
Сукупний ефект або зміна прибутку до оподаткування $\Delta P = P - E_D - E_t = D_{\max} \left(1 - \frac{k}{t}\right) \frac{P_2}{P_1} - D_{\max} \left(1 - \frac{k}{t}\right) k_D - tk_t = D_{\max} \left(1 - \frac{k}{t}\right) \left(\frac{P_2}{P_1} - k_D\right) - tk_t$
Точка максимізації отриманої функції за параметром t $\left( D_{\max} \left(1 - \frac{k}{t}\right) \left(\frac{P_2}{P_1} - k_D\right) - tk_t \right)' = 0$ $-kD_{\max} \left(\frac{P_2}{P_1} - k_D\right) / t^2 - k_t = 0$
Оптимальний розмір t $t_{opt} = \sqrt{\frac{kD_{\max}(P_2/P_1k_D)}{k_t}}$
Оптимальний розмір дебіторської заборгованості $D_{t_{opt}} = D_{\max} \left(1 - \frac{k}{t_{opt}}\right) = D_{\max} \left(1 - \sqrt{\frac{kk_t}{D_{\max}(P_2/P_1k_D)}}\right)$

Зростання рівня дебіторської заборгованості підприємства є негативним явищем для підприємства ТОВ «М ТРИ» і обумовлює формування зваженої політики управління рівнем дебіторської заборгованості.

Розрахуємо потенційні можливості зростання рівня дебіторської заборгованості підприємства та оптимальний її рівень протягом досліджуваного періоду. Для оцінювання прогнозу зростання рівня дебіторської заборгованості використаємо метод екстраполяції, що дозволяє розрахувати прогнозні показники рівня (табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Рівень дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «М ТРИ» протягом 2019-2023 рр.

Порядковий номер року (t)	Розмір дебіторської заборгованості (y)	Ланцюговий абсолютний приріст, тис.грн. ( $\bar{\Delta}y$ )
2019	982,9	-
2020	5146,0	4163,10
2021	6343,5	1197,50
2022	20265,6	13922,1
2023	24477,5	4211,90
Всього	57215,5	23494,6



Визначимо середнє зростання рiвня дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «М ТРИ»:

$$\bar{\Delta y} = 23494,6 : 4 = 5873,65 \text{ тис.грн.}$$

Отже, кожного року рiвень дебіторської заборгованості зростатиме на 5873,65 тис.грн., що обумовить приріст показника у перспективному періоді:

$$\bar{\Delta y}_5 = 24477,5 + 5873,56 = 30\,351,06 \text{ тис.грн.}$$

$$\bar{\Delta y}_6 = 24477,5 + 5873,56 + 5873,56 = 36\,224,62 \text{ тис.грн.}$$

$$\bar{\Delta y}_7 = 24477,5 + 5873,56 + 5873,56 + 5873,56 = 42\,098,18 \text{ тис.грн.}$$

Графік динаміки рiвня дебіторської заборгованості представимо на рис. 3.1.

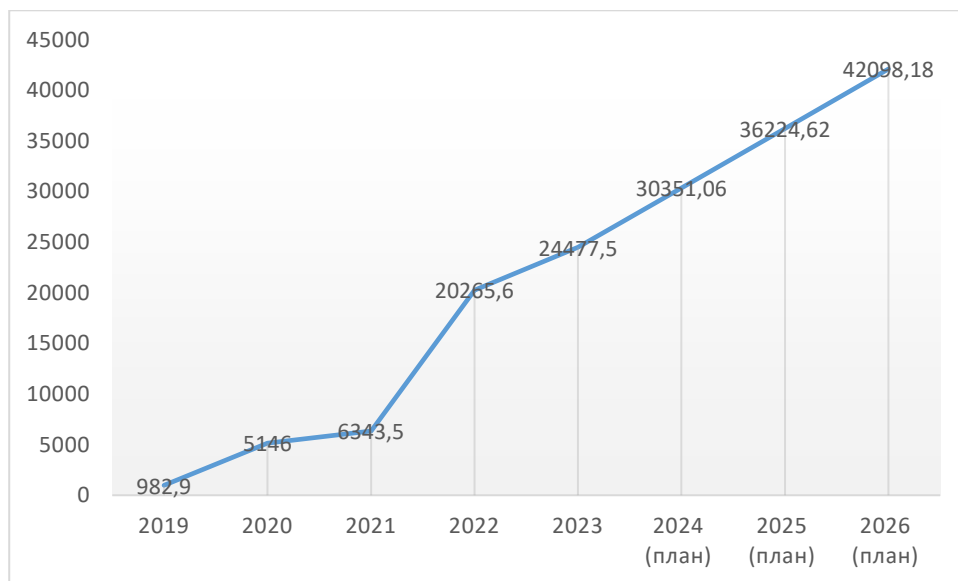


Рис.3.1 – Динаміка зміни розміру дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «М ТРИ»

Зростання рiвня дебіторської заборгованості обумовлено тенденціями які спостерігаються на підприємстві ТОВ «М ТРИ», поряд із цим важливим є оптимізація рiвня заборгованості в перспективному періоді, що можна визначити на підставі формули:

$$D_{t_{opt}} = D \left( 1 - \frac{k}{t_{opt}} \right) \left( 1 - \sqrt{\frac{kk_t}{D \left( \frac{P_2}{P_1 k_D} \right)_{max}}} \right)_{max}$$

