

УНІВЕРСИТЕТ «КРОК»
Кафедра економіки та фінансів

Доляновський Кирило Дмитрович

УДК 658.14: 336.7

Кваліфікаційна робота магістра
**«Грошові розрахунки та їх вплив на фінансово-
господарську діяльність підприємства»**

072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

Кваліфікаційна робота містить результати власних доробок. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

К.Д. Доляновський

Науковий керівник

Румик Ігор Іванович
д.е.н., професор

Київ – 2026

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА «КРОК»**

ЗАТВЕРДЖУЮ:

завідувач кафедри економіки та фінансів

_____ Ігор Румик

« ___ » _____ 20__ р.

**ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА
ДОЛЯНОВСЬКОГО КИРИЛА ДМИТРОВИЧА**

Ступінь вищої освіти - магістр

Галузь знань - 07 Управління і адміністрування

Спеціальність - 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок

Освітня програма – Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок

Тема роботи	Грошові розрахунки та їх вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства
Номер та дата наказу про затвердження теми	№ 101-9 від 21.11.2024 р.
Науковий керівник	Румик Ігор Іванович, доктор економічних наук, професор
Вихідні дані до роботи	Нормативно-правові та законодавчі акти з питань господарської діяльності, аналітичні та статистичні матеріали; монографії, статті, наукові праці, матеріали конференцій, семінарів українських і зарубіжних учених; фінансова звітність ТОВ «Афіна».
Постановка завдання	Дослідження теоретичних основ організації грошових розрахунків підприємств, оцінка грошових розрахунків на прикладі ТОВ «Афіна», розробка пропозицій щодо підвищення ефективності грошових розрахунків товариства.
Посилання на джерела інформації (не більше п'яти найменувань, які рекомендує науковий керівник)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Економіка відновлення: навчальний посібник / за ред. В.І. Грушка. Київ : Університет «КРОК», 2023. 221 с. 2. Румик І. Плетенецька С., Царенок О. Особливості управління фінансовими ресурсами підприємств в умовах воєнного стану. <i>Вчені записки Університету «КРОК»</i>. 2023. № 4(72). С. 9-19. 3. Румик І.І. Розвиток фінансового сектору: стан, фінансова інклюзія, візія та стратегія дій. <i>Соціально-економічні та правові аспекти розвитку суспільства</i>: колективна монографія / за ред. С.М. Лаптева, І.П. Мігус. Київ: Університет «КРОК», 2020. 4. Румик І.І., Лаптева Т.С. Фінансова санація як засіб відновлення платоспроможності банків. <i>Актуальні питання сучасної науки та практики</i>: матеріали науково-практичної конференції (м. Київ, 15 листопада 2018 р.) Київ: Університет «КРОК», 2018. С. 207-209. 5. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. Національні

	фінанси: Підручник. Київ : ВНЗ «Університет «КРОК», 2017. 660 с.
Вимоги до кваліфікаційної роботи	Кваліфікаційна робота має передбачати розв'язання складної задачі або проблеми за темою роботи, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.

Дата видачі завдання 23.12.2024

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№з/п	Назва етапів роботи	Термін виконання	Примітка
1	Вибір напрямку дослідження	20.11.2024	<i>Виконано</i>
2	Затвердження теми кваліфікаційної роботи та призначення наукового керівника	21.11.2024	<i>Виконано</i>
3	Затвердження завдання на кваліфікаційну роботу	23.12.2024	<i>Виконано</i>
4	Розробка концепції кваліфікаційної роботи. Затвердження плану досліджень.	01.03.2025	<i>Виконано</i>
5	Підготовка першого розділу роботи	01.07.2025	<i>Виконано</i>
6	Підготовка другого розділу роботи	30.09.2025	<i>Виконано</i>
7	Підготовка третього розділу роботи	02.12.2025	<i>Виконано</i>
8	Підготовка вступу та висновків	12.12.2025	<i>Виконано</i>
9	Підготовка джерельної бази	15.12.2025	<i>Виконано</i>
10	Подання роботи на перевірку на плагіат	18.12.2025	<i>Виконано</i>
11	Виконання наукової складової роботи	19.12.2025	<i>Виконано</i>
12	Проходження попереднього захисту	20.12.2025	<i>Виконано</i>
13	Доопрацювання роботи з врахуванням зауважень	09.01.2026	<i>Виконано</i>
14	Зовнішня експертиза, отримання відгуку наукового керівника та подання роботи на кафедру	11.01.2026	<i>Виконано</i>
15	Захист кваліфікаційної роботи	18.01.2026	<i>Виконано</i>

Здобувач

Кирило ДОЛЯНОВСЬКИЙ

Науковий керівник

Ігор РУМИК

АНОТАЦІЯ

Доляновський К.Д. Грошові розрахунки та їх вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства. Рукопис.

Кваліфікаційна робота магістра за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок, освітня програма Фінансова аналітика та фінансові ринки. ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», Київ, 2026.

Кваліфікаційна робота магістра присвячена дослідженню сутності грошових розрахунків, їх впливу на діяльність підприємств. На основі проведеного аналізу розроблено практичні рекомендації з підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами ТОВ «Афіна». Запропоновано впровадження комплексної кредитної політики, обґрунтовано необхідність застосування сучасних форм рефінансування.

Ключові слова: грошові розрахунки, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, фінансова стійкість, управління ризиками.

SUMMARY

Dolianovskyi K.D. Monetary settlements and their impact on the financial and economic activities of the enterprise. Manuscript.

Master's qualification work on specialty 072 Finance, Banking, Insurance and Stock Market, Educational program Financial Analytic and Financial Markets. KROK University, Kyiv, 2026.

The Master's Thesis is dedicated to studying the essence of monetary settlements, and their impact on the financial and economic activities of an enterprises. Based on the analysis conducted, practical recommendations aimed at increasing the efficiency of financial resource management of LLC «Afina» have been developed. The implementation of a comprehensive credit policy is proposed, and the necessity of applying modern forms of refinancing is substantiated.

Keywords: monetary settlements, accounts receivable, accounts payable, financial stability, risk management.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	9
1.1. Сутність, види та принципи організації грошових розрахунків	9
1.2. Безготівкові розрахунки та порядок організації готівкових розрахунків на підприємствах	13
1.3. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями для поліпшення грошових розрахунків на підприємстві	23
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ТОВ «АФІНА»	28
2.1. Організаційно-економічна характеристика товариства	28
2.2. Оцінка фінансового стану ТОВ «Афіна»	36
2.3. Аналіз грошових розрахунків товариства	51
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ТОВ «АФІНА»	60
3.1. Вдосконалення системи управління дебіторською заборгованістю товариства	60
3.2. Використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості	68
3.3. Напрямки поліпшення грошових розрахунків товариства	73
ВИСНОВКИ	83
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	85
ДОДАТКИ	90

ВСТУП

Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю забезпечення фінансової стійкості підприємств в умовах нестабільного економічного середовища, уповільнення платіжного обороту та зростання дебіторської заборгованості. Ефективна організація грошових розрахунків та якісне управління дебіторською і кредиторською заборгованістю є ключовими факторами, що визначають ліквідність, платоспроможність та загальну результативність господарської діяльності. Оптимізація структури фінансування, зокрема вибір між внутрішніми резервами та залученням сучасних інструментів, таких як факторинг і кредитні лінії, потребує ґрунтовного науково-практичного обґрунтування для мінімізації фінансових ризиків.

Питання теорії та практики грошових розрахунків є предметом дослідження багатьох учених, а саме: Бондаренко О.С. [2], Брікхем Є.Ф. [4], Грушко В.І. [8; 13], Карпенко О. [19], Коробов М.Я. [22], Лігоненко Л.О. [25], Мец В.О. [29], Румик І.І. [36-38], Славюк Р.А. [46], Терещенко О.О. [48], Філімоненков О.С. [52], Череп А.В. [55], Шило В.П. [59] та інші.

Однак, недостатньо приділено уваги дослідженню даного питання в умовах ринкової нестабільності та військових ризиків, при яких ризик несплати чи несвоєчасної оплати рахунків збільшується, що призводить до появи дебіторської і кредиторської заборгованості, які свідчать про порушення постачальниками і клієнтами фінансової і платіжної дисципліни.

Метою кваліфікаційної роботи є комплексне дослідження організації та впливу грошових розрахунків на фінансово-господарську діяльність підприємства та розробка науково-практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління грошовими потоками та розрахунковою дисципліною на прикладі ТОВ «Афіна».

Для досягнення поставленої мети визначено такі **завдання**:

- вивчити теоретичні засади видів і принципів організації грошових розрахунків;

- дослідити сутнісні характеристики безготівкових розрахунків і порядку організації готівкових розрахунків;
- розглянути особливості управління дебіторською та кредиторською заборгованостями для поліпшення грошових розрахунків на підприємстві;
- проаналізувати організаційно-економічну діяльність товариства;
- провести оцінку фінансового стану підприємства;
- проаналізувати грошові розрахунки товариства;
- вдосконалити систему управління дебіторською заборгованістю товариства;
- розробити рекомендації щодо використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості;
- обґрунтувати напрями поліпшення грошових розрахунків товариства.

Об'єктом дослідження є процес організації грошових розрахунків та фінансово-господарська діяльність підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти впливу грошових розрахунків, структури капіталу та управління заборгованістю на фінансову стійкість ТОВ «Афіна».

Методи дослідження. У процесі дослідження використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи: системний аналіз та синтез – для вивчення теоретичних засад та формування узагальнюючих висновків; економіко-статистичні методи та метод коефіцієнтів – для оцінки фінансової стійкості, автономії, платоспроможності та аналізу динаміки показників; порівняльний метод – для зіставлення фактичних та планових показників діяльності; метод фінансового моделювання та прогнозування – для розробки планів грошових потоків та стратегій фінансування; метод факторного аналізу – для виявлення причин відхилень у прибутках та витратах.

Інформаційну базу дослідження становили нормативно-законодавчі акти України, публікації у наукових журналах, матеріали конференцій та семінарів, річні бухгалтерські та статистичні звіти, наукові дослідження економістів, статті у періодичних виданнях та ресурси Інтернету.

Наукова новизна здобутих результатів полягає в удосконаленні методичного підходу до прогнозування грошових надходжень шляхом інтеграції коефіцієнтів інкасації дебіторської заборгованості у бюджет руху коштів; поглибленні рекомендацій щодо управління дебіторською заборгованістю шляхом обґрунтування застосування багаторівневої системи ранжування клієнтів (за платіжною дисципліною та обсягом поставок) для диференційованого встановлення кредитних лімітів і цін; обґрунтуванні доцільності використання змішаної стратегії короткострокового фінансування, яка поєднує можливості кредитної лінії та резервів, отриманих від оптимізації операційних витрат.

Практичне значення здобутих результатів полягає в тому, що розроблені рекомендації та методичні підходи можуть бути безпосередньо впроваджені у фінансово-господарську практику ТОВ «Афіна» та інших аналогічних підприємств. Зокрема, впровадження запропонованої кредитної політики, системи контролю за дебіторською заборгованістю, а також оптимізація операційних витрат дозволять підприємству підвищити ліквідність, скоротити фінансові ризики та покращити фінансову стійкість.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати кваліфікаційної роботи магістра пройшли апробацію на наукових конференціях: «Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку» (ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 4 грудня 2025 року, м. Київ) та опубліковані у фаховому журналі категорії В «Вчені записки Університету «КРОК» (№3(79), 2025).

Структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, дев'яти підрозділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Робота містить 23 таблиці, 10 рисунків і 3 додатки. Загальний обсяг магістерської роботи становить 92 сторінки, список використаних джерел становить 60 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1. Сутність, види та принципи організації грошових розрахунків

Грошові розрахунки являють собою систему взаємовідносин між суб'єктами господарювання, що передбачає здійснення платежів у зв'язку з передачею товарів, матеріальних цінностей, наданням послуг, а також для виконання зобов'язань перед фінансово-кредитними установами та персоналом. Ці операції виконуються шляхом прямого перерахування грошових коштів з рахунку платника на рахунок отримувача, їх виплати, або ж через механізм взаємозаліку заборгованості [5; 43; 44].

Виробнича та фінансова діяльність підприємств, а також виконання ними грошових зобов'язань, неминує супроводжуватися різноманітними грошовими розрахунками та платежами. На основі укладених договорів суб'єкти господарювання здійснюють взаємні постачання сировини, матеріалів, машин, обладнання, а також надають послуги. Ці операції купівлі-продажу генерують безліч грошових розрахунків. Крім того, платежі виникають у процесі подальшого розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів.

З погляду економічної сутності, всі грошові розрахунки можуть бути систематизовані у наступні ключові групи:

- *Платежі, пов'язані із забезпеченням виробничого процесу:* сюди відносяться витрати на придбання засобів і предметів праці (сировини, обладнання) та виплати, спрямовані на оплату праці персоналу (заробітна плата).
- *Платежі, що виникають внаслідок фінансових зобов'язань:* це розрахунки з бюджетом та державними фондами, які включають сплату податків, обов'язкових зборів та відрахувань.

- *Витрати на покриття збитків та формування накопичень:* спрямування грошових коштів на відшкодування понесених витрат і створення фінансових резервів (накопичень).

З точки зору реалізації, грошові розрахунки можуть здійснюватися у готівковій та безготівковій формах [42; 44; 45].

Систематизація форм грошових розрахунків залежно від сфери їхнього застосування детально представлена на Рис. 1.1.

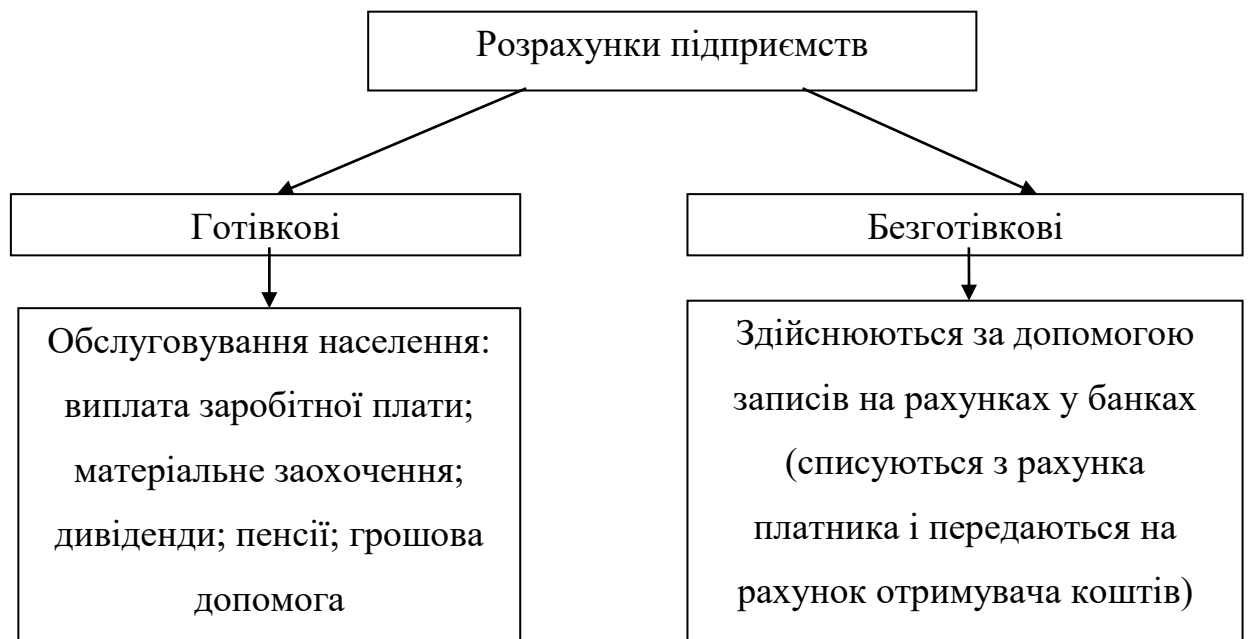


Рис. 1.1. Форми грошових розрахунків

Джерело: побудовано автором на основі [42; 44]

Зазвичай, перевага в господарських взаємовідносинах надається безготівковим розрахункам. Це зумовлено значною економією операційних витрат, які виникають при їх використанні. Активному поширенню безготівкової форми сприяють банківські установи. Крім того, у ній зацікавлена держава, оскільки це дозволяє оптимізувати витрачання коштів, забезпечувати належне регулювання та ефективний контроль за грошовим обігом у країні.

Регулювання безготівкових розрахунків у господарському обігу України здійснюється на підставі відповідної Інструкції Національного банку України. Цей документ розроблений відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність», інших законодавчих та нормативних актів НБУ. Інструкція встановлює ключові принципи функціонування безготівкових розрахунків у національній валюті, визначає доступні форми, стандарти документації та порядок її обігу в економіці України [17].

Юридичні особи (включно з їхніми філіями та відділеннями) та фізичні особи-підприємці мають право відкривати поточні та інші рахунки для зберігання коштів та виконання банківських операцій у будь-якій банківській установі України на власний вибір, за умови згоди банку. Якщо суб'єкт господарювання відкриває декілька рахунків, один з них обов'язково визначається як основний. Безготівкові операції між підприємствами та фізичними особами здійснюються через банківську систему шляхом списання коштів з поточних рахунків платників та їх зарахування на поточні рахунки одержувачів [16; 17].

Банки виконують розпорядження підприємств про перерахування коштів виключно в межах наявного залишку на їхніх рахунках та лише на підставі розпоряджень власників рахунків. Винятком є випадки, коли чинним законодавством України передбачене безспірне списання коштів.

Проте, навіть у разі відсутності достатньої суми коштів на основному рахунку підприємства, банки зобов'язані приймати до виконання доручення на перерахування коштів до бюджетів та державних цільових фондів. Це стосується сум податків, зборів, неподаткових платежів, а також пені, штрафів та інших санкцій, застосованих у встановленому порядку за несвоєчасне проведення цих обов'язкових платежів. Такі платежі приймаються банками незалежно від фактичного залишку коштів на рахунку.

Обслуговування клієнтів (розрахунково-касові операції) та виконання їхніх розпоряджень щодо перерахування коштів здійснюється банком на договірній основі.

Між готівковою та безготівковою формами розрахунків існує тісний взаємозв'язок. Наприклад, отримавши виручку за реалізовану продукцію безготівково, підприємству необхідно згодом отримати готівку в банківській установі (у встановленому порядку) для виплати заробітної плати, покриття господарських та інших поточних витрат. Таким чином, кошти, що надійшли на рахунок у безготівковій формі, можуть бути конвертовані та видані банком у готівковій формі.

