

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВОЛИНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ**

Кафедра обліку і оподаткування

На правах рукопису

ГУТИЙ ЯРОСЛАВ АНДРІЙОВИЧ

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ**

Спеціальність: 071 «Облік і оподаткування»

Освітньо-професійна програма «Облік і оподаткування»

Робота на здобуття освітнього ступеня «Магістр»

Науковий керівник:
**ФАТЕНОК-ТКАЧУК АЛЛА
ОЛЕКСАНДРІВНА,**
кандидат економічних наук, доцент

РЕКОМЕНДОВАНО ДО ЗАХИСТУ

Протокол № 6
засідання кафедри обліку і оподаткування
від 08.12.2025 р.

Завідувач кафедри
_____ проф. Садовська І. Б.

ЛУЦЬК – 2025

Волинський національний університет імені Лесі Українки

Факультет економіки та управління
Кафедра обліку і оподаткування
Другий (магістерський) рівень
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»
Освітньо-професійна програма «Облік і оподаткування»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри

«04» грудня 2024 року

ЗАВДАННЯ НА ВИПУСКНУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ (ПРОЕКТ)
ЗДОБУВАЧУ ОСВІТИ

Гутому Ярославу Андрійовичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема проекту (роботи) Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю

Керівник проекту (роботи) Фатенок-Ткачук Алла Олександрівна, к.е.н., доцент,

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

2. Строк подання студентом роботи (проекту) 08.12.2025 р.

3. Мета та завдання випускної кваліфікаційної роботи (проекту) Метою написання кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних і методичних положень з обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю, а також розробка практичних рекомендацій з покращення організації обліку і аналізу цього процесу. Для досягнення поставленої мети визначені для вирішення наступні завдання: розкрити економічну сутність та значення управління дебіторською заборгованістю; оцінити зарубіжний досвід ведення розрахунків з покупцями та замовниками; поглибити знання щодо механізму формування і обліку резерву сумнівних боргів; запропонувати рекомендації щодо управління дебіторською заборгованістю.

4. Дата видачі завдання 04.12.2024 р.

АНОТАЦІЯ

Гутий Я. А. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю.

В роботі здійснено дослідження теоретичних положень, обґрунтування практичних рекомендацій щодо обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю.

У результаті ґрунтовного аналізу праць вітчизняних вчених узагальнено сутнісні характеристики обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторської заборгованості. Згруповано нормативно-правове забезпечення процесу управління дебіторською заборгованістю. Ідентифіковано та систематизовано основні методи обліку сумнівної дебіторської заборгованості. Структуровано етапи та функції контролю дебіторської заборгованості у процесі управління нею.

Проведено фінансово-економічний аналіз досліджуваного підприємства у контексті управління дебіторською заборгованістю та виявлення резервів розвитку. У результаті аналізу зовнішнього середовища досліджуваного підприємства виокремлено основні проблеми підприємств виробництва підшипників.

У результаті стратегічного аналізу ідентифіковано загрози та перспективи розвитку підприємств досліджуваного виду економічної діяльності.

Для досліджуваного підприємства систематизовано заходи, що сприяють удосконаленню обліку розрахунків із дебіторами.

Запропоновано методичні рекомендації щодо формування управлінської звітності у процесі управління дебіторською заборгованістю та організації звірки взаєморозрахунків з дебіторами в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства.

У контексті наукової новизни вдосконалено трактування сутнісних характеристик процесу обліково-аналітичного забезпечення стратегічного планування, що на відміну від інших базується на елементах методу бухгалтерського обліку.

Набули подальшого розвитку: система показників управлінської звітності у контексті обліково-аналітичного забезпечення руху грошових активів.

Практичне значення мають сформовані методичні рекомендації до формування управлінської звітності як основного джерела прийняття управлінських рішень у напрямку оптимізації грошових потоків.

The methodological recommendations for the formation of management reporting as the main source of management decision-making in the direction of optimizing cash flows are of practical importance.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, управління дебіторською заборгованістю, управлінська звітність, аналіз зовнішнього середовища, аналіз внутрішнього середовища.

SUMMARY

Gutyu Ya. A. Accounting and analytical support for receivables management.

The paper studies theoretical provisions and substantiates practical recommendations regarding accounting and analytical support for receivables management.

As a result of a thorough analysis of the works of domestic scientists, the essential characteristics of the accounting and analytical support for the management of receivables have been summarized. The regulatory and legal support for the process of managing receivables has been grouped. The main methods of accounting for doubtful receivables have been identified and systematized. The stages and functions of controlling receivables in the process of managing them have been structured.

A financial and economic analysis of the studied enterprise was conducted in the context of receivables management and identification of development reserves. As a result of the analysis of the external environment of the studied enterprise, the main problems of bearing production enterprises were identified.

As a result of the strategic analysis, threats and prospects for the development of enterprises of the studied type of economic activity were identified.

For the studied enterprise, measures were systematized that contribute to the improvement of accounting for settlements with debtors.

Methodological recommendations are proposed for the formation of management reporting in the process of managing receivables and organizing reconciliation of mutual settlements with debtors in the context of ensuring the economic security of the enterprise.

In the context of scientific novelty, the interpretation of the essential characteristics of the process of accounting and analytical support for strategic planning has been improved, which, unlike others, is based on elements of the accounting method.

Further development has been made: a system of management reporting indicators in the context of accounting and analytical support for the movement of monetary assets.

Keywords: accounting and analytical support, accounts receivable management, management reporting, external environment analysis, internal environment analysis.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ	
1.1. Теоретичні основи облікового супроводу обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю	10
1.2. Міжнародна практика організації обліку і аналізу управління дебіторською заборгованістю	16
1.3. Теоретичні засади контролю дебіторської заборгованості	23
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ВИРОБНИЦТВА ПІДШИПНИКІВ У КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ	
2.1. Аналіз зовнішнього середовища виробництва підприємств в Україні	26
2.2. Аналіз внутрішнього середовища досліджуваного підприємства	33
2.3. Аналіз фінансового стану досліджуваного підприємства у процесі управління дебіторською заборгованістю	41
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОАЗ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ	
3.1. Удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками на основі управління дебіторською заборгованістю	45
3.2. Методичні рекомендації до формування управлінської звітності у процесу управління дебіторською заборгованістю	51
3.3. Організація звірки взаєморозрахунків з дебіторами в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства	54
ВИСНОВКИ.....	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	64
ДОДАТКИ.....	72

Актуальність роботи. Економіку нашої країни супроводжують інфляційні процеси через військові дії, в результаті чого на підприємствах виникають великі обсяги заборгованості, якою вони неспроможні управляти. Не мають можливості стягнути дебіторську заборгованість та відповідно не можуть здійснити власні платежі. Великі суми заборгованості, що існують між підприємствами, призводять до кризи не платежів, яка гальмує розвиток як суб'єкта господарювання так і національної економіки.

Заборгованість, яка протягом тривалого часу не повертається погіршує фінансовий стан підприємства, його платоспроможність, та зменшує оборотність грошових активів. Все це, в цілому, може призвести до банкрутства. Тому тематика запропонованого дослідження є своєчасною та актуальною.

Значна кількість вітчизняних та зарубіжних вчених присвячували свої наукові праці теоретичним та методологічним аспектам управління дебіторською заборгованістю підприємства. вітчизняних та зарубіжних авторів, серед яких варто виділити С.Л. Березу, Т.В. Боцук, К.М. Дем'яненко, Т.О. Євлаш, М.А. Захарова, П.Б. Кватирка, Н.П. Матицина, Ю.А. Назарук, А.О. Островець, К.С. Сурніна та ін. Значна кількість вчених приділили свою увагу саме питанню класифікації дебіторської заборгованості, зокрема: С. Л. Береза, Т. В. Боцук, О. М. Горбачова, Є. В. Дубровська, Т. О. Євлаш, Т. М. Знамеровська, Є. П. Костик, Н. П. Матицина, Н. В. Ценклер. Питання теорії та методології обліку зобов'язань в сучасних умовах, а також їх контроль досліджували у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, А.С. Глухов, М.І. Кутер, Я.В. Соколов, Н.М. Ткаченко, В.Г. Швець, Я.Д. Крупка, В.М. Жук, Л.К. Сук, В.В. Сопко, В.М. Костюченко, Б.М. Литвин, Є.В. Мних, З.В. Задорожний, І. Річард, Х. Роджер. Не мзважаючи

на значний доробок, залишаються питання методики контролю дебіторської заборгованості у процесі управління заборгованостями.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є узагальнення науково-практичного бачення обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю, а також шляхи оптимізації розрахунків з метою забезпечення майбутніх обсягів реалізації продукції.

Об'єктом дослідження є процес обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю.

Предметом дослідження є теоретичні засади, обліку, аналізу та контролю розрахунків із дебіторами, а також методичні рекомендації щодо удосконалення цього процесу.

Основними **завданнями**, що підлягають вирішенню в процесі дослідження є:

1. З'ясувати теоретичні засади обліку розрахунків із дебіторами: сутність, нормативно-правове забезпечення, відображення в обліку.
2. Дослідити обліково-аналітичне забезпечення процесу управління грошовими надходженнями підприємства.
3. Визначити методика фінансового планування з метою забезпечення оборотності активів.
4. Розглянути фінансово-економічний стан досліджуваного підприємства у розрізі внутрішнього та зовнішнього середовища.
5. Розглянути організацію звірки взаєморозрахунків з дебіторами в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства.
6. Дослідити удосконалення управління та внутрішнього контролю розрахунків з дебіторами.
7. Виокремити індикатори управлінської звітності у процесі управління дебіторською заборгованістю.

Методами дослідження наукової роботи є фундаментальні положення сучасної економічної науки, сукупність загальнонаукових та спеціальних методів сучасного обліку, що відображені в працях іноземних та вітчизняних

учених. У процесі наукового дослідження використано такі методи як: системний підхід (для дослідження проблем обліково-аналітичного забезпечення – розд. 1, п. 1.1); економіко-статистичний аналіз (для дослідження стану дебіторською заборгованості в Україні – розд. 2, п. 2.1); класичні статистичні методи (аналіз тенденцій розвитку управління дебіторською заборгованістю на прикладі машинобудівних підприємств Волині – розд. 2, п. 2.1), методи аналізу та синтезу (у процесі формування методичних рекомендацій щодо формування управлінської звітності як етапу управління дебіторською заборгованістю – розд. 3, п. 3.2).

Наукова новизна одержаних результатів полягає у поглибленні окремих теоретико-методичних положень і розробленні науково-прикладних рекомендацій щодо обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю. Основні положення роботи полягають у такому: *удосконалено*: трактування сутнісних характеристик процесу обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю, що на відміну від інших базується на функціях управління. *набули подальшого розвитку*: система показників управлінської звітності у контексті обліково-аналітичного забезпечення руху грошових активів.

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що рекомендації і пропозиції, а також розробки, наведені в роботі, сприяють розвитку обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю, зокрема у діяльності XXXXXXXXXXXXXXXX» (акт про впровадження № 1215 від 20.11.2025 р.).

Апробація результатів дослідження. Основні положення кваліфікаційної роботи магістра доповідались на міжнародні конференції, зокрема VII науково-практичній міжнародній конференції молодих науковців, здобувачів освіти «Сучасні тенденції розвитку обліку, аналізу, контролю, аудиту та оподаткування» (21 листопада 2025 р., м. Луцьк).

Публікації. Основні наукові положення кваліфікаційної роботи магістра опубліковано в 1 тезах міжнародної наукової конференції. Загальна кількість публікацій за темою магістерської роботи становить 1 праця.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

1.1 Теоретичні основи облікового супроводу обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю

В сучасних умовах господарювання дебіторська заборгованість підприємства є особливою статтею діяльності. Важливість вчасного та повного отримання коштів на рахунок підприємства після реалізації продукції з погляду формування оборотних активів та забезпечення платоспроможності переоцінити важко. Дебіторська заборгованість спричинює ряд проблем, оскільки завжди існує невпевненість про її вчасне та повне повернення. З метою контролю рівня дебіторської заборгованості, необхідно створювати резерви сумнівних боргів, користуватися послугами факторингових компаній.

Етимологія поняття «дебіторська заборгованість» бере свій початок ще з VIII ст. н.е. Перші згадки, присвячені питанням зобов'язань, можна знайти в Стародавньому Римі. Про найважливіше значення кредиту в економіці Стародавнього Риму свідчить місце, що було відведено процедурі повернення боргу в знаменитих законах XII таблиць (451 – 450 до н.е.). Відповідно до його приписань, боржнику, що не погасив в строк своїх зобов'язань, надавалося тридцять пільгових днів, протягом яких він міг сплатити борг. Після закінчення цього строку, якщо дебітор залишився боржником держави, то його (боржника) продавали разом з усім його майном у рабство за кордон. Якщо ж хто-небудь не виконував своїх зобов'язань перед приватною особою й не представляв свідків на доказ сплатити їй боргу й при цьому ніхто не бажав заступитися за нього на правах поручителя, то кредитор за рішенням суду міг повести із собою боржника й тримати в себе як раба [19, 106].

У Середньовіччя бухгалтер часто враховував тільки дебіторську заборгованість, тому що важливо було не забути витребувати від боржника гроші, а облік кредиторської заборгованості позичальника анітрошки не

турбував. Відносини між платниками і одержувачами оформлялися за допомогою бірок-дощечок, на яких робився надріз, що відповідає певній величині платежу. Дощечка розколювалась уздовж, одна половина залишалась в одержувача (прибутковий ордер), а друга віддавалась платникові (квитанція). Якщо половинки скласти, то можна було переконатись в правильності записів. Так здійснювався лінійний запис.

Бірки застосовувались у всій Європі, але особливо широко – в Англії, де, починаючи з Генріха I (1100-1135), їх випускало й казначейство. У Англії податкове відомство називалось «Зоряною палатою» й облік припустимих надходжень вівся по матриці, що називались шахівницею. На цій дощечці фіксувалися зобов'язання, пов'язані з оплатою, і фактично внесені платежі.

Перші згадування про рахунки контокоренту знаходимо ще за біблійних часів у вислові царя Соломона, який наполягає на тому, щоб купець рахував, оцінював і записував свої борги. Тобто майже одночасно з введенням запису боргів вводилась їх оцінка.

Доречно відмітити, що рахунок контокоренту (різних осіб і установ) став першим змішаним активно-пасивним рахунком. Переваги наводились наступні: рахунок цей повинен контролювати ресконтро (книгу розрахунків), в якому опиняються рахунки і дебіторів, і кредиторів. В 20-х рр. XX ст. бухгалтерська практика прийшла до поділу рахунку контокоренту на окремі активні (дебіторів) і пасивні (кредиторів) рахунки, які згодом також розпались на ряд рахунків; а також до необхідності відображати в балансі два сальдо (одне – активне, друге – пасивне). Основою для такого поділу стали: різна терміновість вимог і зобов'язань; характер розрахунку; характер операцій, що велись з кореспондентами [39, с. 106].

Дебіторська заборгованість – це стале поняття, воно є економічно загальновизнаним, відображається окремим рядком балансу підприємства, відноситься до активів, та обліковується в бухгалтерських документах. Процес та методика обліку дебіторської заборгованості визначена в НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Згідно з НП(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємства на певну дату [12].

