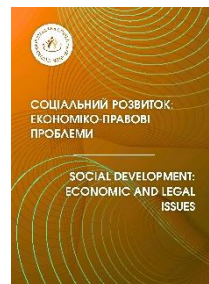




e-ISSN 3083-6018

СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК: економіко-правові проблеми

<https://www.eu-scientists.com/index.php/sdel>



Аналіз зобов'язань підприємства

Василь В. Галкін  ¹

¹ Миколаївський національний аграрний університет (Україна). Старший викладач кафедри кафедри обліку і оподаткування.

* Автор-кореспондент, e-mail: halkinvv@mnau.edu.ua

СТАТТЯ

АНОТАЦІЯ

Дослідницька

DOI:

[10.70651/3083-6018/2025.9.12](https://doi.org/10.70651/3083-6018/2025.9.12)

Авторське право

© 2025 автора



Цей твір
ліцензовано на
умовах Ліцензії
Creative Commons
«Із Зазначенням
Авторства –
Некомерційна 4.0
Міжнародна»
(CC BY-NC 4.0).



Актуальність дослідження зумовлена потребою надійного інструментарію оцінювання поточних і довгострокових зобов'язань у ситуації ринкової волатильності, інформаційної нерівномірності та зростання ланцюгових прострочень. Підкреслено, що коректне співвіднесення строків погашення боргу з ритмічністю грошових потоків підвищує достовірність діагностики платіжної спроможності та якість управлінських рішень. Метою статті є розроблення прикладної, дієвої методики інтегрованого аналізу поточних і довгострокових зобов'язань, здатної забезпечувати надійне прогнозування платоспроможності підприємства. Застосовано системний підхід до розгляду структури зобов'язань; виконано документальний аналіз фінансової звітності та приміток із перехресною звіркою даних між формами; здійснено порівняльний аналіз трактувань і практик; проведено структурно-логічне групування статей боргу та відповідних показників ліквідності; використано індуктивно-дедуктивне узагальнення критеріїв поділу на поточні і довгострокові зобов'язання; здійснено аналітичне зіставлення строків платежів із календарем очікуваних надходжень. Рекомендації сформовано методом аналітико-синтетичного узагальнення з подальшою логіко-структурною алгоритмізацією управлінських дій. Систематизовано класифікацію зобов'язань; уточнено відмінності між ліквідністю активів і ліквідністю балансу; окреслено набір індикаторів оцінювання (абсолютна, поточна, критична ліквідність; покриття короткострокових зобов'язань очікуваними надходженнями). Доведено інформативність поєднання коефіцієнтного аналізу зі строковими профілями боргу та оцінкою «якості» дебіторської заборгованості. Виявлено ключові джерела ризику – концентрацію коротких боргів у вузьких часових вікнах, дисбаланси операційного циклу, договірні санкції. Встановлено, що дієвість аналізу зобов'язань зростає за умови одночасного врахування структури боргу, ліквідності активів та ритмічності грошових потоків. Доведено доцільність калібрування цільових інтервалів показників з огляду на галузеві особливості та тривалість операційного циклу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

ліквідність балансу, платоспроможність, коефіцієнти ліквідності, оборотний капітал, прогнозування грошових потоків.



e-ISSN 3083-6018

SOCIAL DEVELOPMENT: Economic and Legal Issues

<https://www.eu-scientists.com/index.php/sdel>


Analysis of Company Liabilities

Vasyl Halkin  ¹ *

¹ Mykolayiv National Agrarian University (Ukraine). Senior Lecturer at the Department of Accounting and Taxation.

* **Corresponding Author**, e-mail: halkinvv@mnau.edu.ua

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Research Article

DOI:

[10.70651/3083-6018/2025.9.12](https://doi.org/10.70651/3083-6018/2025.9.12)

Copyright © 2025
by author



This is an open access journal and all published articles are licensed under a Creative Commons Attribution—NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0)