Розвиток ринкової економіки розширив можливості використання готівкової форми розрахунків. Підприємства мають право здійснювати взаємні розрахунки готівкою за поставлену продукцію, сировину чи матеріали. Для цього використовуються кошти, отримані з власних рахунків (у межах залишку), або готівкова виручка від реалізації товарів (робіт, послуг) [18].

Організація системи грошових розрахунків ґрунтується на наступних фундаментальних принципах:

- обов'язкове зберігання коштів: підприємства та установи зобов'язані розміщувати свої грошові активи (як власні, так і позичені) на відповідних рахунках у банківських установах. Допустимим є лише перехідний залишок готівки в касі. Юридичною основою цього принципу є договір про розрахунково-касове обслуговування, укладений між підприємством і банком;
- свобода вибору банку: суб'єкт господарювання має право самостійно обирати банк для відкриття всіх видів рахунків (як основного, так і додаткових), за умови згоди обраної банківської установи;
- самостійний вибір форми розрахунків: підприємства самостійно, без втручання банків, обирають найбільш доцільні форми розрахунків і фіксують їх у своїх договорах та угодах. Банківські установи можуть лише надавати клієнтам рекомендації щодо застосування певних форм, враховуючи специфіку їхньої діяльності та конкретні умови операцій;

- принцип згоди платника та пріоритет основного рахунку: розрахунки, як правило, здійснюються за згодою платника, і списання коштів з рахунку відбувається за його розпорядженням. У випадку наявності декількох рахунків, суб'єкт підприємництва визначає один з них як основний, з якого здійснюється беззаперечне списання заборгованості, якщо це передбачено законодавством;
- обмеження залишками або кредитом: проведення розрахунків відбувається в межах поточних залишків коштів на рахунках платника або в межах ліміту, наданого йому банківського кредиту;
- узгодження з податковими органами: Банківські установи мають право відкривати поточні рахунки суб'єктам підприємницької діяльності лише за умови попереднього повідомлення про це відповідного податкового органу.

1.2. Безготівкові розрахунки та порядок організації готівкових розрахунків на підприємствах

Безготівкові розрахунки – це грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках у банках, коли гроші списуються з рахунку платника і переказуються на рахунок одержувача коштів [43-45].

Безготівкові розрахунки та їх форми представлені на рис. 1.2.

1. Платіжне доручення — це розрахунковий документ, що являє собою письмове розпорядження клієнта до банку, який його обслуговує, щодо переведення чітко визначеної грошової суми з власного поточного рахунку на користь отримувача [49].

Банки приймають такі доручення до виконання протягом десяти календарних днів з дати їх оформлення (день заповнення бланка до уваги не береться).

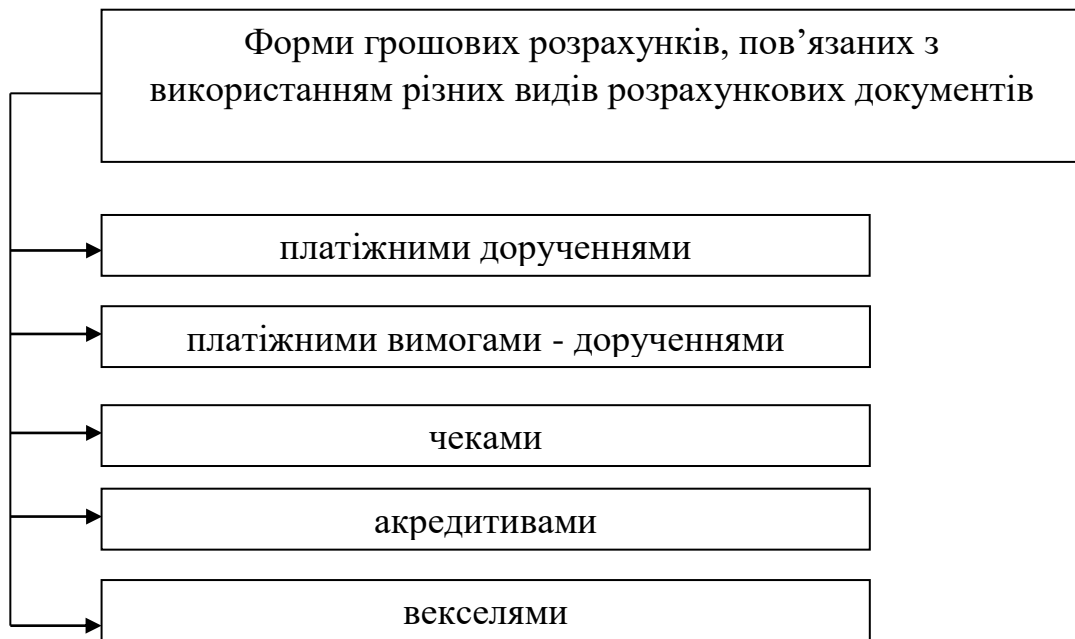


Рис. 1.2. Форми розрахункових документів, що використовуються при здійсненні безготівкових розрахунків

Джерело: побудовано автором на основі [43-45]

У випадку відсутності коштів на основному рахунку, платник зобов'язаний протягом трьох робочих днів перевести необхідний залишок коштів з інших своїх поточних рахунків на основний для покриття заборгованості, або ж здійснити пряме погашення боргу з додаткового рахунку.

Платіжні доручення використовуються для здійснення розрахунків як товарного (пов'язаних з обігом товарно-матеріальних цінностей, робіт, послуг), так і нетоварного характеру.

Розрахунки за допомогою платіжних доручень можуть застосовуватися у таких випадках:

- оплата поставок: за фактично відвантажену продукцію, виконані роботи чи надані послуги;
- попередня оплата (аванси): як форма авансового платежу за товари чи послуги;

- закриття взаємних зобов'язань: для фіналізації розрахунків після проведення актів звірки взаємної заборгованості між суб'єктами;
- перерахування доходів фізичним особам: для зарахування на їхні банківські рахунки сум, що їм належать (наприклад, заробітної плати, пенсій, грошових доходів тощо);
- інші випадки: за умови взаємної домовленості та згоди сторін.

Попередня оплата застосовується підприємствами, якщо це прямо передбачено умовами договору або встановлено спеціальними нормативними актами (зокрема, указами Президента України чи рішеннями уряду). Це типово для оплати комунальних послуг (вода, електро- та теплова енергія), користування телефонним зв'язком, поштово-телеграфних послуг, а також для розрахунків за перевезення з транспортними підприємствами (залізницями, пароплавствами, автотранспортними компаніями).

2. Платіжна вимога-доручення являє собою комбінований розрахунковий документ, що поєднує в собі два функціональні елементи [50]:

1. Верхня частина (вимога): містить вимогу від постачальника (отримувача коштів) до покупця (платника) щодо сплати вартості продукції, робіт чи послуг, які були надані згідно з умовами укладеного договору.

2. Нижня частина (доручення): слугує дорученням від самого платника до банку, який його обслуговує, на перерахування вказаної суми коштів з його рахунку. Сума, що підлягає оплаті, зазначається у відповідному рядку літерами.

Процедура обігу та виконання.

Вимога-доручення заповнюється отримувачем коштів (постачальником) і направляється безпосередньо платнику. Доставка цього документа платнику може бути здійснена через банківську систему: банк отримувача передає його банку платника.

У разі згоди здійснити платіж, покупець (платник) заповнює нижню частину документа і подає його до свого банку для виконання.

Банки приймають платіжні вимоги-доручення до оплати протягом двадцяти календарних днів з дати їх виписки (день заповнення не враховується). Платник подає вимогу-доручення до банку у двох примірниках.

Банківська установа приймає документ до виконання лише в межах суми, яка може бути погашена за рахунок наявних коштів на рахунку платника. У випадку відмови платника від оплати вимоги-доручення, він зобов'язаний повідомити отримувача коштів про мотиви такої відмови. Порядок і строки цього повідомлення регулюються умовами укладеного між сторонами договору.

3. Розрахунки чеками

Порядок використання чеків у розрахунковому обігу, їхні форми та правила застосування регулюються як нормами національного законодавства, так і міжнародними правовими актами. Чеки слугують інструментом для здійснення безготівкових розрахунків між юридичними особами, а також між фізичними та юридичними особами. Основна мета їх застосування — мінімізувати використання готівки при оплаті за отримані товари, виконані роботи та надані послуги. Запровадження чеків у платіжний обіг значно спрощує процес розрахунків, сприяє зниженню витрат на обіг готівкових грошей та прискорює платежі, оскільки всі чеки підлягають оплаті одразу при їх пред'явленні [45].

Розрахунковий чек — це документ, що містить письмово оформлене, безумовне розпорядження власника рахунку (чекодавця) до банку-емітента (установи, що веде його рахунок) здійснити виплату зазначеної суми грошових коштів особі, яка пред'явила чек (чекодержателю) [44; 45].

Чеківі книжки (розрахункові чеки) виготовляються на спеціалізованому папері на банкнотній фабриці Національного банку України.

4. Акредитивна форма розрахунків

Акредитив – це розрахунковий інструмент, що містить доручення однієї кредитної установи іншій, відповідно до якого має бути здійснена оплата товаросупровідних документів за відвантажений товар за рахунок коштів, які були спеціально зарезервовані для цієї мети (депоновані) [43].

Акредитивна форма розрахунків застосовується у взаємовідносинах між постачальниками і покупцями. Банк здійснює оплату документів постачальника виключно за умови дотримання всіх вимог, визначених у заяві покупця на відкриття акредитива.

При використанні акредитива, оплата за відвантажені товари чи послуги може відбуватися двома основними способами:

1. У банку постачальника: за рахунок коштів платника, що були попередньо депоновані у цьому банку.
2. У банку платника: цей варіант відомий як гарантований акредитив.

Акредитив суттєво гарантує постачальнику отримання платежу. Ця форма розрахунків використовується виключно за умови попередньої домовленості між постачальником та платником про застосування саме акредитива.

Акредитив відкривається лише для розрахунків з одним конкретним постачальником. Його заборонено використовувати для розрахунків з іншими контрагентами або для видачі готівки. Термін дії акредитива зазвичай не перевищує 15 днів з моменту його відкриття. Платник має право змінювати умови акредитива або достроково відкликати невикористаний залишок коштів.

Після отримання повідомлення про відкриття акредитива, постачальник здійснює відвантаження товару і не пізніше, ніж через три робочих дні, подає до свого банку реєстри рахунків та документи (транспортні, супровідні), що підтверджують факт відвантаження. Якщо подані документи повністю відповідають умовам акредитива, кошти зараховуються на рахунок постачальника того ж самого дня [43-45].

Підставою для відкриття акредитива є повідомлення від постачальника про його готовність до відвантаження товару. Для відкриття акредитива платник подає у банк заяву встановленого зразка, в якій обов'язково вказуються такі реквізити: номер договору; термін дії акредитива; рахунок платника та банк, що його обслуговує; перелік документів, на підставі яких здійснюватимуться виплати; термін їх подання; вид та загальна сума акредитива [17].

Акредитив вважається закритим у день, коли банк отримує відповідне повідомлення від банку-емітента. Невикористаний залишок коштів акредитива повертається на рахунок платника, з якого здійснювалося депонування [17; 43; 44].

З точки зору постачальника (отримувача коштів), акредитивна форма розрахунків є надійною, відносно простою та привабливою, оскільки гарантує своєчасну оплату за відвантажений товар. Проте для покупців (платників) вона є менш вигідною, оскільки необхідна сума коштів на певний період вилучається з обороту, що може тимчасово погіршити фінансовий стан підприємства-покупця.

5. Вексельні розрахунки – це форма взаєморозрахунків між постачальником (кредитором) і покупцем (боржником), що передбачає відстрочку платежу, яка офіційно оформлюється спеціальним документом – векселем.

Вексель являє собою стандартизоване письмове боргове зобов'язання (розписку), яке надає його законному власнику право вимагати від особи, що видала вексель, сплати точно визначеної в документі суми коштів у зазначений термін та в обумовленому місці [14; 17; 43; 44].

Вексель має природу абстрактного боргового зобов'язання. Його абстрактність полягає в тому, що він не залежить від виконання попередніх договірних умов, на відміну, наприклад, від акредитива. Боржник, який видав (або акцептував) вексель, зобов'язаний його оплатити незалежно від того, чи були виконані чи ні ті договірні зобов'язання, які спричинили видачу

(акцепт) цього документа. Відповідно, вексель є самостійним платіжним зобов'язанням [43].

Розвиток кредитних відносин потребував інструментів, які дозволяли б оперативно перетворювати боргові зобов'язання на гроші. Це, у свою чергу, передбачало можливість простої та надійної передачі таких зобов'язань третім сторонам. Вексель повністю відповідає цим вимогам, що робить його зручним інструментом для обслуговування кредитного руху.

У листі Національного банку України «Про порядок проведення банками операцій з векселями» підкреслюється, що вексель фактично виступає як засіб документального оформлення кредиту, який надається продавцем покупцеві у товарній формі – тобто, як відстрочка оплати за реалізовані товари (або послуги) на погоджений термін [1; 5].

б. Розрахунки шляхом заліку взаємної заборгованості – це механізм, за якого взаємні зобов'язання (борги та кредити) між контрагентами погашаються на рівновеликі суми. Фактичний платіж на загальних підставах здійснюється лише на суму виниклої різниці (сальдо) [43; 45].

Такий вид розрахунків може застосовуватися як між двома платниками, так і між групою суб'єктів господарювання незалежно від їхньої форми власності чи галузевої приналежності.

Після того як сторони склали та підписали акт звірення взаємної заборгованості, сторона, на користь якої сформувалося кредитове сальдо взаємних зобов'язань, оформлює відповідний розрахунковий документ (це може бути платіжне доручення, платіжна вимога-доручення) або виписує вексель.

Порядок оформлення розрахункових документів та процедура їх виконання комерційними банками регламентуються чинним законодавством [17].

Розрахункові документи, які клієнти подають до банку у паперовій формі, повинні відповідати встановленим стандартам і містити обов'язкові реквізити, серед яких:

- назва та номер документа, дата його складання (число, місяць, рік).
- повні назви платника й одержувача коштів згідно зі статутом, їхні ідентифікаційні коди за ЄДРПОУ (для фізичних осіб-підприємців – ідентифікаційні номери), а також номери рахунків у банках.
- назви банків-учасників, їхнє місцезнаходження та код за МФО.
- сума платежу, зазначена цифрами та прописом (літерами).
- чітке призначення платежу: назва товару/роботи/послуги, посилання на підставу операції (договір, рахунок, ТТН тощо) із зазначенням їхніх номерів та дат, а також, у випадку безспірного списання, посилання на відповідну статтю закону.
- на першому примірнику документа (незалежно від способу виготовлення) – відбиток печатки та підписи уповноважених осіб платника/одержувача.
- реквізити бюджетної класифікації та термін настання платежу (за необхідності).
- сума ПДВ або напис «без податку на додану вартість».

Важливо: Якщо хоча б один із перелічених реквізитів відсутній або містить помилки, банк не приймає такий документ до виконання [17].

Терміни виконання банком. Банк платника приймає документи від клієнтів протягом операційного дня, тривалість якого визначається режимом роботи банку. Розрахунки за документами, що надійшли протягом операційного дня, виконуються банком того ж дня. Документи, отримані після завершення операційного дня, проводяться банком наступного робочого дня.

Зберігання коштів та отримання готівки.

Усі підприємства, які відкрили поточні рахунки у банку, зобов'язані зберігати свої грошові кошти саме там.

Підприємства мають право отримувати готівку зі свого рахунка не лише для виплати заробітної плати, матеріального заохочення, відряджень та

загальногосподарських потреб, але й на інші цілі (наприклад, для розрахунків за сировину, матеріали, товари).

Готівкові розрахунки між підприємством та іншими суб'єктами господарювання (включаючи громадян) можуть здійснюватися як за рахунок коштів, отриманих безпосередньо з кас банків, так і за рахунок виторгу, отриманого від реалізації продукції (робіт, послуг) чи інших касових надходжень [18].

Отримання готівки з поточного рахунка в банку відбувається за допомогою грошового чека. Виписуючи чек, підприємство надає банку розпорядження видати вказану суму готівки уповноваженій особі. При оформленні чека забороняються будь-які виправлення, які можуть поставити під сумнів його достовірність [17; 43].

Готівкові розрахунки підприємств усіх видів та форм власності оформлюються відповідними документами, зокрема: податковими накладними, прибутковими та видатковими касовими ордерами, касовими чи товарними чеками, квитанціями, договорами купівлі-продажу, актами закупівлі/виконання робіт (надання послуг) або іншими документами, що підтверджують факт оплачуваної діяльності.

Відповідальною особою у касі підприємства є касир, який несе повну матеріальну відповідальність за збереження всіх прийнятих ним цінностей.

Контроль за правильністю ведення касової книги покладається на головного бухгалтера. Перевірку дотримання касової дисципліни здійснюють органи Державної податкової служби, Державної фінансової інспекції, фінансові органи та банківські установи. Відповідальність за порушення касової дисципліни несуть керівники підприємств, головні бухгалтери та керівники фінансових служб [43; 44].

У разі тимчасової відсутності касира (наприклад, через хворобу), цінності, що перебувають у його підзвіті, терміново перераховуються. Перерахунок здійснюється іншим касиром, якому передаються цінності, у присутності керівника та головного бухгалтера або у складі комісії,

призначеної керівником. За результатами перерахунку та передачі цінностей складається акт, підписаний усіма зазначеними особами [18].

Усі готівкові кошти, що надходять до кас, мають бути своєчасно (у день надходження) та в повній сумі оприбутковані.

Оприбуткування готівки в касах підприємств, які використовують касові ордери та касову книгу, означає здійснення обліку всієї фактично отриманої готівки в касовій книзі на підставі оформлених прибуткових касових ордерів [18].

Суми готівки, отримані в банку та не використані за призначенням протягом встановлених термінів, підлягають поверненню до банківської установи не пізніше наступного робочого дня [18].

Для забезпечення своєчасного отримання необхідної суми готівки (у банкнотах та розмінній монеті), підприємства (підприємці) повинні письмово або усно попередити банк про необхідну суму у встановлений банком термін [18].

Якщо підприємство має декілька поточних рахунків, здача виторгу та інших касових надходжень може здійснюватися як на основний, так і на додаткові банківські рахунки.