Перш за все визначимо коефіцієнт пропорційності (k)

$$k = \frac{24477,5 - 20265,6}{6343,5 - 5146,0} = 3,51$$

Фінансові надходження (навіть потенційні) від дебіторської заборгованості (p2) визначимо на підставі валового прибутку та собівартості:

$$p_2 = \frac{512,7 * 10454,4}{57215,5} = 93,68 \text{ тис. грн}$$

Визначимо коефіцієнт витрат, що залежить від розміру дебіторської заборгованості та коефіцієнту витрат, що залежить від кредитного періоду:

$$k_T = \frac{3,51 + \sqrt{3,51^2 - 4 * 1 * 0,365}}{2 * 1} = \frac{3,51 + 4,10}{2} = 3,80$$

$$k_{ДЗТОВ} = 3,80 - 3,51 = 0,29$$

Далі визначимо оптимальний період обороту дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «М ТРИ»:

$$t_{pot} = \sqrt{\frac{3,51 * 24477,5 * \left( \frac{93,68}{10454,4} * 3,80 \right)}{3,80}} = 7,30 \text{ днів}$$

Визначаємо оптимальний розмір дебіторської заборгованості підприємства:

$$\begin{aligned} D(t_{opt}) &= 24477,5 * \left( 1 - \sqrt{\frac{3,80 * 3,51}{24477,5 * \left( \frac{93,68}{10454,4} * 0,29 \right)}} \right) = 24477,5 * 0,87 \\ &= 21295,42 \text{ тис. грн} \end{aligned}$$

Таким чином, оптимальний рівень дебіторської є дещо нижчий ніж фактичний:

$$24477,5 \text{ тис.грн.} < 21295,42 \text{ тис.грн.}$$

Даний факт обумовлює необхідність коригувальних дій до зниження розміру дебіторської заборгованості підприємства ТОВ «М ТРИ» у перспективному періоді, основними серед яких повинні стати:

- проведення зваженої на реалії економічних відносин політики комерційного кредитування;
- формування мотиваційних чинників зниження рівня дебіторської заборгованості (знижки в разі дострокового погашення боргу, переваги в подальшій оплаті за об'єкти);
- реструктуризації рівня дебіторської заборгованості із використанням факторингових операцій.

### Висновки до розділу 3

Впровадження сучасних методів управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є важливим завданням для забезпечення ефективної фінансової діяльності компаній. Управління дебіторською заборгованістю включає встановлення її оптимального рівня, що дозволяє зберігати фінансову стійкість підприємства. Недотримання цього рівня може призвести до фінансових втрат, зменшення ліквідності та загального зниження ефективності діяльності. Це обумовлено тим, що надмірна дебіторська заборгованість збільшує ризик неповернення коштів, що впливає на фінансовий стан компанії.

Управління дебіторською заборгованістю має проходити кілька етапів, включаючи формування та реалізацію кредитної політики, яка дозволяє збалансувати зростання продажів і ризику неплатежів. Серед основних методів, які сприяють підвищенню ліквідності, можна виділити спонтанне фінансування (метод знижок), факторинг та облік векселів. Ці методи дозволяють отримувати

кошти швидше, але вимагають витрат на комісійні винагороди або знижки, що необхідно враховувати при плануванні. [28, с. 154]

Ще одним важливим елементом є вдосконалення механізмів взаємодії з контрагентами, включаючи запровадження жорстких умов договорів зі штрафними санкціями за прострочення. Це допомагає дисциплінувати контрагентів і мінімізувати ризики прострочення платежів. Зокрема, використання смарт-контрактів та цифрових платформ дозволяє забезпечити прозорість і безпеку фінансових транзакцій, що сприяє прискоренню обігу дебіторської заборгованості та підвищенню ефективності управлінських рішень.

Сучасні інструменти управління дебіторською заборгованістю включають комплекс заходів, спрямованих на стимулювання контрагентів до своєчасної оплати, аналіз фінансового стану потенційних партнерів, а також моніторинг прострочених платежів і вживання дисциплінарних заходів щодо власних працівників. Автоматизація процесів за допомогою спеціалізованих програмних рішень дозволяє знизити рівень помилок, підвищити прозорість роботи та пришвидшити процес управління заборгованістю.

Підсумовуючи, оптимізація дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємствах сприяє стабільності оборотних активів, підвищенню ліквідності та загальному поліпшенню фінансових показників. Використання сучасних технологій та систем управління, таких як смарт-контракти та автоматизовані рішення, надає нові можливості для підвищення ефективності управління фінансами, роблячи компанію більш стійкою до зовнішніх викликів та привабливою для інвесторів.

Проаналізувавши дані підприємства ТОВ «М ТРИ», можна спостерігати, що дебіторська заборгованість протягом 2019-2023 років постійно зростала, із значним приростом у 2022 - 2023 роках. Середній приріст заборгованості становить 5873,65 тис. грн щорічно, що свідчить про тенденцію до накопичення боргів. Прогнозні показники на наступні періоди також свідчать про збільшення заборгованості, що може негативно вплинути на фінансову стійкість підприємства.

Фактичний рівень дебіторської заборгованості станом на 2023 рік становить 24477,5 тис.грн, що перевищує оптимальний розрахунковий рівень становить 21295,42 тис.грн. Оптимальний період обороту дебіторської заборгованості становить 7,3 днів, що свідчить про необхідність скорочення тривалості обігу боргових коштів. Підвищений рівень дебіторської заборгованості обумовлений недостатньо ефективною політикою управління боргами клієнтів та використанням комерційного кредитування. Зростання дебіторської заборгованості може викликати проблеми з ліквідністю та вплинути на здатність підприємства своєчасно виконувати власні зобов'язання.

Для покращення ситуації з дебіторською заборгованістю підприємству ТОВ "М ТРИ" доцільно здійснити наступні заходи:

1. Оптимізація політики управління дебіторською заборгованістю:

- розробка системи мотивації клієнтів до своєчасного погашення боргів, наприклад, за допомогою знижок за дострокову оплату або введення штрафів за прострочення;

- запровадження диференційованих умов кредитування залежно від платіжної дисципліни клієнтів.

2. Фінансовий контроль та реструктуризація заборгованості:

- розробка графіка погашення боргів із клієнтами з найбільшими простроченнями;

- використання факторингових операцій для прискорення надходження коштів.

3. Поліпшення процесів моніторингу:

- регулярний аналіз дебіторської заборгованості для виявлення потенційних ризиків;

- використання програмного забезпечення для автоматизації обліку та моніторингу заборгованості.