Дебіторська заборгованість як поняття є досить широко висвітлено в науковій літературі. Розглянемо сутність дебіторської заборгованості за допомогою різних підходів до її визначення (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Підходи до визначення поняття «дебіторська заборгованість»

№ з/п	Автор	Визначення
1	НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»	Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.
2	НП(С)БО 13 «Фінансові інструменти»	Дебіторська заборгованість, що не призначена для продажу, – дебіторська заборгованість, котра виникає в результаті надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржнику та не фінансовим активом, що призначений для перепродажу.
3	Наказ «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку (Положення, п. 4)» № 237 від 08.10. 1999 р.	Дебіторська заборгованість – фінансовий актив установи, що виникає внаслідок договірних відносин між двома юридичними особами, серед яких одна, що є власником активу, після настання відповідних умов угоди має право на отримання платежів, товарів, робіт та послуг.
4	Славюк В. І.	Фактично дебіторську заборгованість можна розглядати як безвідсоткову позику покупцям чи замовникам, у котру підприємство здійснює інвестування оборотного капіталу.
5	Соловей Н. В., Маліношевська К. І.	Дебіторська заборгованість – це частина оборотного капіталу, а також вимоги на його отримання у вигляді готівки, матеріальних та інших ресурсів від господарюючих суб'єктів.
6	Бутинець Ф. Ф.	Дебіторська заборгованість – це сума заборгованостей підприємств на певну дату.
7	Бріхгем Є.	Дебіторська заборгованість – це суми, очікуванні до надходження від клієнтів за вже продані товари.
8	Кузенко Т. Б., Сизова В. С.	Дебіторська заборгованість – це складова оборотного капіталу, яка становить собою вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, робіт, послуг.
9	Шип В. Ю.	Дебіторська заборгованість за своєю суттю є сумою заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату, що виникає внаслідок надходження коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу.
10.	Податковий Кодекс України	Дебітор – особа, у якої внаслідок минулих подій утворилася заборгованість перед іншою особою у формі певної суми коштів, їх еквіваленту або інших активів (ст. 14.1.43).

Примітка: джерело [39, 40, 46,48]

Розбіжності у визначенні сутності полягають у тому, що згідно з визначенням дебіторської заборгованості за НП(С)БО 10 дебіторами є всі юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів. Під таке трактування підлягає як заборгованість дебіторів, яка утримується підприємством до дати погашення, так і заборгованість дебіторів, призначена для перепродажу. Тобто визначення, що наведене в НП(С)БО 10, є ширшим, оскільки охоплює всю заборгованість підприємству, у тому числі й ту, яка по суті є фінансивими інвестиціями [12].

Термін «дебіторська заборгованість» в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку суттєво відрізняється за змістом і розрізняють дебіторську заборгованість або дебітори (Accounts Receivable) та розстрочену дебіторську заборгованість (Receivables).

Дебіторська заборгованість або дебітори (Accounts Receivable) – суми, що мають надійти від покупців та відображені в бухгалтерських книгах підприємства, але не підтверджені вексями, траттами або акцептами, тобто сукупна сума, що має бути виплачена дебіторами.

Розстрочена дебіторська заборгованість (Receivables) – вимоги до третіх осіб на отримання в майбутньому грошей, товарів, послуг. Така дебіторська заборгованість включає рахунки на отримання заборгованості від покупців, яким надано розстрочку, заборгованість за вексями, заборгованість службовців, заборгованість страхових компаній по усуненню майнових збитків [14, с. 198].

Для організації обліку та аналізу розрахунків з дебіторами важливе місце посідає класифікація дебіторської заборгованості (рис. 1.1). Від правильної класифікації дебіторської заборгованості, а також від правильно обраних класифікаційних ознак належатиме не лише порядок її обліку взагалі чи окремого її складника, а й ефективності управління нею.

Дебіторська заборгованість може класифікуватися за різними ознаками. Однак, при наявності різних класифікаційних ознак, дебіторська заборгованість найчастіше класифікується за однією певною ознакою в межах рахунків.



Рис. 1.1. Класифікація дебіторської заборгованості

Законність здійснення операцій з об'єктами бухгалтерського обліку регламентується чинним законодавством України і визначається на основі

нормативно-правових документів. Рівні нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості відобразимо на рис. 1.2.

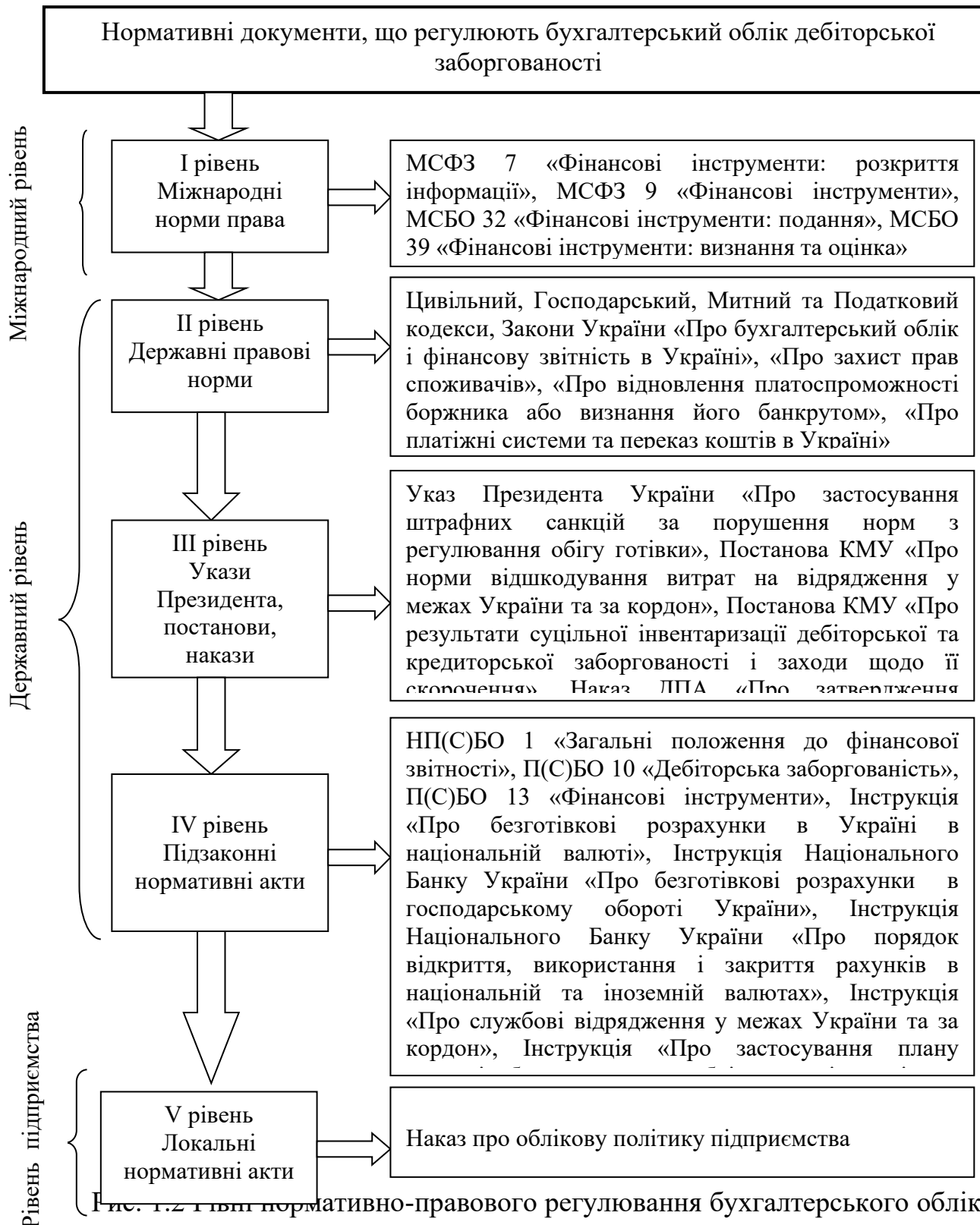


Рис. 1.2 Рівні нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості

Варто зауважити, що не існує окремого міжнародного стандарту, який

регламентує питання відображення в обліку дебіторської заборгованості. Облік дебіторської заборгованості здійснюється відповідно до МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації», МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», тобто дебіторська заборгованість відноситься у міжнародній практиці до фінансових активів. При цьому у названих міжнародних стандартах не дається чіткого визначення поняття дебіторської заборгованості. У П.9 МСБО 39 [41, 126] зазначено: «позики та дебіторська заборгованість – це непохідні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку». Таке тлумачення поняття дебіторської заборгованості є ширшим порівняно з тлумаченнями, наведеними у національних стандартах.

Міжнародні стандарти прямо не вимагають відображення дебіторської заборгованості в балансі, за винятком резерву сумнівної заборгованості. Але для визначення величини дебіторської заборгованості, яка відображається в балансі, необхідно: протестувати дебіторську заборгованість на предмет знецінення, тобто списати однозначно безнадійну заборгованість; для дебіторської заборгованості, яка залишилася, нараховуємо резерв сумнівної заборгованості, який відображає можливу ймовірність несплати рахунків, і вирахувати даний резерв із величини дебіторської заборгованості.

1.2 Міжнародна практика обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю

В світовій практиці не існує міжнародного стандарту, який би безпосередньо регламентував порядок обліку і відображення в звітності кредиторської чи дебіторської заборгованості (receivables). Загальне правило відображення дебіторської заборгованості в балансі визначається стандартом № 1, який вимагає зазначення в балансі торгової і іншої дебіторської заборгованості (IAS № 1) і окремого розкриття дебіторської заборгованості

материнської компанії, дочірніх компаній, залежних компаній і інших взаємозв'язаних сторін. Дебіторська заборгованість, як правило, попадає під визначення фінансових активів і, відповідно, регламентується міжнародним стандартом № 39, який встановлює критерій визнання (фінансовий актив признається тільки тоді, коли стає частиною контрактних умов інструменту) і правила первинної оцінки (фінансовий актив спочатку признається по вартості придбання, що дорівнює справедливій вартості відданих засобів). На практиці це означає, що дебіторська заборгованість виникає за умови виконання контракту (надання товарів, робіт, послуг) і відображається у розмірі грошових коштів, які повинні бути отримані від покупців. Побічно дебіторська заборгованість розглядається стандартом № 18, який визначає порядок обліку виручки підприємства.

Міжнародні стандарти безпосередньо не вимагають відображення дебіторської заборгованості в балансі за вирахуванням резерву по сумнівних боргах. Проте, виходячи з концептуальних основ (визначення активу і критерій його визнання) і вимог стандарту № 36 («Знецінення активів»), можна говорити про те, що для визначення величини дебіторської заборгованості, відображеної в балансі, необхідно: проаналізувати дебіторську заборгованість на предмет знецінення, тобто списати однозначно безнадійні борги); для дебіторської заборгованості, що залишилася, розрахувати резерв сумнівних боргів, що відображає можливу вірогідність несплати рахунків, і відняти даний резерв від величини дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість, термін погашення якої менше одного року (операційного циклу), повинна відображатися у складі поточних активів, вся інша дебіторська заборгованість – у складі довгострокових активів (IAS № 1, §. 53-54).

Вимоги американських стандартів в цілому аналогічні вимогам міжнародних стандартів, проте відрізняються набагато більшим ступенем деталізації.

Дебіторська заборгованість підприємства в балансі повинна бути розділена на дві частини: торгова дебіторська заборгованість (дебіторська заборгованість, що виникла в результаті операцій по продажу продукції, товарів, послуг) і неторгова дебіторська заборгованість (виникла в результаті інших операцій). При істотності величин різні класи дебіторської заборгованості повинні відображатися окремо. До першого типу дебіторської заборгованості відносяться рахунки до отримання (accounts receivable) (звичайна заборгованість покупців за придбану продукцію) і векселі до отримання (notes receivable) (заборгованість покупців, оформлена письмовим зобов'язанням сплатити рахунок). Прикладами другого типу дебіторської заборгованості явилися векселі до отримання, що виникли в результаті неторгових операцій (non-trade notes receivable), відсотки до отримання (interest receivable), дивіденди до отримання (dividends receivable), аванси, видані працівникам підприємства (advances to employees), і т.п.

З дебіторською заборгованістю пов'язують декілька облікових проблем, серед яких передусім можна виділити проблему визнання дебіторської заборгованості і проблему оцінки дебіторської заборгованості в балансі.

Проблема визнання дебіторської заборгованості пов'язана з можливістю отримання покупцями певних специфічних знижок, а проблема оцінки – з наявністю ймовірності неоплати частини дебіторської заборгованості.

Розглянемо дані проблеми стосовно основного виду дебіторської заборгованості – рахунків до отримання (дебіторської заборгованості покупців) (accounts receivable).

Проблема визнання дебіторської заборгованості за рахунками покупців обумовлена існуванням знижок, які можуть бути розділені на дві групи:

- торгові знижки (trade discounts) – процентні знижки від базової ціни товару (наприклад, при розпродажі, для постійних клієнтів і т.п.);
- знижки за оплату в строк (cash (sales) discounts) – процентні знижки, що надаються залежно від терміну оплати.

Торгові знижки не викликають облікових проблем, оскільки є простим зменшенням базової ціни (наприклад, знижка 30% від вартості 100 дол. означає, що товар продається за 70 дол.; таким чином, в обліку відображається продаж на 70 дол.).

Облікову проблему створюють знижки за оплату в строк, оскільки до того моменту, коли покупець сплатить товар, не ясно, отримає покупець знижку чи ні. Дані знижки надаються з метою спонукати покупця сплатити рахунок до закінчення обумовленого терміну оплати. Кожне підприємство самостійно визначає термін “нормальної оплати”. Досить часто в якості терміну оплати встановлюється період в 30 днів. Термін нормальної оплати (період торгового кредиту) позначається п/термін, наприклад термін оплати в 30 днів - п/30. Покупцю може бути надана можливість отримати певну знижку, якщо він проплатить товар протягом більш короткого терміну.

Для обліку знижок за оплату в термін використовується два методи: валовий; чистий.

Згідно з валовим методом знижка не надається до того моменту, доки покупець її не отримає. (тобто до моменту оплати товару). Виручка від продажу і дебіторська заборгованість записуються в повній сумі виставленого рахунку. Якщо покупець отримає знижку, тобто платить менше, то на величину отриманої знижки дебетується контр рахунок до рахунку продажу ”Знижки при продажі (за оплату в термін)”, сальдо якого при складанні звіту про прибутки віднімається із загальної величини виручки.

За чистим методом неотримані покупцями знижки трактуються як “штраф” за збільшення терміну оплати порівняно з періодом дії знижки. Тому первісно і дебіторська заборгованість і величина продажу відображається за вирахуванням знижки (в чистій сумі), виходячи з припущення, що покупець візьме знижку. Якщо покупець не встигає оплатити в період дії знижки, а платить пізніше, то упущені ним знижки відображаються на рахунку ”Упущені знижки при продажі (за оплату в термін)”. Величина упущених знижок вважається додатковим доходом підприємства і в звіті про прибутки і збитки

відображається як інші доходи. Теоретично використання чистого методу є більш правильним, оскільки він в більшій степені відповідає принципу обачності, проте на практиці використовують валовий метод.

В англійській практиці використовується інший термін для позначення дебіторської заборгованості – дебітори. В цілому вимоги англійських стандартів по відношенню до відображення дебіторської заборгованості в балансі аналогічні вимогам міжнародних стандартів. Окремого стандарту по обліку дебіторській заборгованості не існує, проте на практиці використовують ряд специфічних прийомів, зокрема, пов'язаних з оцінкою дебіторської заборгованості.

В англійській практиці розділяються однозначно безнадійні борги (bad debts) і сумнівні борги (doubtful).

Однозначно безнадійні борги списуються напряму з рахунку дебіторів на збитки (витрати по безнадійних боргах) у момент визнання їх безнадійними. Якщо відбувається оплата дебіторської заборгованості, раніше списаної як безнадійна, проводиться зворотній запис.