Банк, приймаючи готівку від підприємства, видає квитанцію, в якій зазначається платник, номер рахунку, на який зараховуються кошти, та сума. Ця квитанція є підставою для списання коштів з каси підприємства.

Дотримання ліміту готівкових розрахунків: У разі перевищення встановленої граничної суми готівкових розрахунків між підприємствами (підприємцями), сума перевищення розрахунково додається до фактичного залишку готівки в касі платника на кінець того дня, коли була здійснена операція.

Одержана розрахункова сума потім порівнюється із затвердженим лімітом каси.

1.3. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями для поліпшення грошових розрахунків на підприємстві

Аналіз та ефективне управління дебіторською і кредиторською заборгованістю є критично важливим для підприємств, що функціонують в умовах ринкової економіки. Компетентне управління цими складовими оборотного капіталу є необхідною умовою для підтримання належного рівня ліквідності та платоспроможності.

Управління дебіторською заборгованістю впливає як на формування іміджу надійного партнера, так і на ефективність поточної операційної діяльності.

Дебіторська заборгованість є частиною оборотного капіталу підприємства, яка відображає його права вимоги до юридичних або фізичних осіб щодо оплати поставлених товарів, продукції чи наданих послуг. Зростання обсягу дебіторської заборгованості фактично означає вилучення фінансових ресурсів з обороту, що, у свою чергу, вимагає залучення додаткового фінансування [43; 44].

Традиційно дебіторська заборгованість класифікується за правовим критерієм на:

- строкову (нормальну): заборгованість, термін погашення якої ще не настав, або ж він становить менше одного місяця та відповідає звичайним строкам розрахунків, визначеним у договорах;
- прострочену: заборгованість, щодо якої порушено договірні терміни оплати, або яка виникла внаслідок помилок в оформленні документів;
- безнадійну: рахунки, які покупці гарантовано не сплатять. Такі борги підлягають списанню на збитки після закінчення терміну позовної давності.

Дебіторська заборгованість найчастіше виникає у формі комерційного кредиту, наданого по відкритому рахунку. Підтвердженням боргу покупця постачальнику є записи в бухгалтерському обліку та підписаний покупцем рахунок. Для зменшення ризику неплатежів постачальник може вимагати

оформлення комерційного кредиту за допомогою векселя (простого чи переказного) або акредитиву, виставленого покупцем.

Стан дебіторської заборгованості може бути охарактеризований низкою показників, які розраховуються на основі даних фінансової звітності (Форми №1-2).

1. Оборотність дебіторської заборгованості (Од) визначається відношенням виручки від реалізації продукції (В) до середньої дебіторської заборгованості (Д):

$$Од = \frac{В}{Д} \quad (1.1)$$

2. Період погашення дебіторської заборгованості (Пд) визначається відношенням днів (360) до оборотності дебіторської заборгованості (Од).

$$Пд = \frac{360}{Од} \quad (1.2)$$

Чим вище значення оборотності, тим нижчий ризик непогашення. Чим довший період погашення, тим вищий ризик. Період до 60 днів вважається нормативним, до 90 днів – незадовільним, а понад 90 днів – критично поганим.

Чим швидше обертається дебіторська заборгованість, тим менший ризик її непогашення. Чим вищий цей коефіцієнт, тим агресивніша політика стягнення платежів. Чим більший період погашення дебіторської заборгованості, тим вищий ризик її непогашення. Період до 60 днів вважається нормальним, до 90 днів – поганим, а більше 90 днів – дуже поганим.

3. Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів (Да) визначається відношенням дебіторської заборгованості (Дз) до поточних активів(Па) (2+3 розділ активу балансу)).

$$Д_а = \frac{Д_з}{Па} \cdot 100 \quad (1.3)$$

Цей показник характеризує якість дебіторської заборгованості. Чим вищий цей показник, тим нижча ліквідність дебіторської заборгованості. Можна провести аналіз дебіторської заборгованості з покупцями з метою виявлення покупців, що порушують строки платежів, і підготувати звіт про збитки по безнадійних боргах.

4. Відношення середньої величини дебіторської заборгованості (Д) до виручки від реалізації (В) визначається за формулою:

$$Д_з = \frac{Д}{В} \quad (1.4)$$

При проведенні аналізу показників дебіторської заборгованості необхідно дотримуватися наступних принципів:

- порівняння: коефіцієнти слід порівнювати із середньогалузевими показниками та даними конкурентів. Значна розбіжність вимагає додаткової уваги;
- циклічність: необхідно враховувати економічну циклічність бізнесу та розраховувати показники окремо для періодів зростання і спаду;
- оцінка політики: порівнювати значення коефіцієнтів до і після зміни кредитної політики, що дозволить оцінити її ефективність;
- диференціація продажу: чітко розрізняти продажі за готівку та в кредит. Якщо підприємство переважно продає за готівку, а продажі в кредит супроводжуються постійними затримками, доцільно розглянути можливість повної відмови від кредитної форми реалізації;
- баланс: прагнути до збалансованості між дебіторською та кредиторською заборгованостями, оскільки кредиторська заборгованість є джерелом безкоштовного фінансування.

Аналіз дебіторської заборгованості дозволяє оцінити ефективність поточної кредитної політики, виявити її слабкі сторони та врахувати ці недоліки при розробці майбутньої політики.

Кредиторська заборгованість – це тимчасово залучені підприємством грошові кошти, що підлягають поверненню юридичним або фізичним особам (кредиторам) [43; 44].

Кредиторська заборгованість поділяється на:

- нормальну (законну): виникає і перебуває в обігу в межах встановлених термінів її погашення;
- прострочену: заборгованість, не погашена після настання термінів сплати.

У розвинених ринкових системах у разі порушення боржником кредитних зобов'язань кредитор має право подати позов до суду, вимагаючи не лише повернення боргу, але й повного відшкодування збитків. У разі невиконання боржником судових рішень може бути застосований механізм банкрутства. Кредиторська заборгованість відображає розрахункові відносини з постачальниками, бюджетом, працівниками та службовцями.

Показники кредиторської заборгованості.

Для аналізу кредиторської заборгованості використовують коефіцієнти, що належать до групи показників ділової активності:

1. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Кокз), що виражається в числі оборотів за період, вартість реалізованої продукції (Рп) до середньорічної кредиторської заборгованості (Кз).

$$\text{Кокз} = \frac{\text{Рп}}{\text{Кз}} \quad (1.5)$$

2. Період обороту (погашення) кредиторської заборгованості (Покз) розраховується в днях (360) до коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості (Кокз)

$$\text{Покз} = \frac{360}{\text{Кокз}} \quad (1.6)$$

Аналіз та управління кредиторською заборгованістю є важливим, оскільки вона становить значну частку в поточних пасивах підприємства, а її динаміка істотно впливає на показники платоспроможності та ліквідності.

Поточне фінансове благополуччя підприємства прямо залежить від своєчасності виконання його фінансових зобов'язань. Організація управління грошовими потоками та фінансове планування бюджету є основою для складання платіжного календаря. Платіжний календар є інструментом оперативного планування, який складається на короткий період часу з максимальною детальною точністю.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ТОВ «АФІНА»

2.1. Організаційно-економічна характеристика товариства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Афіна» (Скорочено: ТОВ «Афіна») є юридичною особою, створеною згідно із законодавством України. Товариство функціонує на основі Статуту, а його формування відбулося за рахунок грошових та майнових вкладів, а також інтелектуального потенціалу фізичних осіб – його Засновників (Учасників).

Основна мета діяльності ТОВ «Афіна» – одержання прибутку для його Учасників. Додатковою метою є задоволення суспільних потреб у сфері торгівлі, виробництва та надання різноманітних послуг як українським, так і іноземним контрагентам, а також сприяння розвитку інфраструктури та зовнішньоекономічних зв'язків України.

Предмет та основні види діяльності.

ТОВ «Афіна» має надзвичайно широкий предмет діяльності, що включає:

1. Торговельно-посередницька діяльність:
 - торгівля (оптова, роздрібна, комісійна, комерційна) продовольчими та непродовольчими товарами, у тому числі через власну мережу магазинів, складів та торговельних точок;
 - комерційна, закупівельна, постачально-збутова діяльність;
 - посередництво у спеціалізованій торгівлі.
2. Зовнішньоекономічна діяльність: операції з імпорту та експорту товарів, робіт, послуг, а також здійснення бартерних (товарообмінних) операцій відповідно до чинного законодавства.
3. Послуги у сфері нерухомості та оренди: купівля, продаж, оренда, суборенда будівель, споруд, земельних ресурсів та інших майнових/немайнових прав, а також надання супутніх послуг.

4. Інформаційні технології та консалтинг: комп'ютеризація, розробка програмного забезпечення, сервісне обслуговування та ремонт оргтехніки, а також консалтинг з питань комерційної діяльності та управління.

5. Інші види діяльності: організація широкого спектру діяльності (виробничої, наукової, будівельної, транспортної, брокерської, маркетингової, юридичної, інвестиційної, перекладацької, благодійної тощо).

Основними видами діяльності підприємства визначено: роздрібну торгівлю в неспеціалізованих магазинах, інші види оптової торгівлі та консультування з питань комерційної діяльності та управління.

Для забезпечення господарської та фінансової діяльності, а також для гарантії виконання зобов'язань, сформовано Статутний капітал Товариства у розмірі 93775,00 грн.

Формування Статутного капіталу відбулося за рахунок:

- Грошового внеску: 50500,00 грн.
- Майнового внеску: 43275,00 грн.

Статутний капітал не може бути сформований за рахунок бюджетних коштів, а також коштів, залучених у кредит чи під заставу.

Для підтримки фінансової стійкості діють законодавчі вимоги:

- якщо вартість чистих активів після завершення другого чи наступного фінансового року виявиться меншою за Статутний капітал, Товариство зобов'язане оголосити про зменшення статутного капіталу або прийняти рішення про внесення Учасниками додаткових вкладів;

- якщо ж вартість чистих активів стає меншою за мінімальний розмір, встановлений законом для Статутного капіталу, Товариство підлягає ліквідації.

Управління діяльністю ТОВ «Афіна» та контроль за нею здійснюється двома основними органами: Загальними зборами учасників та Директором.

1. Загальні збори учасників є вищим органом управління. Складаються з Учасників або їхніх представників. Кожен Учасник має

кількість голосів, пропорційну розміру його частки у Статутному капіталі. Збори скликаються не менше двох разів на рік і вважаються повноважними, якщо на них присутні учасники, що володіють сукупно понад 60% голосів.

2. Директор є виконавчим органом, який здійснює керівництво поточною діяльністю підприємства. Директор підзвітний Загальним зборам учасників.

Розглянемо структуру підприємства, яка представлена на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Структура підприємства ТОВ «Афіна»

Джерело: побудовано автором на основі статутних документів ТОВ «Афіна»

Директор Товариства обирається із числа Учасників або приймається на роботу за контрактом рішенням Загальних зборів учасників більшістю голосів. Директор є ключовою особою, що затверджує підписами всі документи фінансового, матеріального та розрахункового характеру, які

служать підставою для бухгалтерських записів (зокрема, угоди, зобов'язання, звіти, баланси).

Директор зобов'язаний звітувати перед Загальними зборами учасників про свою діяльність та фінансовий стан підприємства не рідше одного разу на рік. При цьому Директор не може одночасно обіймати посаду голови Загальних зборів чи бути членом Ревізійної комісії.

Для контролю за діяльністю Директора обирається Ревізійна комісія, яку очолює один із Учасників. До складу Ревізійної комісії не можуть входити Директор, його заступники та Головний бухгалтер. Порядок роботи Комісії та її звітність регулюються окремим Положенням, затвердженим Загальними зборами. Затвердження річного балансу Загальними зборами можливе лише за наявності висновку Ревізійної комісії або звіту незалежної аудиторської фірми, яка провела річний аудит Товариства.

Товариство має право призначати аудиторську перевірку фінансової діяльності за рішенням Загальних зборів або в інших випадках, передбачених Статутом чи законом. Будь-який Учасник Товариства може вимагати проведення річної аудиторської перевірки залученням незалежного аудитора. У такому випадку витрати, пов'язані з аудитом, покладаються на Учасника-ініціатора. Публічна фінансова звітність Товариства вимагається лише у випадках, встановлених законом.

Підприємство несе відповідальність за належну організацію бухгалтерського обліку відповідно до нормативно-правових актів, що регулюють питання обліку і звітності в Україні. Це забезпечує єдині принципи та форми обліку для порівнянності інформації.

Згідно з п. 4 ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [35], підприємство самостійно обирає одну з чотирьох форм організації обліку. ТОВ «Афіна» самостійно визначає свою облікову політику, обирає форму обліку (систему реєстрів, порядок реєстрації та узагальнення інформації), розробляє управлінський облік, затверджує документообіг та може виділяти філії на окремий баланс.

На ТОВ «Афіна» бухгалтерський облік здійснюється бухгалтерією на чолі з Головним бухгалтером, посада якого є штатною. Бухгалтерія функціонує як структурний підрозділ адміністрації, тісно взаємодіючи з усіма службами. Організація обліку може бути централізованою або децентралізованою, залежно від конкретних умов діяльності.

Головний бухгалтер забезпечує дотримання всіх законодавчих та нормативних вимог щодо ведення бухгалтерського та податкового обліку.

На Головного бухгалтера покладається персональна відповідальність за широкий спектр діяльності, включаючи:

1. Недостовірність обліку та звітності: помилки в обліку, які призвели до збитків, складання недостовірної звітності, порушення термінів її подання.
2. Податкова політика: неефективне ведення податкової політики.
3. Документообіг та операції: прийняття до виконання невірно оформлених документів, проведення операцій, що порушують встановлений порядок приймання, зберігання та витрачання коштів і цінностей.
4. Розрахунки: несвоєчасне або неправильне проведення операцій по банківських рахунках та розрахунках з дебіторами/кредиторами.
5. Списання: порушення порядку списання нестач та дебіторської заборгованості з балансу.
6. Дотримання інструкцій: порушення інструкцій з ведення обліку та посадових інструкцій (власних та підлеглих).
7. Конфіденційність: розголошення комерційної таємниці та конфіденційної інформації.
8. Матеріальна та юридична відповідальність: неналежне виконання обов'язків, що спричинило адміністративні, кримінальні чи цивільні правопорушення, або матеріальну шкоду підприємству.

Первинні та зведені облікові документи (на паперових чи електронних носіях) повинні містити наступні обов'язкові реквізити:

- Назва документа (форми).
- Дата і місце його складання.
- Назва підприємства-укладача.
- Зміст та кількісний обсяг господарської операції, одиниця її виміру.

- Посади та особисті підписи (або інші дані для ідентифікації) осіб, відповідальних за операцію та її оформлення.

Систематизація інформації, що міститься у первинних документах, здійснюється на рахунках синтетичного та аналітичного обліку за принципом подвійного запису. Операції в іноземній валюті відображаються окремо у валюті розрахунків.

ТОВ «Афіна» є самостійним суб'єктом (має самостійний баланс, рахунки в банках, печатку) і діє на основі затвердженого Статуту.

Принципи діяльності підприємства:

- Свобода вибору: вільний вибір видів діяльності, формування програми роботи, вибір постачальників/споживачів.
- Самостійність: встановлення цін та тарифів (самостійно або на договірній основі), вільне розпорядження прибутком після сплати податків.
- Кадри: вільний найм працівників.
- Комерційний розрахунок: діяльність на основі комерційного розрахунку та власного ризику.
- Зовнішньоекономічна діяльність: самостійне здійснення ЗЕД, включаючи експортно-імпортні операції, а також право відкривати філії та представництва за кордоном.

Прибуток Товариства формується як надходження від господарської діяльності після відшкодування витрат (матеріальних, трудових та прирівняних до них). Після сплати податків та обов'язкових платежів прибуток залишається у розпорядженні Товариства, яке визначає напрями його використання. Розподіл прибутків і збитків між Учасниками

відбувається пропорційно до їхніх часток у Статутному капіталі, якщо інше не передбачено їхньою домовленістю. Позбавлення Учасника права на участь у розподілі не допускається.

Фінансовий рік Товариства збігається з календарним. Звітність є системою узагальнених показників, які відображають обсяг і результати діяльності за звітний період.

Фінансова звітність є складовою частиною бухгалтерської звітності, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Інформаційні потреби основних користувачів фінансових звітів представлені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Інформаційні потреби основних користувачів фінансових звітів

Користувачі звітності	Інформаційні потреби
Інвестори, власники	Придбання, продаж та володіння цінними паперами. Участь у капіталі підприємства. Оцінка якості управління. Визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу
Керівництво підприємством	Регулювання діяльності підприємством
Банки, постачальники та інші кредитори	Забезпечення зобов'язань підприємства. Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання
Замовники	Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання
Працівники підприємства	Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання. Забезпечення зобов'язань підприємства перед працівниками
Органи державного управління	Формування макроекономічних показників

Джерело: побудовано автором на основі [9; 30; 34]

Фінансові звіти містять статті, склад і зміст яких визначаються відповідними положеннями (стандартами).

Призначення основних компонентів фінансової звітності представлені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Призначення основних компонентів фінансової звітності

Компоненти фінансової звітності	Зміст	Використання інформації
Баланс	Наявність економічних ресурсів, які контролюються підприємством, на дату балансу.	Оцінка структури ресурсів підприємства, їх ліквідності та платоспроможності підприємства; прогнозування майбутніх потреб у позиках; оцінка та прогнозування змін в економічних ресурсах, які підприємство, ймовірно, контролюватиме в майбутньому.
Звіт про фінансові результати	Доходи, витрати і фінансові результати підприємства за звітний період.	Оцінка та прогноз: - прибутковості діяльності підприємства; - структури доходів та витрат.
Звіт про власний капітал	Зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.	Оцінка та прогноз змін у власному капіталі.
Звіт про рух грошових коштів	Генерування та використання грошових коштів протягом звітного періоду.	Оцінка та прогноз операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

Примітки	Обрана облікова політика: - інформація, яка не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але обов'язкова за П(С)БО; - додатковий аналіз статей звітності, необхідний для забезпечення її зрозумілості.	Оцінка та прогноз: - облікової політики; - ризиків або невпевненості; - які впливають на підприємство, його ресурси та зобов'язання діяльність підрозділів підприємства тощо.
----------	--	--

Джерело: побудовано автором на основі [9; 34]

Фінансова звітність на підприємстві ТОВ «Афіна» включає:

1. Баланс (Звіт про фінансовий стан) (форма №1);
2. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма №2);
3. Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) (форма № 3);
4. Звіт про власний капітал (форма № 4);
5. Примітки до річної фінансової звітності (форма № 5).