4. Підвищення обізнаності про витрати:

- зниження коефіцієнта витрат, що залежить від розміру заборгованості, шляхом ефективного управління кредитним періодом.

## РОЗДІЛ 4

РОЗРАХУНОК ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ  
ОПТИМІЗАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЇ ТА  
ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

4.1. Аналіз економічного ефекту від впровадження оптимізаційних заходів та прогнозування

Оборотні кошти підприємства становлять значну частину їхніх матеріально-грошових активів. Тому раціональне та економне використання оборотних коштів суб'єктів господарювання має неабияке економічне значення.

Розрахуємо зміну оборотності підприємства дебіторської та кредиторської заборгованостей ТОВ "М ТРИ" для цього будемо використовувати таку формулу:

$$\Delta K_{об} = K_{після} - K_{до} \quad (4.1)$$

де  $K_{після}$  - коефіцієнт після впровадження оптимізаційних заходів;

$K_{до}$  - коефіцієнт до впровадження оптимізаційних заходів.

В результаті оптимізації, що після впровадження заходів коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості став 2,00.

$$\Delta K_{об} = 2,00 - 1,30 = 0,70$$

Отже, зробимо висновок збільшення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості на 0,70 свідчить про підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю. Це означає, що підприємство швидше конвертує дебіторську заборгованість у грошові кошти.

Спрогнозуємо коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості після впровадження заходів – 1,5.

Тепер знайдемо коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості:

$$\Delta K_{об} = 1,5 - 0,76 = 0,74$$

Висновок: коефіцієнт змінився на 0,74 це показує , що підприємство почало швидше погашати свої зобов'язання перед постачальниками та кредиторами.

Розрахуємо зміну середньої тривалості обороту дебіторської та кредиторської заборгованостей, будемо використовувати таку формулу :

$$\Delta T = T_{після} - T_{до} \quad (4.2)$$

Спочатку розрахуємо  $T_{до}$  та  $T_{після}$  для того щоб використати формулу.

$$\Delta T_{до} = \frac{360}{1,30} = \approx 277 \text{ днів}$$

$$\Delta T_{після} = \frac{360}{2,00} = \approx 180 \text{ днів}$$

Підставимо данні у формулу та отримуємо вираз :

$$\Delta T = 180 - 277 = -97 \text{ днів}$$

Скорочення середньої тривалості обороту на 97 днів означає, що підприємство стало швидше перетворювати заборгованість на грошові кошти, що є позитивним результатом впроваджених оптимізаційних заходів.

Визначимо зміну середньої тривалості обороту кредиторської заборгованості.

$$\Delta T_{до} = \frac{360}{0,76} = \approx 474 \text{ дні}$$

$$\Delta T_{після} = \frac{360}{1,5} = \approx 240 \text{ днів}$$

Підставимо данні у формулу та отримуємо вираз :

$$\Delta T = 240 - 474 = -234 \text{ дні}$$

Розрахунки свідчать про те, що підприємство значно швидше погашає свої зобов'язання перед постачальниками. Зменшення періоду кредиторської заборгованості свідчить про високу платіжну дисципліну підприємства, швидке погашення зобов'язань може сприяти отриманню вигідніших умов співпраці в майбутньому а зниження витрат на обслуговування заборгованості (можливі штрафи, пені).

Зміна інкасаційного періоду - це зміна середнього часу, за який підприємство отримує оплату за свою дебіторську заборгованість. Цей показник також важливий для оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю.

Для знаходження зміни інкасації будемо використовувати цю формулу:

$$\Delta T_{\text{інк}} = T_{\text{після}} - T_{\text{до}} \quad (4.3)$$

В результаті оптимізації, що після впровадження заходів період інкасацій становив 140 днів :

$$T_{\text{після}} = \frac{360}{140} = 2,57$$

$$T_{\text{до}} = \frac{360}{281} = 1,28$$

Визначимо зміну інкасації:

$$\Delta T_{\text{інк}} = 2,57 - 1,28 = 1,29$$

Зміна інкасаційного періоду склала 1,29 (збільшення). Це означає, що після впровадження заходів підприємство почало повільніше інкасувати дебіторську заборгованість, що може свідчити про зниження ефективності управління дебіторською заборгованістю.



Зміна ліквідності - це оцінка того, як впроваджені заходи вплинули на здатність підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання.

В результаті оптимізації у 2024 році коефіцієнт ліквідності становив 1,3 а у поточному році 2023 він складає 0,97, розрахуємо різницю за допомогою формули:

$$\Delta K_{\text{лік}} = K_{\text{після}} - K_{\text{до}} \quad (4.4)$$

де  $K_{\text{після}}$  - коефіцієнт ліквідності після впровадження оптимізаційних заходів;

$K_{\text{до}}$  - коефіцієнт ліквідності до впровадження оптимізаційних заходів.

$$\Delta K_{\text{лік}} = 1,30 - 0,97 = 0,33$$

Розрахунок зміни коефіцієнта ліквідності показав, що його значення збільшилося на 0,33 після проведення вжитих заходів. Це свідчить про покращення фінансового стану підприємства, оскільки зростання коефіцієнта ліквідності вказує на підвищення здатності підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання. Досягнутий рівень ліквідності є ознакою того, що підприємство має достатній обсяг оборотних активів для покриття поточних зобов'язань, що є позитивним сигналом для кредиторів та інвесторів.

Зміна середньої дебіторської та кредиторської заборгованостей є важливим показником для оцінки ефективності управління оборотними активами і зобов'язаннями підприємства. Розрахунок цих змін допомагає визначити, як оптимізаційні заходи вплинули на тривалість обігу заборгованостей та, відповідно, на фінансову стабільність підприємства.