The relevance is driven by the need for a dependable toolkit to assess current and long-term liabilities under market volatility, informational asymmetry, and cascading payment delays. It is demonstrated that aligning debt maturities with the rhythm of cash flows improves the diagnostic reliability of solvency and the quality of managerial decisions. The article aims to design and substantiate a practical, actionable framework for integrated analysis of current and long-term liabilities that enables dependable forecasting of a firm's solvency. A systemic perspective is applied to the structure of liabilities. Documentary analysis of financial statements and notes is performed with cross-checks between forms. Comparative analysis is used to harmonize interpretations and practices. Structural-logical grouping is employed for debt items and liquidity indicators. Inductive-deductive generalization refines the criteria for allocating liabilities to current vs non-current categories. Analytical matching of payment schedules to expected inflows is carried out. Managerial recommendations are derived through analytical-synthetic generalization and then logically structured into stepwise procedures. A coherent classification of liabilities is systematized; the distinction between asset liquidity and balance-sheet liquidity is clarified. A compact set of indicators is outlined (absolute, quick, and current liquidity; coverage of short-term liabilities by expected receipts). It is proven that combining ratio analysis with term-structure profiles of debt and the "quality" of receivables increases explanatory power. Key risk sources are revealed: time-clustered short debts, operating-cycle mismatches, and contractual penalties. Practical steps are specified: internal targets for indicators, a rolling liquidity forecast, and a protocol for handling overdue items. It is established that effectiveness rises when debt structure, asset liquidity, and cash-flow rhythm are assessed jointly. The expediency of calibrating target ranges by industry and operating-cycle length is confirmed.

KEYWORDS

balance sheet liquidity, solvency, liquidity ratios, working capital, cash flow forecasting.

1. Вступ

Проблема дослідження полягає у теоретико-методологічній невизначеності місця й ролі зобов'язань у фінансовій архітектоніці підприємства та у відсутності узгодженого інструментарію їх оцінювання в умовах мінливої ринкової кон'юнктури. Недостатня прозорість структури та якості зобов'язань ускладнює коректну інтерпретацію фінансового стану, підвищує інформаційну асиметрію для стейкхолдерів і посилює чутливість вартості капіталу до шоків ліквідності. Зв'язок із важливими науковими й прикладними завданнями проявляється у потребі формалізувати поняттєво-категоріальний апарат, уніфікувати підходи до класифікації та вимірювання зобов'язань у взаємозв'язку з показниками платоспроможності й фінансової стійкості, а також розробити валідні моделі, що поєднують облікові, правові та ризик-менеджерські аспекти. На практичному рівні це орієнтує дослідження на підвищення якості управлінських рішень щодо структури фінансування, оптимізації розрахунків із контрагентами, підтримання ліквідності та довіри інвесторів, забезпечення передбачуваності грошових потоків і своєчасного виявлення ознак фінансової дестабілізації.

2. Огляд літературних джерел

Ознайомлення з науковими джерелами за темою аналізу зобов'язань підприємства демонструє перехід від поняттєво-класифікаційного опрацювання до інтегрованих, ризик-орієнтованих і цифрово підтриманих підходів. У концептуальному блоці Г. С. Кесарчук та І. В. Мошак уточнюють економічну суть поточних зобов'язань, критерії їх розмежування та підходи до оцінки, що безпосередньо впливають на трактування короткострокової платоспроможності й ліквідності балансу [1]. Обліково-нормативну площину поглиблюють А. В. Фрайман і Н. М. Селіванова, зіставляючи національні та міжнародні стандарти щодо довгострокових зобов'язань і показуючи, як відмінності у визнанні, оцінці та розкритті детермінують порівнянність звітності та якість управлінської аналітики [2]. Вимірювальний інструментарій конкретизують Г. М. Терен, яка систематизує показники ліквідності, та Л. С. Стасюк, яка на прикладі підприємства демонструє практичні наслідки зміни структури зобов'язань для платоспроможності й грошових потоків, одночасно виявляючи обмеження статичних коефіцієнтів у турбулентному середовищі [3; 4]. Стратегічний вимір окреслює О. В. Пилипенко, інтегруючи аналіз зобов'язань у ширший контекст фінансової стратегії підприємства та прийняття управлінських рішень [5]. Питання оперативного управління розрахунками й якістю дебіторсько-кредиторської заборгованості деталізують О. В. Савченко і Д. В. Марцінко, підкреслюючи вплив політики розрахунків на вартість фінансування та ризик неплатежів [6]. У новітньому пласті досліджень М. В. Кузьменко, Н. М. Петруха та Ю. А. Штохман фіксують ефекти впровадження інноваційних фінансових рішень як механізму адаптації структури зобов'язань до кон'юнктурних змін у реальному секторі [7], а В. Маліков (V. Malikov), Ю. Біла (Y. Bila), Н. Петруха (N. Petrukha) та співавтори демонструють, як цифрово оркестрований облік підвищує якість стратегічних рішень щодо фінансування і керування зобов'язаннями [8]. Сукупно ці роботи вибудовують безперервну логіку: від уточнення сутності та стандартів – через калібрування показників ліквідності – до стратегічного і технологічного переозброєння практик управління зобов'язаннями.