Обліковий процес має на меті забезпечити сталий потік такої інформації до всіх зацікавлених осіб. Фінансові звіти є головним джерелом потрібної інформації на постійній основі. Ця інформація забезпечує зворотній зв'язок по кожному прийнятому рішенню.

2.2. Оцінка фінансового стану ТОВ «АФІНА»

Фінансовий стан суб'єкта господарювання тісно пов'язаний із раціональністю формування джерел фінансування. Це передбачає розуміння, якими саме коштами розпоряджається підприємство, перед ким воно має зобов'язання за ці кошти та як вони розміщені (інвестовані).

Аналіз структури капіталу є необхідною передумовою для оцінки ефективності його використання. Функціонування капіталу відбувається у процесі постійного кругообігу, в ході якого змінюються як джерела його формування, так і напрями розміщення. Тому ключовим завданням є вивчення динаміки капіталу шляхом аналізу структури джерел його формування та забезпечення їхнього раціонально збалансованого розміщення.

Оптимізація структури капіталу – це одне з найбільш важливих і складних завдань фінансового менеджменту. Під оптимальною структурою розуміють таке співвідношення між використанням власних і позикових коштів, яке забезпечує найбільш ефективний баланс між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості.

Саме співвідношення між власним та позиковим капіталом розкриває сутність фінансового стану підприємства. Потреба у власному капіталі обумовлена необхідністю самофінансування, під яким мається на увазі фінансування діяльності за рахунок заробленого підприємством прибутку.

У сучасних економічних умовах структура капіталу є чинником, що безпосередньо впливає на:

- фінансовий стан: платоспроможність і ліквідність підприємства;
- результати діяльності: рівень доходу та рентабельність.

Результати тематичного аналізу структури капіталу дозволяють підвищити якість управлінських рішень та забезпечити досягнення наступних цілей:

1. Максимізація прибутку: досягається за умови, що підприємство володіє необхідною кількістю фінансових ресурсів, сформованих при мінімальному рівні фінансових витрат, раціонально їх розміщує та ефективно використовує.

2. Фінансова рівновага: підтримка фінансової рівноваги в процесі розвитку, що сприяє тривалому, безризиковому функціонуванню та поступальному розширенню обсягів господарської діяльності.

3. Максимізація ринкової вартості підприємства.

Структура джерел коштів та ступінь залежності підприємства від зовнішнього фінансування характеризують фінансовий стан у довгостроковій перспективі.

Частка власних коштів у балансі слугує показником фінансової стійкості. Аналіз суми власних оборотних коштів та їхньої динаміки дає відповідь на питання про джерела, за рахунок яких змінюється мобільність майна:

- якщо зміни відбуваються за рахунок позикових коштів, це свідчить про тимчасовий характер ситуації;
- якщо ж зміни забезпечуються за рахунок власних коштів, це може оцінюватися як постійний фактор розвитку підприємства.

Співвідношення власного та залученого капіталу підприємства ТОВ «Афіна» за 2022-2024 рр. наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Структура капіталу підприємства ТОВ «Афіна»

Показники	2022		2023		2024	
	сума, тис. грн.	частка в майні, %	сума, тис. грн.	частка в майні, %	сума, тис. грн.	частка в майні, %
Власний капітал	202,4	13,6	410,0	20,4	536,8	26,4
Залучений капітал в т.ч. поточні зобов'язання	1282,2	86,4	1597,6	79,6	1493,2	73,6
Разом	1484,6	100,0	2007,6	100,0	2030,0	100,0

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «Афіна»

Виходячи з аналізу даних таблиці 2.3, можна побачити, що дане підприємство віддає перевагу власному капіталу, так як частка залучених коштів протягом трьох років постійно зменшується (від 86,4% від загальної

величини капіталу підприємства у 2022 році до 73,6% у 2024 році загальну частку якого становить протягом усього періоду поточні зобов'язання).

Це свідчить, що основу позикового капіталу складає кредиторська заборгованість (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка кредиторської заборгованості ТОВ «Афіна»

Показник	2022		2023		2024	
	сума, тис. грн.	% до підсумку	сума, тис. грн.	% до підсумку	сума, тис. грн.	% до підсумку
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	816,1	63,7	1333,5	83,5	1233,1	82,6
Поточні зобов'язання за розрахунками: з бюджетом	1,9	0,1	23,1	1,5	19,1	1,3
зі страхування	4,2	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0
з оплати праці	15,4	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Інші поточні зобов'язання	444,6	34,7	241,0	15,0	241,0	16,1
Разом	1282,2	100,0	1597,6	100,0	1493,2	100,0

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «Афіна»

Згідно з даними Таблиці 2.4, у 2024 році в ТОВ «Афіна» спостерігалось зниження загальної величини кредиторської заборгованості. Ця динаміка може бути розцінена як ефективна політика управління боргами підприємства, особливо враховуючи постійне зростання обсягів реалізації продукції. Основне зменшення кредиторської заборгованості відбулося за рахунок зниження заборгованості за товари, роботи та послуги, обсяг якої скоротився на 7,5%.

Головна мета аналізу структури капіталу не обмежується лише встановленням та оцінкою структури і динаміки джерел фінансування та

напрямів їхнього розміщення. Вона також включає оцінку ступеня впливу додатково залученого капіталу на фінансовий стан досліджуваного підприємства.

Підприємства, здійснюючи фінансування своєї діяльності, повинні раціонально використовувати всі доступні альтернативні джерела коштів (як власні, так і позикові), які здатні забезпечити його довготривалу фінансову надійність.

Співвідношення власного та залученого капіталу формується безпосередньо в процесі виробничої діяльності. Якщо структура капіталу є незадовільною (незбалансованою), значно зростає ризик того, що підприємство буде змушене залучати кошти за ризиковою процентною ставкою, що потенційно може призвести до неплатоспроможності підприємства.

Для оцінки фінансового ризику та характеристики структури капіталу і фінансової незалежності підприємства необхідно обчислити низку ключових показників.

Показники, що використовуються для оцінки оптимальності структури капіталу, об'єднуються у групу коефіцієнтів оцінки фінансової незалежності та довгострокової платоспроможності. Основними коефіцієнтами, які застосовуються для такого аналізу, є:

- коефіцієнт автономії (незалежності, концентрації власного капіталу);
- коефіцієнт концентрації позикового капіталу;
- коефіцієнт фінансової залежності;
- коефіцієнт фінансової стабільності;
- коефіцієнт заборгованості;
- коефіцієнт фінансового левериджу.

Розрахунок показників оцінки структури капіталу підприємства ТОВ «Афіна» наведено в таблиці 2.5.

Аналіз оцінки структури капіталу підприємства ТОВ «Афіна»

Показники	Роки			Відхилення	
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023
Коефіцієнт автономії	0,13	0,20	0,26	0,07	0,06
Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	0,86	0,79	0,73	-0,07	-0,06
Коефіцієнт фінансової залежності	7,33	4,89	3,78	-2,44	-1,11
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,13	0,20	0,26	0,07	0,06
Коефіцієнт фінансування	0,15	0,25	0,35	0,10	0,10

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «Афіна»

Результати розрахунків (Таблиця 2.5) формально свідчать про незалежність ТОВ «Афіна» від зовнішніх джерел фінансування. Проте ця ситуація може мати подвійну інтерпретацію: відсутність позикового капіталу у підприємства може бути наслідком збитковості діяльності протягом 2022-2024 років, а також наявності морально та фізично застарілого обладнання зі значним рівнем зносу.

Коефіцієнт автономії (незалежності) визначає частку власного капіталу в загальній сумі активів підприємства і є ключовою характеристикою його незалежності від позикових коштів. Чим вище значення цього показника, тим більш фінансово стійким, стабільним і незалежним від кредиторів є підприємство.

Аналіз коефіцієнта автономії для ТОВ «Афіна» демонструє, що протягом 2022-2024 років він не досягає встановленої більшістю нормативних документів нижньої межі 0,5. Показник коливається в діапазоні від 0.13 до 0.26, що свідчить про незадовільний фінансовий стан. Це означає, що частка власних засобів у загальній структурі фінансування становить від

13,0% до 26,0%, тобто на кожні 100 гривень активів припадає лише 13-26 гривень власного капіталу.

Незважаючи на низькі значення, спостерігається позитивна тенденція до постійного зростання цього показника, що вказує на підвищення фінансової стійкості. Однак, надмірне фінансування виключно за рахунок власних коштів без використання фінансового левериджу може обмежувати можливості підприємства щодо максимізації прибутку.

Для більш повної оцінки довгострокової платоспроможності розраховується коефіцієнт концентрації залученого капіталу. Цей показник є доповненням до коефіцієнта автономії, оскільки відображає частку позикових коштів у загальній структурі фінансування активів.

Чим нижче значення цього коефіцієнта, тим меншою є загальна заборгованість і тим стійкішим є фінансовий стан. Зростання показника в динаміці свідчить про збільшення фінансової залежності підприємства.

Для ТОВ «Афіна» даний показник має постійну тенденцію до зменшення протягом 2022-2024 років, що позитивно характеризує рівень його заборгованості.

Коефіцієнт фінансування (або коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів) відображає, яка частина діяльності фінансується за рахунок власних, а яка – за рахунок залучених ресурсів.

Якщо величина коефіцієнта фінансування менша за одиницю (тобто більша частина майна сформована за рахунок позикових коштів), це може свідчити про загрозу платоспроможності та ускладнювати отримання нових кредитів.

Для ТОВ «Афіна» цей коефіцієнт коливається в межах від 0.15 до 0.35 протягом аналізованого періоду. Це вказує на те, що сума власних коштів незначно перевищує позикові у загальній структурі джерел фінансування. Водночас, спостерігається постійна тенденція до зростання значення цього коефіцієнта (Рис. 2.2), що є ознакою підвищення стійкості фінансового стану підприємства.

Зміна величини фінансування протягом 2022 - 2024 років

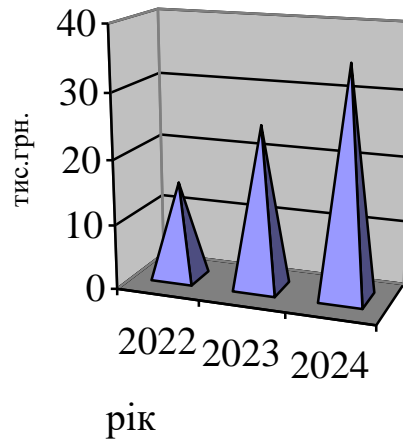


Рис. 2.2. Динаміка фінансування ТОВ «Афіна», 2022-2024 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Афіна»

Оскільки довгострокові зобов'язання ТОВ «Афіна» дорівнювали нулю, значення коефіцієнта фінансової стійкості тотожне значенню коефіцієнта автономії (незалежності). Протягом 2022-2024 років цей показник перебував у діапазоні від 0.13 до 0.26.

Таким чином, проведений аналіз структури джерел фінансових засобів дозволяє зробити висновок, що підприємство в цілому має збалансовану структуру засобів.

Однак, для формування остаточної та об'єктивної оцінки фінансового стану ТОВ «Афіна» необхідно обов'язково врахувати показники його ділової активності та рентабельності. Саме ці показники визначають здатність підприємства виживати та бути конкурентоспроможним на ринку.

Для оцінки фінансового стану критично важливим є аналіз ділової активності, який дозволяє визначити ефективність основної операційної діяльності підприємства. Ефективність ця, у свою чергу, характеризується швидкістю обертання (оборотності) фінансових ресурсів підприємства.

Розрахуємо основні показники, які характеризують ділову активність ТОВ «Афіна» за 2022-2024 роки. Результати подані в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз ділової активності ТОВ «Афіна»

Показники	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Індекс змін, %	
				2022/2023	2023/2024
Коефіцієнт оборотності активів, тис. грн.	0,39	2,06	8,3	528,2	402,9
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, тис. грн.	12,79	37,23	77,35	291,1	207,7
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, тис. грн.	0,45	2,59	11,31	575,5	436,6
Коефіцієнт оборотності основних засобів, тис. грн.	4,03	21,3	90,8	528,5	426,2
Період обертання дебіторської заборгованості в днях	28,5	23,6	3,6	82,8	15,2
Період обертання кредиторської заборгованості в днях	802,3	140,4	32,2	17,4	22,9
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	583,3	4151,7	16893,9	711,7	406,9

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «Афіна»

Аналізуючи дані таблиці 2.6, можемо побачити значні коливання в величині обсягу виручки від реалізації. Так, у 2022 році по відношенню до 2023 року вона зросла в 7,11 раз, а у 2024 році по відношенню до 2023 року збільшилася в 4,06 рази.

Коефіцієнт оборотності активів також коливається протягом 2022-2024 років. Так, по відношенню до 2022 року у 2023 році коефіцієнт зріс в 5,28

раз, а у 2024 році – зріс в 4,02 рази, по відношенню до 2023 року. Аналізуючи даний коефіцієнт можна зробити висновок, що з кожним роком зростає ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їхнього залучення.

Здійснюючи аналіз коефіцієнтів оборотності окремих складових оборотного капіталу, можна відмітити, що тут відбуваються наступні тенденції. Так, аналізуючи показник оборотності дебіторської заборгованості також бачимо коливання цього коефіцієнту – в 2023 році у порівнянні із 2022 роком даний показник зростає у 2,9 рази, що призводить до скорочення тривалості одного обороту дебіторської заборгованості із 28,5 днів у 2022 році до 23,6 днів у 2023 році. Дану ситуацію можна охарактеризувати ефективною політикою, яка здійснюється підприємством, щодо роботи з своїми боржниками.

Протягом 2022-2024 років відбулося значне збільшення коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості, який у 2024 році у порівнянні з 2023 роком зріс із 2,59 до 11,31, тобто в 4,3 рази. Внаслідок цього спостерігається скорочення періоду обертання кредиторської заборгованості. Внаслідок цього у підприємства знижується ризик виникнення дефіциту грошових коштів для розрахунків за своїми зобов'язаннями, оскільки період обертання дебіторської заборгованості (3,6 днів) є коротшим за період обертання кредиторської заборгованості (32,2 дні).

У ринкових умовах господарювання успішним вважається підприємство, що одержує стійкі прибутки від своєї діяльності. Ця задача – максимум може бути реалізована на стабільній основі через систему внутрішньогосподарського планування.

Для реалізації виробничих та комерційних завдань, які потребують вкладення коштів, необхідною є розробка фінансового плану на підприємстві.

Фінансова політика підприємства ТОВ «Афіна» охоплює ряд напрямів (рис. 2.3).

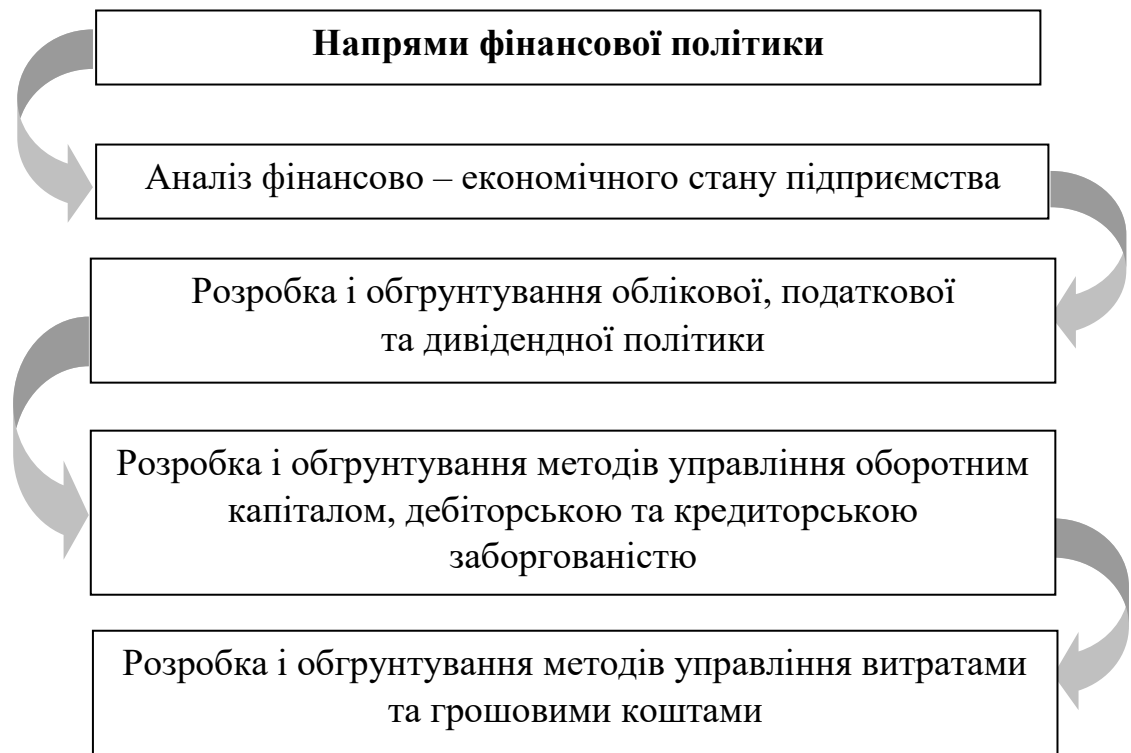


Рис. 2.3. Напрями фінансової політики підприємства ТОВ «Афіна»

Джерело: побудовано автором

Фінансове планування є ключовим елементом управління, який базується на основних виробничих показниках, планах продажу товарів, планах капітальних інвестицій та розвитку соціальної сфери.

Для ТОВ «Афіна» поточний фінансовий план складається один раз на рік з деталізацією за кварталами, використовуючи рекомендовану Міністерством економіки України форму. Головним результатом цього процесу є Фінансовий план (або баланс доходів і витрат).

Без ефективного фінансового планування неможливо досягти високого рівня управління виробничо-господарською діяльністю, необхідного для успіху на ринку, безперервного вдосконалення матеріальної бази та соціального розвитку колективу. Це пояснюється тим, що фінансове планування має найбільш узагальнююче та глобальне значення серед усіх видів планування.

Фінансове планування виконує низку важливих функцій:

- виявлення резервів: сприяє виявленню внутрішніх резервів підприємства та дотриманню режиму економії;
- попередній контроль: забезпечує необхідний попередній контроль за формуванням та раціональним використанням фінансових ресурсів, а також матеріальних і трудових ресурсів;
- зміцнення фінансів: охоплює найважливіші аспекти фінансово-господарської діяльності та створює умови для зміцнення фінансового стану підприємства.