Для розрахунку зміни середньої дебіторської та кредиторської заборгованостей будемо використовувати формулу:

$$\Delta C = \frac{Dz_{\text{після}} - Dz_{\text{до}}}{2} \quad (4.5)$$

В результаті оптимізації дебіторська заборгованість після становить 15327,00 тис.грн. а кредиторська 30143,00 тис.грн.

$$\Delta C = \frac{15327,00 - 22371,55}{2} = -3522,27 \text{ тис. грн.}$$

Після проведеного розрахунку ми бачимо, що дебіторська заборгованість зменшилась на 3522,27 тис.грн це говорить про покращення управління дебіторською заборгованістю, оскільки підприємство скоротило обсяг коштів, які залишаються непогашеними від покупців протягом тривалого часу.

Тепер розрахуємо середню кредиторську заборгованість:

$$\Delta C = \frac{30143,00 - 38432,60}{2} = -4144,80 \text{ тис. грн.}$$

Отже, кредиторська заборгованість зменшилась на 4144,80 тис.грн, це показує, що підприємство змогло скоротити обсяг своїх зобов'язань перед кредиторами, що може бути результатом ефективнішого управління фінансами та зниження термінів розрахунків.

#### Висновки до розділу 4

Впровадження оптимізаційних заходів управління дебіторською та кредиторською заборгованістю дозволило підприємству значно покращити показники оборотності, скоротити середній термін обігу заборгованостей, а також підвищити ліквідність. Це свідчить про ефективність вжитих заходів та позитивний вплив на фінансову стабільність підприємства.

Дебіторська заборгованість - після впровадження заходів коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості збільшився на 0,7, що означає покращення її обігу та ефективності управління, середній термін обігу дебіторської заборгованості скоротився на 97 днів, що демонструє пришвидшення конвертації заборгованості у грошові кошти це позитивно вплинуло на швидкість інкасації дебіторської заборгованості (зміна на 1,29), що є ознакою підвищення фінансової стійкості підприємства.

Кредиторська заборгованість - середній термін обігу кредиторської заборгованості скоротився на 234 дні, що свідчить про здатність підприємства швидше погашати зобов'язання перед постачальниками, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зріс на 0,74, що демонструє ефективніше використання кредиторських ресурсів.

Ліквідність - коефіцієнт ліквідності зріс на 0,33 (з 0,97 до 1,3), що свідчить про поліпшення здатності підприємства виконувати короткострокові зобов'язання.

Дебіторська заборгованість зменшилася на 3 522,27 тис. грн, а кредиторська - на 4 144,80 тис. грн. Це свідчить про зниження обсягу як зобов'язань, так і дебіторів, що дозволяє підприємству зберігати фінансову рівновагу.

## ВИСНОВКИ

Проведений аналіз фінансово-економічних показників підприємства ТОВ «М ТРИ» за період 2019-2023 років дозволяє зробити низку важливих висновків, що стосуються як позитивних тенденцій, так і викликів, які потребують негайного вирішення для забезпечення стабільного функціонування та розвитку підприємства.

Позитивні аспекти діяльності підприємства:

- зростання чистого доходу. Протягом аналізованого періоду спостерігалось значне зростання чистого доходу від реалізації продукції, що свідчить про збільшення обсягів продажу та підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства. Це є свідченням ефективної роботи у сфері маркетингу та розширення ринків збуту;

- покращення показників рентабельності. Підприємство демонструє позитивну динаміку рентабельності активів, власного капіталу та продукції, що свідчить про підвищення ефективності використання ресурсів та збільшення прибутковості;

- зростання чисельності працівників та продуктивності праці. Це вказує на розширення діяльності підприємства, а також на його здатність створювати нові робочі місця, що є важливим показником стабільності та розвитку;

- ефективність використання основних засобів. Спостерігається підвищення фондівіддачі та зниження фондомісткості, що свідчить про раціональне використання виробничих потужностей.

Попри позитивні тенденції, аналіз показників ТОВ «М ТРИ» виявив низку проблем, які можуть становити ризик для фінансової стійкості підприємства.

Проблемні аспекти діяльності підприємства:

- зростання дебіторської заборгованості. Протягом аналізованого періоду дебіторська заборгованість постійно зростала із середнім приростом 5873,65 тис. грн щорічно, що свідчить про недостатню ефективність політики управління

боргами клієнтів. Станом на 2023 рік її рівень перевищує оптимальний показник на 3182,08 тис. грн, що створює ризики для ліквідності;

- зниження ліквідності. Зменшення грошових коштів та коефіцієнта покриття вказує на ймовірність виникнення проблем із платоспроможністю підприємства в майбутньому. Це може призвести до труднощів із виконанням власних зобов'язань;

- зменшення рентабельності продажів. Ця тенденція свідчить про необхідність більш ефективного управління витратами, оскільки збільшення обсягу продажів супроводжується непропорційно високими витратами, що впливає на чистий прибуток.

- недостатня ефективність управління оборотними активами. Підвищення тривалості обороту дебіторської заборгованості свідчить про вивільнення коштів із господарського обігу, що створює непрямі втрати та уповільнює фінансовий цикл підприємства.

Після виявлення позитивних та проблемних сторін підприємства можна розробити рекомендації щодо покращення фінансової діяльності.

Для оптимізації управління фінансами підприємства ТОВ «М ТРИ» та підвищення його фінансової стійкості доцільно впровадити такі заходи:

- розробити систему стимулювання клієнтів до своєчасного погашення боргів, наприклад, шляхом надання знижок за дострокову оплату або введення штрафних санкцій за прострочення платежів;

- запровадити диференційовані умови кредитування залежно від платіжної дисципліни клієнтів;

- впровадити електронні системи обліку для моніторингу стану заборгованості та оперативного прийняття рішень;

- розробити та погодити графіки погашення боргів із найбільшими боржниками;

- використовувати факторинг як інструмент для прискорення надходження коштів;

- знизити витрати, що залежать від обсягу заборгованості, через скорочення кредитного періоду;
- оптимізувати грошові потоки шляхом впровадження автоматизованих програм для управління фінансовими ресурсами;
- використовувати сучасні цифрові платформи для управління взаємодією з контрагентами;
- впровадити смарт-контракти для автоматизації та забезпечення прозорості фінансових транзакцій.