Водночас аналіз джерел виявляє прогалини щодо галузевої калібровки порогів для ключових коефіцієнтів, узгодження коефіцієнтного підходу зі строковою структурою зобов'язань та операційним циклом, а також урахування ефекту взаємних неплатежів і договірних санкцій у прогнозуванні платоспроможності. Запропоноване дослідження адресує ці аспекти через інтегровану ризик-орієнтовану методику, що поєднує показники ліквідності активів і балансу з аналізом якості дебіторської заборгованості та строкових профілів боргу і доповнюється короткогоризонтним (8–12 тижнів) сценарним прогнозуванням ліквідності для забезпечення перспективної платоспроможності.

3. Постановка завдання

Мета статті – запропонувати дієву методику аналізу поточних і довгострокових зобов'язань, що забезпечує достовірний прогноз платоспроможності підприємства.

4. Методи та матеріали

Застосовано системний підхід до розгляду структури зобов'язань; виконано документальний аналіз фінансової звітності та приміток із перехресною звіркою даних між формами; здійснено порівняльний аналіз трактувань і практик; проведено структурно-логічне групування статей боргу та відповідних показників ліквідності; використано індуктивно-дедуктивне узагальнення критеріїв поділу на поточні і довгострокові зобов'язання; здійснено аналітичне зіставлення строків платежів із календарем очікуваних надходжень. Рекомендації сформовано методом аналітико-синтетичного узагальнення з подальшою логіко-структурною алгоритмізацією управління дій.

5. Результати та обговорення

Визнання зобов'язання у фінансовій звітності спирається на дві необхідні умови: його суму можна надійно виміряти, а погашення пов'язане з імовірним відтоком майбутніх економічних вигод. Якщо на звітну дату встановлюється відсутність обов'язку погашення раніше відображеного зобов'язання, відповідна сума підлягає віднесенню до доходів поточного періоду [9].

Поточні зобов'язання трактуються як такі, що мають бути погашені у межах операційного циклу або протягом дванадцяти місяців після дати балансу. До їх типового складу належать короткострокові кредити банків; поточна кредиторська заборгованість (у тому числі за довгостроковими зобов'язаннями в частині, що підлягає погашенню протягом року; за товари, роботи, послуги; за розрахунками з бюджетом, зокрема з податку на прибуток; за розрахунками зі страхування; з оплати праці; з учасниками; за внутрішньогосподарськими розрахунками); короткострокові векселі; поточні забезпечення на виплату відпусток, додаткове пенсійне забезпечення та виконання гарантійних зобов'язань; інші короткострокові статті. В умовах ускладнення господарських зв'язків коректна класифікація й оцінка поточних зобов'язань стають ключовою передумовою фінансової стійкості, адже повнота та достовірність даних про їх обсяг і структуру є базою для ефективного контролю грошових потоків і своєчасних розрахунків із контрагентами [2].

Довгострокові зобов'язання охоплюють усі зобов'язання, що не відповідають критеріям поточних; до них, зокрема, належать довгострокові кредити банків, інші довгострокові боргові інструменти, відстрочені податкові зобов'язання та довгострокові забезпечення. У сучасній фінансовій практиці вони розглядаються як вагоме джерело ресурсів і невід'ємний елемент структури капіталу, що впливає на вартість фінансування, ризиковість і платіжну дисципліну підприємства. Посилена увага до методики їх обліку та оцінювання зумовлена інституційним переходом від централізованих підходів планової економіки до ринкового середовища, у якому спрощені практики виявилися недостатніми для якісного управління зобов'язаннями [3].