У процесі фінансового планування розробляються різноманітні розрахунки та таблиці, що визначають: результати від реалізації продукції (робіт, послуг), механізми розподілу цих результатів, нормативи власних оборотних активів та джерела їх покриття, а також обсяги капітальних витрат і джерела їх фінансування.

Заключний етап – це складання зведеної таблиці, тобто Фінансового плану (балансу доходів і витрат).

Під час його розробки визначаються:

- витрати на реалізовану продукцію та очікувана виручка від її реалізації;
- обсяг та джерела фінансування запланованих на рік інвестицій;
- обсяги грошових накопичень та амортизаційний фонд;
- потреба в оборотних коштах і джерела її покриття;
- розподіл та використання прибутку;
- взаємовідносини з бюджетом та банківськими установами.

Процес планування завжди починається зі складання прогнозів обсягів продажу продукції. Очікувані обсяги продажу є найбільш критичним елементом, оскільки вони становлять основу, на якій базуються всі подальші фінансові розрахунки у Фінансовому плані. Тому обґрунтування цих обсягів має бути максимально ретельним.

Для прогнозування обсягів продажу на ТОВ «Афіна» використовується інформація, отримана в результаті спеціальних досліджень кон'юнктури ринку та статистичної документації минулого періоду. Прогноз продажу складається з квартальною розбивкою. Результати прогнозних оцінок очікуваних обсягів продажу підприємства представлено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Обсяг реалізації товарів на підприємстві ТОВ «Афіна» за I кв. 2025 р.

Показники та найменування товарів	За I квартал 2025 року		Відхилення
	План	Факт	
Парасольки, шт.	150	90	- 60
Середня ціна реалізації товарів за одиницю, грн.	249,00	185,00	- 64,00
Виручка від реалізації товарів, тис. грн.	37,35	16,65	- 20,70
Шкіргалантерея, шт.	250	198	- 52
Середня ціна реалізації товарів за одиницю, грн.	181,00	150,00	- 31,00
Виручка від реалізації товарів, тис. грн.	45,25	29,70	- 15,55
Сумки, шт.	150	120	- 30
Середня ціна реалізації товарів за одиницю, грн.	1559,00	999,00	- 560,00
Виручка від реалізації, тис. грн.	233,85	119,88	- 113,97
Взуття, шт.	3200	3040	- 160
Середня ціна реалізації товарів за одиницю, грн.	1189,00	899,00	- 290,00
Виручка від реалізації, тис. грн.	3804,80	2732,96	- 1071,84
Загальна виручка від реалізації товарів, тис. грн.	4121,25	2899,27	- 1221,98

Джерело: розраховано автором на основі звітності ТОВ «Афіна»

Результати, представлені у таблиці 2.7, демонструють, що загальний обсяг продажу товарів ТОВ «Афіна» у I кварталі 2025 року виявився нижчим від запланованого на 1221,98 тис. грн. Це недовиконання обумовлене двома факторами: меншою фактичною кількістю реалізованих товарів та нижчою середньою ціною реалізації порівняно з плановими показниками. Ця ситуація безпосередньо призвела до недоотримання запланованого обсягу виручки від реалізації товарів. З аналітичної точки зору, можна також зробити висновок, що серед асортименту товарів взуття є більш ліквідним.

На основі прогнозних даних щодо обсягу реалізації ТОВ «Афіна» розробляє План доходів та видатків. Цей план складається для візуалізації майбутніх результатів діяльності з метою оцінки прибутковості, потенційної життєздатності та можливостей для активного господарювання.

Фінансовий план обов'язково містить пояснення щодо очікуваних змін обсягів продажу, спричинених, наприклад, сезонними коливаннями попиту або застосуванням політики цінових знижок. Отже, показник «Загальний обсяг реалізації товарів» у Плані доходів та видатків відображає дохід від продажу вже з урахуванням передбачуваних знижок.

У процесі складання плану спочатку розраховуються прямі та операційні витрати на виробництво і реалізацію. Далі послідовно визначається валовий прибуток, обчислюється операційний прибуток та розраховується податок на прибуток. Всі ці розрахунки зводяться у підсумкову Таблицю доходів та видатків (Таблиця 2.8).

Для розрахунків показників плану використовуються дані попереднього звітного періоду.

Результати, відображені у Таблиці 2.8, показують, що фактичний чистий прибуток виявився меншим від запланованого на 96,80 тис. грн. Це відхилення переважно пов'язане з тим, що значна частина коштів спрямовується на операційні витрати.

Практична реалізація даної методики аналізу дозволяє зробити комплексні висновки щодо:

- стану та ефективності фінансово-господарської діяльності ТОВ «Афіна»;
- ефективності процесу фінансового планування його діяльності;
- існуючих перспектив розвитку;
- виявлення фінансових проблем та обґрунтування конкретних шляхів їхнього вирішення.

Таблиця 2.8

План доходів та видатків підприємства за I квартал 2025 року

Показники	За I квартал 2025 року		Відхилення
	План	Факт	
Виручка від реалізації товарів, тис. грн.	4121,25	2899,27	- 1221,98
Собівартість реалізованих товарів, тис. грн.	2972,75	1839,56	- 1133,19
Валовий прибуток, тис. грн.	1148,5	1059,71	- 88,79
Операційні витрати, тис. грн.	996,65	1025,90	29,25
Операційний прибуток, тис. грн.	151,85	33,81	- 118,04
Податок з прибутку, тис. грн.	27,33	6,09	- 21,24
Чистий прибуток, тис. грн.	124,52	27,72	- 96,80

Джерело: розраховано автором на основі даних ТОВ «Афіна»

Отже, застосування вищеописаної методики для оцінки ефективності фінансового планування дає змогу більш чітко ідентифікувати пріоритети розвитку підприємства. Це дозволяє керівництву зосередити наявний фінансовий потенціал на реалізації найбільш актуальних завдань, що відповідають поточному етапу розвитку або стадії життєвого циклу компанії.

Проте, для підвищення фінансових результатів підприємству необхідно внести певні корективи: переглянути та оптимізувати операційні витрати, а також зосередитися на закупівлі товарів із нижчою собівартістю.

2.3. Аналіз грошових розрахунків товариства

Грошові розрахунки в Товаристві з обмеженою відповідальністю «Афіна» відбуваються за кількома ключовими напрямками, що охоплюють основні сфери фінансово-господарської діяльності:

- забезпечення операційної діяльності: фінансування виробничого процесу, що включає закупівлю необхідного обладнання, матеріалів та комплектуючих, а також виплату винагороди персоналу (заробітної плати);
- реалізаційна діяльність та формування прибутку: розрахунки, пов'язані з наданням послуг, які спрямовані на відшкодування понесених витрат та генерацію дохідної частини підприємства;
- виконання зобов'язань перед бюджетом: здійснення платежів для виконання фінансових зобов'язань перед державою, а саме: сплата податків, обов'язкових зборів та відрахувань.

Основними постачальниками для ТОВ «Афіна» у 2022-2024 рр. є:

ТОВ «Київобленерго» - надає послуги електроенергії,

ТОВ «СБК» - послуги оренди приміщення,

ПАТ «Укомлайн» надає послуги оренди міських телекомунікаційних ліній зв'язку.

ТОВ «Афіна» веде розрахунки з постачальниками тільки в безготівковій формі, з використанням платіжного доручення.

Основними покупцями для підприємства є юридичні організації, фірми, також місцеве населення. Юридичні установи ведуть розрахунки в безготівковій формі, через платіжне доручення. Фізичні особи проводять розрахунки через місцеві відділення пошти. З поштою ТОВ «Афіна» заключило договір по доставці квитанцій населенню та прийманню платежів від населення за послуги зв'язку, в готівковій формі. Пошта в свою чергу веде розрахунки з підприємство в безготівковій формі, де використовує також платіжне доручення. ТОВ «Афіна» здійснює розрахунки готівкою та оплатою з розрахункового рахунка.

Проведемо аналіз складу безготівкових та готівкових розрахунків ТОВ «Афіна» за період 2022-2024 рр. Аналіз складу та структура грошових розрахунків представлена в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Склад та структура грошових розрахунків ТОВ «Афіна» у 2022-2024 рр.

Форма розрахунків	2022		2023		2024		2024 р. до 2023 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Безготівкова	504,1	94,15	633,4	95,96	477,7	93,94	-155,7	-24,58
Готівкова	31,3	5,85	26,7	4,04	30,8	6,06	4,1	15,35
Разом	535,4	100	660,1	100	508,5	100	151,6	9,23

Джерело: розраховано автором на основі даних ТОВ «Афіна»

У ході аналізу видно, що більша частина грошей припадає на безготівковий оборот. Як бачимо у 2024 році відбулося суттєве зниження безготівкових розрахунків у порівнянні з 2023 р. Так, безготівкові гроші дорівнюють -155,7 тис. грн. або на -24,58%, менше ніж у 2023 р. Це свідчить про те, що обсяг реалізації за послуги зв'язку значно знизився. У 2024 р. на підприємстві зменшується кількість абонентів, які обслуговуються на АТС – відбувається процес розірвання договірних відносин. Однак, готівкові надходження збільшилась - у 2024 р. становили 30,8 тис. грн., що на 15,35% більше, ніж у 2023 р.

Динаміка та склад грошових розрахунків рахунків ТОВ «Афіна» у 2022-2024 рр. представлена на рис. 2.4.

Застосування безготівкових розрахунків має значні переваги: воно мінімізує потребу в готівці, сприяє зниженню витрат на грошовий обіг, забезпечує надійне зберігання коштів та їх концентрацію в банківських установах.



Рис. 2.4. Динаміка грошових розрахунків ТОВ «Афіна»

Джерело: розраховано автором на основі даних ТОВ «Афіна»

Безготівкові розрахунки – це фінансові операції, які виконуються шляхом здійснення записів на банківських рахунках: кошти списуються з рахунку платника і зараховуються на рахунок отримувача. Наприклад, ці розрахунки здійснюються у формі платіжного доручення.

Діяльність ТОВ «Афіна» вимагає використання обох форм розрахунків:

- безготівкова форма: використовується переважно для розрахунків із постачальниками, фінансово-кредитними установами та цільовими фондами, що є типовим для господарської діяльності;
- готівкова форма: застосовується при наданні послуг безпосередньо фізичним особам (населенню);
- конвертація: отримавши виручку від реалізації продукції безготівково, ТОВ «Афіна» згодом отримує готівку в банку (у встановленому порядку) для покриття різних поточних та господарських витрат.

При здійсненні розрахунків на ТОВ «Афіна» одержувач платежу (продавець) зобов'язаний надати платнику (покупцю, замовнику) розрахунковий документ (наприклад, податкову накладну або акт виконаних робіт/наданих послуг). Цей документ є підтвердженням факту придбання товару чи отримання послуги.

Розрахунки готівкою підтверджуються оформленням товарного чека або квитанції, які засвідчують факт витрачання готівкових коштів

платниками (покупцями, замовниками). Отримана готівка (виручка від реалізації та інші надходження) використовується підприємством для забезпечення поточних господарських потреб.

Підприємства, які мають рахунки в установах банків і здійснюють касові операції з готівкою, встановлюються ліміти залишку готівки в касі [17]. ТОВ «Афіна» самостійно розраховує ліміт каси (Табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Розрахунок ліміту залишку готівки в касі ТОВ «Афіна» на 2025 рік

№ п/п	Найменування показників	Фактично за три місяці
1	Готівкова виручка (надходження до каси, крім сум, що одержані з банку), тис. грн.	6842,40
2	Середньоденні надходження (ряд. 1 розділити на кількість робочих днів підприємства за 3 місяці)	76,02

Джерело: розраховано автором на основі даних ТОВ «Афіна»

На підприємстві встановлено ліміт залишку готівки в касі, який дорівнює 76 тис. грн. 02 коп.

Касові операції ТОВ «Афіна» охоплюють як приймання, так і видачу готівкових коштів. Товариство зобов'язане зберігати свої кошти саме в банківській установі. Отримання готівки з власного поточного рахунку підприємство може здійснювати не лише для виплати матеріального заохочення, відряджень та загальногосподарських потреб, а й на інші цілі, зокрема для розрахунків за сировину, матеріали та товари.

Отримання готівки з поточного рахунку реалізується за допомогою грошового чека. Виписуючи грошовий чек, підприємство фактично надає банку розпорядження видати уповноваженій особі зазначену в чеку суму.

Одним із найбільш важливих фінансових показників діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є потік коштів (грошовий потік).

Грошовий потік – це різниця між усіма отриманими (приплив) і виплаченими (відтік) підприємством грошовими коштами за певний проміжок часу.

Кошти є центральною ланкою в діяльності підприємства. Їхній рух можна описати наступним чином:

- приплив: формування частини статутного капіталу за рахунок грошових активів; надходження банківських кредитів; повернення дебіторської заборгованості;
- відтік: повернення кредитів; збільшення дебіторської заборгованості.

Основне завдання аналізу грошових потоків полягає у встановленні причин виникнення нестачі або надлишку коштів, а також у визначенні джерел їхнього надходження та напрямків використання.

ТОВ «Афіна» зосереджується виключно на основній діяльності, яка включає надходження та використання коштів, необхідних для виконання ключових виробничо-комерційних функцій.

Підприємство отримує значну частину фінансових ресурсів саме з внутрішніх джерел. Їхня частка, згідно з практикою звітності, становить 60-70% у загальному обсязі грошових потоків.

Згідно з чинною практикою звітності, внутрішні грошові надходження (представлені у Таблиці 2.11) включають:

- дохід від реалізації продукції, робіт і послуг;
- дохід від іншої реалізації;
- доходи від позареалізаційних операцій.

Дохід від реалізації продукції, робіт і послуг залежить від основної діяльності підприємства, тому на неї припадає найбільша частка внутрішніх грошових надходжень. Дохід представляє собою грошові кошти отримані підприємством внаслідок реалізації послуг.

Наведені в таблиці 2.11 дані також свідчать, що обсяг реалізованих послуг ТОВ «Афіна» у 2024 році в порівнянні з 2023 роком зріс.

Динаміка складу та структури грошових надходжень ТОВ «Афіна»

Найменування показників	Сума, тис. грн			Питома вага, %			2024 р. до 2023 р.	
	2022	2023	2024	2022	2023	2024	тис. грн.	%
1. Обсяг реалізованих послуг:	829,6	1075,3	1263,1	100	100	100	187,8	17,5
2. Плата за встановлення телефону	42,0	48,0	52,9	5,0	4,5	4,2	4,9	10,2
3. Абонентна плата	147,9	268,4	395,5	17,8	25,0	31,3	127,1	47,4
4. Плата за міжміський та міжнародний зв'язок	638	757,0	802,0	76,9	70,3	63,5	45	6
5. Інші послуги (оренда)	1,7	1,9	12,7	0,2	0,2	1,0	10,8	5,6

Джерело: розраховано автором на основі даних ТОВ «Афіна»

Зростання 2024 р. було на 187,80 тис. грн. (17,5%) у порівнянні з 2023 р. Динаміка складу грошових надходжень наведена на рис. 2.5.

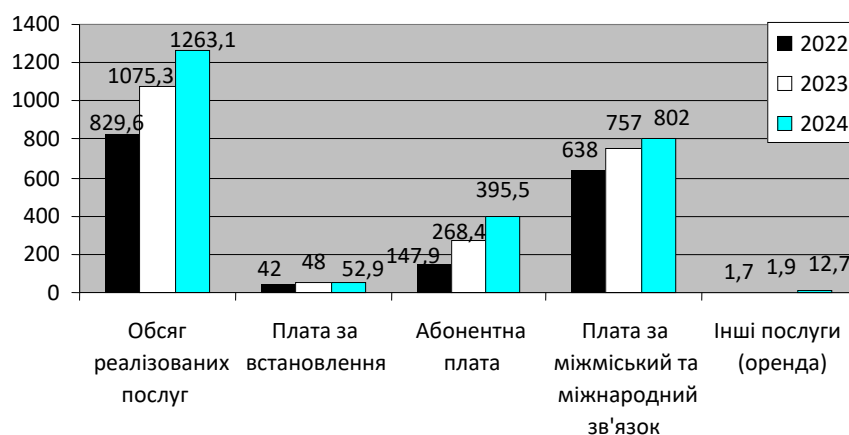


Рис. 2.5. Динаміка складу грошових надходжень ТОВ «Афіна»

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Афіна»

Також протягом 2023-2024 рр. підприємство отримувало доходи від надання приміщення в оренду, причому у 2024 році зростання склало 10,80 тис. грн. – майже в 7 разів більше, ніж у 2023 році.

Отже, грошові надходження підприємства відіграють значну роль у процесі кругообігу коштів. Відшкодовуючи авансовані у виробництво вкладення, формуючи доходи і фонди грошових коштів, вони створюють економічні умови для нового циклу виробництва і реалізації продукції, вдосконалення та розширення виробництва.

Від грошових надходжень залежать фінансова стійкість підприємства, стан обігових коштів, розмір прибутку, своєчасність розрахунків з державними цільовими фондами, кредитними установами.

Як видно із таблиці 2.12 найбільшу питому вагу у складі грошових розрахунків мають розрахунки за матеріальні цінності. Їх частка складає 57,2% на кінець 2024 р. що обумовлено закупівлею ТМЦ.

Таблиця 2.12

Аналіз структури грошових розрахунків ТОВ «Афіна» у 2022-2024 рр.

Стаття розрахунків	Сума тис. грн.			Питома вага у загальній сумі розрахунків%			2024 р. у порівнянні з 2023 р.	
	2022	2023	2024	2022	2023	2024	тис. грн.	%
Матеріальні	537,7	536,7	568,0	57,5	58,3	57,2	31,3	5,83
на оплату праці	134,1	129,9	189,5	12,5	14,1	19,1	59,6	45,88
Відрахування на соціальні заходи	47,1	42,9	61,2	4,2	4,7	6,2	18,3	42,65
Амортизація	102,7	107,6	92,4	10,6	11,7	9,3	-15,2	-14,12
Інші операційні розрахунки	77,5	103,6	81,3	15,2	11,3	8,2	-22,3	-21,52
Разом	899,1	920,7	992,4	100	100	100	71,4	7,78

Джерело: розраховано автором на основі даних ТОВ «Афіна»

Другим значним за обсягом розрахунків є розрахунки по заробітній платі. У 2024 р. рівень середньомісячної заробітної плати по підприємству зріс на 452,00 грн. (45,9%).

Це обумовлено підвищенням рівня мінімальної заробітної плати. Інші розрахунки складають значно меншу питому вагу: так у 2024 р. – на соціальні заходи складають 61,2 тис. грн., відрахування на амортизацію - 92,4 тис. грн. (9,3%), інші розрахунки - 81,3 тис. грн. (8,2%).

Динаміка грошових розрахунків ТОВ «Афіна» наведена в рис. 2.6.

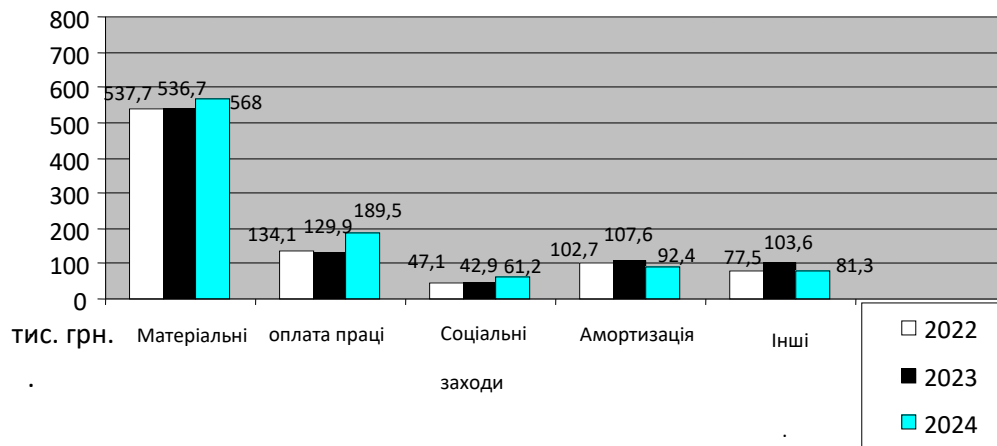


Рис. 2.6. Динаміка складу грошових розрахунків ТОВ «Афіна»

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Афіна»

Аналіз стану грошових потоків ТОВ «Афіна» у 2022-2024 рр. Для цього розглядаються основні показники руху грошових коштів. По-перше, необхідно оцінити загальний стан грошових коштів і проаналізувати основні шляхи їх надходження і витрачання на підприємстві.

Для того, щоб розкрити реальний рух грошових коштів на ТОВ «Афіна», треба оцінити синхронність надходжень і платежів, а також пов'язати величину отриманого фінансового результату зі станом грошових коштів, виділимо і проаналізуємо всі напрямки надходження грошових коштів, а також їх витрачання.

Залишки на кінець кварталу грошових коштів в касі є стабільними. Це обумовлено тим, що підприємство чітко контролює розрахунково-касову

дисципліну. Динаміка руху грошових коштів на ТОВ «Афіна» у 2022-2024 рр. представлено на рис. 2.7.

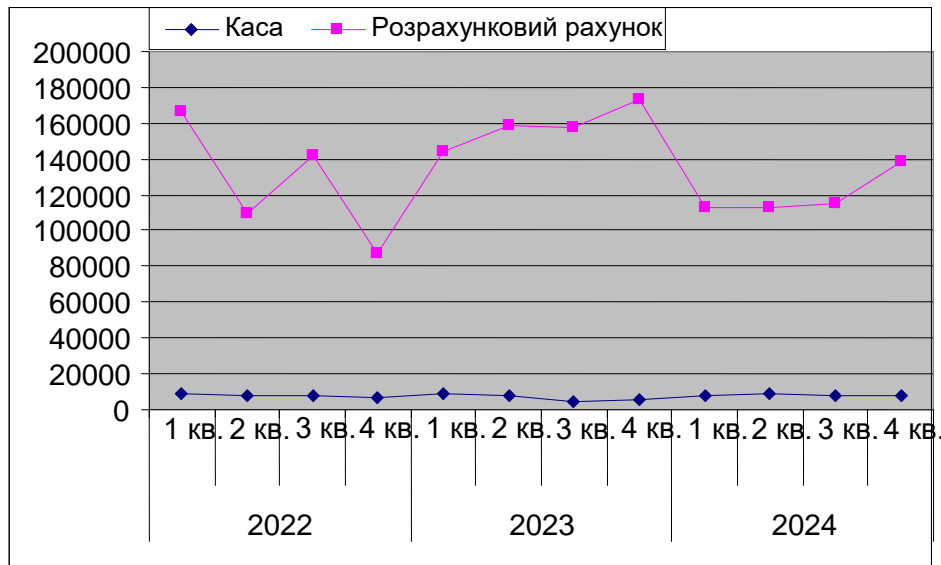


Рис. 2.7. Динаміка руху грошових коштів ТОВ «Афіна» у 2022-2024 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних ТОВ «Афіна»

Що стосується грошових коштів на розрахунковому рахунку, то для детального аналізу їх витрачання необхідно переглянути банківські виписки за відповідні періоди.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГРОШОВИХ РОЗРАХУНКІВ ТОВ «АФІНА»

3.1. Вдосконалення системи управління дебіторською заборгованістю товариства

Для побудови ефективних взаємовідносин із клієнтами та забезпечення фінансової стійкості ТОВ «Афіна» потрібен постійний контроль за станом взаєморозрахунків та відстеження відповідних тенденцій у середньо- та довгостроковій перспективі. Такий контроль має бути диференційованим – з урахуванням типу клієнта, каналів збуту, регіональних особливостей та форм договірних відносин.

На практиці управління дебіторською заборгованістю часто стикається з типовими проблемами, зокрема:

- інформаційна непрозорість: відсутність достовірних даних про терміни погашення зобов'язань дебіторами;
- нерегламентованість процесів: неформалізована робота з простроченою дебіторською заборгованістю;
- відсутність аналізу витрат: немає оцінки зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням дебіторської заборгованості та подовженням часу її оборотності;
- нездійснення оцінки: відсутність регулярної оцінки кредитоспроможності покупців та ефективності комерційного кредитування;
- розподіл відповідальності: функції збору коштів, аналізу дебіторської заборгованості та ухвалення кредитних рішень розподілені між різними підрозділами без чітких регламентів взаємодії, що призводить до відсутності відповідальних за конкретні етапи.

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю необхідний регулярний збір та аналіз наступної інформації:

1. Поточна заборгованість: дані про всі виставлені рахунки, не оплачені на поточну дату.
2. Строк прострочення: фактичний час прострочення платежу по кожному рахунку.
3. Оцінка ризиків: розмір сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості, оцінений на підставі внутрішніх нормативів конкретного підприємства.
4. Кредитна історія: інформація про середній період прострочення та загальну суму наданого комерційного кредиту.

Критичний строк оплати – це кінцева дата, не пізніше якої має бути здійснений платіж за наданим комерційним кредитом. Для контролю цього строку необхідно враховувати тривалість відстрочення та дату виникнення дебіторської заборгованості (дату переходу права власності на продукцію, визначену договором). Рекомендовано стандартизувати типові умови відстрочення платежу та інтегрувати їх в систему обліку для спрощення контролю.

У випадках, коли один платіж погашає декілька рахунків або, навпаки, один рахунок погашається кількома платежами, і призначення платежу не є чітким, рекомендується застосовувати метод FIFO (First In, First Out). Це означає, що вважається, ніби покупець спочатку погашає найбільш ранній із виставлених і неоплачених рахунків.

Основним інструментом контролю дебіторської заборгованості є реєстр старіння дебіторської заборгованості (Aging Schedule). Це таблиця, яка містить неоплачені суми рахунків, згруповані за періодами прострочення платежу підприємствами (наприклад, 0-7 днів, 8-15 днів, 16-30 днів, понад 30 днів).

Цей інструмент дозволяє підприємству розробити диференційовані стратегії роботи з контрагентами. Наприклад, прийняття рішення про активну роботу з повернення заборгованості при простроченні більше 7 днів і звернення до суду при простроченні понад 30 днів.

Для оцінки ефективності комерційного кредитування слід порівнювати середньозважений час прострочення та період кредитування (по окремому дебітору і в цілому по компанії) з аналогічними показниками попередніх періодів. Збільшення середньозваженого періоду прострочення свідчить про низьку ефективність політики роботи з дебіторами. Для коректності порівняння з розрахунку слід виключати рахунки, визнані безнадійною дебіторською заборгованістю.

Для підвищення точності планування надходжень коштів (частина бюджету руху грошових коштів) рекомендується використовувати коефіцієнти інкасації дебіторської заборгованості. Цей коефіцієнт визначається як відсоток від загальної суми платежу, що надходить у певний інтервал часу (тиждень, декада, місяць). Потижневий план надходження коштів будується шляхом множення коефіцієнтів інкасації на запланований обсяг продажів. Це дає змогу точно прогнозувати касові розриви та ефективно планувати залучення додаткового фінансування.

Процес управління дебіторською заборгованістю є неможливим без формалізованої кредитної політики. Цей документ регламентує правила надання комерційного кредиту та порядок стягнення дебіторської заборгованості. Кредитна політика зазвичай приймається на один рік із подальшим уточненням цілей та стандартів.

Типова структура документа включає:

- цілі кредитної політики: (наприклад, підвищення ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість, зростання обсягу продажів);
- тип кредитної політики: (консервативна, помірна чи агресивна);
- стандарти оцінки покупців: розробка алгоритму оцінки кредитоспроможності, що включає:
 1. вибір показників оцінки: своєчасність попередніх платежів, прибутковість бізнесу, ліквідність, розмір чистих оборотних активів тощо;

2. присвоєння кредитних рейтингів: визначення принципів присвоєння клієнтам кредитних рейтингів (наприклад, щомісячно);

3. визначення кредитних умов: розробка специфічних умов (ціна реалізації, строк відстрочення платежу, максимальний розмір кредиту, система знижок та штрафів) для кожного кредитного рейтингу (Таблиця 3.1).

Таблиця 3.1

Значення кредитних рейтингів

Платіжна дисципліна		Об'єм продаж	
Прострочення оплати, днів	Рейтинг	Сума реалізації за рік, грн.	Рейтинг
Більше 60	Е	Більше 100000	Е
Менше 60	Д	Більше 200000	Д
Менше 50	С	Більше 300000	С
Менше 20	В	Більше 400000	В
0	А	Більше 500000	А

Джерело: побудовано автором на основі [48; 51]

Система управління дебіторською заборгованістю починається з ранжування клієнтів на основі їхньої платіжної дисципліни:

- контрагенти, які отримали рейтинг «Д» або «Е», одразу відхиляються і не допускаються до подальшого ранжування за обсягом продажів;
- для компаній з рейтингами «А», «В» та «С» застосовуються диференційовані умови роботи:
 - «С»: співпраця можлива виключно за умови наявності застави;
 - «В»: обов'язкове детальне прописання в договорах системи штрафів, санкцій та їхнє чітке застосування;
 - «А»: надання відстрочення платежу без застосування компанією санкцій.

Наступний етап – на підставі рейтингу обсягу поставок визначається максимально допустимий розмір товарного кредиту та ціна реалізації продукції. Наприклад:

- для компанії з рейтингом обсягу поставок «В» розмір товарного кредиту не має перевищувати 50000 грн. на рік;
- для рейтингу «А» кредитний ліміт встановлюється на рівні не більше 100000 грн. на рік, при цьому ціна може бути встановлена на 5% нижче базової.

Подібне ранжування значно спрощує прийняття оперативних рішень у повсякденній діяльності [40].

При необхідності ухвалення стратегічного рішення (наприклад, при виборі найбільш перспективного покупця) слід враховувати ширший набір факторів, ніж лише обсяг закупівель та платіжна дисципліна. Додатково можуть використовуватися такі кількісні показники, як рентабельність продажів і перспективний обсяг реалізації. Важливим є також розгляд не кількісних характеристик клієнта: його репутація на ринку та наявність гарантів. Для здійснення комплексної оцінки стратегічної привабливості клієнта доцільно використовувати бальні системи оцінки перелічених показників.

Критично необхідно чітко розподілити відповідальність за управління дебіторською заборгованістю між комерційною, фінансовою та юридичною службами. Часто виникає конфлікт інтересів, коли, наприклад, комерційний менеджер мотивований на максимізацію продажів, а менеджер фінансової служби – на мінімізацію заборгованості та отримання грошових коштів.

Для уникнення таких конфліктів виправданою є схема розподілу, згідно з якою (Табл. 3.2):

- комерційна служба: відповідає безпосередньо за продажі та надходження (інкасацію) коштів;
- фінансова служба: забезпечує інформаційну та аналітичну підтримку процесу;

Регламент керування заборгованістю

Етап управління дебіторською заборгованістю	Процедура	Відповідальна особа (підрозділ)
Критичний строк оплати не наступив	Укладання договору	Менеджер з продажу
	Контроль відвантаження	Комерційний директор
	Виставляння рахунку	Фінансова служба
	Повідомлення про відвантаження (номера вагонів, машин, дати, вага)	
	Повідомлення про суму й розрахункові строки погашення дебіторської заборгованості	
	За 2-3 дні до настання критичного строку оплати - дзвінок з нагадуванням про закінчення періоду відстрочки, а при необхідності - звірення сум	
Прострочення до 7 днів	При несплаті в строк - дзвінок із з'ясуванням причин, формування графіка платежів	Менеджер з продажу
	Припинення поставок (до оплати)	Комерційний директор
	Направлення попереджувального листа про нарахування штрафу	Фінансова служба
Прострочення від 7 до 30 днів	Нарахування штрафу	Фінансова служба
	Передсудове попередження	Юридичний відділ
	Щоденні дзвінки з нагадуванням	Менеджер з продажу
	Переговори з відповідальними особами	
Прострочення від 30 до 60 днів	Відрядження відповідального менеджера, прийняття всіх можливих заходів для досудового врегулювання	Менеджер з продажу
	Офіційна претензія (замовним листом)	Юридичний відділ
Прострочення більше 60 днів	Подача позову до суду	Юридичний відділ

Джерело: побудовано автором самостійно

- юридична служба: надає юридичний супровід, включаючи оформлення кредитних договорів та роботу зі стягнення заборгованості в судовому порядку.

Для досягнення головної мети необхідно вирішити завдання зі створення системи управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Афіна».

Спочатку слід визначити критичний строк погашення виставлених рахунків. Для цього було взято виставленні рахунки трьох основних клієнтів,

на базі яких ми побудуємо нашу систему. В табл. 3.3 розрахуємо критичний строк оплати по виставленим рахункам, в залежності від умов договорів.

Таблиця 3.3

Критичний строк оплати по виставленим рахункам ТОВ «Афіна»

№ рахунку фактури	Дата	Сума, грн.	Строк заказу, днів	Час у дорозі, днів	Умови оплати	Критичний строк оплати
ТОВ «Комбінат Металон» 007	27.04.24	5621	28	14	70% передоплата	08.05.24
ТОВ «Комбінат Металон» 029	18.06.24	280536	28	14	70% передоплата	30.07.24
ПАТ Сяйво 069	29.03.24	95628	28	14	70% передоплата	10.05.24
ПАТ Сяйво 085	22.08.24	104049	28	14	70% передоплата	02.10.24
ПрАТ «Електрон» 058	06.08.24	37049	28	14	70% передоплата	17.09.24
ПрАТ «Електрон» 059	06.08.24	31289	28	14	70% передоплата	17.09.24
ПрАТ «Електрон» 060	06.08.24	42679	28	14	70% передоплата	17.09.24

Джерело: побудовано автором на основі даних товариства

На основі цих даних менеджери з продажу, які відповідають за надходження дебіторської заборгованості, можуть контролювати своєчасність платежів та при необхідності реагувати на виникнення прострочення зобов'язань зі сторони дебіторів.

Для контролю надходжень платежів та ведення статистики середньої прострочки по кожному дебітору формується звіт про списання дебіторської заборгованості (табл. 3.4).

Звіт про списання дебіторської заборгованості

Виставлені рахунки		Платіжні доручення		Поточна заборгованість на дату отримання платежу, грн.	Період прострочки, днів
№	Критичний строк оплати	Дата	Сума, грн.		
ТОВ «Комбінат Металон» 007	08.05.2024	28.04.2024	54621	0	10 ^{-1*}
ТОВ «Комбінат Металон» 029	30.07.2024	25.06.2024	91000	280536	35 ⁻¹
		13.09.2024	109536	189000	45
		19.09.2024	80000	80000	51
ПАТ Сяйво 069	10.05.2024	20.04.2024	66939	95628	20 ⁻¹
		15.05.2024	28692	28689	5
ПАТ Сяйво 085	02.10.2024	29.08.2024	62430	104049	34 ⁻¹
		13.10.2024	41619	41619	11
ПрАТ «Електрон» 058	17.09.2024	16.09.2024	37049	37049	-1
ПрАТ «Електрон» 059	17.09.2024	16.09.2024	31289	31289	-1
ПрАТ «Електрон» 060	17.09.2024	16.09.2024	42679	42679	-1

* - від'ємний період прострочки означає, що платіж покупцем був здійснений до настання критичного строку оплати.

Джерело: побудовано автором на основі даних товариства

З таблиці видно, що по рахунку ТОВ «Комбінат Металон» 029, критичний строк оплати по якому настає 30.07.24, покупець зробив оплату трьома платіжними дорученнями. При цьому перший платіж був здійснений за 35 днів до настання критичного строку, а останній відбувся із запізненням на 51 день.

При середній ставці 22% річних (0,06% у день) у 2024 р., по якій підприємство залучало грошові кошти, витрати пов'язані із прострочкою платежу тільки по одному рахунку складають:

Витрати = 0,06% * (189000 * 45 + 80000 * 51) = 7551 грн.

Для розробки кредитної політики ТОВ «Афіна» складемо таблицю кредитних рейтингів клієнтів. Ця таблиця дасть змогу визначити, які з клієнтів мають найкращу і найгіршу платіжну дисципліну та об'єми продаж. Виходячи з цих даних ми зможемо запропонувати відповідний розмір товарного кредиту кожному з наших клієнтів (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Кредитний рейтинг клієнтів ТОВ «Афіна»

Клієнт	Платіжна дисципліна	Об'єм продаж	
		грн. за рік	рейтинг
ТОВ «Комбінат Металон»	D	764000	не допускається
ПАТ Сяйво	B	343000	C
ПрАТ «Електрон»	A	415300	B

Джерело: побудовано автором самостійно

На основі інформації, викладеної у табл. 3.5, ми можемо запропонувати відповідним клієнтам такі умови співробітництва:

- ТОВ «Комбінат Металон» – тільки при 100% передплаті;
- ПАТ Сяйво – обов'язковий опис у договорах системи штрафів, санкцій і їх чітке виконання;
- ПрАТ «Електрон» – надання відстрочення платежу без використання санкцій з боку компанії.