Після запровадження рекомендованих заходів дозволить підприємству ТОВ «М ТРИ» - скоротити терміни обороту дебіторської заборгованості, що сприятиме зменшенню ризику втрат через неповернення коштів, знизити залежність підприємства від кредитних ресурсів, забезпечивши стабільність фінансових потоків, покращити показники ліквідності та рентабельності, підвищивши загальну ефективність діяльності підприємства, забезпечити фінансову стійкість підприємства та його готовність до роботи в умовах підвищеної конкурентної боротьби.

Таким чином, оптимізація управління дебіторською заборгованістю, використання сучасних методів фінансового контролю та автоматизація бізнес-процесів є ключовими умовами для підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства ТОВ «М ТРИ». Виконання цих заходів створить надійну основу для сталого розвитку, зміцнення конкурентних позицій та підвищення привабливості для інвесторів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агеева Є.І. Кредитна політика як інструмент управління дебіторською заборгованістю. Фінансовий менеджмент. 2016. № 7. С 21-34.
2. Афонін О. Національна книга: стан, причини, наслідки, перспектив. Друкарство. 2016. № 5 . С. 28-31.
3. Бабаєв В.Ю., Гальченко І.О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. Теорія та практика державного управління. 2017 . № 2 . С. 203- 209.
4. Багрова І.В., Макеєва Н.С. Визначення оптимального обсягу дебіторської заборгованості. Економічний вісник. НГУ. 2015. № 4. С. 30 - 40.
5. Беялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 9 (51). С.30-36.
6. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. Фінанси України. 2015. №12. С. 24 - 36.
7. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: навч. посіб. К.: Вид-во КНЕУ, 2005. 592 с.
8. Боярко І. М. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства.
9. Бугай Н.О. Дебіторська заборгованість та її аналіз у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства / Н.О. Бугай // Формування ринкової економіки. Збірник наукових праць. Випуск 20. - Київ; КНЕУ, 2008. - С. 462 - 469.
- 10.Власова І. О. Політика управління заборгованістю в системі фінансового менеджменту підприємств. Схід: аналітично-інформаційний журнал. Серія «Економіка». 2018. № 5(112). С.17 - 20.
- 11.Власюк Г.В. Проблеми класифікації та оцінки дебіторської заборгованості, шляхи їх вирішення. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. №6. 2017. С.136-139.
- 12.Волович О.Б. Класифікація факторів впливу на заборгованість

- підприємства. URL : <http://eztuir.ztu.edu.ua/4943/1/63.pdf>.
13. Гетьман О.О. Економіка підприємства : Навч. посіб. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. - 2-е вид. - К. : Центр учбової літератури, 2010. - 488 с.
  14. Глотова Г.І., Добровольський О.О. Організація і економіка книговидання: навч. посіб. К.: Університет «Україна», 2006. 101 с.
  15. Гнатенко Є.П. Проблеми та шляхи удосконалення дебіторської заборгованості як об'єкта обліку й аналізу / Т. В. Буднік, Є. П. Гнатенко. // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2006. - №16.
  16. Голоф С.Ф., Єфіменко В.І. Фінансовий та управлінський облік. / С.Ф. Голоф, К.: ТзОВ «Автоінтерсервіс», 2006. 544 с.
  17. Голубінка Ю.М. Управління дебіторською заборгованістю. Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2010. 422 с.
  18. Гоцуляк С.М. Методи управління дебіторською заборгованістю. Вісник соціально - економічних досліджень: зб. наук, праць. Вип. 18. Одеса, ОДЕУ. 2016. С.69-74.
  19. Драбаніч А. В. Дебіторська заборгованість підприємства: поняття та структура [Електронний ресурс] / А. В. Драбаніч // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. - 2016. - № 2. - С. 31-41.
  20. Драбаніч А. В. Кредиторська заборгованість: поняття, сутність, відображення в обліку [Електронний ресурс] / А. В. Драбаніч // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2017. - Т. 22, Вип. 4. - С. 127-131.- Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu\\_econ\\_2017\\_22\\_4\\_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2017_22_4_29).
  21. Дробязко С. І., Козир Т. М., Холод С. Б. Облік та оподаткування підприємств малого бізнесу. Навч. посіб. / за заг. ред. П. Й. Атамаса - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 416 с. Економіка. Фінанси. Право. 2018. № 9. С. 19-25.
  22. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. / О. С. Іванілов. - К.: Центр навч. л-ри, 2009. - 728 с.



- 23.Каїра Л. Г. Підприємницька діяльність та економіка підприємства: Конспект лекцій для бакалаврів усіх форм навчання/ Укл.: к.т.н., доцент Каїра Л. Г.,Дніпродзержинськ, ДДТУ, 2016 р. – 85 с.
- 24.Кобилецький В. Р., Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/299-pokaznik-oborotnosti-debitorskoji-zaborgovanosti>.
- 25.Ковальчук М.І. Економічний аналіз діяльності підприємств АПК: Підручник. - К.: КНЕУ, 2005. - 390 с .
- 26.Мельник О. М. Дебіторська заборгованість як спосіб тінізації доходів підприємства [Електронний ресурс] / О. М. Мельник // Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія : Економіка. - 2017. - Вип. 4. - С. 63-66.
- 27.Міценко Н. Г. Кредиторська заборгованість торговельного підприємства: проблеми оцінки та управління [Електронний ресурс] / Н. Г. Міценко, А. І. Міщук // Науковий вісник НЛТУ України. - 2012. - Вип. 22.3. - С. 292-296. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlту\\_2012\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlту_2012_22).
- 28.Непран А. В. Кредиторська заборгованість нефінансових корпорацій: стан та структурні характеристики [Електронний ресурс] / А. В. Непран // Вісник ДДФА. Економічні науки. - 2014. - № 1. - С. 170-177. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddfae\\_2014\\_1\\_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddfae_2014_1_24).
- 29.Подолянчук О. А. Кредиторська заборгованість як специфічне джерело формування капіталу підприємства [Електронний ресурс] / О. А. Подолянчук, В. М. Чорна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2011. - Вип. 3. - С. 193-197. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei\\_2011\\_3\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2011_3_35).
- 30.Савицька Г. В.. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. - К. : Знання, 2004. – 654 с.
- 31.Савченко А. М. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства за