Оцінювання платоспроможності доцільно базувати на узгодженому аналізі показників, що відображають ліквідність балансу, з чітким розрізненням між ліквідністю активів і ліквідністю балансу як цілого. Ліквідність активів визначається їх здатністю швидко конвертуватися у грошові кошти без суттєвої втрати ринкової вартості; однак класифікація за ступенем ліквідності має умовний характер і залежить від галузі, бізнес-моделі та поточного ринкового стану. На практиці окремі необоротні активи можуть реалізовуватися швидше й з меншим дисконтом, ніж запаси, незавершене виробництво чи навіть дебіторська заборгованість. Тому інтерпретація платоспроможності має поєднувати розрахунок стандартних коефіцієнтів ліквідності з перевіркою якості дебіторської заборгованості, строків профілів погашення боргу, відповідності тривалості операційного циклу графікам розрахунків та оцінкою ризику касових розривів. Такий інтегрований підхід підвищує прогнозованість грошових потоків і забезпечує вчасне коригування політики фінансування та структури зобов'язань.

Ліквідність балансу – це спроможність підприємства у стислі терміни перетворювати активи на платіжні засоби з метою своєчасного погашення зовнішніх зобов'язань (пасивів). Баланс вважають ліквідним тоді, коли короткострокові зобов'язання можуть бути погашені без порушення фінансової рівноваги та без суттєвих втрат вартості активів.

Платоспроможність відображає можливість повного розрахунку на конкретну дату й має місце, якщо сукупна вартість активів перевищує обсяг зовнішніх зобов'язань; інакше кажучи, активи мають бути більшими за суму довгострокової та короткострокової заборгованості. Позитивне значення чистого робочого капіталу (оборотні активи мінус поточні зобов'язання) є прямим індикатором здатності підприємства виконувати свої зобов'язання вчасно [4]. Водночас «ліквідність» і «платоспроможність» не тотожні: перша характеризує швидкість і беззбитковість конверсії активів у грошові кошти, друга – достатність ресурсів для повного погашення боргу на визначену дату. Практична оцінка зазвичай поєднує аналіз ліквідності активів і ліквідності балансу з розрахунком коефіцієнтів поточної, швидкої та абсолютної ліквідності, а також із перевіркою якості дебіторської заборгованості та графіків погашення боргу.

Перспективна ліквідність балансу визначається дотриманням системи нерівностей, що узгоджують структуру активів із термінами погашення зобов'язань (табл. 1). Разом вони описують рівень прогнозованої платоспроможності підприємства; остання умова відтворює «золоте правило фінансування»: необоротні активи мають бути забезпечені постійними пасивами. У прикладному аналізі доцільно також оцінювати чутливість цих співвідношень до сезонності грошових потоків та змін операційного циклу – це знижує ризик касових розривів і підвищує передбачуваність розрахунків.

Таблиця 1. Умови перспективної ліквідності балансу

Активи	Порівняння	Пасиви
Сума найбільш ліквідних активів і активів, що швидко реалізуються (грошові кошти + цінні папери + строкова дебіторська заборгованість)	>	Зобов'язання розд. III «Поточні зобов'язання» пасиву балансу (за винятком р. 1660 – поточні забезпечення, і р. 1665 – доходи майбутніх періодів)
Запаси та витрати майбутніх періодів (р. 1100 – запаси; р. 1170 – витрати майбутніх періодів; р. 1190 – інші оборотні активи)	>	Довгострокові пасиви (рр. 1500–1515: відстрочені податкові зобов'язання; довгострокові кредити банків; інші довгострокові зобов'язання)
Оборотні кошти (усі) – розд. II активу балансу	>	Короткострокові зобов'язання – розд. III пасиву балансу
Необоротні активи – розд. I активу балансу	<	Постійні пасиви – розд. I пасиву балансу
Сума найбільш ліквідних активів і активів, що швидко реалізуються (грошові кошти + цінні папери + строкова дебіторська заборгованість)	>	Зобов'язання розд. III «Поточні зобов'язання» пасиву балансу (за винятком р. 1660 – поточні забезпечення, і р. 1665 – доходи майбутніх періодів)
Запаси та витрати майбутніх періодів (р. 1100 – запаси; р. 1170 – витрати майбутніх періодів; р. 1190 – інші оборотні активи)	>	Довгострокові пасиви (рр. 1500–1515: відстрочені податкові зобов'язання; довгострокові кредити банків; інші довгострокові зобов'язання)
Оборотні кошти (усі) – розд. II активу балансу	>	Короткострокові зобов'язання – розд. III пасиву балансу

Джерело: сформовано автором на основі даних [6].

У практиці фінансового аналізу показники ліквідності інтерпретують не ізольовано, а відносно орієнтовних «нормативних» інтервалів, які виконують роль бенчмарків для початкової діагностики. Водночас такі інтервали не є універсальними: їх доцільно калібрувати з урахуванням галузевих особливостей, тривалості операційного циклу, сезонності грошових потоків і фаз ділового циклу підприємства. В економічній літературі розрізняють три взаємопов'язані, але не тотожні категорії: ліквідність активів (швидкість і можливість конверсії окремих активів у грошову форму), ліквідність балансу (узгодженість строків перетворення активів у кошти зі строками погашення зобов'язань) та ліквідність підприємства як системну характеристику наявності оборотних коштів, достатніх для розрахунків за короткостроковими зобов'язаннями. У широкому розумінні ліквідність відображає «мобільність» суб'єкта господарювання – здатність оперативно мобілізувати платіжні ресурси як із внутрішніх, так і з

зовнішніх джерел та підтримувати часове узгодження між інкасацією активів і погашенням боргу [5]. Важливо також пам'ятати, що всі стандартні коефіцієнти ліквідності визначаються щодо поточної заборгованості, тож на інтерпретацію безпосередньо впливають якості і структура саме короткострокових зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності відображає спроможність негайно погасити найбільш строкові зобов'язання виключно за рахунок високоліквідних активів. Його доцільно розраховувати як відношення суми грошових коштів, їх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до найтерміновіших зобов'язань. Рекомендований інтервал 0,20–0,35 означає, що «подушка» високоліквідних активів має покривати 20–35 % найближчих виплат; систематичне перевищення нормативу може сигналізувати про неефективне утримання надлишкової готівки поза операційним циклом, тоді як стійке недотримання – про дефіцит швидкої ліквідності та підвищений ризик касових розривів.

Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності в українській практиці часто трактується як показник, близький до «швидкої» ліквідності: у чисельнику враховують грошові кошти, їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції та дебіторську заборгованість, а в знаменнику — поточні зобов'язання і забезпечення. Нормативне значення на рівні не нижче 1 інтерпретується як наявність достатнього обсягу швидко мобілізованих ресурсів для повного погашення короткострокових зобов'язань у межах найближчого планового періоду. У разі істотного відхилення вниз варто перевіряти тривалість інкасації дебіторської заборгованості, концентрацію ризику на окремих контрагентах і наявність прихованих відтоків грошових коштів.

Коефіцієнт покриття (поточний коефіцієнт) є найзагальнішим індикатором ліквідності, оскільки співвідносить усі оборотні активи з поточними зобов'язаннями та забезпеченнями. Орієнтовний «комфортний» інтервал 2,0–2,5 відображає запас оборотних активів, що більш як удвічі переважає за обсягом найближчі боргові вимоги; критичною межею вважають 1,0, коли сукупні оборотні активи рівні з поточними зобов'язаннями, а отже, навіть незначний шок у надходженнях може спричинити порушення платіжної дисципліни.

Уточнений коефіцієнт покриття (коефіцієнт критичної ліквідності) враховує нижчу реалізаційну готовність окремих статей: із оборотних активів вилучають виробничі запаси та незавершене виробництво. Нормативний діапазон 1–2 вказує, що навіть без урахування найменш ліквідних оборотних компонентів суб'єкт господарювання здатен перекрити короткострокові зобов'язання у повному обсязі або з певним запасом, що особливо важливо за високої волатильності ринку збуту.

Співвідношення «покриття заборгованості за рахунок дебіторів» визначають як частку від ділення дебіторської заборгованості на поточну кредиторську. Значення не нижче 1 свідчить про наявність активного сальдо розрахункового балансу та потенційну «ліквідну подушку» для обслуговування короткострокових зобов'язань. Однак для коректного висновку слід оцінювати якість дебіторки: структуру за строками, частку сум із простроченням, очікувані кредитні втрати та концентрацію на ключових покупцях [6].

Поглиблений аналіз структури і динаміки зобов'язань дозволяє своєчасно фіксувати негативні тенденції нарощування боргового навантаження. На першому етапі перевіряють достовірність та повноту інформації про види і строки кредиторської заборгованості: застосовують прямі зовнішні підтвердження від контрагентів, звіряють умови контрактів і додаткових угод, інтерв'юють відповідальних працівників щодо статусу претензій і розрахунків. Далі оцінюють «якість» боргу: наявність обмежень використання ресурсів, ковенанти, забезпечення, структуру відсоткових ставок і чутливість до зміни вартості капіталу. Окремо аналізують заборгованості перед бюджетом і з оплати праці як такі, що формують підвищений регуляторний та соціальний ризик [7].

Зміни структури кредиторської заборгованості в українських реаліях часто детермінуються взаємними неплатежами в ланцюгах поставок; тому порівняльний аналіз кредиторської і дебіторської заборгованості дає змогу виявити потенціал неттингу, ризик «ланцюгових» прострочень і потребу в реструктуризації графіків розрахунків [8]. Юридичний аспект також критичний: укладені договори, як правило, містять умови щодо неустойки, штрафів чи пені за порушення строків виконання зобов'язань; відповідно до Цивільного кодексу України боржник вважається таким, що прострочив, якщо не розпочав виконання або не

виконав його у встановлений строк, що активує договірні санкції та формує додаткові витрати підприємства [10].

Для кількісного виміру боргової динаміки доцільно обчислювати абсолютні прирости й відносні темпи (коефіцієнти зростання) за видами заборгованості, поєднуючи їх із показниками оборотності (cash conversion cycle), віковою структурою дебіторки та аналізом сезонних компонент. Такий інтегрований підхід зменшує інформаційну асиметрію, підвищує точність прогнозу грошових потоків і дозволяє коректно налаштовувати «нормативні» інтервали ліквідності для конкретної бізнес-моделі.

Однак, фінансова рівновага найчастіше порушується не стільки через обмеженість короткострокових ресурсів, скільки через системні збої у платіжних ланцюгах. Виявлено, що взаємні неплатежі між учасниками постачання генерують «ланцюгові» прострочення, розривають операційний цикл і підвищують імовірність касових розривів навіть за прийнятних значень інтегральних коефіцієнтів ліквідності. Додатковий тиск на ліквідність формують юридичні ризики неустойки, штрафів і пені за порушення строків виконання зобов'язань, які фактично збільшують вартість фінансування та звужують межі маневру в управлінні оборотним капіталом. Зафіксовано також, що помилки класифікації боргу (зміщення короткострокових частин довгострокових зобов'язань або несвоєчасне припинення визнання погашених сум) спотворюють картину платоспроможності та знижують корисність стандартних бенчмарків. Отже, для утримання перспективної ліквідності потрібні інструменти превенції та швидкого реагування, які синхронізують графіки платежів із очікуваними надходженнями та мінімізують правові й договірні втрати.

З метою підтримання перспективної ліквідності та дотримання цільових інтервалів показників доцільно реалізувати комплекс взаємопов'язаних управлінських кроків: встановити внутрішні таргети для ключових коефіцієнтів ліквідності з урахуванням галузевої специфіки та сезонності зі щоквартальним переглядом; запровадити щотижневий прогноз ліквідності на ковзному горизонті 8–12 тижнів із трьома сценаріями (базовим, песимістичним, стресовим) та індикаторами «early-warning» для дебіторської й кредиторської заборгованості; диверсифікувати інструменти управління розрахунками (факторинг, дисконтування рахунків до отримання, оптимізація строків постачальницьких кредитів, узгодження ковенантів, підтримання резерву невикористаних кредитних ліній); інституціалізувати політику роботи з простроченими зобов'язаннями (чіткі дедлайни ескалацій, штрафні санкції, графіки реструктуризації), синхронізувавши її з договірно-правовою базою. Реалізація такого комплексу підвищує прогнозну платоспроможність і знижує ймовірність ліквідних шоків без надмірної «консервації» оборотного капіталу.

6. Висновки

Узагальнення результатів засвідчує, що аналіз зобов'язань є центральним інструментом діагностики фінансового стану, оскільки безпосередньо пов'язаний із платоспроможністю та ліквідністю; максимальну інформативність він набуває при поєднанні коефіцієнтів ліквідності активів і ліквідності балансу з оцінкою строкової структури боргу, якості дебіторської заборгованості та тривалості операційного циклу. Встановлено, що дисбаланс темпів зростання кредиторської заборгованості відносно активів погіршує прогноз платоспроможності, а інтерпретація стандартних показників істотно залежить від структури короткострокових зобов'язань, платіжної дисципліни контрагентів і сезонності грошових потоків. Ключовими проблемами виступають взаємні неплатежі у ланцюгах постачання, що провокують ланцюгові прострочення, та юридичні ризики неустойки, штрафів і пені, які підвищують вартість фінансування і тиснуть на ліквідність. З метою підтримання перспективної ліквідності доцільно встановлювати внутрішні таргети для базових коефіцієнтів із галузевою калібровкою та регулярним переглядом, впроваджувати ковзний щотижневий прогноз ліквідності на горизонті 8–12 тижнів із сценаріями і ранніми індикаторами, диверсифікувати інструменти управління розрахунками (зокрема факторинг, дисконтування рахунків, гнучкі постачальницькі кредити, резерв невикористаних ліній) та інституціалізувати політику роботи з простроченою заборгованістю, узгоджену з договірно-правовою базою. Перспективи подальших досліджень полягають у розробленні динамічних ризик-орієнтованих метрик ліквідності, емпіричний

валідації галузевих порогів для ключових коефіцієнтів, інтеграції цифрових рішень моніторингу й автоматизованого стрес-тестування, а також у моделюванні правових сценаріїв реструктуризації та їхнього впливу на вартість капіталу.

References

1. Kesarchuk, H. S., & Moshak, I. V. (2016). Potochni zobov'iazannia: ekonomichna sut, klasyfikatsiia ta yikh otsinka [Current liabilities: economic essence, classification and measurement]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu: Seriya: Ekonomika – Scientific Bulletin of Uzhhorod University: Economics Series*, 2(1(47)), 401–405. <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/10793> (in Ukrainian).
2. Fraiman, A. V., & Selivanova, N. M. (2020). Osoblyvosti obliku dovhostrokovykh zobov'iazan za natsionalnymy ta mizhnarodnymy standartamy bukhgalterskoho obliku [Specifics of accounting for long-term liabilities under national and international accounting standards]. *ECONOMICS: time realities*, 6(52), 76–86. <http://doi.org/10.15276/ETR.06.2020.9> (in Ukrainian).
3. Teren, H. M. (2016). Systema pokaznykiv analizu likvidnosti pidpriemstva [System of indicators for enterprise liquidity analysis]. *Investysii: praktyka ta dosvid – Investments: Practice and Experience*, (8), 36–41. http://www.investplan.com.ua/pdf/8_2016/10.pdf (in Ukrainian).
4. Stasiuk, L. S. (2014). Analiz pokaznykiv likvidnosti i platospromozhnosti na prykladi PJSC “HZKPU ‘Pryhma-Pres’” [Analysis of liquidity and solvency indicators: the case of PJSC “HZKPU ‘Pryhma-Pres’”]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk – Galician Economic Bulletin*, 44(1), 154–161. <https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/44/242.pdf> (in Ukrainian).
5. Pylypenko, O. V. (2018). *Stratehichnyi analiz* [Strategic analysis]. Kyiv: DP “Vyd. dim ‘Personal’”. (in Ukrainian).
6. Savchenko, O. V., & Martsinko, D. V. (2017). Sutnist ta otsinka upravlinnia debitorskoiu ta kredytorskoiu zaborhovanostiamy v mezhakh analizu finansovoho stanu pidpriemstva [Essence and assessment of managing accounts receivable and payable within enterprise financial analysis]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky – Bulletin of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*, 6(1), 181–185. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2017_6\(1\)_37](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2017_6(1)_37) (in Ukrainian).
7. Kuzmenko, M. V., Petrukha, N. M., & Shtokhman, Yu. A. (2024). Vprovadzhennia innovatsiinykh finansovykh rishen dlia pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia kapitalom u silskohospodarskykh pidpriemstvakh v Ukraini [Implementation of innovative financial solutions to improve capital management efficiency in Ukrainian agricultural enterprises]. *Naukovi innovatsii ta peredovi tekhnolohii – Scientific Innovations and Advanced Technologies*, 8(36), 373–393. [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-8\(36\)-373-393](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-8(36)-373-393) (in Ukrainian).
8. Malikov, V., Bila, Y., Petrukha, N., Andrieiev, A., & Bohatchyk, L. (2025). Management of Accounting in Strategic Decision-Making for Enterprises. *Journal of Information Systems Engineering and Management*, 10(9s), 43–51. <https://doi.org/10.52783/jisem.v10i9s.1135>
9. On approval of the National Accounting Regulation (Standard) 11 “Liabilities”: Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 01.31.2000 No. 20. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text>. (in Ukrainian).
10. Civil Code of Ukraine: Law of Ukraine No. 435-IV of January 16, 2003. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>. (in Ukrainian).