3.2. Використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості

З метою прискорення розрахунків у процесі управління дебіторською заборгованістю доцільно застосовувати сучасні механізми її рефінансування.

Рефінансуванням називають процес переведення дебіторської заборгованості в інші, більш ліквідні форми оборотних активів підприємства (наприклад, грошові кошти або високоліквідні цінні папери).

До основних форм рефінансування дебіторської заборгованості належать:

- факторинг;
- облік векселів (або їх продаж на фондовому ринку);
- форфейтинг.

Одним із найбільш перспективних видів банківських послуг є факторинг. Це високоприбутковий, хоча й ризикований бізнес, який виступає як ефективний інструмент фінансового маркетингу та одна з форм інтеграції банківських операцій, максимально адаптована до сучасних економічних процесів [28].

Факторинг являє собою фінансову операцію, яка полягає у поступці підприємством-продавцем права вимоги грошових коштів за платіжними документами (за відвантаженою продукцією чи надані послуги) на користь третьої сторони — банку або спеціалізованої «фактор-компанії». Фактор-компанія приймає на себе всі кредитні ризики, пов'язані з інкасацією боргу.

На основі даних, представлених у Таблиці 3.6, визначимо ефективність факторингової операції для досліджуваного підприємства.

- 1) Комісія за факторингову операцію = $6000 * 0,02 = 120$ у.о.
- 2) Плата за користування кредитом = $0,2 * (0,75 * 6000) = 900$ у.о.
- 3) Витрати разом = $120 + 900 = 1020$ у.о.
- 4) Рівень витрат = $1020 * 100 / (0,75 * 6000) = 22,7\%$.

З даної ситуації можна зробити висновок, що факторингова операція була вигідною.

Наразі проведення факторингових операцій в Україні регламентується передусім Цивільним кодексом України [53], який визначає правову природу, предмет та сторони договору.

Визначення ефективності факторингової операції

Показники	Сума
1. Підприємство продало банку право стягування дебіторського боргу	6000 у.о.
2. Комісійна плата за ведення факторингової операції стягується банком у розмірі	2% від суми боргу
3. Банк надає підприємству-продавцю кредит у формі попередньої оплати його боргових вимог у розмірі	75% у рік
4. Середній рівень процентної ставки на ринку грошей становить	25% у рік
5. Відсоткова ставка за кредит	20%

Джерело: побудовано автором самостійно

Крім того, факторинг визначений як фінансова послуга згідно з Законом України «Про фінансові послуги та фінансові компанії», що вимагає від надавачів обов'язкового ліцензування. Податкові аспекти – Податковим кодексом України [33]. Додаткові вимоги до порядку надання та обліку факторингу встановлюються нормативно-правовими актами Національного банку України.

Факторинг забезпечує постачальникам низку значних конкурентних переваг:

1. Збільшення обсягів поставок: досягається шляхом надання покупцям привабливих ринкових умов, таких як: розширення обсягів поставок на умовах товарного кредиту, подовження строку відстрочки платежу або можливість зниження ціни на товари.

2. Отримання додаткового прибутку: за рахунок нарощування обсягів поставок, а також:

- стабільність відносин: підтримання постійних відносин із покупцями, які регулярно отримують товарний кредит;
- ефективне планування: можливість планувати фінансові потоки, не зважаючи на платіжну дисципліну дебіторів;

- оптові закупівлі: наявність коштів дозволяє здійснювати оптові закупівлі за вигідними цінами та підтримувати розширений асортимент;
- покращення іміджу: підвищення ділового іміджу та платоспроможності завдяки своєчасним розрахункам із власними кредиторами.

3. Покриття торгових ризиків банком: факторинг допомагає мінімізувати ризики, пов'язані з реалізацією продукції з відстрочкою платежу, а саме:

- ризик ліквідності: покривається завдяки стабільному авансуванню банком оборотних коштів постачальника, що усуває часовий розрив між потребою в погашенні кредиторської заборгованості та фактичним надходженням коштів від дебіторів;
- кредитний ризик: покривається шляхом отримання постачальником авансових платежів від банку за відвантажені товари незалежно від факту їх несплати дебітором;
- валютний ризик: покривається завдяки можливості оперативного конвертування суми авансу (особливо актуально при роботі з нестабільними валютами). Це дає змогу постачальникам уникнути підвищення цін на продукцію у разі девальвації національної валюти [45].

Основні переваги факторингу для покупців.

Для покупців факторинг також надає суттєві вигоди:

- відстрочка платежу: можливість розрахуватися з постачальниками лише після того, як товар (робота, послуга) буде реалізований кінцевому споживачу;
- доступ до товарного кредиту: користування комерційним (товарним) кредитом усуває необхідність залучення банківського кредиту.

Основні переваги факторингу для банків.

Банк, надаючи факторингові послуги, отримує:

- посилення відносин: зміцнення ділових відносин із клієнтами завдяки наданню додаткових конкурентоспроможних фінансових послуг;

- зменшення кредитного ризику: ризик диверсифікується між різними покупцями. Крім того, банк, як правило, зберігає право регресу до постачальника у разі несплати дебітором;
- збільшення ресурсної бази: завдяки додатковим грошовим надходженням на поточні рахунки постачальників;
- розширення клієнтської бази: можливість залучення на обслуговування платоспроможних дебіторів постачальника;
- додаткові джерела доходів: отримання банком комісій та відсотків.

Факторинг користується найбільшим попитом серед підприємств, які мають значний обсяг поставок з відстрочкою платежу (зазвичай на термін від 15 до 30 днів), а також серед компаній, які готові нарощувати обсяги поставок, але відчувають нестачу фінансування оборотних коштів.

Банк приймає до факторингового обслуговування дебіторську заборгованість лише тих покупців, які відповідають певним вимогам:

- співпраця з постачальником не менше 1 року;
- позитивна історія розрахунків протягом року (відсутність прострочень, повернень без оплати за формальними причинами);
- здійснення стабільних закупівель;
- згода перейти на повне обслуговування до банку (або вже є його клієнтами).

Обмеження факторингових операцій.

Умови проведення факторингових операцій фіксуються у Генеральній угоді факторингу між банком та постачальником. Банк не приймає до факторингу:

- дебіторську заборгованість нових покупців (з невідомою платіжною історією);
- прострочену дебіторську заборгованість;
- заборгованість пов'язаних (споріднених) із постачальником підприємств;

- заборгованість за договорами, що передбачають бартерні розрахунки.

Банк здійснює факторингове обслуговування в межах встановленого ліміту і проводить розрахунки з постачальником за кожною операцією у два етапи:

1. Перший етап (авансовий платіж): банк перераховує постачальнику авансовий платіж, який зазвичай становить 80% від номіналу рахунків-фактур, прийнятих до факторингу. У день авансування банк списує з поточного рахунку постачальника дисконт (комісію) за відповідною ставкою.

2. Другий етап (остаточний розрахунок): залишок суми (20% від номіналу) перераховується постачальнику після отримання банком платежів від дебіторів на спеціально відкритий банком транзитний рахунок.

У разі відмови дебітора від повної або часткової оплати товару з поважних причин (наприклад, невідповідність якості чи асортименту), постачальник зобов'язаний у строк, передбачений Генеральною угодою, повернути банку відповідну частину отриманого авансу. Сума повернення розраховується пропорційно до вартості товару, щодо якого отримана відмова.

Таким чином, сучасний етап економічного розвитку характеризується уповільненням платіжного обороту та зростанням дебіторської заборгованості. Тому ефективне управління дебіторською заборгованістю, зокрема через факторинг, є ключовим завданням фінансового керування, спрямованим на оптимізацію боргу і забезпечення своєчасної інкасації.

3.3. Напрямки поліпшення грошових розрахунків товариства

Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості треба починати з вивчення складу і структури балансу підприємства. Дані показують що

дебіторська і кредиторська заборгованість тяжіють до збільшення. Заборгованість за роботи та послуги підприємству у 2024 р. становила 130,7 тис. грн., а в 2022 р. цей показник дорівнював 204,3 тис. грн.

Для ефективного контролю дебіторської заборгованості підприємству необхідно застосовувати низку перевірочних процедур:

- пряме підтвердження: отримання прямих підтверджень від боржників;
- вивчення документації: ретельний аналіз контрактів і договорів;
- комунікація: проведення особистих бесід із співробітниками, які володіють інформацією про борги та зобов'язання підприємства;
- перевірка точності: Контроль коректності записів у боргових зобов'язаннях та відомостей про їхню сплату;
- оцінка умов: Надання оцінки умовам боргових договорів з точки зору їхньої реальності та тривалості.

При цьому важливо аналізувати терміни, обмеження на використання ресурсів, а також можливість залучення підприємством додаткових джерел фінансування.

Для вивчення складу та структури кредиторської заборгованості проводиться її детальний аналіз. Встановлено, що у 2024 році було ліквідовано заборгованість за отриманими авансами, і загалом спостерігається зниження сумарного значення кредиторської заборгованості майже за всіма статтями.

Основною причиною структурних змін у кредиторській заборгованості стали взаємні неплатежі. Важливу роль у структурі кредиторської заборгованості відіграють розрахунки з постачальниками.

Нормальною вважається заборгованість перед постачальниками, що виникає до настання встановлених термінів платежів.

Однак, якщо ця заборгованість є постійною та досягає великих розмірів, аналітику необхідно розглянути можливості скорочення позапланових фінансових ресурсів в обігу підприємства. Особливу увагу слід

приділяти заборгованості за поставками, що виникає через затримку постачальниками в оформленні та пред'явленні розрахункових документів. У таких випадках підприємство-платник повинно вимагати її погашення, не чекаючи отримання документів від постачальників.

Для запобігання простроченій заборгованості бухгалтерська служба має проводити проактивну роботу: надсилати листи, вести телефонні переговори, здійснювати персональні візити, а також розглядати продаж заборгованості спеціалізованим організаціям та регулярно перевіряти реальність суми дебіторської заборгованості.

Втрати підприємства від дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість фактично являє собою іммобілізацію (відволікання) власних оборотних коштів підприємства. Внаслідок цього підприємство несе фінансові втрати з наступних причин:

1. Інфляційні втрати: в умовах інфляції грошові кошти, повернуті боржниками через певний час, знецінюються.
2. Зниження віддачі: чим триваліший період погашення дебіторської заборгованості, тим меншою є віддача від коштів, вкладених у цю заборгованість (зниження ефективності використання капіталу).

Тенденції змін кредиторської та дебіторської заборгованостей детально представлені на Рис. 3.1.

Протягом 2022-2024 років на підприємстві спостерігається ситуація, коли дебіторська заборгованість перевищує кредиторську заборгованість. Це може бути індикатором якісного управління з боку адміністрації та здійснення жорсткого контролю за розрахунками підприємства з контрагентами.

Такий стан справ дозволяє зробити низку важливих висновків:

- фінансова незалежність: співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей не повною мірою відповідає оптимальним вимогам фінансової незалежності підприємства (оскільки надмірний обсяг дебіторської заборгованості відволікає кошти).

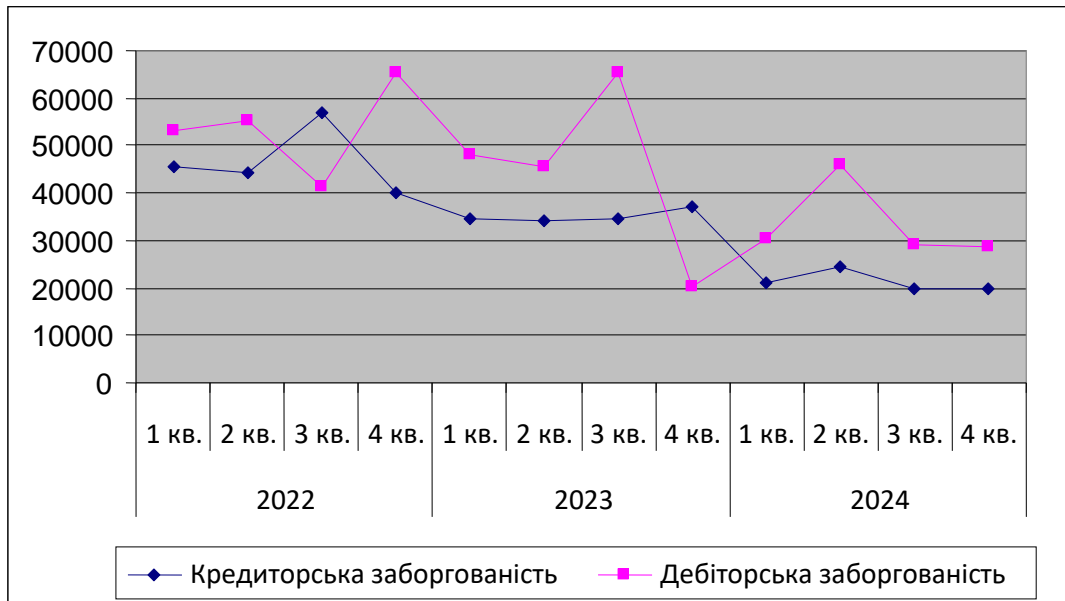


Рис. 3.1. Склад дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «Афіна» у 2022-2024 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних товариства

- стабільність: коливання залишків грошових коштів у касі та на розрахунковому рахунку свідчать про потенційну стабільність у залученні кредитної допомоги в майбутньому (якщо підприємство дотримується дисципліни).

При складанні планових припливів та відтоків грошових коштів критично важливо враховувати їхній рух у рамках основної діяльності.

Першим і найважливішим кроком у цьому процесі є прогноз збуту (продажів). Такий прогноз може мати різну періодичність: поквартальний, помісячний, потижневий, або навіть щоденний.

ТОВ «Афіна» має можливість здійснювати якісні кварталні прогнози, тому планування надходження грошових коштів доцільно виконувати з поквартальною розбивкою.

Надходження від покупців є основним припливом коштів, але не єдиним. Підприємство планує, наприклад, у третьому кварталі 2025 року продати частину продукції за договірною вартістю 125 тис. грн (Табл. 3.7).

Таблиця 3.7

**Прогноз надходжень коштів і дебіторської заборгованості ТОВ «Афіна»
2025 р., тис. грн.**

Показники	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Дебіторська заборгованість (початок періоду)	300	325	307	382
Обсяг реалізації	875	785	1160	1310
Грошові надходження в т.ч.:	850	803	1085	1280
- за продукцію даного періоду (80%)	700	628	928	1048
- за продукцію попереднього періоду (20%)	150	175	157	232
Дебіторська заборгованість (кінець періоду)	325	307	382	412

Джерело: побудовано автором самостійно

Відтоки коштів умовно згрупуємо в такий спосіб:

1. Оплата рахунків постачальників. Прогноз виходить із припущення про те, що всі рахунки постачальників оплачуються вчасно. Відстрочка або її затягування загрожує втратою знижок за швидку оплату.
2. Оплата праці, управлінські й інші витрати. До цієї категорії входять всі інші поточні витрати компанії.
3. Податок на прибуток, виплати відсотків.

Із даних табл. 3.7 ми бачимо, що прогнозується суттєве збільшення надходження грошових коштів по всім показникам до 40%. Прогнозний чистий грошовий потік підприємства показаний у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Бюджет коштів ТОВ «Афіна» на 2025 р., тис. грн.

Показники	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Джерела коштів				
Надходження по дебіторській заборгованості	850	803	1085	1280
Інші	51		125	
Разом джерел	901	803	1210	1280

Використання коштів				
Оплата рахунків постачальників	650	600	550	500
Оплата праці, управлінські й інші витрати	300	300	300	300
Капіталовкладення	325	13	55	80
Податки, відсотки і дивіденди	40	40	45	50
Разом використання	1315	953	950	930
Чистий грошовий потік	(414)	(150)	260	350

Джерело: побудовано автором самостійно

Відзначимо, що дефіцит засобів у I і у II кварталах обумовлений низькими продажами і високими капіталовкладеннями. У III і IV кварталах обсяги продажів збільшуються.

Ситуацію можна інтерпретувати так: існує зростаючий попит на послуги, проте ТОВ «Афіна» не в змозі виконувати всі замовлення вчасно.

У I кварталі 2024 р. планується замінити використовуване устаткування, щоб мати можливість збільшити обсяги виробництва. Під ці цілі виділяється 325 тис. грн. Старе устаткування після встановлення нового планується продати за 125 тис. грн. Такі заходи дозволяють вирішити проблеми підприємства і задовольнити зростаючий попит.

Розрахуємо потребу в додаткових джерелах фінансування (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Потреба у фінансуванні ТОВ «Афіна» на 2025 р., тис. грн.

Показники	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Грошові кошти (початок періоду)	50	(364)	(514)	(254)
Зміни в залишках коштів	(414)	(150)	+260	+350
Грошові кошти (кінець періоду)	(364)	(514)	(254)	+96
Мінімальний поточний залишок коштів	50	50	50	50
Потреба у фінансуванні	414	564	304	(46)

Джерело: побудовано автором самостійно

Згідно з даними Таблиці 3.9, потреба у фінансуванні розраховується з урахуванням необхідності підтримання мінімального залишку коштів на розрахунковому рахунку (у цьому випадку – 50 тис. грн).

Наступним кроком є ухвалення управлінського рішення щодо джерел фінансування або, за наявності тимчасово вільних коштів, щодо напрямків їхнього використання.

Серед можливих джерел залучення фінансування виділяють:

- короткострокова банківська позика;
- комерційні папери;
- комерційний кредит;
- давальницька сировина;
- прострочена заборгованість перед постачальниками (як джерело тимчасового фінансування);
- факторинг (продаж дебіторської заборгованості);
- короткострокова оренда.

Кожне з цих джерел має свої специфічні переваги та недоліки. Оптимальне рішення приймається на основі аналізу фінансового стану підприємства, поточної ринкової ситуації та доступності кредитних ресурсів.

Використання Кредитної лінії ТОВ «Афіна».

У випадку ТОВ «Афіна» укладено договір з банком, який надає можливість отримання кредиту на суму 410 тис. грн під 27% річних (або 6,75% квартальних).

Кредитна лінія – це вид кредитування, що передбачає можливість поетапного використання кредитних коштів у межах заздалегідь встановленого ліміту. Мета використання кредитної лінії – скоротити часовий розрив між виникненням потреби у коштах та їх фактичною видачею, а також звільнити підприємство від необхідності систематичного оформлення документів для отримання кожного окремого траншу. Кредитні лінії використовуються як для фінансування бізнес-проектів, так і для покриття поточних потреб в оборотних коштах.

Основними умовами кредитування є:

- цільове призначення позики;
- фінансова надійність та стійкість позичальника;
- відповідність техніко-економічним показникам та чинному законодавству, а також задоволення вимог банку;
- фінансування придбання матеріалів, сировини, товарів;
- фінансування поточної діяльності та сплата поточних витрат;
- рефінансування поточної заборгованості за попередніми кредитами на поповнення обігових коштів.

План фінансування, сформований за умови використання виключно кредитної лінії, представлений у Таблиці 3.10.

Таблиця 3.10

План фінансування ТОВ «Афіна» на 2025 р., тис. грн.

Надходження	1к.	2 к.	3 к.	4 к.
Нові позики:				
- кредитна лінія	410	-	-	-
Разом позик	410	-	-	-
Кошти від поточної діяльності (табл. 3.8)	-	-	260	350
Зниження засобів для компенсаційного залишку	-	-	10	22
Приплив коштів	410	0	270	372
Потреба	1к.	2 к.	3 к.	4 к.
Виплати:				
- по кредитній лінії	-	-	48	362
Разом виплат	0	-	48	362
Виплата відсотків				
- по кредитній лінії	-	12	12	10
Разом відсотків	0	12	12	10
Кошти для поточної діяльності (табл. 3.8)	414	150	-	-
Кошти для поповнення компенсаційного залишку	32	-	-	-
Потреба в коштах	446	162	60	372

Джерело: побудовано автором самостійно

На основі аналізу представлених даних (з Таблиці 3.10) очевидно, що використання виключно кредитної лінії не забезпечить повного задоволення

потреби підприємства в грошових коштах.

Аналіз даних Таблиці 3.10 також показує, що ТОВ «Афіна» має зобов'язання підтримувати на своєму рахунку компенсаційний залишок у розмірі 20% від суми позики. Інакше кажучи, якщо підприємству фактично необхідно отримати 100 грн., воно повинно оформити кредит на суму 125 грн., оскільки 25 грн. (20% від 125 грн.) мають бути залишені у банку як обов'язковий резерв (внесок).

План фінансування, що формується з цих умов, наведений у табл. 3.11.

Таблиця 3.11

План фінансування ТОВ «Афіна» на 2025 р., тис. грн.

Надходження	1 к.	2 к.	3 к.	4 к.
Нові позики:				
кредитна лінія	410	-	-	-
відстрочені платежі	36	200	-	-
Разом позик	446	200	-	-
Кошти від поточної діяльності (табл. 3.2)	-	-	260	350
Зниження коштів для компенсаційного залишку	-	-	10	22
Приплив коштів	446	200	270	372
Потреба	1 к.	2 к.	3 к.	4 к.
Виплати:				
- по кредитній лінії	-	-	48	362
- по відстрочених платежах	-	36	200	
Разом виплат	-	36	248	362
Виплата відсотків				
- по кредитній лінії	-	12	12	10
- по відстрочених платежах	-	2	10	
Разом відсотків	-	14	22	10
Кошти для поточної діяльності (табл. 3.2)	414	150	-	-
Кошти для поповнення компенсаційного залишку	32	-	-	-
Потреба в коштах	446	200	270	372

Джерело: побудовано автором самостійно

Таким чином, із таблиці видно, що у I кварталі план передбачає одержання позики в рамках кредитної лінії на всю необхідну суму (410 тис. грн.) і прострочену заборгованість на суму 36 тис. грн. Отже, за даним

планом компанія одержить 446 тис. грн. у I кварталі.

Чому будуть отримані 446 тис. грн. відповідно до даного плану, хоча потреба в коштах складає всього 414 тис. грн. Головна причина полягає в тому, що одержання кредиту на суму 410 тис. грн. по кредитній лінії вимагає підтримувати залишок коштів у розмірі 20% від 410 тис. грн., або 82 тис. грн.

Кредитна лінія, як правило, вимагає від підприємства підтримувати компенсаційний залишок коштів на депозиті в банку. В якості альтернативного підходу може бути запропоноване змішане кредитування, коли частина необхідних коштів залучається через банківський кредит, а інша частина – за рахунок тимчасово вільних коштів самого підприємства.

Альтернативний підхід передбачає наступну стратегію: спочатку слід використати можливості кредитної лінії, за необхідності – на повну потужність, доки не буде вичерпано встановлений ліміт кредитування. Проте, якщо потреба в коштах перевищить можливості кредитної лінії, підприємству необхідно буде вдатися до прострочених платежів (тобто, тимчасово використовувати кредиторську заборгованість як джерело фінансування).

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження було зроблено такі основні висновки та розроблено рекомендації:

1. Оцінка фінансового стану та структури капіталу:

- недостатня фінансова незалежність: аналіз структури капіталу показав, що коефіцієнт автономії ТОВ «Афіна» протягом 2022-2024 років коливався в межах 0,13-0,26, що значно нижче нормативного рівня (0,5), і свідчить про незадовільний фінансовий стан та високу залежність від позикових чи прирівняних до них джерел фінансування;

- позитивна динаміка: незважаючи на низькі абсолютні показники, спостерігається позитивна тенденція до зростання коефіцієнта автономії та коефіцієнта фінансування ($\$0,15-0,35\$$), що свідчить про поступове підвищення фінансової стійкості;

- ефективність управління кредиторською заборгованістю: підприємство демонструє ефективну політику управління кредиторською заборгованістю, яка сумарно знизилася в аналізованому періоді. Однак, відсутність довгострокового позикового капіталу частково пояснюється збитковістю діяльності протягом 2022-2024 років та наявністю застарілого обладнання.

2. Аналіз ефективності планування та контролю:

- недовиконання плану продажів: встановлено, що фактичні обсяги реалізації у I кварталі 2025 року були меншими від запланованих на 1221,98 тис. грн через зниження як кількості проданого товару, так і середньої ціни реалізації;

- вплив витрат на прибуток: чистий прибуток виявився нижчим від планового на 96,80 тис. грн, що значною мірою спричинене високим рівнем операційних витрат;

- співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей: протягом аналізованого періоду дебіторська заборгованість перевищувала кредиторську, що є показником жорсткого контролю за розрахунками, але

водночас означає іммобілізацію власних оборотних коштів та втрати через інфляційне знецінення.

3. Розробка та обґрунтування управлінських рішень:

з метою підвищення фінансової ефективності та оптимізації грошових розрахунків підприємству ТОВ «Афіна» рекомендовано:

- оптимізація витрат та закупівель: внести корективи у фінансовий план шляхом перегляду та зниження операційних витрат, а також орієнтуватися на закупівлю товарів із нижчою собівартістю;
- вдосконалення управління дебіторською заборгованістю: розробити та запровадити кредитну політику, що включає ранжування клієнтів за платіжною дисципліною та обсягом поставок. Для точного контролю необхідно використовувати реєстр старіння дебіторської заборгованості та коефіцієнти інкасації для прогнозування надходжень коштів і запобігання касовим розривам;
- застосування рефінансування: активно використовувати сучасні форми рефінансування дебіторської заборгованості, насамперед факторинг, для оперативного поповнення обігових коштів, мінімізації кредитних ризиків та покращення іміджу;
- стратегія фінансування: застосовувати змішане фінансування. Насамперед використовувати можливості кредитної лінії (з урахуванням необхідності підтримання компенсаційного залишку у розмірі 20% від позики), і лише за умови перевищення потреби у коштах – тимчасово вдаватися до прострочення платежів перед постачальниками.

Таким чином, ефективне управління дебіторською заборгованістю та грошовими потоками є ключовим завданням фінансового менеджменту ТОВ «Афіна», що забезпечить його фінансову стійкість та конкурентоспроможність в умовах уповільненого платіжного обороту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк І.О., Ситник Г.В. Управління фінансами підприємств: Підручник. Київ: Київ. нац. торг-ек. ун-т, 2009. 780 с.
2. Бондаренко О.С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 4. С. 17-24.
3. Бондаренко С.І. Використання акредитива при розрахунках за зовнішньоекономічними операціями. *Фінанси України*. 2006. № 11.
4. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ. Київ: Молодь, 2007. 1000 с.
5. Валентинова Т. Вивчаємо оновлену інструкцію про безготівкові розрахунки. *Фінанси України*. 2006. № 115. С. 35-38.
6. Гриньова В.М., Коюда В.О. Фінанси підприємств. Навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: Знання-Прес, 2006. 424 с.
7. Грачова Р.А. Як визначити реальний фінансово-майновий стан свого підприємства. *Дебет-Кредит*. 2006. №34. С. 20-25.
8. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. Національні фінанси: Підручник. Київ : ВНЗ «Університет «КРОК», 2017. 660 с.
9. Дікань Л.В., Вороніна О.О. Фінансовий результат підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз: монографія. Харків: СПД ФО Лібуркіна Л.М., 2008. 92 с.
10. Довбня С.Б., Ковзель К.А. Модель комплексної оптимізації фінансування підприємства. *Фінанси України*. 2006. № 5. С. 134-142.
11. Доляновський К., Румик І. Здійснення грошові розрахунків в умовах воєнного стану в Україні. *Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку: матеріали VII Міжнародної конференції (4 грудня 2025 року, м. Київ). ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК».* URL: <https://conf.krok.edu.ua/SRE/SRE-2025/paper/view/3193>
12. Дубенко Н. Розрахунки векселями. *Фінанси України*. 2006. №8. С. 8-9.

13. Економіка відновлення: навчальний посібник / за ред. В.І. Грушка. Київ : Університет «КРОК», 2023. 221 с.
14. Захарченко В. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2005. №1. С. 137-144.
15. Збарський В.К., Гаврилюк І.П. Підприємство і підприємництво: питання теорії і практики. Київ: НАУ, 2007. 355 с.
16. Про затвердження Інструкції про порядок відкриття та закриття рахунків користувачам надавачами платіжних послуг з обслуговування рахунків: Постанова правління НБУ від 29.07.2022 р. № 162. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0162500-22#Text>
17. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг: постанова Правління Найбанку України від 29.07.2022 р. № 163. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0163500-22#Text>
18. Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні: постанова Правління Нацбанку України від 29.12.2017 р. №148. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17#Text>
19. Карпенко О. Розрахунки платіжними дорученнями. *Бухгалтерія в с.-г.* 2007. № 22. С. 4-5.
20. Комаринський Я. Фінансово-інвестиційний аналіз: Навч. посібник. Київ: Укр. енцикл., 2009.
21. Корінев В.Л., Пивоваров М.Г., Погрібняк М.А. Стан, розвиток та державне регулювання діяльності малих підприємств в Україні: монографія. Запоріжжя: КПУ, 2009. 244 с.
22. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства. Навчальний посібник. Київ: Знання, 2009.
23. Костенко Т.Д., Герасимов А.А., Добикіна О.К., Касьянюк С.В. Економічна діагностика: Практикум. Київ: ЦУЛ, 2007. 186 с.
24. Кудряшов В.П. Фінанси. Навч. посіб. Херсон, 2007. 352 с.

25. Лігоненко Л.О., Ситник Г.В. Управління грошовими потоками: Навч. посіб. Київ. Нац. торг.-екон. ун-т., 2007. 255 с.
26. Лукіна Ю.В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства. *Фінанси України*. 2006. № 3. С. 113-119.
27. Макарчук І. Основні показники оцінки платоспроможності та ліквідності підприємств та методика їх визначення. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. №7. С. 36-41.
28. Мартюшева Л.С., Меренкова Л.О. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва. Харків: ХНЕУ, 2008. 216 с.
29. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навчальний посібник. Київ: Вища школа, 2008. 278 с.
30. Обушак Т.А. Основні методичні напрямки оцінки фінансового стану торговельних підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. №12. С. 99-106.
31. Партін Г.О., Загородній А.Г. Фінанси підприємств: Навч. Посібник Львів: ЛБІ НБУ. 2003. 265 с.
32. Павловський О.В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2004. №11. С. 54-59.
33. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
34. Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. Фінанси підприємств: Підручник. Київ: КНЕУ, 2008. 552 с.
35. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р №996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
36. Румик, І., Доляновський, К., Рзазаде, І. Вплив грошових розрахунків на систему управління фінансовими ресурсами підприємств. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2025. №3(79). С. 15-24. <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2025-79-15-24>

37. Румик І., Плетенецька С., Царенок О. Особливості управління фінансовими ресурсами підприємств в умовах воєнного стану. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2023. № 4(72). С. 9-19.
38. Румик І.І. Розвиток фінансового сектору: стан, фінансова інклюзія, візія та стратегія дій. *Соціально-економічні та правові аспекти розвитку суспільства*: колективна монографія / за ред. С.М. Лаптева, І.П. Мігус. Київ: Університет «КРОК», 2020.
39. Рященко О. Мистецтво жити без грошей. *Дебет-Кредит*. №50. 2007. С. 15-18.
40. 45 Савчук В.П. Практична енциклопедія. Фінансовий менеджмент. Київ: «Максимум», 2005. 884 с.
41. Салига К.С., Ткаченко Є.Ю. Управління фінансовими результатами підприємства: монографія. Запоріжжя: КПУ, 2008. 176 с.
42. Салига С.Я., Дацій Н.В., Корецькій С.О., Несторенко Н.В., Салига К.С. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник: Київ. Ц.Н.Л., 2006. 274 с.
43. Стасюк Г.А. Фінанси підприємств: Навч. посібник. Херсон: Олді-плюс, 2008. 480 с.
44. Семенов А.Г., Єропутова О.О., Перекрест Т.В. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами. Київ: КПУ, 2008. 188 с.
45. Ситник Л.С. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник. Київ, 2007. 360 с.
46. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: Навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2005. 460 с.
47. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства. Навч. посіб. Київ: «Каравела», 2003. 432 с.
48. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. Київ: КНЕУ, 2009. 312 с.
49. Фінансовий аналіз: Навчальний посіб. / Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш та ін.; За ред. проф. Г.В. Митрофанова. Київ: Київ нац. торг.-екон. ун-т., 2002, 301 с.

50. Фінансовий менеджмент: Навч.-метод. посіб. А.М. Поддєрьогін. та ін. Київ: КНЕУ, 2009. 294 с.
51. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. проф. А.М. Поддєрьогіна. 3-тє вид., перераб. та доп. Київ, КНЕУ, 2000. 460 с.
52. Філімоненков О.С., Дема Д.І. Фінанси підприємств. Київ: Алерта, 2009. 496 с.
53. Цивільний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
54. Черелевский Л.М. Економічний аналіз на підприємствах промисловості і торгівлі. Київ, 2006. 473 с.
55. Череп А.В. Економічний аналіз: Навч. посібник для студентів вищих навч. закладів. Київ: Кондор, 2008. 160 с.
56. Шапілова Н.В. Збірник задач і ділових ігор з дисципліни «Економіка підприємств». Харків: Консум, 2009. 110 с.
57. Шаповал В.М., Аврамчук Р.Н., Ткаченко О.В. Економіка підприємства. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 288 с.
58. Шарманська В.М. Первинна документація і реєстри бухгалтерського обліку. Київ: Знання-Прес, 2008. 272 с.
59. Шило В.П., Верхоглядова Н.І. та ін. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємств. Київ: Кондор, 2007. 240 с.
60. Яковлев О.І., Устич А.О. Планування діяльності підприємства. Харків: Консум, 2006. 88 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Грошові надходження ТОВ «Афіна» за 2022-2024 рр., грн.

Рік	Місяць	Безготівкові кошти	Готівкові кошти
2022	1	68245,30	2730,40
	2	49586,30	3650,30
	3	48796,25	2450,20
	4	34587,10	1890,10
	5	45657,80	3620,10
	6	28798,55	1798,50
	7	45786,30	1798,45
	8	29876,10	4789,65
	9	65743,20	1760,35
	10	32587,10	2280,80
	11	4567,10	2280,80
	12	49873,20	2280,80
усього		504104,30	31330,45
2023	1	45681,40	2770,40
	2	49586,30	3652,30
	3	48796,25	2453,20
	4	45625,30	1895,10
	5	45657,80	3629,10
	6	67684,30	1785,50
	7	45786,30	225,10
	8	45698,30	2450,30
	9	65743,20	1765,20
	10	55789,30	2280,80
	11	67523,10	1458,30
	12	49873,20	2369,10
усього		633444,75	26734,40
2024	1	38947,20	1258,30
	2	37893,20	1456,30
	3	35674,30	4785,20
	4	28765,30	2548,30
	5	45657,80	3669,20
	6	37876,10	2453,30
	7	45786,30	1258,10
	8	39878,60	1258,30
	9	28976,30	2258,30
	10	55789,30	3338,30
	11	32589,40	1980,20
	12	49873,20	4589,30
усього		477707,00	30853,10

Платіжне доручення № 25		041001
від	Одержано банком „10” березня 2024 р.	
Платник ТОВ «xxxxxxx»		
Код xxxxxxxx		
Банк платника xxxxxxxxxxxx код банку xxxxxxxx	ДЕБЕТ рах.№ 2570026013010	
1500,00		
Одержувач ТОВ «Афіна»		
Код xxxxxxxx		
Банк одержувача «xxxxxxxx», м. Києва	КРЕДИТ рах.№ 1245836921004	
	код банку xxxxxxxxxxxx	
Сума словами Одна тисяча п'ятсот грн.00коп. _____		
Призначення платежу за послуги зв'язку _____		
М.П. _____	Підпис _____	Проведено банком „____” _____ 202_р.
		Підпис банку

Додаток В

Аналіз руху грошових коштів ТОВ «Афіна» за період 2022-2024 рр.

Показники	2022				2023				2024			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Грошові кошти:	175457	116351	149753	93867	152911	166276	161627	179292	120013	120969	123004	145827
Каса	8830	7308	8348	6840	8848	7309	4400	6107	7499	8670	8363	7576
Розрахунковий рахунок	166627	109043	141405	87027	144063	158967	157227	173185	112514	112299	114641	138251
Кредиторська заборгованість	45578	44369	568478	39876	34569	33998	34789	37258	20985	24512	19876	19785
Дебіторська заборгованість	53120	55264	41254	65428	47869	45669	87475	20112	30452	45787	28941	28697