допомогою економіко-математичних методів. // Економіст. 2017. №3. С.27-32

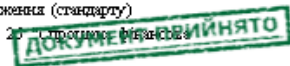
32. Ступницька Т. М. Кредиторська заборгованість підприємства: оцінка та механізми управління [Електронний ресурс] / Т. М. Ступницька, Т. Д. Маркова, І. М. Бамбуляк, Н. М. Кулік // Економіка харчової промисловості. - 2018. - Т. 10, Вип. 4. - С. 66-78. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp\\_2018\\_10\\_4\\_9..](http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2018_10_4_9..)
33. Тирінов А. В. Дебіторська заборгованість підприємства: специфіка і сутність [Електронний ресурс] / А. В. Тирінов // Причорноморські економічні студії. - 2016. - Вип. 9(2). - С. 112-116. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses\\_2016\\_9\(2\)\\_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_9(2)_26).
34. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / Ярошевич Н.Б. - К., 2012. - 341 с.
35. Черноіванова Г. С. Визначення поняття "витрати" згідно ПСБО, МСБО та працях сучасних вчених [Електронний ресурс] / Г. С. Черноіванова // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2013. - Вип. 41. - С. 71-74
36. Чорнобривець М. М. Дебіторська заборгованість: сутність та причини виникнення [Електронний ресурс] / М. М. Чорнобривець // Європейські перспективи. - 2013. - № 10. - С. 181-185.
37. Юхименко П. Теорії оптимізації структури капіталу підприємства та їх адаптація до українських економічних реалій / П. Юхименко, О. Загурський, В. Могилко // Банківська справа. - 2010. - №2 - 3. - С.78-85.
38. Янчева Л. М. Історичний розвиток поняття "дебіторська заборгованість" та його сучасне трактування [Електронний ресурс] / Л. М. Янчева, О. В. Топоркова, Т. О. Євлаш // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. - 2009. - Вип. 2. - С. 30-38. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp\\_2009\\_2\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2009_2_7).

## ДОДАТКИ

## Додаток А

## Фінансова звітність ТОВ «М ТРИ» за 2019 рік

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 2015 «Фінансова  
звітність»  
(пункт 5 розділу I)



## Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
		2020	01	01
<b>ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "М ТРИ"</b>	за ЄДРПОУ	39570320		
Територія <u>ДНІПРОПЕТРОВСЬКА</u>	за КОАТУУ	1210136600		
Організаційно-правова форма господарювання <u>Товариство з обмеженою відповідальністю</u>	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності <u>Інша діяльність діяльності у сфері транспорту</u>	за КВЕД	52.29		
Середня кількість працівників, осіб <u>19</u>				
Одиниця виміру: <u>тис. грн. з одним десятичним знаком</u>				
Адреса, телефон <u>вулиця МЕЧНИКОВА, буд. 10-Б, оф. 405, Шевченківський р-н, м. ДНІПРО, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 49000</u>		7670333		

## I. Баланс на 31 грудня 2019 р.

Активи	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
				1	2	3
<b>I. Необоротні активи</b>						
Нематеріальні активи	1000	-	50,9			
первісна вартість	1001	-	70,6			
накопичена амортизація	1002	( - )	( 19,7 )			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	761,9			
Основні засоби :	1010	39,9	376,6			
первісна вартість	1011	83,3	471,3			
знос	1012	( 43,4 )	( 94,7 )			
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-			
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-			
Інші необоротні активи	1090	-	-			
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	39,9	1 189,4			
<b>II. Оборотні активи</b>						
Запаси :	1100	927,8	3 248,9			
у тому числі готова продукція	1103	927,8	3 248,9			
Поточні біологічні активи	1110	-	-			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 387,5	982,9			
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	2,4	509,0			
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	987,3	355,2			
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-			
Гроші та їх еквіваленти	1165	62,0	291,9			
Витрати майбутніх періодів	1170	4,0	18,9			
Інші оборотні активи	1190	31,6	-			
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	4 402,6	5 406,8			
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-			
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	4 442,5	6 596,2			

## Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5,0	5,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	143,2	142,3
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>148,2</b>	<b>147,3</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	3 586,6	5 985,9
розрахунками з бюджетом	1620	58,8	23,8
у тому числі з податку на прибуток	1621	42,1	23,8
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	648,9	439,2
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>4 294,3</b>	<b>6 448,9</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>4 442,5</b>	<b>6 596,2</b>

2. Звіт про фінансові результати  
за Рік 2019 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	6 926,0	8 329,5
Інші операційні доходи	2120	536,9	57,7
Інші доходи	2240	-	-
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>7 462,9</b>	<b>8 387,2</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 4 810,7 )	( 6 160,9 )
Інші операційні витрати	2180	( 2 624,3 )	( 1 992,4 )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 7 435,0 )</b>	<b>( 8 153,3 )</b>
<b>Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)</b>	<b>2290</b>	<b>27,9</b>	<b>233,9</b>
Податок на прибуток	2300	( 28,8 )	( 42,1 )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>(0,9)</b>	<b>191,8</b>

ЕП МАКАРЕНКО  
АНДРІЙ  
СЕРГІЙОВИЧ

МАКАРЕНКО АНДРІЙ СЕРГІЙОВИЧ

(ініціали, прізвище)

**НЕ ПЕРЕДБАЧЕНО**

(ініціали, прізвище)

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)