Для всієї іншої заборгованості в кінці звітного періоду створюється резерв по сумнівних боргах (нарахування даного резерву записується коригуючою проводкою в кінці звітного періоду, що дебетує витрати по сумнівних боргах і кредитує резерв). Резерв по сумнівних боргах відображається з мінусом після дебіторської заборгованості. Протягом наступного періоду даний резерв не змінюється (борги, що визнаються безнадійними, списуються напряму на збитки), а в кінці наступного періоду робиться його переоцінка виходячи з нової ситуації.

Окрім такого загального резерву по сумнівних боргах, підприємства можуть створювати спеціальні резерви під певних дебіторів. В подальшому, якщо такі дебітори признаються безнадійними, вони списуються за рахунок створеного спеціального резерву.

При розрахунку величини резерву сумнівних боргів пропонується використовувати різну техніку. Резерв може розраховуватися на основі:

- минулого досвіду, інформації про покупців і економічної обстановки;
- аналізу дебіторів за здатністю оплачувати рахунки;
- розрахунку загального відсотку можливої несплати за всіма дебіторами;
- ранжування дебіторів залежно від терміну оплати і застосування різних відсотків можливої несплати до кожної групи.

Крім того, знижки, надані покупцям, на відміну від американської практики, де вони віднімаються з величини продажу для отримання показника чистого продажу (валовий метод), в англійському звіті про прибутки і збитки відображаються як інші витрати.

При визначенні та класифікації дебіторської заборгованості в зарубіжній та українській практиці не існує явних розбіжностей. Як за кордоном, так і у вітчизняному обліку, під дебіторською заборгованістю компанії розуміють зобов'язання покупців чи інших контрагентів бізнесу перед компанією, наприклад, по виплаті грошей за продані товари, продукцію, виконані роботи чи надані послуги.

Порівняння обліку дебіторської заборгованості в Україні, США, країнах ОАЕ представлено у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Порівняльна характеристика обліку дебіторської заборгованості

Облік дебіторської заборгованості	Україна	США	Країни ОАЕ
Поняття	Дебіторська заборгованість компанії – зобов'язання покупців чи інших контрагентів бізнесу перед компанією, по виплаті грошей за продані товари, продукцію, виконані роботи чи надані послуги		
Класифікація	Безнадійна, довгострокова, поточна	Поточна, непоточна (довгострокова), безнадійна	Середньострокова, довгострокова
Класифікація заборгованості по відношенню відображення в звітах компаній	1) дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги; 2) інша дебіторська заборгованість	1) рахунки до отримання; 2) векселі до отримання; 3) дебіторська заборгованість, не пов'язана з реалізацією	

Виходячи з даних таблиці 1.2 можна зробити наступні висновки про те, що поняття дебіторської заборгованості в усіх країнах світу однакове, тобто можна сказати, що це заборгованість покупців та замовників перед постачальниками. На нашу думку, хоча класифікація дебіторської заборгованості відрізняється у всіх країнах, які ми характеризуємо, але суть полягає в тому, що заборгованість розподіляється за строками виникнення.

В Україні існує чітка регламентація рахунків бухгалтерського обліку, що дає змогу чітко на всіх підприємствах країни визначити суму заборгованості покупців та замовників, що не можна сказати про США, де підприємства самостійно розробляють плани рахунків.

Як правило, у підприємства виникають наступні проблеми пов'язані з дебіторською заборгованістю:

- визнання дебіторської заборгованості по рахунках;
- оцінка дебіторської заборгованості – в якій оцінці, або за якою вартістю відображати дебіторську заборгованість;
- «стягнення» дебіторської заборгованості – як отримувати гроші по неоплачених рахунках та відображати це в бухгалтерських записах.

Важливу роль за кордоном, особливо в Європі, відіграє розкриття у фінансовій звітності дебіторської заборгованості. Рішення про порядок розміщення різних видів дебіторської заборгованості в балансі і ступінь деталізації цих статей приймає сама компанія, і тому в різних компаній склад і структура дебіторської заборгованості в балансі будуть різні на відміну від балансу за українськими положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, який жорстко регламентує форму формування цієї статті [21, с. 297].

Отже, в кожній країні є свої підходи до методології обліку, що викликає певні переваги і недоліки, спільні і відмінні риси. Досвід зарубіжних країн послужив розвитку не тільки обліку розрахунків з покупцями, а й всього бухгалтерського обліку загалом на території України.

1.3 Теоретичні засади контролю дебіторської заборгованості

З метою забезпечення зростання прибутку суб'єкти господарювання використовують різноманітні механізми розширення клієнтської бази і збільшення обсягів реалізації, що у свою чергу призводить до зростання розміру дебіторської заборгованості.

В умовах сьогодення контроль за розрахунками за товари, роботи, послуги підприємства є особливою статтею діяльності. Важливість вчасного та повного отримання коштів на рахунок підприємства після реалізації продукції з погляду формування оборотних активів та забезпечення платоспроможності переоцінити важко.

Ефективним інструментом забезпечення контролю є співставність з планом виникнення дебіторської заборгованості або платіжним календарем (графіком майбутніх надходжень та платежів на певний порід часу). Заздалегідь заплановані платіжні баланси підприємства надають можливість коригувань строків та обсягів виплат, додаткового залучення коштів при необхідності у вигляді банківських або комерційних кредитів, удосконалення методів розрахунків, управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, враховувати ризики недоотримання коштів та мінімізувати їх. В процесі оперативного управління обґрунтовується діапазон коливань залишку грошових коштів та їх еквівалентів – мінімального, максимального та оптимального рівня.

Контроль дебіторської заборгованості – це комплекс заходів, спрямованих на управління та своєчасне погашення боргів перед вашим підприємством, що включає встановлення кредитної політики, перевірку платоспроможності клієнтів, виставлення рахунків, моніторинг термінів оплати та роботу з простроченими платежами.

Метою внутрішнього контролю розрахунків з дебіторами та кредиторами є встановлення повноти, достовірності та своєчасності відображення даних в первинній документації підприємства, облікових регістрах і звітності.

Контроль передбачає здійснення перевірки за дотриманням планових показників; налагодження системи спостереження за строками оплати

платежів; контроль за виконанням договірних відносин з боку як контрагентів, так і персоналу; виявлення резервів зростання платоспроможності підприємства та контроль за результатами виконання оптимізаційних управлінських рішень [42, с. 37].

Чакалова Н. С. метою внутрішнього контролю дебіторської заборгованості визначає встановлення доцільності, достовірності, своєчасності, законності здійснених операцій і правильності їх відображення в обліку.

Завданнями при здійсненні контролю дебіторської і кредиторської заборгованостей є: забезпечення юридичної обґрунтованості кожної суми дебіторської та кредиторської заборгованості; вивчення причин виникнення заборгованостей та прорахування їх наслідків; здійснення заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості та з'ясування існування реальної можливості погашення кредиторської заборгованості; регулярне проведення інвентаризацій розрахунків на підприємстві та контроль за строком позовної давності [1].

Можна виокремити окремі етапи контролю дебіторською заборгованістю.

1. Встановлення кредитної політики: розробка чітких правил надання кредитів, лімітів та умов оплати для клієнтів.
2. Оцінка кредитоспроможності: перевірка фінансового стану потенційних клієнтів перед наданням їм відстрочки платежу.
3. Виставлення рахунків та моніторинг: своєчасне формування та відправлення рахунків-фактур та регулярний відстеження їх статусу оплати.
4. Робота з простроченою заборгованістю: Проведення дій для стягнення прострочених платежів, що може включати нагадування, переговори або вжиття заходів у судовому порядку.
5. Фінансовий аналіз: регулярний аналіз заборгованості для виявлення ризиків та прийняття управлінських рішень, наприклад, створення резервів сумнівних боргів у фінансовій звітності.

Вадливим аспектом є автоматизація обліку за допомогою використання спеціалізованого програмного забезпечення для спрощення процесів обліку,

аналізу та моніторингу заборгованості.

Деякі автори виділяють фактори, що впливають на стан дебіторської заборгованості підприємства. У процесі контролю варто їх враховувати з метою оцінки їх впливу. До них можна віднести: обсяг реалізації послуг з відстрочкою платежу; існуюча система розрахунків та її стан; фінансовий стан підприємства; кредитна політика торговельних підприємств; зацікавленість та кваліфікованість керівників щодо управління підприємством; професіоналізм фінансового менеджера.

Ключовими показниками ефективності контролю за станом дебіторської заборгованості можна вважати такі, як:

1. Термін погашення заборгованості (DSO – Days Sales Outstanding): середня кількість днів, необхідна для отримання оплати після продажу.
2. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості: показує швидкість перетворення дебіторської заборгованості на грошові кошти.
3. Частка простроченої заборгованості: відношення суми прострочених боргів до загальної суми дебіторської заборгованості.
4. Рівень сумнівних боргів: відсоток заборгованості, яку підприємство вважає малоймовірною для повернення [2].

Ефективна система контролю дебіторської заборгованості допомагає підприємству підтримувати ліквідність, мінімізувати ризики невиплат та покращувати загальні фінансові показники.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ВИРОБНИЦТВА ПІДШИПНИКІВ У КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

2.1 Аналіз зовнішнього середовища виробництва підшипників в Україні

Підшипникове виробництво в Україні завжди було представлене кількома великими підприємствами, однак з початку повномасштабної війни галузь зазнала значних структурних змін.

Основними за цим видом діяльності можна вважати такі підприємства, як: Львівський підшипниковий завод (LBP), один із найбільших виробників, розташований на заході, продовжує діяльність, але зі значними переорієнтаціями; ПрАТ СКФ Україна; Харківський підшипниковий завод (HARP) (до війни був одним із лідерів, але географічне розташування регіону, що регулярно зазнає обстрілів, істотно обмежує його виробничий потенціал, призводячи до простоїв або перенесення потужностей).

Внутрішнє виробництво різко скоротилося через прямі руйнування, логістичні проблеми, дефіцит сировини (особливо легованої сталі) та міграцію кваліфікованого персоналу. Багато потужностей працюють на мінімальних обертах, а їхня основна мета – утримати виробничий цикл.

Оборонно-промисловий – це єдиний сектор, де попит залишається високим і гарантованим. Підприємства, що виробляють підшипники для військової техніки, ремонту локомотивів (критична інфраструктура) та сільгосптехніки (підтримка агросектору), мають стабільні замовлення.

Що стосується цивільного машинобудування, то варто зазначити, що попит на підшипники різко впав. Більшість інвестиційних проєктів, що вимагають нових верстатів і обладнання, були призупинені.

Характерні особливості зовнішньої торгівлі наведено у табл 2.1.

Характерні особливості зовнішньої торгівлі 2023-2024 рр. підшипниками

Показник	Характеристика	Вплив на вітчизняного виробника
Імпорт	Значно зріс, особливо у категорії "Машини, устаткування та транспорт" (35,4% загального імпорту у 2024 р.). Підшипники як критичний компонент імпортуються для ремонту військової техніки та заміщення втрачених виробничих потужностей.	Створює жорстку конкуренцію для внутрішнього виробника, оскільки іноземні аналоги часто мають кращу якість та стабільніші поставки.
Експорт	Скоротився або переорієнтувався. Через проблеми з логістикою (морські порти) та зниження обсягів виробництва, експортні контракти виконувати складно. Основний експорт, що залишається, спрямований на країни-сусіди, з використанням залізничного та автомобільного транспорту.	Обмежує джерела валютної виручки та зменшує виробничі масштаби, необхідні для зниження собівартості.

Примітка: сформовано автором.

Ми виокремили основні загрози даного виду економічної діяльності.

1. Логістичні та безпекові ризики: постійна загроза обстрілів змушує підприємства інвестувати в укриття та розконцентровувати потужності, що збільшує операційні витрати.

2. Кадровий дефіцит: відтік кваліфікованих інженерів, токарів та наладчиків за кордон або їх мобілізація створили значний брак робочої сили.

3. Висока собівартість: зростання цін на енергоносії (електроенергія, газ) та сировину (через ускладнену логістику імпорту легованої сталі) призводить до підвищення собівартості вітчизняних підшипників, роблячи їх менш конкурентними порівняно з китайськими або європейськими.

4. Проблема дебіторської заборгованості: державні замовлення (ОПК, Укрзалізниця) часто оплачуються із затримками. Це створює напругу у фінансовому циклі виробників і потребує посиленого обліково-аналітичного контролю, особливо в частині актуальності актів звірки та аналізу безнадійної заборгованості.

В свою чергу, перспективами розвитку виду діяльності можна вважати:

- спеціалізація на ОПК та ремонті: основним вектором розвитку є виробництво та ремонт спеціалізованих підшипників для оборонного та залізничного секторів, де імпортозаміщення є стратегічною необхідністю;

- модернізація та перенесення: виробники, що вижили, мають шанс отримати міжнародну фінансову підтримку для модернізації в західних регіонах, оскільки це виробництво є критично важливим для відновлення економіки.

- автоматизація обліку: через високі ризики та необхідність оперативного контролю, сфера обліку та аналізу дебіторської заборгованості на цих підприємствах вимагає негайного вдосконалення, включаючи автоматизовану управлінську звітність та інтеграцію із системами risk-менеджменту.

ПРАТ «XXXXXXXXXXXX» є найкращим відображенням критичних ризиків, з якими зіткнулася українська підшипникова промисловість.

1. Критичний вплив безпекової ситуації (2023 рік).

- пряме влучання: 15 серпня 2023 року підприємство зазнало прямого ракетного удару з боку РФ, що призвело до руйнувань виробничих потужностей та, на жаль, до загибелі трьох працівників.

- наслідки для виробництва: Хоча SKF підтвердила, що обсяги виробництва на Луцькому заводі становили лише близько 0,5% від загального світового виробництва компанії (за даними на 2022 рік), цей удар мав серйозний вплив на регіональний ланцюжок поставок та внутрішній ринок.

- незважаючи на атаку, концерн SKF наголосив на підтримці українських співробітників та, ймовірно, інвестував у відновлення критично важливих потужностей, але з урахуванням високих безпекових ризиків.

2. Фінансово-економічні показники (обліковий аспект).

За 2024 рік фінансова діяльність компанії демонструє значні виклики (згідно з відкритими даними):

- чистий прибуток: У 2024 році ПРАТ «XXXXXXXXXXXX» зафіксувало чистий збиток у розмірі близько 350,5 млн грн. Це є прямим

наслідком війни, включаючи руйнування, простої, логістичні витрати та списання активів;

- обсяг виторгу (доходу від реалізації) склав близько 586,2 млн грн.

Крім того з'являються нові об'єкти обліку, які не можна ігнорувати. Управління дебіторської заборгованості на такому підприємстві вимагає обліку військових ризиків, а саме списання дебіторської заборгованості, пов'язаної з контрагентами на окупованих або постраждалих територіях та аналіз збитків від знецінення. Формування резерву сумнівних боргів має бути надзвичайно консервативним та враховувати геополітичні ризики (МСФЗ 9).

3. Державна та міжнародна інтеграція.

Авторизований економічний оператор (АЕО-Б): у 2024 році «XXXXXXXXXX» отримала статус АЕО-Б (безпека та надійність). Цей статус критично важливий для міжнародної практики, оскільки він спрощує митні процедури для компанії, що працює у міжнародних ланцюжках поставок. Це дозволяє підприємству зберігати зовнішньоекономічну діяльність і продовжувати обслуговувати західні ринки.

За даними таблиці 2.2 у 2024 році ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXXXXX» порівняно з 2022 роком було виготовлено продукції на 61688 тис. грн. більше, що складає 29 %. Це відбулося за рахунок збільшення обсягів виробництва конічних підшипників на 29776,9 тис. грн. або на 27,6 % та карданних підшипників на 31236,2 тис. грн. або на 33,6 %. У 2023 році порівняно з 2022 роком було виготовлено продукції на 73783 тис. грн. більше, що складає 27 %. Це відбулося за рахунок збільшення обсягів виробництва конічних підшипників на 34798,1 тис. грн. або на 25,3 %, компонент на 147326,5 тис. грн. та зменшення обсягів виробництва карданних підшипників на 108341,6 тис. грн. або на 87,3%. У структурі виробництва відбулись незначні зміни, зокрема у 2023 році порівняно з 2024 роком питома вага конічних підшипників зменшилась на 0,5 %, карданних – зросла на 1,6 %, компонент зменшилась на 1,1 %. У 2024 році порівняно з 2023 роком питома вага конічних підшипників зменшилась на 0,6 %.

Таблиця 2.2

Аналіз структури випуску продукції

Вид продукції	Випуск продукції						Відхилення					
	2022 рік		2023 рік		2024 рік		Абсолютне, тис. грн.		Відносне, %		По структурі, %	
	тис.грн.	Питома вага, %	тис.грн.	Питома вага, %	тис.грн.	Питома вага, %	2023року від 2022року	2024 року від 2023 року	2023року від 2022року	2024 року від 2023 року	2023року від 2022року	2024 року від 2023 року
Конічні підшипники	107780,6	50,5	137557,5	50,0	172355,6	49,4	+29776,9	+34798,1	+27,6	+25,3	-0,5	-0,6
Карданні підшипники	92840,7	43,5	124076,9	45,1	15735,3	45,1	+31236,2	-108341,6	+33,6	-87,3	+1,6	-
Компоненти	12805,7	6	13480,6	4,9	160807,1	5,5	+674,9	+147326,5	+5,3	+1093	-1,1	+0,6
Всього	213427	100,0	275115	100,0	348898	100,0	+61688	+73783	+29	+27	-	-

Таблиця 2.3

Динаміка реалізації основних видів продукції ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXXXXX»

Види продукції	Обсяг реалізації продукції, тис. грн.			Темп зростання, %	
	Роки			2023 р. до 2022 р.	2024 р. до 2023 р.
	2022 рік	2023 рік	2024 рік		
Конічні підшипники	101212,5	133228,3	169779,9	132	127
Карданні підшипники	87183,1	120171,9	155001,5	138	129
Компоненти	12025,2	13056,4	18902,6	109	148
Всього	200420,8	266456,6	343684	133	129

З таблиці 2.3 можна зробити висновок, що темп зростання обсягів реалізації продукції у 2023 році більші ніж у 2024 році і становить 133 %. Найбільший темп зростання обсягів реалізації у 2023 році у карданних підшипників і становить 138 %, а у 2024 році у компонент і становить 148 %. Уповільнення темпів зростання обсягів реалізації у 2024 році порівняно з 2023 роком спричинене дебіторською заборгованістю та наявністю залишків нереалізованої продукції.

Найбільшим споживачем продукції ПАТ «XXXXXXXXXXXXXXXX» є підприємства СКФ (Німеччина, Польща, Бразилія, Індія та Швеція).

До війни основними конкурентами ПАТ «XXXXXXXXXXXXXXXX» по випуску конічних підшипників у світі були: компанія Timken (США); ЄПК – Європейська підшипникова корпорація (росія); JZ – Hagzhou Jingzhou Bearing Co., Ltd. (Китай) (див. табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Аналіз конкурентів підприємства за основними видами продукції

Вид продукції	Конкурент	Конкурентні переваги
Компоненти	Харківський підшипниковий завод, Україна	Переваг немає
Конічні підшипники	Timken, США	Переваг немає
Конічні підшипники	ЄПК, росія	Переваг немає
Карданні підшипники	ЄПК, росія	Переваг немає
Карданні підшипники	МПЗ, Білорусія	Переваг немає

Європейська підшипникова корпорація – найбільший виробник підшипників на території СНД. Заводи ЄПК випускають підшипники багатьох конструктивних груп з зовнішнім діаметром від 20 до 2200 мм, які використовуються в автомобільній техніці, рейковому транспорті, металургії, гірничо-збагачувальних комбінатах, привідній електротехніці, верстатобудуванні тощо. Недоліками діяльності даної корпорації є обмеженість номенклатури та ринків збуту.

JZ (Китай) спеціалізується на виробництві роликових конічних підшипників. Завод обладнано імпортованим та китайським обладнанням для виробництва підшипників. Дешеві підшипники цього заводу все більше

завойовують ринки СНД, але якість продукції є набагато гіршою, ніж продукції ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXXXX».

Характерним для СПЗ є обмеженість ринків збуту та не повна відповідність екологічним стандартам. Щодо МПЗ, то без роботи цього заводу не можливим є робота таких галузей промисловості України як металургія, гірсько-збагачувальна промисловість.

Починаючи з травня 2019 дешеві китайські підшипники завойовують все більшу частину ринку і залишається тенденція до зростання імпорту, зокрема до росії. Особливо небезпечною тенденцією є постачання дешевших китайських підшипників деяким споживачам ПАТ «XXXXXXXXXXXXXXXX».

За результатами аналізу продукція підприємства ПАТ «XXXXXXXXXXXXXXXX» є конкурентоспроможною на світовому ринку. Якість її є високою, а ціни помірними, що надає їй переваг у конкурентній боротьбі.

Для оцінки конкурентоспроможності важливо зрозуміти, що на сучасному ринку покупець здебільшого намагається купувати не товари, як такі, а весь комплекс пов'язаних з ними послуг, важливих для покупця, так що останній оцінює конкурентоспроможність з власних, вигідних для нього, але значно менш вигідних для виробника позицій.

Для того, щоб збільшити обсяги реалізації продукції підприємству ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXXXX» необхідно: розширити номенклатуру підшипників з поліамідними сепараторами, які дозволяють до 30 % економити метал; понизити трудомісткість на подальших технологічних операціях; економити інструмент; понизити трудомісткість збірних операцій; вести постійну роботу по удосконаленню системи контролю якості тощо.

2.2 Аналіз внутрішнього середовища ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXXXX»

ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXXXX» спеціалізується на виробництві роликів конічних та карданних (голчастих) підшипників та компонентів підшипників

(ковальських заготовок кілець підшипників та кілець підшипників після токарної обробки для підшипникових заводів СКФ, а також складання ущільнювачів підшипників). Технологічний процес виготовлення кілець роликів конічних підшипників проводиться з гарячокатаного прокату за слідуною схемою: гаряча штамповка, загартування, токарна обробка кілець, термообробка, шліфування кілець. Технологія виготовлення конічних роликів проводиться із каліброваного проводу або прута методом холодної штамповки, шліфуванням та термообробки ролика. Для виготовлення підшипників роликів конічних використовуються сепаратори штамповані з листової сталі. Процес складання включає в себе набір сепаратора з роликами (опресовку) в блоці з внутрішніми кільцями. Зовнішнє кільце підшипника вільно встановлюється на блок. Зібраний підшипник консервується в спеціальному розчині, проводиться упакування в поліетилен або папір, далі в гофроящик або в дерев'яний ящик.

Структура управління ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXX» являє собою систему лінійно-функціонального підпорядкування. Вищим органом товариства є загальні збори акціонерів. Свою діяльність вони спрямовують через керівні органи товариства: наглядову раду, правління та ревізійну комісію. Правління складається з голови правління та членів правління. Організаційна структура ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXX» зображена на поданому нижче рисунку.

Площа земельної ділянки, якою розпоряджається ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXX» становить 39,6976 га., із неї є власністю підприємства 21,5257 га і 18,1719 га орендована. Загальна грошова оцінка землі складає 40247,5 тис.грн.

На підприємстві створені і постійно покращуються безпечні та задовільні умови праці, надається можливість для підвищення кваліфікації. Для виявлення здібностей працівників, визначення для кожного працівника професійного та особистого розвитку запроваджено розроблення кожним керівником та спеціалістом «Індивідуальних планів розвитку». Для робітничих професій по структурних підрозділах складаються «Карти компетентності», по яких

оцінюється потреба кожного працівника у відповідному навчанні. Розробляється щорічно «Програма навчання» з багатoproфільними напрямками.

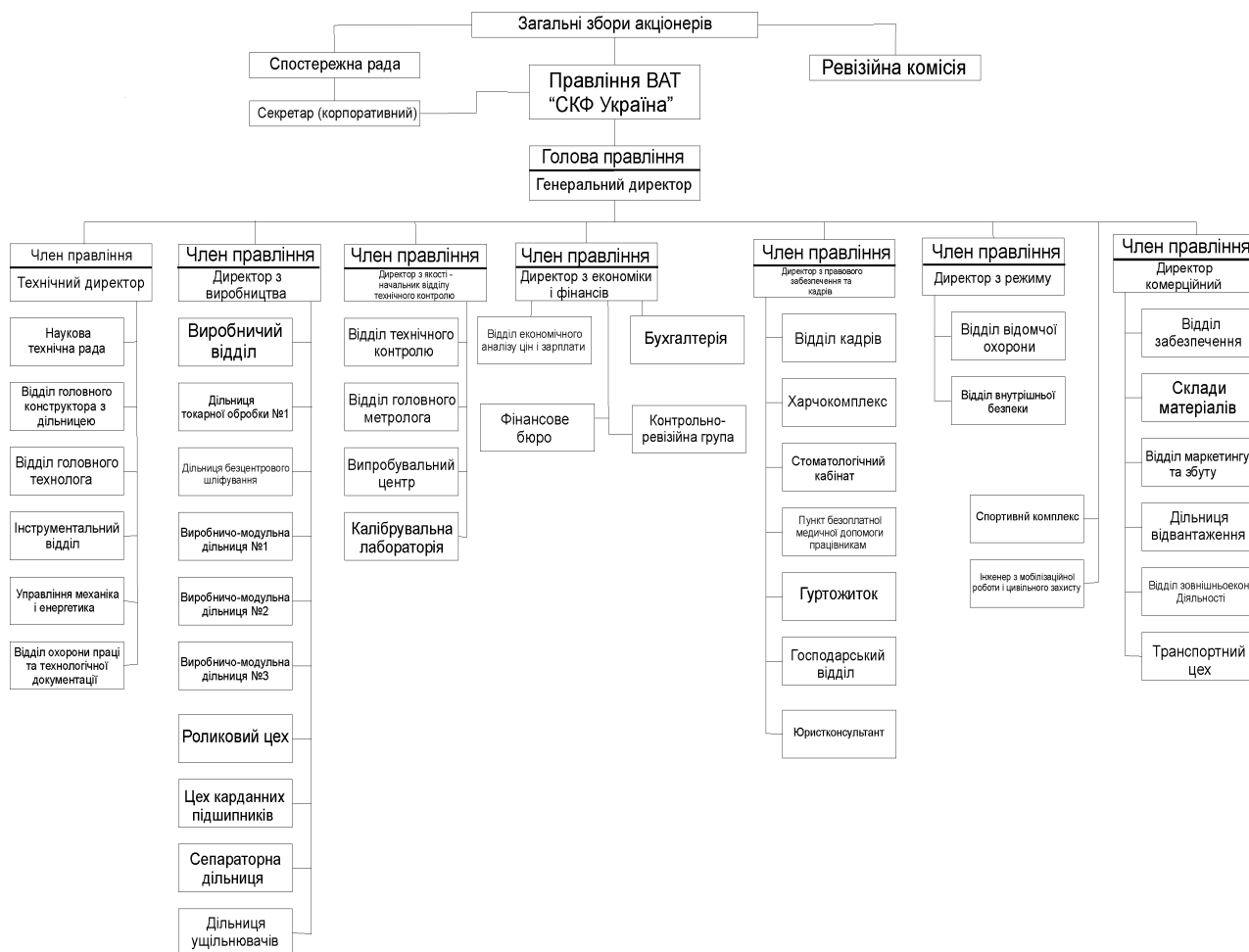


Рис. 2.1 Організаційна структура ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXX»

Площа земельної ділянки, якою розпоряджається ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXX» становить 39,6976 га., із неї є власністю підприємства 21,5257 га і 18,1719 га орендована. Загальна грошова оцінка землі складає 40247,5 тис.грн.

Бухгалтерія та її працівники відповідають за проектування та реалізацію комплексної методики розрахунків згідно з юридичними приписами, директивами і стандартами, за розроблення комплексних аналізів господарювання підприємства, за статистичні подання даних і забезпечення розрахунків підприємства, забезпечує податкові зобов'язання, веде облік власності підприємства, власності, яка наймається, веде розрахунки щодо цієї

власності, а також згідно з юридичними приписами розробляє методику розрахунків на підприємстві, розробляє та видає розрахунки на річний період і виконує методично-консультаційну діяльність в області розрахунків для внутрішньовиробничих потреб підприємства, веде комплексний розрахунковий облік на підприємстві, розраховує фінансові та господарські операції по розрахунках, забезпечує фінансовий аналіз діяльності підприємства, операцій на валютному ринку, діяльність по страхуванню власності підприємства і його працівників, відповідає за фінансування, фінансовий стан підприємства, контроль визначених обов'язків підприємства, банково-кредитні відносини та ціннісні операції та інше.

З метою визначення резервів розвитку доцільно здійснити аналіз фінансової стійкості підприємства.

Фінансова стійкість – це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів і інвесторів та рівень залежності від них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування.

Розрахунок коефіцієнтів фінансової стійкості відобразимо в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Розрахунок коефіцієнтів капіталізації за 2022-2025 роки

Показники	Рівень показника за 2022 р.			Рівень показника за 2023 р.			Рівень показника за 2024 р.		
	на поч. року	на кін. року	зміна за рік	на поч. року	на кін. року	зміна за рік	на поч. року	на кін. року	зміна за рік
1. Коефіцієнт фінансової автономії	20,6	48,3	27,7	48,3	53,3	5,0	55,4	55,7	0,3
2. Коефіцієнт фінансової залежності	79,4	51,7	-27,7	51,7	46,7	-5,0	44,6	44,3	-0,3
3. Коефіцієнт фінансового ризику	385,7	107,2	-278,5	107,2	87,7	-19,5	80,4	79,4	-1,0
4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	86,5	68,1	-18,4	68,1	33,2	-34,9	67,6	65,3	-2,3

5. Коефіцієнт фінансової залежності капіталізованих джерел	71,3	41,9	-29,4	41,9	2,2	-39,7	26,7	24,9	-1,8
6. Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	28,7	58,1	29,4	58,1	97,8	39,7	73,3	75,1	1,8
7. Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності (фінансової стійкості)	71,8	83,1	11,3	83,1	54,5	-28,6	75,6	74,2	-1,4

Дані таблиці 2.5 свідчать про те, що ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXXXXX» стає фінансово незалежним від зовнішніх позичальників, оскільки коефіцієнт фінансової автономії протягом 2022-2024 років виявив тенденцію до зростання, і на кінець 2024 року він склав 55,7 %. Ця ситуація є позитивною, оскільки підприємство стає більш фінансово стійким, стабільним і незалежним від зовнішніх кредиторів.

Коефіцієнт фінансового ризику показує співвідношення залучених коштів до власного капіталу. Як бачимо з таблиці у 2022 році на 1 грн. власних коштів припадало 3,9 грн. залучених коштів, що є негативно для підприємства. Однак протягом 2023-2024 року коефіцієнт фінансового ризику виявив тенденцію до зменшення, це говорить про те, що величина власного капіталу ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXXXXX» збільшилась, і на кінець 2024 року на 1 грн. власного капіталу припадало лише 0,79 грн. залученого. Це теж свідчить про те, що підприємство стає все більш фінансово стійким. Що ж до коефіцієнту маневреності капіталу, то він показує, яка частина власного оборотного капіталу перебуває в обороті.

Цей показник протягом 2022-2024 років зменшувався, і на кінець 2024 року 65,3% власного оборотного капіталу перебувало в обороті.

Коефіцієнт фінансової залежності і коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел є взаємодоповнюючими показниками. Як бачимо з таблиці коефіцієнт фінансової залежності капіталізованих джерел в динаміці зменшився, що є позитивною тенденцією і означає, що з позиції довгострокової

перспективи ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXXXX» все менше і менше залежить від зовнішніх чинників.

Охарактеризуємо фінансову стійкість АТ «XXXXXXXXXXXXXXXX» (публічне), розрахувавши коефіцієнти покриття. Для цього заповнимо таблицю 2.6.

Таблиця 2.6

Розрахунок коефіцієнтів покриття за 2022-2024 роки

Показники	Значення показника			Абсолютне відхилення		
	2022 рік	2023 рік	2024 рік	2023/2022	2024/2023	2024/2022
1. Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	69,2	47,8	43,0	-21,4	-4,8	-26,2
2. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	66,4	64,9	63,9	-1,5	-1,0	-2,5
3. Коефіцієнт забезпеченості запасів чистим оборотним капіталом	131,6	142,4	162,9	10,8	20,5	31,3
4. Коефіцієнт страхування бізнесу	0,012	0,012	0,011	-	-0,001	-0,001
5. Коефіцієнт страхування власного капіталу	0,024	0,021	0,019	-0,003	-0,002	-0,005
6. Коефіцієнт страхування статутного капіталу	0,026	0,019	0,017	0,007	-0,002	0,005
7. Коефіцієнт покриття боргів власним капіталом	93,3	124,4	125,9	31,1	1,5	32,6

Як бачимо з таблиці, коефіцієнти покриття змінювались нерівномірно. Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень показує, що на кінець 2024 року 43 % основних засобів та інших необоротних активів профінансована за рахунок зовнішніх інвесторів, у 2022 році – 69,2 %, у 2023 – 47,8 %, що на 4,8 % менше ніж у 2022 році. Зменшення цього коефіцієнта свідчить про послаблення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами показує, що на кінець 2022 року 66,4% оборотних активів забезпечувались за рахунок власних засобів, що у свою чергу більше на 27,6 % ніж на початок. У 2023 році цей показник становив 64,9 %, а на кінець 2021 – 63,9 %.

Коефіцієнти страхування власного капіталу і страхування статутного капіталу показують суму капіталу, який зарезервовано підприємством на кожен

гривню власного і зареєстрованого капіталу відповідно. Протягом 2022-2024 років ці показники є досить низькими.

Останнім кроком, для того щоб охарактеризувати фінансову стійкість підприємства, буде визначення типу фінансової стійкості підприємства. Для цього складемо таблицю 2.7.

Таблиця 2.7

Класифікація типу фінансового стану АТ «XXXXXXXXXXXXXX» за 2022-2024 роки

Показник (тис. грн)	Значення показника			Абсолютне відхилення		
	2022 рік	2023 рік	2024 рік	2023/ 2022	2024/ 2023	2024/ 2022
1. Загальна величина запасів (З)	114946	117481	111668	2535	-5813	-3278
2. Наявність власних оборотних коштів (Кв.об.)	-9898	59004	63868	68902	4864	73766
3. Наявність довгострокових джерел формування запасів (Кв.д.п.)	150517	149112	156068	-1405	6956	5551
4. Загальна величина основних джерел формування запасів (Косн)	150517	149112	156068	-1405	6956	5551
5. Надлишок або нестача власних оборотних коштів $\Phi_v = \text{Кв.об.} - \text{З}$	-123937	-58477	-47800	65460	10677	76137
6. Надлишок або нестача довгострокових джерел формування запасів $\Phi_t = \text{Кв.д.п.} - \text{З}$	35571	31631	44400	-3940	12769	8829
7. Надлишок або нестача загальної величини основних джерел формування запасів $\Phi_o = \text{Косн.} - \text{З}$	35571	31631	44400	-3940	12769	8829
8. Тип фінансової стійкості	Нормальний рівень фінансової стійкості					

Проаналізувавши таблицю слід сказати, що підприємство протягом 2022-2024 років нормальну фінансову стійкість підприємства, оскільки $\Phi_v < 0$, $\Phi_t > 0$, $\Phi_o > 0$.

Даний тип фінансової стійкості свідчить про ефективну політику залучення та використання позикових коштів, оскільки виробничі потреби підприємства в повному обсязі забезпечені різноманітними нормальними джерелами фінансування, строк погашення яких ще не настав.

У контексті управління дебіторською заборгованістю здійснимо аналіз ділової активності підприємства.

Кількісна оцінка та аналіз ділової активності можуть бути проведені за

двома напрямками: за ступенем виконання плану за основними показниками, забезпечення зазначених темпів їх зростання; за рівнем ефективності використання ресурсів підприємства.

Розрахунок показників ділової активності ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXX» наведено в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Динаміка показників ділової активності ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXX» за 2022-2024 рр.

№ п/п	Показники	Рік				відхилення	
		2022	2023		2024	2023/ 2022	2024/ 2023
			За простим балансом	За перехідним балансом			
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Коефіцієнт оборотності активів	1,1	1,5	1,5	1,5	0,4	0,1
2	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,4	2,8	2,8	2,6	0,4	-0,2
3	Коефіцієнт оборотності запасів	9,8	11,4	11,3	11,1	1,6	-0,2
4	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	11,4	11,1	11,1	9,6	-0,3	-1,5
5	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	5,4	5,3	8,2	7,2	-0,1	-1,0
6	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	3,1	3,0	2,9	2,6	-0,1	-0,3
7	Коефіцієнт оборотності необоротних активів	2,2	3,3	3,2	3,5	1,1	0,3
8	Період одного обороту активів, дні	327	240	257	240	-87	-17
9	Період одного обороту оборотних активів, дні	150	129	129	139	-21	10
10	Період одного обороту запасів, дні	37	32	32	32	-5	-
11	Період одного обороту дебіторської заборгованості, дні	32	32	32	38	-	6
12	Період одного обороту кредиторської заборгованості, дні	67	68	44	50	1	6
13	Період одного обороту власного капіталу, дні	116	120	124	139	4	15
14	Період одного обороту необоротних активів, дні	164	109	113	103	-55	-10
15	Фінансовий цикл, дні	2	-4	-4	20	-6	-24

Отже проаналізувавши таблицю 2.8 можна зробити висновок, що відповідно до коефіцієнта оборотності активів у 2022-2024 роках кожна грошова одиниця активів приносила 1,1 грн., 1,5 грн. та 1,5 грн. реалізованої продукції відповідно.

Важливим є порівняння тривалості обороту дебіторської і кредиторської заборгованості і слід відмітити, що у 2023 році порівняно з 2022 роком тривалість обороту кредиторської заборгованості збільшилась, що є позитивним, оскільки підприємство швидко розраховується зі своєю заборгованістю. Підприємство зменшило термін обороту дебіторської заборгованості, тобто умови для покупців стали більш кращими.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у 2023 році зменшився у порівнянні з попереднім періодом на 0,3, що свідчить про те, що на ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXXXXX» трішки сповільнилась оплата по його рахункам.

Значення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості збільшилось в динаміці і на кінець 2024 року становить 7,2, що говорить про пришвидшення оплати заборгованості підприємства перед постачальниками і підрядниками.

Коефіцієнт оборотності запасів зростає протягом аналізованого періоду. Чим вище значення даного показника, тим менше коштів зв'язано в цій найменш ліквідній статті оборотних активів, тим більш ліквідну структуру мають оборотні активи й тим стійкіше фінансове становище ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXXXXX».

Пришвидшення оборотності дебіторської заборгованості сприяло збільшенню періоду її обороту з 32 днів у 2023 році до 38 днів у 2024 році. Порівнюючи тривалість оборотності дебіторської і кредиторської заборгованостей видно, що умови, які надаються ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXXXXX» покупцям значно гірші, ніж умови на яких суб'єкт господарювання отримує поставки, адже тривалість оборотності дебіторської заборгованості менша, ніж тривалість оборотності кредиторської заборгованості.

Отже, проведений аналіз оборотності активів ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXX» свідчить про пришвидшення ділової активності в динаміці, що в свою чергу вимагає підвищення ефективності управління оборотними активами.

2.3 Аналіз фінансового стану ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXX» у процесі управління дебіторською заборгованістю

З метою ефективного управління дебіторською заборгованістю необхідно володіти якісною інформацією про загальний фінансовий стан підприємства. Оцінки фінансового стану базується на результатах аналізу руху грошових потоків (див табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Структура грошових потоків ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXX» за 2022-2024 роки

Показники	Рядок	2022 рік	2023 рік	2024 рік
1. Вид діяльності:				
- операційна	170	-31454	57825	52353
- інвестиційна	300	-56076	-73093	-47601
- фінансова	390	94303	6041	29446
2. Чистий рух коштів за звітний період	400	6773	-9227	34198
3. Загальна оцінка якості управління	х	Нормальний рівень		

Якість управління на підприємстві за 2022, 2023, 2024 роки перебуває на нормальному рівні, хоч і у 2022 році чистий рух грошових коштів був від'ємним. У 2022 підприємство спрямовувало грошові кошти від фінансової діяльності на покриття витрат операційної і інвестиційною. Однак у 2023 і 2024 роках надходження грошових коштів від операційної діяльності перевищили їх витрачання, що говорить про зростання прибутку підприємства. За останні два роки ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXX» використовувало грошові кошти уже від двох видів діяльності (операційної і фінансової) на покриття витрат

інвестиційної.

Для того, щоб охарактеризувати показники оцінки руху грошових коштів підприємства заповнимо таблиця 2.10.

Як бачимо з таблиці, у 2022-2024 роках значення коефіцієнта ліквідності чистого грошового потоку більше 1, це означає, що надходження більші за видатки і вони можуть використовуватись підприємством відповідно до стратегічної мети. Проте його значення у 2023 році зменшилось на 0,07 у порівнянні з 2022 роком.

Таблиця 2.10

Динаміка показників оцінки руху грошових коштів ПрАТ
«XXXXXXXXXXXXXX» за 2022-2024 роки

Показник	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Відхилення		
				2023/ 2022	2024/ 2023	2024/ 2022
1. Рентабельність залишку грошових коштів	1,85	1,88	-0,02	0,03	-2,00	-2,05
2. Рентабельність витрачених грошових коштів	0,067	0,044	-0,002	-0,021	-0,046	-0,069
3. Рентабельність отриманих грошових коштів	0,051	0,035	-0,001	-0,016	-0,036	-0,052
4. Рентабельність чистого грошового потоку	6,24	-4,25	-0,04	-10,49	4,21	-6,28
5. Коефіцієнт ліквідності грошового потоку	1,31	1,24	1,40	-0,07	0,16	0,09
6. Коефіцієнт ефективності грошового потоку	0,01	-0,01	0,04	-	0,05	0,03

Коефіцієнт ефективності чистого грошового потоку у 2024 році зріс порівняно з 2022 і 2023 роком, це означає, що збільшилась здатність підприємства в процесі фінансово-господарської діяльності створювати додаткові грошові кошти, що веде до зростання вартості абсолютно ліквідних активів підприємства і потенційного збільшення його платоспроможності.

Гроші – найліквідніший актив. Але у процесі аналізу фінансової стійкості варто враховувати ліквідність активів підприємства в цілому.

Під ліквідністю будь-якого активу розуміють його здатність перетворюватися на грошові кошти, а ступінь ліквідності визначається

тривалістю періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена.

Аналіз ліквідності підприємства являє собою аналіз ліквідності балансу і полягає в порівнянні засобів по активу згрупованих по ступеню ліквідності з зобов'язаннями по пасиву, об'єднаними по термінах їхнього погашення в порядку зростання термінів.

Таблиця 2.11

Аналіз ліквідності балансу ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXX» за 2022- 2024 роки(тис.грн.)

Актив	На початок Року	На кінець року	Пасив	На початок року	На кінець року	Платіжний надлишок або нестача (-)	
						на початок	на кінець
2022рік							
A1	20253	25565	П1	78858	64780	-58605	-39215
A2	79653	124049	П2	6568	12796	73085	111253
A3	39235	78479	П3	155161	160415	-115926	-81936
A4	163818	231959	П4	62372	222061	101446	9898
БАЛАНС	302959	460052	БАЛАНС	302959	460052	—	—
2023 рік							
A1	25565	16220	П1	64780	81843	-39215	-65623
A2	124049	157913	П2	12796	117115	111253	40798
A3	78479	83830	П3	160415	5221	-81936	78609
A4	231959	179001	П4	222061	232785	9898	-53784
БАЛАНС	460052	436964	БАЛАНС	460052	436964	-	-
2024 рік							
A1	16220	50418	П1	81843	95885	-65623	-45467
A2	157913	152846	П2	27008	33094	130905	119752
A3	83830	81783	П3	90108	92200	-6278	-10417
A4	188575	214557	П4	247579	278425	-59004	-63868
БАЛАНС	446538	499604	БАЛАНС	446538	499604	-	-

Аналіз таблиці показує, що на підприємстві співвідношення груп по активу і пасиву протягом 2022-2024 рр. було таке: $A1 < П1$, $A2 > П2$, $A3 < П3$,

A4>П4. Це говорить про те, що протягом 2022-2024 рр. баланс ПАТ “СКФ Україна” не є ліквідним.

Розрахуємо коефіцієнти ліквідності для ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXXXX» які відобразимо у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Динаміка показників ліквідності ПАТ «XXXXXXXXXXXXXXXX» за 2022-2024 роки

Показник	2022 рік	2023 рік		2024 рік	Відхилення	
		За простим балансом	За перехідним балансом		2023/2022	2024/2023
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,3	0,1	0,2	0,4	-0,2	0,2
Коефіцієнт загальної ліквідності	3,0	1,3	2,4	2,2	-1,7	-0,2
Коефіцієнт проміжної ліквідності	1,9	0,9	1,6	1,5	-1,0	-0,1

Отже, проаналізувавши показники подані в таблиці 2.12 можна зробити висновки, що згідно коефіцієнту абсолютної ліквідності підприємство у 2022 році могло здійснити негайне погашення 30 % своєї заборгованості, у 2023 році – 10 % заборгованості, а у 2024 році - 40%.

Відповідно до коефіцієнта загальної ліквідності, слід відмітити, що у всіх проаналізованих роках значення відповідало нормативному. Це говорить про те, що підприємство немає труднощів з покриттям поточних зобов’язань за рахунок високоліквідних активів і активів, що швидко реалізуються.

Значення коефіцієнта проміжної ліквідності свідчить про те, що підприємство спроможне розрахуватись за свої короткотермінові боргові зобов’язання, оскільки його значення відповідає нормативному (>0,7).

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

3.1 Удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками на основі управління дебіторською заборгованістю

Криза неплатежів стала сьогодні основною проблемою в економіці, її прояви різноманітні. Покупці, даючи угоди закупівлі, не прогнозують свої фінансові можливості; постачальники, попередньо отримавши оплату за продукцію і надання послуг, не виконують своїх зобов'язань; банки затримують розрахунки за наявних коштів клієнтів, зтягують строки здійснення платіжні, операцій, не забезпечують дисципліни розрахунків. Особливо зазначені втрати від розрахунково-платіжної кризи несуть, підприємства, які мають справу із продукцією з коротким строком зберігання. Причини такої ситуації можна розподілити на так звані класичні кризові та індивідуальні, які притаманні тільки Україні.

Класична економічна криза характеризується перевиробництвом товарів порівняно з платоспроможним попитом, падінням рівня цін, скороченням обсягів виробництва, масовим банкрутством тощо. В Україні спостерігається відсутність державного та банківського контролю у розрахунково-платіжній сфері, а також немає незалежного контролю за дисципліною розрахунків. Крім того, низькою або й зовсім відсутньою є відповідальність учасників розрахункового процесу.

На кожному етапі економічного та політичного розвитку в Україні та в світі відбувалися істотні зміни у трактуванні поняття “дебіторська заборгованість”. Про актуальність дослідження дебіторської заборгованості свідчить велика кількість наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених. У більш пізні періоди зміст дебіторської заборгованості дещо змінився, проте

залишилося незмінним ототожнення даного терміну з боргом або заборгованістю. З урахуванням прагнення України вступити до ЄС слід переглянути і змістовну частину найуживаніших вживаних термінів, серед яких і дебіторська заборгованість. У Міжнародних стандартах фінансової звітності акцент робиться на контроль за виконанням договірних зобов'язань.

Дебіторська заборгованість виникає як потенційний дохід у вигляді ліквідного активу, що потребує індивідуальної методики управління і полягає в оптимізації загального середнього поточного залишку з позиції забезпечення постійної платоспроможності підприємства.

У вітчизняній практиці дебіторську заборгованість ототожнюють із правом на повернення боргу. Коли здійснюються операції, пов'язані з технологією та організацією діяльності (самими ресурсами) аж до моменту продажу, цей процес не може бути визначений терміном “заборгованість”. Його історична назва “оборотні кошти”.

Отже, до дебіторської заборгованості відносять ту частину вкладення в оборотні кошти, за якою настав строк оплати, а дебітор не має коштів її погасити. Якщо контрагенти своєчасно виконуватимуть свої зобов'язання за договорами, то дебіторську заборгованість як таку, що пов'язана з процесом реалізації, взагалі не розглядатимуть. У цьому контексті дебіторську заборгованість можна розглядати тільки як довгострокові зобов'язання за надання окремих послуг, пов'язаних з лізингом, податковим кредитом тощо.

У сучасній економічній практиці під дебіторською заборгованістю слід розуміти активи, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких приведе до отримання економічних вигод у майбутньому. Тобто зміст, місце і роль дебіторської заборгованості розглядають в прикладному аспекті – як складовий елемент активів, що формується в ринковому механізмі на основі договорів поставки або продажу.

Прострочені платежі виникають у разі порушення у платника ритму кругообігу оборотних коштів, що неминуче спричиняє дефіцит джерела платіжних засобів. Відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість, не оплачену в строк, свідчить про нераціональне використання

власних і запозичених оборотних коштів.

Уникнути подібного стану допомагає ефективне управління заборгованістю та належним чином організований облік.

І. Пилипенко виділяє п'ять основних кроків в управлінні дебіторською заборгованістю:

1. Визначення умов надання кредиту під час продажу товарів: його строку і системи знижок.

2. Визначення гарантій, під які надається кредит. Найпростіший спосіб продажу товарів – це так званий відкритий рахунок, коли відповідно до укладеного контракту покупцю виставляють рахунок, який ним визнається.

3. Визначення надійності покупця або ймовірності оплати отриманих ним від фірми товарів. Виконанню цього завдання можуть допомогти значно поширені рейтинги, аналіз оприлюдненої фінансової звітності потенційного покупця.

4. Визначення суми кредиту, що надається кожному конкретному покупцю. У цьому разі, зазвичай, роблять розрахунки, засновані на ймовірності оплати покупцем товару і ймовірності повторення замовлень, чистої приведеної вартості вигод і збитків, отриманих від оплати товару.

5. Визначення політики “збирання” дебіторської заборгованості. За певну плату підприємство може передати право на отримання грошей з дебіторської заборгованості спеціалізованій фірмі, яка займається стягненням дебіторської заборгованості. Така фірма може або забезпечувати збирання, страхування і фінансування дебіторської заборгованості, або надавати допомогу у стягненні простроченої дебіторської заборгованості і страхуванні сумнівних боргів. Ці операції відомі як факторингові, а спеціалізовані фірми – як факторні.

Крім цього шляху існує можливість отримання кредитного страхування в разі потреби у захисті від безнадійних боргів [10, с. 44].

Пропонуємо використовувати спеціальний документ – Кредитну угоду – з метою забезпечення надходження коштів за продукцію.

Запропонований документ дисциплінуватиме покупців у дотриманні

строків повернення коштів за продукцію. В розвиток цієї пропозиції заслуговує уваги досвід зарубіжних науковців, які використовують поняття “валової реалізації”, що складається із загальної суми продажу за готівку та відвантаженої продукції в кредит за певний період.

У свою чергу, напрями появи дебіторської заборгованості залежно від технології, організації та обсягу виробництва, видів продукції дуже різноманітні і по-різному пов'язані із зазначеними чинниками. Тому для науково обґрунтованого прогнозування, обліку, обчислення та визначення дебіторської заборгованості необхідні її групування й класифікація за окремими ознаками. Класифікаційні ознаки мають охоплювати комплексне вивчення дебіторської заборгованості та забезпечувати у потрібному розрізі її групування.

У вітчизняній економічній науці застосовували класифікацію дебіторської заборгованості, що залежала від сфери функціонування дебітора. Проте такий підхід істотно відрізняється від зарубіжного, який ґрунтується на принципі: різні види дебіторської заборгованості мають різне економічне тлумачення (класифікація дебіторської заборгованості важлива для розуміння того, як нею управляти).

Виходячи з викладеного, пропонуємо групування дебіторської заборгованості відповідно до вітчизняного й зарубіжного досвіду (рис. 3.1, 3.2).

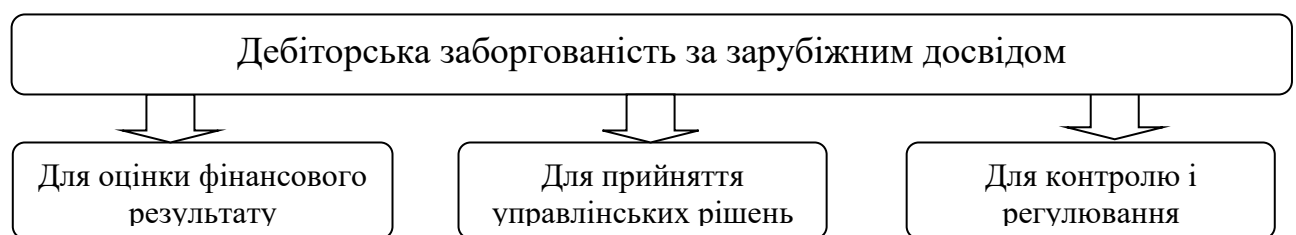


Рис. 3.1. Групування дебіторської заборгованості за зарубіжним досвідом

Враховуючи те, що в економічній науці виникли два види: класифікаційного групування дебіторської заборгованості, які водночас є і подібними, і різними, ми вважаємо, що класифікація за вітчизняним досвідом

зорієнтована на жорстко регульовану економіку та недостатньо враховує вимоги ринку. Тому із розширенням міжнародних відносин і переходом на Міжнародні стандарти фінансової звітності під час вирішення цього питання потрібно враховувати досвід зарубіжних країн.



Рис. 3.2 Групування дебіторської заборгованості за вітчизняним досвідом

Групування дебіторської заборгованості за економічною сутністю характеризує її відношення до створення сприятливого фінансового стану підприємства та дає змогу виділити невикористані резерви грошових коштів, що є наслідком недостатньо вдосконаленої системи управління.

Для здійснення планування, обліку й контролю, обчислення дебіторської заборгованості за наданою класифікацією недостатньо. Треба знати, з якими контрагентами та за яких умов укладені угоди. Тобто виникає потреба у групуванні дебіторської заборгованості за галузевим призначенням підприємства. На відміну від групування за економічним змістом, яке визначає, коли і в якому обсязі підприємству мають бути повернені кошти, групування за галузевим призначенням дає змогу класифікувати дебіторську заборгованість за документальним підтвердженням, що доречно запропонувати у вигляді рахунків до отримання, які враховують рівень фінансової забезпеченості підприємства – покупця або, інакше кажучи, його фінансовий стан. Ті контрагенти, які мають сприятливий фінансовий стан, здійснюють розрахунки за рахунками до отримання, за якими настав строк оплати. Таку дебіторську заборгованість відображують у балансі підприємства за статтею «Дебіторська заборгованість» за чистою реалізаційною вартістю.

Рахунки до отримання (дебіторська заборгованість по рахунках) – це вид

дебіторської заборгованості, який виникає в разі продажу товарів по “відкритому рахунку”, без письмового зобов'язання покупця сплатити рахунок. За нормальних умов гроші по рахунку мають бути отримані впродовж 30 - 60 днів, а враховуючи специфіку галузі, дебіторська заборгованість існує внаслідок надання короткострокового кредиту продавцем покупцю.

В. Сопко, розглядаючи дебіторську заборгованість, виділив два етапи здійснення розрахункових операцій:

Перший етап – виникнення права боргової вимоги.

Другий етап – отримання грошей за продані товари, виконані роботи, надані послуги тощо.

Пропонуємо ввести поняття надкритичної дебіторської заборгованості як дебіторської заборгованості, за якою минає 30 днів від встановленого угодою строку оплати за продукцію, роботи, послуги.

Підприємству рекомендовано розробляти умови та порядок створення резерву сумнівних боргів з урахуванням таких зауважень: чи враховується і платоспроможність дебітора під час підписання угоди та чи існує можливість проаналізувати стан розрахунків з конкретним боржником упродовж 3-5 років, як це передбачено НП(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість”. Проте в умовах економічної нестабільності в державі не завжди є можливість зібрати необхідну інформацію за такий великий строк.

Для обґрунтування закладення в договір ступеня ризику пропонуємо розраховувати коефіцієнт сумнівних боргів як відношення суми надкритичної дебіторської заборгованості до загальної суми дебіторської заборгованості замовника:

На нашу думку, такий методичний підхід до оцінки сумнівності розрахунків може бути використаний для аудиту фінансової звітності, а також моніторингу ефективності системи управління на і підприємстві.

Економічне становище, то склалося в Україні, зумовлює потребу у вжитті радикальних і реальних заходів, які нададуть можливість забезпечити управління розрахунками па принципах оптимізації інтересів підприємств

партнерів. Крім того, проблема не платежів за товари, роботи, послуги в Україні пов'язана здебільшого з відсутністю майнової відповідальності покупців за невиконання своїх договірних зобов'язань. Надання кредиту конкретному покупцю збільшує ймовірність оплати ним товару. Запропонована методика управління дебіторською заборгованістю через відносні показники може бути використана на підприємствах різних форм власності та спроможна заздалегідь сигналізувати про напрям змін у фінансовому стані підприємства, а також застерегти будь-який розмір дебіторської заборгованості від інфляції.

3.2 Методичні рекомендації до формування управлінської звітності у процесі управління дебіторською заборгованістю

Ми сформуваємо методичні рекомендації щодо формування управлінської звітності для ефективного управління дебіторською заборгованістю. Ці рекомендації спрямовані на забезпечення оперативності, релевантності та аналітичної глибини інформації, що є критично важливим для підприємства машинобудування в поточних умовах.

1. Принципи формування управлінської звітності.

Орієнтація на прийняття рішень (Decision-making focus): звітність має чітко відповідати управлінським цілям (наприклад, зменшення терміну інкасації, мінімізація безнадійної заборгованості).

Оперативність: звіти формуються щоденно (для ключових показників), щотижнево або щомісячно, залежно від швидкості обороту ДЗ.

Релевантність: інформація повинна бути адаптована під конкретного користувача (наприклад, звіт для фінансового директора відрізняється від звіту для менеджера зі збуту).

Сегментація: інформація групується за центрами відповідальності (ЦВ), продуктовими лініями або географією, що дозволяє оцінити ефективність роботи конкретного менеджера або підрозділу.

2. Структура управлінських звітів

Рекомендується створити три ключові форми звітів, які охоплюють стратегічні та операційні аспекти управління ДЗ:

2.1. Звіт № 1: Аналіз старіння (Aging Analysis Report)

Цей звіт є основним інструментом контролю і повинен формуватися щотижнево.

Аналітична цінність: відображає якість ДЗ та слугує основою для розрахунку необхідного розміру резерву сумнівних боргів (РСБ) відповідно до вимог МСФЗ/НП(С)БО.

Таблиця 3.1

Методичні рекомендації до звіту Аналіз старіння (Aging Analysis Report)

Показник	Призначення	Джерело інформації
Перелік дебіторів	Виключно дебітори, що мають поточну заборгованість	Фінансовий облік (рах. 36, 37)
Загальна сума ДЗ	Сукупна сума боргів	Бухгалтерський баланс, аналітика
Розбивка за термінами	Сегментація за термінами прострочення (наприклад: 1–30, 31–60, 61–90, 91+ днів)	Аналітичний облік розрахунків
% сумнівних боргів	Прогнозований відсоток нестягнення для кожної групи старіння (наростаючим підсумком)	Облікова політика та історичні дані
Менеджер ЦВ	Відповідальний менеджер (центр відповідальності)	Управлінський облік

Примітка: сформовано автором на основі джерела [18].

2.2. Звіт № 2: Звіт про ефективність управління ДЗ (KPI Report)

Цей звіт формується щомісячно і призначений для фінансового директора та вищого керівництва.

Аналітична цінність: дає можливість оцінити динаміку управління грошовими потоками та ефективність кредитної політики [24].

Методичні рекомендації до звіту про ефективність управління ДЗ (KPI Report)

Коефіцієнт (KPI)	Формула	Нормативне значення (орієнтир)
Оборотність ДЗ (разів)	Дохід від реалізації / Середня ДЗ	Вище, ніж у галузі/попередньому періоді
Термін інкасації (DSO, дні)	365 / Коефіцієнт оборотності ДЗ	Нижче, ніж середня відстрочка платежу (за договорами)
Коефіцієнт прострочення	Прострочена ДЗ / Загальна ДЗ * 100%	≤ 10%
Ефективність інкасації	Сума стягнених прострочених боргів / Сума простроченої ДЗ на початок періоду	≥ 80%

2.3. Звіт № 3: Реєстр проблемної та сумнівної заборгованості

Звіт для юридичного та фінансового відділів, формується щомісячно.

Мета: Деталізація боргів, що вимагають негайного втручання (юридичні дії, реструктуризація, списання).

Обов'язкові дані: назва дебітора, сума боргу; дата останнього Акту звірки (підтвердження; категорія ризику (високий, середній, низький); поточний статус (переговори, суд, виконавче провадження; прогнозний термін стягнення / списання [15].

3. Методичні аспекти та інтеграція

Документальне забезпечення (Акт звірки): необхідно запровадити регламент обов'язкового щорічного або щоквартального проведення звірки розрахунків з усіма ключовими дебіторами. Результати звірки (Акт звірки) є первинним документом для підтвердження або коригування ДЗ, що критично важливо як для фінансового, так і для податкового обліку [34].

Для підвищення сприйняття управлінські звіти повинні містити графічні елементи (діаграми старіння, тренди DSO, світлофори для KPI) [49].

У звітність необхідно інтегрувати інформацію про місцезнаходження дебітора та його потенційну платоспроможність в умовах воєнного стану

(аналіз ризику контрагента за географічною ознакою та галуззю), оскільки це впливає на ймовірність стягнення [41].

Основною інформаційною базою для формування управлінської звітності має слугувати інтегрована інформаційна система (наприклад, ERP), яка дозволяє автоматично витягувати дані з рахунків 36, 37 та забезпечувати їхню оперативну трансформацію в аналітичні форми [23].

Розроблені методичні рекомендації створюють цілісну обліково-аналітичну основу для ефективного управління дебіторською заборгованістю (ДЗ) підприємства.

Їхнє ключове призначення – трансформувати первинні облікові дані в релевантну, оперативну та структуровану управлінську звітність, що є критично важливим для виробничого підприємства в умовах високих фінансових та воєнних ризиків.

Впровадження рекомендацій, що включають Звіт старіння (Aging Analysis), Звіт ключових показників (KPI Report) та Реєстр проблемної заборгованості, забезпечує: прозорість та контроль; чітке розуміння якості ДЗ та її впливу на ліквідність; оперативне прийняття рішень; можливість швидкого реагування на прострочення та мінімізації ризику перетворення сумнівних боргів на безнадійні; підвищення відповідальності; сегментація звітів за центрами відповідальності стимулює менеджерів до ефективної роботи з інкасації.

Таким чином, запропонований підхід є необхідним кроком для підвищення фінансової стійкості та забезпечення економічної безпеки підприємства в умовах нестабільності.

3.3 Організація звірки взаєморозрахунків з дебіторами в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства

Економічна безпека підприємства залежить від багатьох факторів в різних сферах. Однією з ключових сфер є фінансове забезпечення діяльності

підприємства. Проте існують чинники, які безпосередньо пов'язані зі сферою фінансів підприємства і впливають на економічну безпеку. Одним з ключових є стан взаєморозрахунків підприємства з дебіторами та кредиторами. Розрахунки з дебіторами та кредиторами пов'язані з вхідними та вихідними фінансовими потоками. Стан цих розрахунків у певний момент розкривається через суми дебіторської та кредиторської заборгованості. Її величина має великий вплив на фінансові результати діяльності підприємства та на господарську діяльність загалом. Так, значні обсяги дебіторської заборгованості призводять до зменшення оборотних коштів підприємства і це, в свою чергу, зумовлює збільшення кредиторської заборгованості перед постачальниками, заборгованості за податками та іншими платежами [11].

Для того, щоб підвищити рівень економічної безпеки господарюючих суб'єктів, необхідно правильно та ефективно побудувати політику управління дебіторською заборгованістю. При цьому об'єктом управління в сфері взаєморозрахунків є економічні відносини з контрагентами в процесі поточної діяльності з приводу надання й одержання відстрочок платежів за товарними та розрахунковими операціями.

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік» встановлено, що для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і оцінка. Об'єкти і періодичність проведення інвентаризації визначаються власником (керівником) підприємства, крім випадків, коли її проведення є обов'язковим згідно з законодавством.

Таким чином, звірка розрахунків бюджетом, постачальниками, покупцями та іншими контрагентами є не чим іншим, як їх інвентаризацією. Тому можна стверджувати, що вона є обов'язковою, як мінімум, один раз на рік, в ході річної інвентаризації. В решті випадків, коли інвентаризація не є обов'язковою, звірка розрахунків проводиться в разі потреби.

Звірка розрахунків може здійснюватися з одним, кількома чи всіма контрагентами щодо виконання: окремих видів договорів; всіх договорів;

поставки одного чи кількох видів товару [18].

Звірка розрахунків проводиться починаючи: з дати, на яку вона була проведена в попередній раз; з дати початку виконання того чи іншого виду договору; з дати початку договірних відносин з тим чи іншим контрагентом.

В більшості випадків звірка розрахунків проводиться за рішенням власника зацікавленої сторони (дебітора чи кредитора). Таким рішенням можна вважати не тільки окремий розпорядчий документ на її проведення (наказ, припис тощо), а й норми положення про документообіг на підприємстві. Так, наприклад, звірка розрахунків є бажаною (але не обов'язковою) при звільненні працівника, відповідального за розрахунки з контрагентами, якщо у підприємства є підстави сумніватися в його добросовісності.

Метою звірок є отримання управлінським персоналом підприємства відповідей на такі запитання:

- 1) який розмір реальної дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві;
- 2) чи є на підприємстві прострочена¹ заборгованість;
- 3) чи є на підприємстві у складі простроченої заборгованості дебіторська та кредиторська заборгованість, за якою минув строк позовної давності.

По суті, акт звірки є частиною єдиного процесу інвентаризації на підприємстві, що має бути підписаний, як мінімум, один раз на рік перед складанням річної фінансової звітності. Часто акти звірки необхідні:

- 1) при проведенні аудиторської перевірки — для підтвердження наявності та розміру дебіторської та кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги (відображена за рядками 050, 160 та 530, 540 балансу відповідно), дебіторської та кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом (рядки 170, 210 та 550, 560, 570 балансу відповідно);
- 2) для інвесторів — щоб сформулювати думку про інвестиційну привабливість компанії або ж визначити ціну її придбання (щоб після придбання не виявилось, що проти такого підприємства є позови до суду на значні суми, а весь товар, оборотні активи не оплачені постачальникам).

Проте звірка розрахунків, як складова частина процесу інвентаризації,

має свої особливості: для цього не створюється комісія по підприємству, а наказом призначається уповноважена на звірку особа, як правило головний бухгалтер, яка, наприклад, для звірки з податковою повинна надати не інвентаризаційний опис, а свої дані сальдо розрахунків із бюджетом щодо кожного податку на дату звірки (інвентаризації), або ж підписати акти звірки з контрагентами для узгодження сум дебіторської-кредиторської заборгованості [106, 250].

Досить часто можна почути: контрагент (як правило, боржник) відмовляється проводити звірку розрахунків; контрагент не підписує акт звірки тощо. Відповідно, виникає запитання, що робити.

На жаль, звірка розрахунків з ініціативи одного з контрагентів не є обов'язком для іншого. Тому він може уникати її проведення, і не зобов'язаний підписувати надіслані йому акти звірки. Не встановлено також строки проведення звірки, порядок її проведення, строки для надання відповідей тощо. Тому для уникнення таких непорозумінь рекомендуємо обумовлювати у договорі купівлі-продажу, поставки та інших: необхідність звірки розрахунків; строки (періодичність) проведення звірки; порядок її проведення; строки для надання відповіді на повідомлення, що пов'язані зі звіткою, тощо.

Досить ваговим аргументом виконання такої умови договору є встановлення відповідальності за порушення визначеного сторонами порядку проведення звірки розрахунків, наприклад сплату пені чи штрафу. Це дозволить застосовувати до звірки розрахунків вимоги Цивільного кодексу України щодо виконання зобов'язання.

До звірки розрахунків можна прирівняти і надання відповіді на претензію в ході досудового врегулювання спору. За наслідками розгляду претензії слід або підтвердити суму боргу, або спростувати її і подати свої зауваження, а можна і проігнорувати претензію [40].

Проведення звірки розрахунків, крім підтвердження даних для цілей бухгалтерського обліку, дозволяє сторонам здійснити необхідні платежі і вимагати виконання зобов'язань з постачання, в разі існування взаємних заборгованостей – припинити їх, а також довідатися про те, чи не припинені

вони.

Так, наприклад, не можна зарахувати платежі (чи поставки) за одним договором в рахунок виконання іншого договору, якщо таке зарахування не передбачено умовами договору. Тобто за одним і тим же контрагентом може існувати як дебіторська, так і кредиторська заборгованість. Порушення цього правила і є причиною невідповідності розрахунків між сторонами і підставою для проведення звірки.

Форма акту звірки не зафіксована в законодавстві. Складаючи його, потрібно зробити вибірку всіх скоєних господарських операцій між двома юридичними особами (це платежі, продаж і купівля товарів, сировини, матеріалів, надання послуг – все, що документально оформлена і підписана обома сторонами).

На початку реєстру в акті звірки вказують залишок на початок періоду, за який проводиться звірка, якщо він є. Потім показують всі надходження у грошовому виразі і підводять підсумок – заборгованість на користь однієї з організацій або нульовий залишок – коли всі розрахунки виконані.

Обов'язковим реквізитом при оформленні акту звірки, крім печатки, є підписи керівників компаній. Ставлячи свою резолюцію, глава фірми підтверджує достовірність зазначеної в акті звірки інформації [14].

Доцільно звіряти розрахунки на кінець місяця, кварталу, року, тому що при складанні різних бухгалтерських звітів в них необхідно вказувати суму дебіторської та кредиторської заборгованості. Акт звірки є письмовим визнанням взаємної заборгованості сторін договору і за наявності правильно оформлених первинних документів дає право на стягнення заборгованості в судовому порядку. Якщо сума розрахунків має розбіжності, виникає необхідність застосовувати другий підхід. Неформальний підхід передбачає проведення звірки «за всіма правилами». Тут також можливі два варіанти дій.

Так, для звірки розрахунків за попередньою домовленістю сторін представник однієї сторони (найчастіше ініціатор, кредитор) прибуває до іншої сторони (боржника) і з його представником проводять звірку всіх поставок і платежів, відмічаючи кожен документ, який має відношення до об'єкту звірки

(до договору, поставки конкретних товарів тощо). За наслідками такої звірки сторони складають акт звірки, в якому зазначають причини виникнення відхилень, погоджують ці розбіжності і пропонують способи їх усунення.

Другий спосіб звірки не передбачає виїзду до контрагента, але дозволяє провести звірку кожного документу. Для цього одна сторона направляє на адресу іншої сторони реєстр (перелік) всіх документів, які пов'язані з об'єктом звірки (за окремим договором, за окремим постачальником тощо).

Отримавши такий реєстр, покупець повинен у відповідних графах проставити свої дані і надіслати його постачальнику. Виявлені розбіжності сторони обумовлюють в акті звірки, який складають за наслідками розгляду реєстру [36].

Якщо за наслідками звірки виявлено розбіжності, які сторони визнають і готові виправити, кожною зі сторін складаються бухгалтерські довідки і вносять зміни в документах.

Отже, політика управління взаєморозрахунками підприємства є основою формування механізму підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі здійснено теоретико-методичне обґрунтування обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю.

Ідентифікували поняття «обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю» у розрізі планування, обліку, аналізу та контролю.

Здійснили порівняльний аналіз міжнародної та вітчизняної практик облікування сумнівної та простроченої дебіторської заборгованості.

У результаті аналізу зовнішнього середовища ПрАТ «XXXXXXXXXXXXXXXXX» ми виокремили такі основні проблеми. Внутрішнє виробництво різко скоротилося через прямі руйнування, логістичні проблеми, дефіцит сировини (особливо легованої сталі) та міграцію кваліфікованого персоналу. Багато потужностей працюють на мінімальних обертах, а їхня основна мета – утримати виробничий цикл.

Підприємства, що виробляють підшипники для військової техніки, ремонту локомотивів (критична інфраструктура) та сільгосптехніки (підтримка агросектору), мають стабільні замовлення. Що стосується цивільного машинобудування, то варто зазначити, що попит на підшипники різко впав. Більшість інвестиційних проєктів, що вимагають нових верстатів і обладнання, були призупинені.

Основними загрозами для підприємств виробництва підшипників можна вважати такі, як: логістичні та безпекові ризики; кадровий дефіцит; висока собівартість готової продукції через зростання вартості енеогоносіїв; проблема дебіторської заборгованості через затримку розрахунків за державними замовленнями (ОПК, Укрзалізниця).

У свою чергу перспективами розвитку виду діяльності є: спеціалізація на ОПК та ремонті; модернізація та перенесення: виробники, що вижили, мають шанс отримати міжнародну фінансову підтримку для модернізації в західних

регіонах, оскільки це виробництво є критично важливим для відновлення економіки; автоматизація обліку: через високі ризики та необхідність оперативного контролю, сфера обліку та аналізу дебіторської заборгованості на цих підприємствах вимагає негайного вдосконалення, включаючи автоматизовану управлінську звітність та інтеграцію із системами risk-менеджменту.

ПРАТ «XXXXXXXXXXXXXX» є найкращим відображенням критичних ризиків, з якими зіткнулася українська підшипникова промисловість.

1. Критичний вплив безпекової ситуації (2023 рік).

- пряме влучання: 15 серпня 2023 року підприємство зазнало прямого ракетного удару з боку РФ, що призвело до руйнувань виробничих потужностей та, на жаль, до загибелі трьох працівників.

- наслідки для виробництва: Хоча SKF підтвердила, що обсяги виробництва на Луцькому заводі становили лише близько 0,5% від загального світового виробництва компанії (за даними на 2022 рік), цей удар мав серйозний вплив на регіональний ланцюжок поставок та внутрішній ринок.

- незважаючи на атаку, концерн SKF наголосив на підтримці українських співробітників та, ймовірно, інвестував у відновлення критично важливих потужностей, але з урахуванням високих безпекових ризиків.

2. Фінансово-економічні показники (обліковий аспект).

За 2024 рік фінансова діяльність компанії демонструє значні виклики (згідно з відкритими даними):

- чистий прибуток: У 2024 році ПРАТ «XXXXXXXXXXXXXX» зафіксувало чистий збиток у розмірі близько 350,5 млн грн. Це є прямим наслідком війни, включаючи руйнування, простої, логістичні витрати та списання активів;

- обсяг виторгу (доходу від реалізації) склав близько 586,2 млн грн.

Крім того з'являються нові об'єкти обліку, які не можна ігнорувати. Управління дебіторської заборгованості на такому підприємстві вимагає обліку військових ризиків, а саме списання дебіторської заборгованості, пов'язаної з контрагентами на окупованих або постраждалих територіях та аналіз збитків

від знецінення. Формування резерву сумнівних боргів має бути надзвичайно консервативним та враховувати геополітичні ризики (МСФЗ 9).

3. Державна та міжнародна інтеграція.

У 2024 році «XXXXXXXXXXXXX» отримала статус АЕО-Б (безпека та надійність). Цей статус критично важливий для міжнародної практики, оскільки він спрощує митні процедури для компанії, що працює у міжнародних ланцюжках поставок. Це дозволяє підприємству зберігати зовнішньоекономічну діяльність і продовжувати обслуговувати західні ринки.

За результатами аналізу продукція підприємства ПАТ «XXXXXXXXXXXXX» є конкурентоспроможною на світовому ринку. Якість її є високою, а ціни помірними, що надає їй переваг у конкурентній боротьбі.

Проаналізовано фінансово-економічний стан підприємства у контексті фінансової стійкості та плотоспроможності.

Виявлено, що ПАТ «XXXXXXXXXXXXX» стає фінансово незалежним від зовнішніх позичальників, оскільки коефіцієнт фінансової автономії протягом 2022-2024 років виявив тенденцію до зростання, і на кінець 2024 року він склав 55,7 %. Ця ситуація є позитивною, оскільки підприємство стає більш фінансово стійким, стабільним і незалежним від зовнішніх кредиторів.

Розрахований тип фінансової стійкості свідчить про ефективну політику залучення та використання позикових коштів, оскільки виробничі потреби підприємства в повному обсязі забезпечені різноманітними нормальними джерелами фінансування, строк погашення яких ще не настав.

У результаті аналізу показників ділової активності, визначено, що підприємство зменшило термін обороту дебіторської заборгованості у порівнянні з 2022 роком, тобто умови для покупців стали більш кращими. В цілому, проведений аналіз оборотності активів ПАТ «XXXXXXXXXXXXX» свідчить про пришвидшення ділової активності в динаміці, що в свою чергу вимагає підвищення ефективності управління оборотними активами.

Якість управління на підприємстві за 2022, 2023, 2024 роки перебуває на нормальному рівні, хоч і у 2022 році чистий рух грошових коштів був від'ємним. У 2022 підприємство спрямовувало грошові кошти від фінансової

діяльності на покриття витрат операційної і інвестиційної. Однак у 2023 і 2024 роках надходження грошових коштів від операційної діяльності перевищили їх витрачання, що говорить про зростання прибутку підприємства.

Щодо результатів аналізу ліквідності варто зазначити, що у протязі 2022-2024 рр. значення відповідало нормативному. Це говорить про те, що підприємство немає труднощів з покриттям поточних зобов'язань за рахунок високоліквідних активів і активів, що швидко реалізуються.

Для ПрАТ «XXXXXXXXXXXXX» для удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками на основі управління дебіторською заборгованістю запропоновано такі заходи: визначення умов надання кредиту під час продажу товарів: його строку і системи знижок; визначення гарантій, під які надається кредит; визначення надійності покупця або ймовірності оплати отриманих ним від фірми товарів; визначення суми кредиту, що надається кожному конкретному покупцю; визначення політики “збирання” дебіторської заборгованості. За певну плату підприємство може передати право на отримання грошей з дебіторської заборгованості спеціалізованій фірмі, яка займається стягненням дебіторської заборгованості. Така фірма може або забезпечувати збирання, страхування і фінансування дебіторської заборгованості, або надавати допомогу у стягненні простроченої дебіторської заборгованості і страхуванні сумнівних боргів. Ці операції відомі як факторингові, а спеціалізовані фірми – як факторні.

Запропоновано методичні рекомендації щодо формування управлінської звітності у процесі управління дебіторською заборгованістю та організації звірки взаєморозрахунків з дебіторами в контексті забезпечення економічної безпеки підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андреева С. А., Бахур М. М. Теоретичні засади обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Економіка*. 2022. Вип. 45. С. 132–137. DOI: 10.24144/2409-5484.2022.45.132 (дата звернення: 20.11.2025).
2. Бачинська В. А. Аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2021. Вип. 61. С. 20–25. DOI: 10.35839/2410-3680.61.2021.20-25 (дата звернення: 20.11.2025).
3. Білоусова О. С., Смирнова І. Є. Внутрішній контроль дебіторської заборгованості: інформаційне забезпечення та процедури. *Економіка та держава*. 2021. № 8. С. 82–87. DOI: 10.32702/2306-6806.2021.8.82 (дата звернення: 20.11.2025).
4. Бойко О. В., Кухарева В. О. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю в умовах діджиталізації економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 18. С. 60–65. DOI: 10.32702/2306-6814.2021.18.60 (дата звернення: 20.11.2025).
5. Борисова В. А., Іщенко Я. М. Облік та оцінка дебіторської заборгованості за МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». *Бізнес Інформ*. 2020. № 6. С. 370–377. DOI: 10.32983/2222-4457-2020-6-370-377 (дата звернення: 20.11.2025).
6. Бут О. В., Захарченко О. В. Інформаційна модель обліку дебіторської заборгованості в умовах автоматизації. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка та менеджмент*. 2023. Вип. 1 (99). С. 210–216. DOI: 10.32845/2304-5867-2023-1-210-216 (дата звернення: 20.11.2025).
7. Верига Ю. А., Власова О. С. Управлінська звітність як інформаційна база для прийняття рішень щодо дебіторської заборгованості.

Проблеми економіки. 2021. № 3 (53). С. 248–254. DOI: 10.32983/2222-0710-2021-3-248-254 (дата звернення: 20.11.2025).

8. Вишневська О. Б. Теоретичні основи формування інформаційного забезпечення управління дебіторською заборгованістю. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2020. Вип. 34. С. 138–142. DOI: 10.24144/2415-8084.2020.34.138 (дата звернення: 20.11.2025).

9. Вовк О. С., Сєннікова О. С. Облікова політика підприємства як інструмент управління дебіторською заборгованістю. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2020. № 5 (16). С. 121–127. URL: <http://www.eva.znu.edu.ua/sites/default/files/5-16.pdf> (дата звернення: 20.11.2025).

10. Гарас Н. М., Кучеренко І. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємств аграрної сфери. *Агросвіт*. 2023. № 10. С. 49–55. DOI: 10.32702/2306-6792.2023.10.49 (дата звернення: 20.11.2025).

11. Герман Н. І. Методика аудиту дебіторської заборгованості в умовах застосування сучасних технологій. *Облік і фінанси*. 2022. № 1 (95). С. 77–83. DOI: 10.33150/2307-9878-2022-1-95-77-83 (дата звернення: 20.11.2025).

12. Гнатюк О. М., Гуменюк О. О. Аналітичне забезпечення прийняття рішень щодо стягнення простроченої дебіторської заборгованості. *Економічні студії*. 2022. № 3 (38). С. 78–84. DOI: 10.37021/2311-5367.38.2022.78-84 (дата звернення: 20.11.2025).

13. Гнітецька Н. А., Чернишова О. В. Вдосконалення документообігу розрахунків з покупцями та замовниками. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2020. Вип. 3 (48). С. 20–26. DOI: 10.26642/rbo-2020-3(48)-20-26 (дата звернення: 20.11.2025).

14. Григоренко Л. В., Семенко О. В. Сучасні підходи до обліку та управління резервом сумнівних боргів. *Економічний простір*. 2021. № 166. С. 131–135. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/166.21.21> (дата звернення: 20.11.2025).

15. Гутий Ярослав. Теоретичні засади контролю дебіторської заборгованості. *Сучасні тенденції розвитку обліку, аналізу, контролю, аудиту та оподаткування* : тези доповідей IX міжнародної науково-практичної конференції здобувачів та молодих науковців. (м. Луцьк, 21 листопада 2025). – Луцьк : Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2025. С. 56–57. URL : https://vnu-taskid841251.s3.eu-north-1.amazonaws.com/s3fs-public/File/2025/11/zbirnyk-tez-konferentsii_21.11.2025-vnu-oblik.pdf.

16. Дебіторська заборгованість : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10, затв. наказом Міністерства фінансів України від 08 жовтн. 1999 р. № 237. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

17. Демченко Л. В., Поліщук Л. В. Роль акту звірки у забезпеченні достовірності обліку дебіторської заборгованості. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2023. № 4. С. 176–181. DOI: 10.26642/jen-2023-4-176-181 (дата звернення: 20.11.2025).

18. Демченко Н. В., Свічкарьова І. О. Управління дебіторською заборгованістю в умовах нестабільності економіки. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 58. С. 119–124. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/58_2021_ukr/30.pdf (дата звернення: 20.11.2025).

19. Дерій В. А., Зіновчук О. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю на підприємствах машинобудування. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2023. № 5. С. 115–120. DOI: 10.31891/2307-5740-2023-5-185-115-120 (дата звернення: 20.11.2025).

20. Доценко І. В., Приймак С. В. Розробка форм управлінської звітності для контролю за термінами погашення дебіторської заборгованості. *Економіка та суспільство*. 2020. Вип. 21. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1816> (дата звернення: 20.11.2025).

21. Залужна А. В., Вдовиченко А. А. Організація обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Економіка та суспільство. 2018. Вип. 15. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/15_ukr/125.pdf (дата звернення: 20.11.2025).

22. Замула І. В., Губач К. І. Управлінський облік і звітність дебіторської заборгованості: сегментація та центри відповідальності. *Облік і фінанси*. 2023. № 4 (102). С. 89–95. DOI: 10.33150/2307-9878-2023-4-102-89-95 (дата звернення: 20.11.2025).

23. Захаркіна Л. С. Обліковий аспект факторингових операцій як інструменту управління дебіторською заборгованістю. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2021. № 7 (288). С. 59–65. DOI: 10.32626/2308-8771.2021-7(288).59-65 (дата звернення: 20.11.2025).

24. Ігнатенко Н. В. Обліково-аналітичне забезпечення системи управління дебіторською заборгованістю. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2021. Вип. 39, ч. 2. С. 138–142. DOI: 10.24144/2415-8084.2021.39.2.138-142 (дата звернення: 20.11.2025).

25. Качурова О. О., Прокопенко В. Ю. Застосування сучасних інформаційних технологій в обліку дебіторської заборгованості. *Економічний аналіз*. 2022. Т. 32. № 1. С. 145–151. DOI: 10.35774/econa2022.01.145 (дата звернення: 20.11.2025).

26. Кіндрацька Л. М., Бобровник М. В. Формування звіту про ефективність управління дебіторською заборгованістю для внутрішніх користувачів. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2020. № 5. С. 87–96. DOI: 10.31617/visnik.knute.2020(114)08 (дата звернення: 20.11.2025).

27. Ковальова Т. І., Ситник В. П. Проблеми обліку та шляхи удосконалення розрахунків із дебіторами. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 55. DOI: 10.32782/2524-0072/2023-55-46 (дата звернення: 20.11.2025).

28. Коваленко М. О. Обліково-аналітичне забезпечення як інформаційна база для управління дебіторською заборгованістю підприємства.

Молодий вчений. 2019. № 10 (74). С. 605–609. URL: <http://molodyivchenyi.in.ua/files/journal/2019/10/144.pdf> (дата звернення: 20.11.2025).

29. Коломієць О. О., Новак І. В. Проблеми відображення безнадійної дебіторської заборгованості в податковому обліку. *Економіка та держава*. 2023. № 1. С. 147–152. DOI: 10.32702/2306-6806.2023.1.147 (дата звернення: 20.11.2025).

30. Коцупатрий М. М., Мосійчук Т. А. Методологія обліку дебіторської заборгованості: сучасний стан та напрями удосконалення. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2022. № 3 (44). С. 272–281. DOI: 10.55643/fcd.3.44.2022.3789 (дата звернення: 20.11.2025).

31. Кривенко С. С., Скрипник Н. В. Обліково-аналітичний супровід оцінки дебіторської заборгованості за чистою реалізаційною вартістю. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2021. Вип. 42. С. 102–107. URL: <http://www.ej.ksu.ks.ua/file/visnyk42/23.pdf> (дата звернення: 20.11.2025).

32. Круліковська О. В., Ковальчук Н. В. Порівняльна характеристика обліку дебіторської заборгованості за НП(С)БО та МСФЗ. *Молодий вчений*. 2020. № 9 (85). С. 147–151. DOI: 10.32843/2617-8591/2020-9-27 (дата звернення: 20.11.2025).

33. Кушнір Н. В., Яремчук В. Д. Контроль дебіторської заборгованості в системі економічної безпеки підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2023. Вип. 52. С. 154–160. URL: <http://global-national.in.ua/issue-52-2023/10-00> (дата звернення: 20.11.2025).

34. Лаговська О. О. Сучасні методичні підходи до аналізу дебіторської заборгованості. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2021. Вип. 1 (22). С. 136–142. URL: <http://nppaa.pp.ua/article/view/226058> (дата звернення: 20.11.2025).

35. Литвиненко А. В. Аналіз зарубіжного досвіду управління дебіторською заборгованістю. *Інфраструктура ринку*. 2023. Вип. 72. С. 136–141. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2023/72_2023_ukr/36.pdf (дата

звернення: 20.11.2025).

36. Меліхова Т. І. Сучасні вимоги до оформлення акту звірки розрахунків з контрагентами. Облік, аудит та оподаткування: сучасні тенденції: *Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 16–17 квітня 2020 р.)*. Одеса: ОНЕУ, 2020. С. 130–133.

37. Мельник Л. В., Рудик І. В. Розвиток методики обліку дебіторської заборгованості в умовах ризику. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2022. № 2 (227). С. 70–75. DOI: 10.17721/1728-2667.2022/227-2/12 (дата звернення: 20.11.2025).

38. Ніколаєва Л. Л. Вплив МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» на облікове відображення дебіторської заборгованості. *Світ фінансів*. 2021. Вип. 3. С. 76–85. DOI: 10.35835/2308-5128.2021.3.76-85 (дата звернення: 20.11.2025).

39. Олійник Я. В., Чорна М. В. Аспекти оцінки та визнання дебіторської заборгованості в міжнародній та національній практиці. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2020. № 3. С. 86–92. DOI: 10.29038/2786-4622.2020.3.86 (дата звернення: 20.11.2025).

40. Паливода О. М., Петрик О. В. Аудит дебіторської заборгованості як складова обліково-аналітичного забезпечення. *Ефективна економіка*. 2021. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8831> (дата звернення: 20.11.2025).

41. Панасюк О. О. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими ризиками, пов'язаними з дебіторською заборгованістю. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2022. № 2. С. 222–228. DOI: 10.31891/2307-5740-2022-297-2-222 (дата звернення: 20.11.2025).

42. Панченко А. В., Яцишин В. С. Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю. *Облік і фінанси*. 2019. № 2 (84). С. 109–115. DOI: 10.33150/2307-9878-2019-2-84-109-115 (дата звернення: 20.11.2025).

43. Податковий кодекс України: від 02 груд. 2010 р. № 2755-VI. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
44. Полозова Т. О. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю в умовах воєнного стану. *Економіка та управління підприємствами*. 2022. № 11. С. 114–119. DOI: 10.32836/2222-0370-2022-11-114-119 (дата звернення: 20.11.2025).
45. Пугаченко О. Б., Зарудна Н. В. Внутрішній контроль порядку відображення в обліку дебіторської заборгованості. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 37. DOI: 10.32782/2524-0072/2022-37-73 (дата звернення: 20.11.2025).
46. Рубан С. В., Кузнецова А. О. ABC-аналіз у системі управління дебіторською заборгованістю. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2023. № 6 (66). С. 133–143. URL: <http://efm.onu.edu.ua/files/66/14.pdf> (дата звернення: 20.11.2025).
47. Слободяник Ю. Г., Приймак Т. В. Внутрішній аудит дебіторської заборгованості як інструмент її ефективного контролю. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2023. № 4 (44). С. 155–160. DOI: 10.24144/2409-5484.2023.4.155 (дата звернення: 20.11.2025).
48. Смішко О. В. Формування політики управління дебіторською заборгованістю на промислових підприємствах (на прикладі машинобудування). *Економіка. Фінанси. Менеджмент*. 2023. № 1. С. 36–41. DOI: 10.33987/2519-6933.1.2023.36 (дата звернення: 20.11.2025).
49. Сухарева Л. О. Особливості аналізу дебіторської заборгованості в умовах кризового стану. Сучасні проблеми обліку, аналізу та аудиту: *Зб. тез доповідей Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Харків, 15–16 травня 2021 р.)*. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2021. С. 187–190.
50. Ткаченко А. М., Олійник О. С. Коефіцієнтний аналіз дебіторської заборгованості як основа її ефективного управління. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2022. № 19. С. 89–95. DOI: 10.31649/2414-075X-2022-19-89-95 (дата звернення: 20.11.2025).
51. Ткачук І. Г. *Методичні рекомендації щодо інвентаризації та*

документування дебіторської заборгованості. К.: Міністерство фінансів України, 2020. 45 с.

52. Шевчук В. О. Обліково-аналітичне забезпечення механізму управління дебіторською заборгованістю. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка*. 2021. Вип. 306. С. 115–123. URL: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Economy/article/view/15890> (дата звернення: 20.11.2025).

53. Швець В. Г. *Теоретико-методологічні засади обліку та контролю дебіторської заборгованості*. Монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2022. 350 с.

53. Яременко Л. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 12. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.12.78. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9714> (дата звернення: 24.11.2025).

54. Ярошенко Н. В. Облікова ідентифікація та оцінка дебіторської заборгованості відповідно до вимог МСФЗ. *Фінансова та обліково-аналітична складові економічної безпеки: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 19–20 квітня 2023 р.)*. Київ: КНУТД, 2023. С. 112–115.

54. Fatenok-Tkachuk A., Asyutin A. Theoretical aspects of the financial accounting of investment property. *Sciences of Europe. Praha, Czech Republic*. 2021. No 80. Vol. 2. P. 17 – 24. DOI: <https://doi.org/10.24412/3162-2364-2021-80-2-17-23>

55. Fatenok-Tkachuk A., Sadovska I., Yanush R. Theoretical basics of accounting support for financial planning of enterprise activities. *German International Journal for Contemporary Science*. № 67. 2023. P. 18–22. DOI: <https://zenodo.org/badge/DOI/10.5281/zenodo.10066269.svg>.

ДОДАТКИ