## Фінансова звітність ТОВ «М ТРИ» ЗА 2020 рік

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова  
звітність"  
(пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

## Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Код		
		2021	01	01
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "М ТРИ"	за ЄДРПОУ	39570320		
Територія ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	за КОАТУУ	1210136600		
Організаційно-правова форма господарювання ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності інша допоміжна діяльність у галузі транспорту	за КВЕД	52.29		
Середня кількість працівників, осіб	23			
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця МЕЧНИКОВА, буд. 10-Б, оф. 405, Шевченківський р-н, м. ДНІПРО, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 49000		7670333		

І Баланс на 31 грудня 2020 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	50,9	43,8
первісна вартість	1001	70,6	70,6
накопичена амортизація	1002	( 19,7 )	( 26,8 )
Незавершені капітальні інвестиції	1005	761,9	-
Основні засоби :	1010	376,6	1 080,2
первісна вартість	1011	471,3	1 462,8
знос	1012	( 94,7 )	( 382,6 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 189,4	1 124,0
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси :	1100	3 248,9	6 523,4
у тому числі готова продукція	1103	3 248,9	6 521,3
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	982,9	5 146,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	509,0	22,0
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	353,9	556,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	291,9	620,5
Витрати майбутніх періодів	1170	18,9	36,3
Інші оборотні активи	1190	-	195,8
Усього за розділом II	1195	5 405,5	13 100,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи ввбуття	1200	-	-
Баланс	1300	6 594,9	14 224,9

## Продовження додатку Б

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5,0	5,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	141,0	822,4
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>146,0</b>	<b>827,4</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	5 985,9	9 660,6
розрахунками з бюджетом	1620	23,8	149,5
у тому числі з податку на прибуток	1621	23,8	149,5
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	439,2	3 587,4
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>6 448,9</b>	<b>13 397,5</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>6 594,9</b>	<b>14 224,9</b>

2. Звіт про фінансові результати  
за Рік 2020 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	23 369,9	6 926,0
Інші операційні доходи	2120	731,3	536,9
Інші доходи	2240	34,7	-
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>24 135,9</b>	<b>7 462,9</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 17 879,8 )	( 4 810,7 )
Інші операційні витрати	2180	( 5 425,2 )	( 2 624,3 )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 23 305,0 )</b>	<b>( 7 435,0 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	830,9	27,9
Податок на прибуток	2300	( 149,5 )	( 28,8 )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>681,4</b>	<b>(0,9)</b>

ЕП МАКАРЕНКО  
АНДРІЙ  
СЕРГІЙОВИЧ

МАКАРЕНКО АНДРІЙ СЕРГІЙОВИЧ

(ініціали, прізвище)

НЕ ПЕРЕДБАЧЕНО

(ініціали, прізвище)

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)



## Фінансова звітність ТОВ «М ТРИ» ЗА 2021 рік

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова  
звітність"  
(пункт 4 розділу I)

**ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО**

## Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Код	
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "М ТРИ"	за ЄДРПОУ	2022	01 01
Територія ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	за КАТОТТГ	39570320	
Організаційно-правова форма господарювання ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	за КОПФГ	240	
Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля	за КВЕД	46.90	
Середня кількість працівників, осіб 23			
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком			
Адреса, телефон вулиця МЕЧНИКОВА, буд. 10-Б, оф. 405, Шевченківський р-н, м. ДНІПРО, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 49000	7670333		

## I. Баланс на 31 грудня 2021 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
			На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи	1000	43,8	36,8	
Первісна вартість	1001	70,6	70,6	
Накопичена амортизація	1002	( 26,8 )	( 33,8 )	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	
Основні засоби :	1010	1 080,2	802,9	
первісна вартість	1011	1 462,8	1 567,6	
знос	1012	( 382,6 )	( 764,7 )	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>1 124,0</b>	<b>839,7</b>	
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси :	1100	6 522,5	11 725,2	
у тому числі готова продукція	1103	6 520,4	11 679,6	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 146,0	6 343,5	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	22,0	0,4	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	556,9	1 509,8	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	620,5	2 574,7	
Витрати майбутніх періодів	1170	36,3	2,9	
Інші оборотні активи	1190	195,8	125,5	
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>13 100,0</b>	<b>22 282,0</b>	
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вивідтя</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>14 224,0</b>	<b>23 121,7</b>	

## Продовження додатка В

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5,0	5,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	808,7	1 688,9
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>813,7</b>	<b>1 693,9</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	1 507,4
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	9 673,4	16 352,0
розрахунками з бюджетом	1620	149,5	94,0
у тому числі з податку на прибуток	1621	149,5	90,2
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 587,4	3 474,4
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>13 410,3</b>	<b>21 427,8</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>14 224,0</b>	<b>23 121,7</b>

2. Звіт про фінансові результати  
за \_\_\_\_\_ Рік 2021 \_\_\_\_\_ р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	33 467,6	23 369,9
Інші операційні доходи	2120	730,5	731,3
Інші доходи	2240	-	34,7
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	34 198,1	24 135,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 25 199,2 )	( 17 879,8 )
Інші операційні витрати	2180	( 7 896,7 )	( 5 425,2 )
Інші витрати	2270	( 28,8 )	( - )
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	( 33 124,7 )	( 23 305,0 )
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1 073,4	830,9
Податок на прибуток	2300	( 193,2 )	( 149,5 )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>880,2</b>	<b>681,4</b>

ЕП МАКАРЕНКО  
АНДРІЙ  
СЕРГІЙОВИЧ

МАКАРЕНКО АНДРІЙ СЕРГІЙОВИЧ

(підпис, прізвище)

Керівник

(підпис)

Головний бухгалтер

(підпис)

НЕ ПЕРЕЛБАЧЕНО

(підпис, прізвище)

<sup>1</sup> Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад



## Фінансова звітність ТОВ «М ТРИ» ЗА 2022 рік

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова  
звітність"  
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

## Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Код
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "М ТРИ"	за ЄДРПОУ	2023 01 01
Територія ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	за КАТОПГ	39570320
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	UA12020010010037010
Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля	за КВЕД	240
Середня кількість працівників, осіб 24		46.90
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон вулиця МЕЧНИКОВА, буд. 10-Б, оф. 405, Шевченківський р-н, м. ДНІПРО, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 49000		7670333

1. Баланс на 31 грудня 2022 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	36,8	29,7
Первісна вартість	1001	70,6	70,6
Накопичена амортизація	1002	( 33,8 )	( 40,9 )
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	802,9	589,2
первісна вартість	1011	1 567,6	1 642,3
знос	1012	( 764,7 )	( 1 053,1 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>839,7</b>	<b>618,9</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси :	1100	11 725,2	17 003,1
у тому числі готова продукція	1103	11 679,6	16 886,9
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6 343,5	20 265,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,4	0,4
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 509,8	2 063,3
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 574,7	2 716,6
Витрати майбутніх періодів	1170	2,9	20,0
Інші оборотні активи	1190	125,5	275,4
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>22 282,0</b>	<b>42 344,4</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>23 121,7</b>	<b>42 963,3</b>

## Продовження додатка Г

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5,0	5,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 688,9	2 201,6
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>1 693,9</b>	<b>2 206,6</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	1 507,4	-
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	16 352,0	36 928,8
розрахунками з бюджетом	1620	94,0	127,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	90,2	97,5
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 474,4	3 700,2
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>21 427,8</b>	<b>40 756,7</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>23 121,7</b>	<b>42 963,3</b>

2. Звіт про фінансові результати  
за \_\_\_\_\_ Рік 2022 \_\_\_\_\_ р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	21 901,8	33 467,6
Інші операційні доходи	2120	133,4	730,5
Інші доходи	2240	-	-
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>22 035,2</b>	<b>34 198,1</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 10 454,4 )	( 25 199,2 )
Інші операційні витрати	2180	( 10 883,9 )	( 7 896,7 )
Інші витрати	2270	( 71,7 )	( 28,8 )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 21 410,0 )</b>	<b>( 33 124,7 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	625,2	1 073,4
Податок на прибуток	2300	( 112,5 )	( 193,2 )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>512,7</b>	<b>880,2</b>

Керівник \_\_\_\_\_ (підпис)

Головний бухгалтер \_\_\_\_\_ (підпис)

ЕП МАКАРЕНКО  
АНДРІЙ  
СЕРГІЙОВИЧ

МАКАРЕНКО АНДРІЙ СЕРГІЙОВИЧ

(підпис, прізвище)

НЕ ПЕРЕДБАЧЕНО

(підпис, прізвище)

<sup>1</sup> Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

## Фінансова звітність ТОВ «М ТРИ» ЗА 2023 рік

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова  
звітність"  
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

## Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Код		
		2024	01	01
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "М ТРИ"	за ЄДРПОУ	39570320		
Територія ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	за КАТОТТГ	UA12020010010037010		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Спеціалізована оптова торгівля	за КВЕД	46.90		
Середня кількість працівників, осіб	22			
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	вулиця МЕЧНИКОВА, буд. 10-Б, оф. 405, Шевченківський р-н, м. ДНІПРО, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 49000	7670333		

І. Баланс на 31 грудня 2023 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
			На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи	1000	29,7		22,7
Первісна вартість	1001	70,6		70,6
Накопичена амортизація	1002	( 40,9 )		( 47,9 )
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-		-
Основні засоби :	1010	589,2		379,4
первісна вартість	1011	1 642,3		1 813,4
знос	1012	( 1 053,1 )		( 1 434,0 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-		-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-		-
Інші необоротні активи	1090	-		-
Усього за розділом I	1095	618,9		402,1
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси :	1100	17 003,1		21 425,1
у тому числі готова продукція	1103	16 886,9		21 381,4
Поточні біологічні активи	1110	-		-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	20 265,6		24 477,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,4		0,4
у тому числі з податку на прибуток	1136	-		-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 063,3		7 924,2
Поточні фінансові інвестиції	1160	-		-
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 716,6		440,5
Витрати майбутніх періодів	1170	20,0		1 089,2
Інші оборотні активи	1190	275,4		380,6
Усього за розділом II	1195	42 344,4		55 737,5
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-		-
Баланс	1300	42 963,3		56 139,6

## Продовження додатка Д

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5,0	5,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 201,6	3 269,7
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>2 206,6</b>	<b>3 274,7</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	1 565,3
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	36 928,8	39 936,4
розрахунками з бюджетом	1620	127,7	234,4
у тому числі з податку на прибуток	1621	97,5	234,4
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 700,2	11 128,8
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>40 756,7</b>	<b>52 864,9</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>42 963,3</b>	<b>56 139,6</b>

2. Звіт про фінансові результати  
за \_\_\_\_\_ Рік 2023 \_\_\_\_\_ р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД   1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	29 245,8	21 901,8
Інші операційні доходи	2120	59,5	133,4
Інші доходи	2240	-	-
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>29 305,3</b>	<b>22 035,2</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 14 311,2 )	( 10 454,4 )
Інші операційні витрати	2180	( 13 627,6 )	( 10 883,9 )
Інші витрати	2270	( 64,0 )	( 71,7 )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 28 002,8 )</b>	<b>( 21 410,0 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1 302,5	625,2
Податок на прибуток	2300	( 234,4 )	( 112,5 )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>1 068,1</b>	<b>512,7</b>

ЕП МАКАРЕНКО

АНДРІЙ

СЕРГІЙОВИЧ

МАКАРЕНКО АНДРІЙ СЕРГІЙОВИЧ

(підпис, прізвище)

Керівник \_\_\_\_\_ (підпис)

Головний бухгалтер \_\_\_\_\_ (підпис)

НЕ ПЕРЕДБАЧЕНО

(підпис, прізвище)

<sup>1</sup> Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад