**Міністерство освіти і науки України**

**Державний торговельно-економічний університет**

**Вінницький торговельно-економічний інститут**

Кафедра обліку та оподаткування

# КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Методика та організація обліку і фінансового аналізу розрахунків із покупцями та замовниками

(за матеріалами приватного підприємства «Меблева фабрика «Мірт», м. Звягель Житомирська область)

Здобувача вищої освіти
2 курсу, групи ОБО-21з(м),
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
освітньої програми
«Облік і оподаткування»
заочної форми навчання _____ Вікторії ХВІСТ
*підпис*

Науковий керівник
канд. екон. наук, доцент _____ Тетяна КИТАЙЧУК
*підпис*

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук, доцент _____ Тетяна КИТАЙЧУК
*підпис*

Вінниця 2023

# ЗМІСТ

ВСТУП 3

РОЗДІЛ 1 Теоретичні основи організації обліку та аналізу розрахунків із покупцями та замовниками 5

1.1. Поняття та види розрахунків із покупцями та замовниками 5

1.2. Характеристика виду діяльності та організаційно-економічна характеристика приватного підприємства «Меблева фабрика «Мірт» 13

РОЗДІЛ 2 Організація та методика обліку розрахунків із покупцями та замовниками 18

2.1. Організація обліку розрахунків із покупцями та замовниками 18

2.2. Методика обліку розрахунків з покупцями і замовниками 22

РОЗДІЛ 3 Обліково-аналітичне забезпечення системи управління розрахунками із покупцями та замовниками 33

3.1. Аналіз дебіторської заборгованості та платіжної дисципліни покупців та замовників 33

3.2. Удосконалення організації обліку та фінансового аналізу розрахунків із покупцями та замовниками 38

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ 48

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ **Помилка! Закладку не визначено.**

ДОДАТКИ **Помилка! Закладку не визначено.**

# ВСТУП

Облік розрахунків з покупцями та замовниками є критично важливою складовою фінансового управління кожної компанії. Він дозволяє ефективно відстежувати всі фінансові операції, пов'язані з продажами товарів і послуг. Завдяки системі обліку розрахунків можна вчасно виявляти та контролювати заборгованість покупців перед компанією. Це сприяє збільшенню ліквідності і зменшенню ризику невиплати коштів. При цьому, належить пам'ятати, що розрахунки з покупцями та замовниками повинні бути чітко задокументовані та контрольовані.

Сучасна глобальна економіка вимагає уваги до проблеми обліку розрахунків з покупцями та замовниками, яка лишається надзвичайно актуальною. Зростання конкуренції, зміни в споживчих звичках і технологічний розвиток призводять до ускладнення комерційних взаємовідносин між підприємствами і їхніми клієнтами. Однією з ключових проблем є заборгованість покупців перед підприємствами. Завдяки широкому доступу до різних форм кредитування, компанії стикаються зі збільшенням ризику невиплати та зменшенням ліквідності. Це може призвести до фінансових труднощів і втрати прибутку.

Для успішного управління фінансами підприємства необхідно розуміти, як правильно обліковувати розрахунки з покупцями та замовниками, а також ефективно контролювати дебіторську заборгованість. Це робить цю тему важливою для підприємств у всіх галузях.

Дослідженням проблем організації та оптимізації обліку розрахунків з покупцями і замовниками, а також їх правдивого відображення у фінансовій звітності займались такі вітчизняні науковці: Ф.Ф. Бутинець, Р.Ф. Бруханський, І.М. Белова, Т.В. Дідоренко, Я.В. Шеверя, Г.В. Нашкерська, М.С. Палюх, Я.В. Сливка та інші. Дослідження даної теми знаходить своє відображення і в працях зарубіжних вчених, таких як М.Ф. Ван Бред, Е.С. Хендріксен, Р.К. Мертон та інших. Огляд наукової літератури дозволив зауважити, що питання, які пов’язані зі

створенням систематизованої методики обліку дебіторської заборгованості, залишаються у дискусійній площині та потребують ретельного вивчення. Все це обумовило актуальність теми дослідження.

Метою дослідження є вивчення теоретичних положень та практики бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками підприємства з метою внесення рекомендацій з удосконалення організаційно-методичного забезпечення облікового процесу.

Відповідно до сформульованої мети поставлено наступні завдання:

- дослідити поняття, види та форми розрахунків з покупцями та замовниками;
- проаналізувати організацію та методику обліку розрахунків з покупцями та замовниками;
- проаналізувати дебіторську заборгованість та платіжну дисципліну покупців та замовників;
- сформувати шляхи удосконалення організації обліку та фінансового аналізу розрахунків із покупцями та замовниками.

Об’єктом дослідження є облікове відображення розрахунків з покупцями та замовниками на ПП «Меблева фабрика «Мірт».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і практичних питань організації та методики бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками.

Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання. Для розкриття сутності та змісту категорій застосовувались методи теоретичного узагальнення – аналіз і синтез, індукція і дедукція, системний підхід, порівняння, аналогія, абстрагування.

Інформаційною базою дослідження є праці вітчизняних вчених, нормативні документи України з бухгалтерського обліку, матеріали науково-практичних конференцій, довідково-інформаційні видання.

Основні положення кваліфікаційної роботи знайшли відображення у статтях, наукових доповідях та під час обговорень.

# РОЗДІЛ 1
# ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

## 1.1. Поняття та види розрахунків із покупцями та замовниками

Метою кожного підприємства, в умовах ринкових відносин, в першу чергу є створення та надання суспільству необхідної йому продукції та послуг, а в наступну чергу – отримання прибутку з провадження своєї діяльності. Відповідно, в процесі досягнення цієї мети компанії набувають певних взаємовідносин з різними контрагентами, такими як постачальники, зі сторони процесу закупівлі сировини та отримання різного виду послуг, та покупці або замовники, зі сторони реалізації власної продукції, товарів, або ж надання власних послуг. Такі взаємовідносини є ключовими в діяльності кожного підприємства, адже саме операції з покупцями та замовниками в кінцевому результаті формують найбільш вагому частину його прибутків.

Розрахунки з покупцями та замовниками, як ділянка бухгалтерської діяльності підприємства, мають бути належним чином організовані та забезпечені достатньою інформаційною базою. Також необхідно враховувати, що даний вид розрахунків на підприємстві є одною із найбільш складних ділянок облікової роботи через часту повторюваність операцій, велику різноманітність форм розрахунків та велику кількість контрагентів підприємства, що ускладнює їх аналітичних облік.

Визначення поняття розрахунків із покупцями та замовниками є досить суперечливою темою серед дослідників. Виникають певні непорозуміння, щодо сутності та конкретних визначень термінів «покупець» та «замовник». Наприклад, Кручак Л.В. наводить такі визначення: «Покупець – суб’єкт договірних відносин, який зобов’язується виконати укладений у різній формі контракт з придбаванням певних активів, при цьому під терміном «придбавання» розуміється обмін на грошові кошти чи інші активи». В той же час, термін «замовник» для дослідниці є

ширшим поняттям та вказує на суб'єкта договірних відносин, який попередньо здійснює замовлення активів/послуг, укладає письмовий контракт на їх виготовлення/постачання, здійснює контроль за виконанням замовлення і набуває права власності на активи/послуги на умовах контракту [24].

В свою чергу дослідники Шеверя Я.В. та Сливка Я.В. наголошують на певній відмінності між даними поняттями та зазначають, що неправильна ідентифікація підприємством процесу продажу та замовлення може призвести до певних негативних наслідків. Відсутність суттєвих відмінностей у вимогах до документування даних процесів зумовлює їх підміну, наприклад виконання замовлення оформлюють як договір купівлі-продажу. [49, с.126]

В економічному словнику Сухарського В.С. термін покупець визначається так : «покупці – споживачі, користувачі, посередницькі чи торгові організації, фізичні чи юридичні особи, які купують або можуть купити товари для використання» [43]. Схоже визначення даного терміну можна знайти в енциклопедії бізнесмена, економіста, менеджера під редакцією Романа Дяківа: «покупці – особа або організація, яка купує товари для їх подальшого використання» [20].

В той же час, Бутинець Ф.Ф. дає визначення терміну «замовник» у бухгалтерському словнику так: «Замовник – 1)юридична або фізична особа, що звернулась із замовленням до виробника, продавця, постачальника товарів та послуг; 2) суб'єкт господарської діяльності, який надає давальницьку сировину» [2, с. 67]. А термін «покупець» визначає так: «Покупці – це фізичні або юридичні особи, які придбають товари, роботи, послуги» [6, с. 346].

Не дивлячись на певні розбіжності в тлумаченні дослідниками термінів «покупець» та «замовник» все-таки зберігається основна думка, яку можна сформулювати таким чином: покупці – це фізичні та юридичні особи, які набувають прав на товар чи послуги та зобов'язуються сплатити за них певну грошову суму, а замовники – це фізичні та юридичні особи, які замовляють певні товари, роботи чи послуги, або ж подають заяву про придбання чи замовлення таких товарів, робіт чи послуг у майбутньому.

Окрім термінів «покупець» та «замовник» єдиного підходу немає і до визначення поняття «розрахунки». В працях різних вчених та дослідників застосовуються терміни «зобов'язання», «заборгованість» та «розрахунки», які приводяться до одного визначення. У зв'язку з цим є необхідність відокремити поняття «розрахунки» та розглянути його тлумачення дослідниками.

Бутинець Ф.Ф. наводить таке визначення терміну «розрахунки»: «Розрахунки – грошові взаємовідносини, що виникають між підприємствами по операціях товарного і нетоварного характеру Розрізняють готівкові, безготівкові, внутрішньовідомчі, внутрішньогосподарські [2, с. 162].». Чацкіс Ю.Д., Лисюк О.М., Михайлова Т.П. у своїй праці користуються таким визначенням розрахунків: «Розрахунки – це система відносин між підприємствами й особами, заснована на грошовому поверненні вартості товарно-матеріальних цінностей, робіт, послуг [48, с 117].». Власова І.О.: «Розрахунки – це система взаємин між юридичними і фізичними особами, що виникають у момент практичного виконання юридично оформлених фінансових зобов'язань при здійсненні товарних і нетоварних операцій [9, с. 93].». Дослідники Гончаров С.М., Кушнір Н.Б. визначають розрахунки як форму здійснення грошового обігу, пов'язаного із сплатою матеріальних цінностей, послуг і виконання робіт, а також з перерозподілом коштів через бюджетну систему [12, с. 229].

Отже, розрахунки з покупцями та замовниками – це взаємовідносини між продавцем та покупцем, що виникають внаслідок реалізації продукції, виконання робіт або надання послуг. Ці розрахунки є необхідною складовою бухгалтерського обліку підприємства і суть їх полягає у тому, що після продажу товарів або надання послуг продавець виставляє рахунок на оплату покупцеві або замовнику, який у свою чергу сплачується за допомогою готівки, безготівковим переказом, кредитної картки чи іншим можливим способом. В результаті продавець, що отримує гроші за продану продукцію чи послугу повинен відобразити ці розрахунки у своїй бухгалтерській звітності. Для підприємства важливо вести точний облік платежів та руху коштів, щоб уникнути прострочення платежів, боргових зобов'язань та можливих фінансових проблем.

Отримання доходу підприємством в результаті реалізації товарів, робіт чи послуг є основою розрахунків з покупцями та замовниками. Необхідно зазначити, що дохід підприємство отримує, частіше за все, в грошовій формі, але, як вже зазначалось, покупець чи замовник зобов'язаний сплатити за отриманий товар чи послугу будь-яким можливим способом, який влаштовує обидві сторони договору та є описаним у ньому. Таким чином на сьогоднішній день є декілька видів розрахунків з покупцями та замовниками: аванс або попередня оплата, оплата після відвантаження продукції, оплата векселем та товарообмін, або бартерні операції. Розглянемо кожен вид детальніше.

Аванс або попередня оплата використовується частіше за все при розрахунках із замовниками, але може бути використана і в операціях з покупцями. Таким видом розрахунків підприємства можуть забезпечити собі певний грошовий резерв для ресурсів, що будуть використані для виконання замовлення, або ж отримати певного виду гарантії від замовника. Від післяоплати цей вид розрахунків відрізняється порядком виконання сторонами своїх зобов'язань. Так при попередній оплаті першою операцією в відображенні розрахунків з покупцем чи замовником буде отримання підприємством коштів, що автоматично накладає на це підприємство зобов'язання виконати свою частину договору – відвантажити товари, виконати замовлення чи надати послугу. Лише після цього відображається нарахування доходу від реалізації. Отже, алгоритм даного виду розрахунків такий: перша подія – отримання передоплати, друга подія – виконання замовлення, відвантаження товару чи надання послуги, паралельно з яким підприємство і відображає дохід від даної реалізації.

Наступний вид розрахунків також є грошовим і передбачає отримання оплати після реалізації. Він, як правило, використовується при оптовій торгівлі та на основі укладеного договору. Такий чином першою подією у відображенні даного виду розрахунків з покупцями чи замовниками є реалізація товару чи надання послуги, разом із якою підприємство відображає дохід, фактично не отримавши ще коштів чи будь-якого забезпечення заборгованості покупця. Лише після отримання оплати

підприємство відображає списання заборгованості з покупця – це і є другою подією даного виду розрахунків.

Розрахунки векселем все рідше зустрічаються в сучасних економічних відносинах, але як вид розрахунків досі існує. Вексель – це цінний папір, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку платежу визначену суму власнику векселя. У випадку такого виду розрахунків покупець отримує можливість відстрочити оплату отриманого товару на певний термін. Забезпечення векселем дебіторської заборгованості прописується в договорі, тому не повинно бути сюрпризом для підприємства, що реалізує товар. Як і у випадку з післяоплатою першою подією даного виду розрахунків є відвантаження готової продукції та паралельне нарахування доходу. В даному випадку підприємство фактично отримує кошти лише після погашення покупцем векселя.

Окрім вищезгаданих розрахунків векселем існують і інші форми безготівкових розрахунків. Найбільш розповсюдженими є: платіжне доручення, платіжна вимога, платіжна вимога-доручення, акредитиви та чеки. Застосування певного виду безготівкових розрахунків також має зазначатись в договорі. Необхідно розглянути кожну форму таких розрахунків детальніше.

Платіжне доручення є однією з форм безготівкових розрахунків за якою платник формує наказ банку для списання з його рахунку та перерахування одержувачу певної суми. Схема проведення таких розрахунків наведена на рис. 1.1.

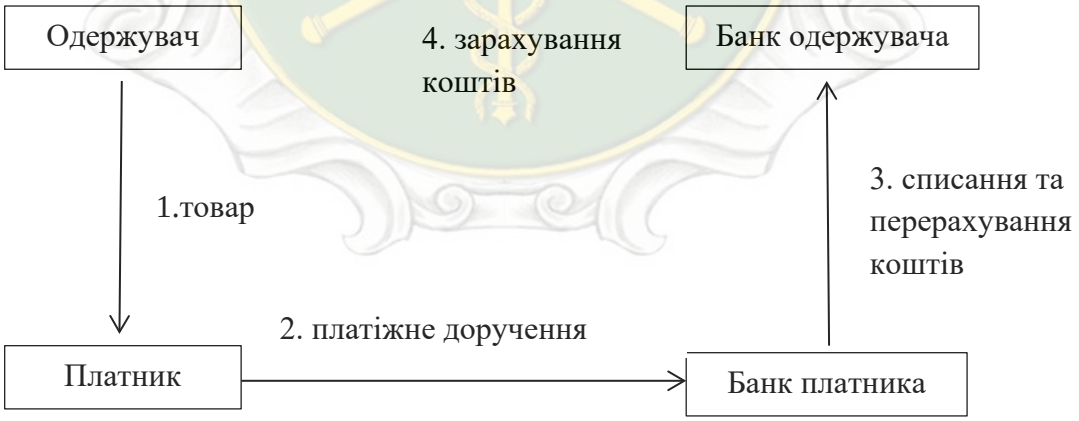


Рисунок 1.1 – Схема розрахунку платіжним дорученням

Серед переваг такого виду розрахунків – простота та швидкість розрахунків, а також можливість використання при нетоварних операціях. Серед недоліків для платника – відсутність повної гарантії про своєчасність поставки продукції та її відповідність заявленій якості; для одержувача – затримання оформлення платником доручення через недостачу коштів.

Наступною формою безготівкових розрахунків є платіжна вимога. Даний вид розрахунків відрізняється від попереднього наявністю вимоги від одержувача до платника про сплату певної суми на його рахунок. Схема такого виду розрахунків наведена на рис. 1.2.

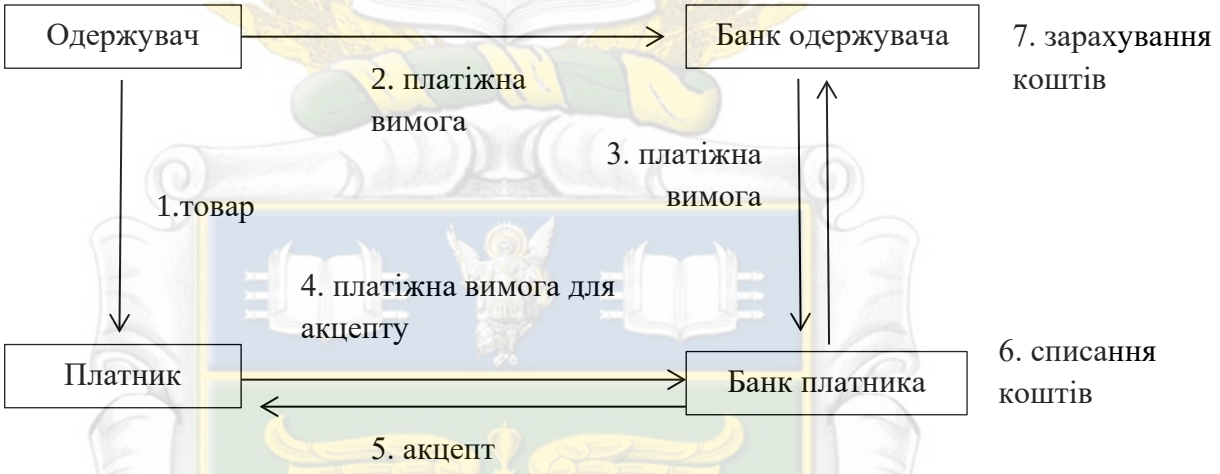


Рисунок 1.2 – Схема розрахунку платіжною вимогою

Серед переваг такого виду розрахунків – можливість перевірити виконання одержувачем умов договору в частині номенклатури та якості продукції. Серед недоліків – трудомісткість даного виду розрахунків.

Платіжна вимога-доручення об’єднує в собі ознаки платіжної вимоги та платіжного доручення таким чином: «вимогу» заповнює одержувач коштів, а «доручення» - платник. Серед переваг такого виду розрахунків – можливість використання за різноманітними платежами, підвищення відповідальності суб’єктів за організацію розрахунків. Серед недоліків – нижча швидкість оплати, висока ймовірність затримання платником згоди на оплату через недостачу коштів, а також відсутність гарантій для одержувача отримати визначену в платіжній вимозі суму. Схема даного виду розрахунків наведена на рис. 1.3

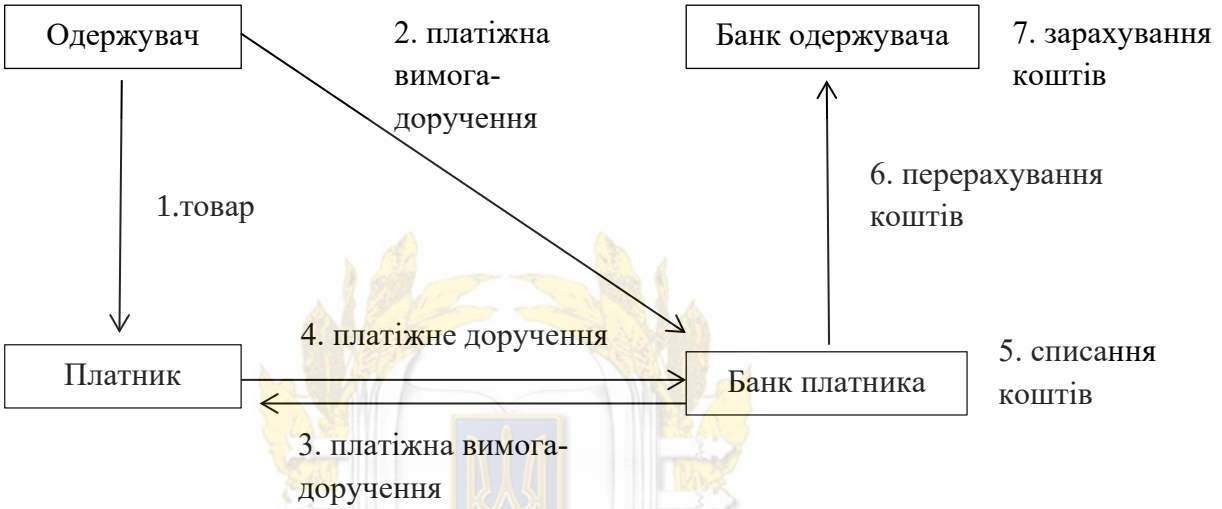


Рисунок 1.3 – Схема розрахунку платіжною вимогою-дорученням

Акредитив – це форма розрахунків за якими банк платника, за його наказом, зобов'язується сплатити певну суму одержувачу, у випадку виконання умов, вказаних в даному акредитиві. Серед переваг – високий рівень безпеки та надійності, гарантія зарахування коштів тільки після поставки товару, можливість одержувача використати кошти лише після відвантаження товару. Серед недоліків для покупця – вилучення коштів з обігу на певний час; для продавця – неможливість скористатися коштами до поставки товару. Схема даного виду розрахунків наведена на рис. 1.4.

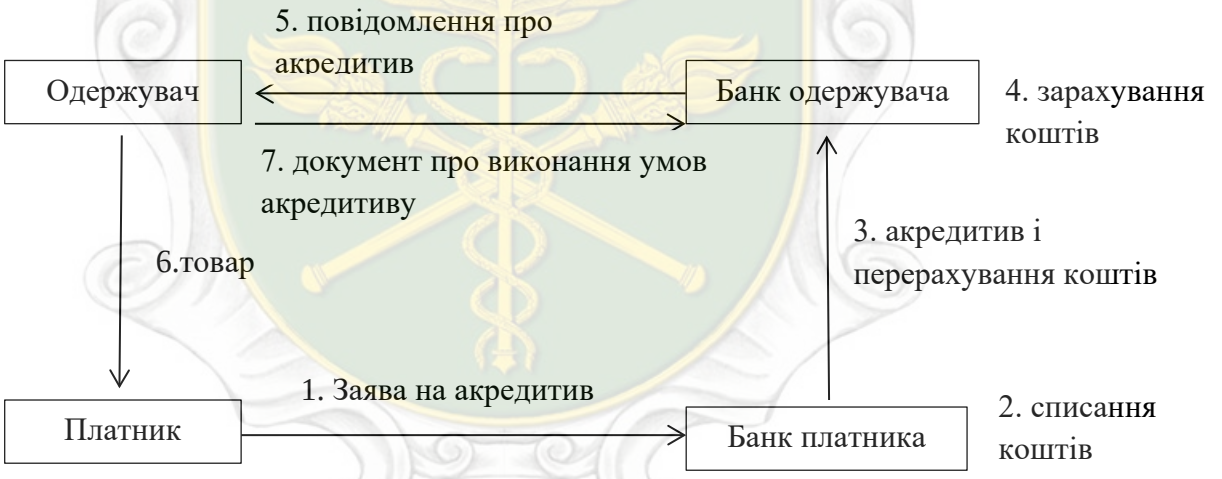


Рисунок 1.4 – Схема розрахунку акредитивом

При розрахунках чеком платник доручає банку сплатити певну суму коштів з власного рахунку на рахунок одержувача при здачі ним даного чеку в банк. Для одержувача перевагами такого виду розрахунків є їх швидкість та високий ступінь гарантованості. Для платника – гарантованість одержання товару, так як видача

чеку відбувається в момент отримання товару. Серед недоліків – обмеження даних розрахунків при значних сумах платежів, а також можливість підробки . Схема даного виду розрахунків наведена на рис. 1.5.

Рисунок 1.5 – Схема розрахунку чеком

Останнім можливим видом розрахунків з покупцями та замовниками є бартер. За даним видом розрахунків кожна із сторін зобов'язується передати другій стороні у власність один товар в обмін на інший товар. При цьому кожна із сторін є одночасно продавцем товару, який вона передає, та покупцем товару, який вона одержує взамін. Обмін може бути здійснений подібними та неподібними активами. Під подібними розуміють об'єкти, які мають однакове функціональне призначення та однакову справедливу вартість. У випадку такого виду розрахунків дохід продавцем не нараховується, а головну роль відіграє відображення реалізації та отримання товарів взамін. Неподібними є всі інші активи, які не відповідають вказаним умовам. В разі обміну такими активами один із контрагентів відображає дохід, виходячи із справедливої вартості отриманих активів, який повинен бути зменшений на суму переданих активів. Останньою подією в відображенні обмінних операцій як подібними так і неподібними активами є взаємозалік заборгованостей.

Незважаючи на різноманітні види розрахунків з покупцями та замовниками при використанні будь-якого з них, окрім повної передоплати, існує імовірність виникнення на підприємстві сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. Таке явище є досить частим в практиці підприємницької діяльності і більшість

компаній хоча б раз з ним стикалась. Застосування виключно розрахунків з покупцями методом повної передоплати не є можливим для усіх підприємств та усіх покупців, тому важливо розуміти, коли виникає сумнівна дебіторська заборгованість, як попередити її виникнення та до чого може призвести відсутність контролю за нею.

Як висновок необхідно зазначити, що сама заборгованість за продукцію чи послуги є доволі негативним явищем для підприємств, оскільки в результаті спостерігається сповільнення оборотів його грошових коштів, що, безумовно, впливає на загальний фінансовий стан підприємства. Тим не менш така «звичайна» заборгованість за товари, роботи і послуги вважається нормальним станом на підприємстві, адже повністю позбутись її просто неможливо. Головне пам’ятати, що доволі часто виникають ситуації, коли «звичайна» заборгованість набуває статусу сумнівної, а потім і безнадійної, що призводить до зменшення активів підприємства.

## 1.2. Характеристика виду діяльності та організаційно-економічна характеристика приватного підприємства «Меблева фабрика «Мірт»

Об’єктом для вивчення теми даної роботи є приватне підприємство «Меблева фабрика «Мірт» - міжнародна компанія, що спеціалізується в проектуванні, побудові і оснащенні об’єктів класичної і сучасної архітектури. Історія компанії починається в 1991 році з відкриття меблевої фабрики в м. Звягель, у 1999 році вона вийшла на міжнародний ринок. Сьогодні компанія «Мірт» - є досить відомим та затребуваним брендом в багатьох країнах. Продукція меблевої фабрики виробляється як для вітчизняних замовників, так і для іноземних. Також компанія має дві філії в Україні – в м. Київ та м. Одеса і партнерів в Лондоні та Торонто. Компанія «Меблева фабрика «Мірт» брала участь в оформленні інтер’єрів на таких об’єктах: адміністрація Президента України, Національна академія наук України,

резиденція Президента України, міністерство фінансів України, посольство Грузії в Україні, пам'ятник архітектури «Будинок з химерами», резиденція Президента Казахстану та ін.

Економічна характеристика ПП «Меблева фабрика «Мірт» наведена в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 - Коротка економічна характеристика ПП «Меблева фабрика «Мірт»

| Показники | Відомості |
|---|---|
| Повна назва | Приватне підприємства «Меблева фабрика «Мірт» |
| Організаційно-правова форма | Приватне підприємство |
| Форма власності | Недержавна власність |
| Код ЄДРПОУ | 13549302 |
| Юридична адреса | 11707, Україна, Житомирська область, місто Новоград-Волинський, вулиця Лесі України, будинок 1-А. |
| Генеральний директор | Ющенко Олександр Миколайович |
| Дата реєстрації | 08.04.1991р. (32 роки 8 місяців) |
| Статутний фонд | 20 000 000,00 грн |
| Філії | м. Київ, вул. Оболонська набережна, 19 |
| | м. Одеса, вул. Толбухіна, 135 |

ПП «Меблева фабрика «Мірт» в процесі своєї діяльності керується статутом, який представлений в додатку А. Згідно із статутом меблева фабрика здійснює підприємницьку діяльність з метою отримання прибутку та реалізації економічних та соціальних інтересів засновника. Також підприємство має право від свого імені вчиняти будь-які правочини, мати та набувати майнові і особисті немайнові права й обов'язки, вступати в зобов'язання. У статуті компанії зазначається більше 100 найменувань видів економічної діяльності, які, відповідно, є предметом її діяльності. Однак, основним видом економічної діяльності даного підприємства є 31.09 «Виробництво інших меблів». Цей клас включає виробництво різних меблів, в тому числі дивани, ліжка, крісла, стільці та столи, тумби для швейних машин та телевізорів, виробництво меблів для палень, віталень, саду а також оздоблення меблів, наприклад обтягування стільців та сидінь, лакування, фарбування, полірування, драпірування та інше.

Організаційна структура підприємства – це склад відділів, служб і підрозділів в апараті управління, системна їх організація, характер підпорядкованості та

підзвітності один одному і вищому органу управління, а також набір координаційних інформаційних зв'язків, порядок розподілу функцій управління по різним рівням. Організаційна структура ПП «Меблева фабрика «Мірт» сформована за лінійним типом (додаток Б). Її сутність полягає в тому, що кожен виробничий підрозділ очолює керівник, який і здійснює усі функції управління даною структурною одиницею. Кожен працівник певного підрозділу підпорядковується лише своєму керівнику, а він, в свою чергу, є підзвітним вищому органу. Також є окремі спеціалісти, які допомагають лінійному керівнику збирати та обробляти інформацію, аналізувати господарську діяльність, але самі вони не надають вказівок чи інструкцій.

Організаційна структура меблевої фабрики визначає найголовнішою ланкою управління генерального директора, який, в свою чергу, має помічника та провідного юриста-консультанта. Наступними ланками управління є комерційний директор, виконавчий директор, головний бухгалтер та заступник директора із ЗЕД. Також відокремленими ланками вважаються: відділ безпеки та охорони, відділ постачання, відділ кадрів, складське господарство, транспортна дільниця, господарсько-технічний відділ та медичний пункт. Структура бухгалтерії даної компанії складається з 5 працівників: головний бухгалтер, заступник головного бухгалтера, бухгалтер-касир, бухгалтер та економіст. Кожен з даних працівників відповідає за певні ділянки бухгалтерського обліку. Таким чином забезпечується ефективніше ведення обліку на підприємстві за рахунок розподілу усієї системи на певні сектори за подібними ознаками.

На даний момент ПП «Меблева фабрика «Мірт» відноситься до категорії великих підприємств та подає повну фінансову звітність. При цьому в 2018 та 2019 році воно подавало скорочену фінансову звітність та відповідало критеріям малого підприємства.

На виконання вимог Статті 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV на ПП «Меблева фабрика «Мірт» затверджено наказ про облікову політику підприємства. Аналізуючи даний наказ про облікову політику, наведений в додатку В, необхідно зазначити, що

бухгалтерський облік компанії ведеться на базі програми 1С:Бухгалтерія, що свідчить про автоматизацію обліку на підприємстві. Також в даному наказі встановлено порядок обліку необоротних активів, нарахування амортизації основних засобів, обліку запасів, дебіторської заборгованості, визнання доходів та витрат і їх класифікація. Розрахунки з покупцями та замовниками в наказі про облікову політику регулюються певними пунктами, зміст яких можна сформулювати так :

- дебіторська заборгованість за продукцію і товари відображається в балансі за чистою реалізаційною вартістю на дату балансу, що дорівнює сумі дебіторської заборгованості за продукцію і також за вирахуванням резерву сумнівних боргів;
- величина сумнівних боргів визначається, виходячи з платоспроможності окремих дебіторів;
- з постійними контрагентами, по розрахунках з якими залишки бувають і дебетовими і кредитовими та по бартерних розрахунках облік вести на активно-пасивному рахунку «Розрахунки з рівними дебіторами та кредиторами», залишки в балансі показувати в розгорнутому вигляді: рядок 1155 «Інша поточна дебіторська заборгованість» та рядок 1690 «Інші поточні зобов'язання»;
- дохід визнається на дату відвантаження продукції;
- визначений дохід від реалізації продукції, робіт чи послуг не коригується на величину пов'язаної з ним суми безнадійної заборгованості. Така сума визначається витратами підприємства;
- оцінка ступеня завершеності операцій з надання послуг чи виконання робіт здійснюється шляхом вивчення виконання роботи з відображенням у бухгалтерському обліку доходів у звітному періоді
- в обліку витрати групуються за замовленнями на виготовлення окремого виробу, партії виробів чи виконання певного обсягу робіт. При цьому кожне замовлення призначене для окремого замовника.

Аналіз робочого плану рахунків ПП «Меблева фабрика «Мірт», наведеного в додатку Г, показує, що при веденні бухгалтерського обліку бухгалтером не

застосовується велика кількість рахунків, в тому числі: 14 «Довгострокові фінансові інвестиції», 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість», 34 «Короткострокові векселі одержані», 35 «Поточні фінансові інвестиції», 38 «Резерв сумнівних боргів» та інші. В той же час рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» має 2 субрахунки для вітчизняних та іноземних постачальників, при цьому останній поділяється також на розрахунки в доларах та євро. Необхідно також зазначити, що в робочому плані рахунків підприємства присутній рахунок 681 «Розрахунки за авансами одержаними», але відсутній рахунок 371 «Розрахунки за виданими авансами», що свідчить про відсутність частих операцій на даному рахунку. Виходячи з цього дебіторська заборгованість, що обліковується на підприємстві, включає в себе лише розрахунки з покупцями та замовниками, а також розрахунки з підзвітними особами.

Аналіз динаміки основних показників фінансово-господарської діяльності ПП «Меблева фабрика «Мірт» за 2018-2022 роки, наведений в додатку Д, проведений на підставі фінансової звітності ПП «Меблева фабрика «Мірт» за 2018 – 2022 роки, наведеної в додатку Е, дає можливість зробити висновок, що за останніх 5 років діяльності підприємства найприбутковішим був 2019 рік. У 2020 році, через введення карантину, у зв’язку з епідемією, показники діяльності погіршились, у порівнянні з 2019 роком. У 2021 році ситуація прийшла в норму і динаміка показників почала покращуватись. У 2022 році внаслідок початку повномасштабної війни та введення воєнного стану показники діяльності підприємства суттєво впали, так як попит на ексклюзивні меблі на території країни, із зрозумілих причин, наблизився до нуля, а процес експорту даних меблів за кордон ускладнився. Але все ж таки підприємству вдалось отримати прибуток у 2022 році.

Як висновок, можна зазначити, що ПП «Меблева фабрика «Мірт» є досить стійким підприємством, що до 2022 року нарощувало потужність, виходило на нові ринки збуту та демонструвало стабільний ріст, а отже його діяльність може бути об’єктом для написання даної кваліфікаційної роботи.

# РОЗДІЛ 2
# ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

## 2.1. Організація обліку розрахунків із покупцями та замовниками

Облік розрахунків з покупцями та замовниками є невід'ємною частиною бухгалтерського обліку підприємства і потребує особливої уваги та визначення чітких і обґрунтованих принципів його ведення. Важливу роль в процесі формування даних розрахунків відіграють такі його об'єкти, як укладання договору відповідно до чинного законодавства, встановлення необхідних форм розрахунків з дебіторами, в особі покупців та замовників, правильне визнання, відображення та оцінка дебіторської заборгованості за товари чи послуги і формування резервів сумнівних боргів, для зменшення ризиків підприємства.

Розрахунки з покупцями та замовниками виникають коли організація укладає договір, відповідно якому зобов'язується виконати всі умови перед контрагентом щодо поставки товару, надання послуги чи виконання робіт на оплатній основі. Контрагент же, в свою чергу, зобов'язаний в повному обсязі та у вказаний у договорі термін оплатити товар, послуги чи роботи, надані йому. При настанні терміну реалізації постачальник відображає в своєму обліку зобов'язання покупця сплатити за виконані умови договору. До моменту повного погашення покупцем даної заборгованості вона відображається у постачальника як дебіторська. У разі авансу, тобто оплаті покупцем, яка передує здійсненню реалізації постачальником, заборгованість виникає вже у самого постачальника і відображається як кредиторська.

Належна організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками є необхідною для забезпечення фінансової дисципліни, стійкості підприємства та підтримки довіри клієнтів та партнерів. Вона допомагає підприємству ефективно управляти фінансами, ризиками та ресурсами для досягнення своїх бізнес-цілей.

Ми сформували декілька аспектів підприємницької діяльності, які підкреслюють важливість правильної організації обліку таких розрахунків:

- забезпечення ліквідності: ефективний облік розрахунків допомагає контролювати грошові потоки та забезпечувати належну ліквідність підприємства. Це важливо для здатності вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання перед постачальниками, погашати кредити та інші витрати;
- зменшення дебіторської заборгованості: правильний облік розрахунків допомагає вчасно визначати та контролювати рівень дебіторської заборгованості. Це дозволяє підприємству підтримувати прийнятний рівень ризику та мінімізувати можливі втрати від безнадійної заборгованості;
- забезпечення точності фінансової звітності: облік розрахунків впливає на точність фінансової звітності підприємства. Неправильний облік може призвести до невірного відображення фінансового стану підприємства, що може спричинити фінансові та правові проблеми;
- збереження доброї репутації: підприємства, які ефективно організовують облік розрахунків, створюють позитивне враження про свою надійність та професіоналізм серед клієнтів та партнерів. Це може сприяти збереженню і залученню нових клієнтів;
- управління ризиками: облік розрахунків допомагає вчасно виявляти можливі фінансові ризики та реагувати на них. Наприклад, він дозволяє вчасно визначити клієнтів, які мають проблеми із сплатою, та приймати заходи щодо мінімізації втрат;
- підтримка управлінських рішень: інформація, яка надходить з обліку розрахунків, допомагає приймати управлінські рішення. Наприклад, вона може вказувати на необхідність перегляду умов оплати.

Суть організації обліку розрахунків із покупцями та замовниками полягає в систематичному та структурованому процесі фіксування та відстеження всіх фінансових трансакцій, пов'язаних із продажами товарів та послуг підприємства своїм клієнтам і замовникам. Цей процес включає в себе кілька важливих етапів, таких як: формування договорів та умов оплати, виписування рахунків, збір

платежів, моніторинг дебіторської заборгованості, узгодження розрахунків, формування фінансової звітності, контроль та аудит. Розглянемо кожен з цих етапів в умовах діяльності ПП «Меблева фабрика «Мірт».

Економічні відносини між постачальником та покупцем з приводу купівлі чи продажу товарів починаються з укладання договору. Договір – це домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків [47]. Саме цей документ узаконює економічні відносини, прописує та закріплює за суб'єктами цих відносин певні права та обов'язки. Зобов'язання постачальника вважають виконаними на момент фактичної доставки товару покупцеві, що означає передачу покупцю права власності на поставлений товар. Зобов'язання покупця вважається виконаними на момент отримання коштів постачальником на розрахунковий рахунок, в касу підприємства, або при проведенні іншої форми розрахунків, які прописані в договорі. На ПП «Меблева фабрика «Мірт» етап формування договорів та умов оплати проходить досить стандартно – з кожним замовником укладається договір, в якому чітко вказуються усі умови виконання замовлення та строки його оплати. Виконання замовлення проводиться в декілька етапів, кожен з яких, в більшості випадків, супроводжується передоплатою з боку замовника.

На основі укладеного договору постачальником виписується рахунок-фактура. В даному документі зазначається сума, що має бути перерахована покупцем або замовником на поточний рахунок постачальника або в касу. Рахунок-фактура прописує реквізити постачальника та покупця, для їх ідентифікації, зазначається номер документу та дата його складання, вказується найменування товарів, їх кількість, вартість та ціна, ставка і сума ПДВ. Даний документ може бути складений як в паперовому, так і в електронному вигляді. Метою складання даного документу є фіксація факту виконання роботи чи замовлення та підтвердження суми сплаченого ПДВ. У випадку ПП «Меблева фабрика «Мірт», як вже вказувалось, більшість замовлень не виконується без передоплати, таким чином спочатку відбувається виставлення рахунку, а вже після розпочинається робота над замовленням. В той же час на об'єкті дослідження мають місце і інші види

діяльності, як проведення монтажних робіт чи реставрація меблів, коли передоплата може бути не передбачена договором. В таких випадках рахунок замовнику виставляється після виконання робіт.

Наступним етапом є збір платежів. Після отримання платежу від клієнта або замовника, цей платіж реєструється у бухгалтерській системі підприємства. Іноді це включає в себе використання платіжних систем або банківських операцій.

Підприємство веде облік своєї дебіторської заборгованості, тобто сум, які клієнти та замовники ще не сплатили в строк. На етапі моніторингу дебіторської заборгованості цей процес допомагає відстежувати заборгованість та вчасно вживати заходи для її стягнення. На ПП «Меблева фабрика «Мірт» моніторинг дебіторської заборгованості проводиться в розрізі кожної окремої роботи та кожного окремого замовлення.

Якщо виникають розбіжності або спірні питання щодо розрахунків з покупцями та замовниками, то вони вирішуються із сторонами у відповідності до умов договору на етапі узгодження розрахунків..

Наступним етапом є формування фінансової звітності. Всі фінансові трансакції із покупцями та замовниками включаються до фінансової звітності підприємства. ПП «Меблева фабрика «Мірт» не є виключенням. Ця звітність важлива для аналізу фінансового стану підприємства.

На етапі контролю та аудиту підприємство може проводити внутрішній контроль та аудит, щоб переконатися, що всі фінансові трансакції правильно оформлені та відповідають внутрішнім та зовнішнім стандартам. Даний етап є недостатньо розвинутим на досліджуваному підприємстві, так як внутрішній контроль дебіторської заборгованості виконують: юрист – на етапі укладання договору, бухгалтер – на етапі обліку розрахунків із замовниками та зарахування оплати від замовників, економіст – на етапі аналізу виконання замовлення. Окремого підрозділу для внутрішнього контролю та аудиту розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві не сформовано.

Процес організації обліку розрахунків із покупцями та замовниками є важливим для підприємств, оскільки допомагає відстежувати фінансовий стан,

ліквідність та рентабельність бізнесу. Він також дозволяє вчасно розпізнавати можливі проблеми та приймати відповідні управлінські рішення. ПП «Меблева фабрика «Мірт» має досить чітку позицію з огляду на правильність організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками, а тому, на основі проведеного аналізу, можна зробити висновок, що облік розрахунків з покупцями та замовниками на досліджуваному підприємстві в більшій мірі відповідає потребам даного підприємства. Відтак, жодної безнадійної заборгованості на досліджуваному підприємстві за останніх 5 років не виникало.

## 2.2. Методика обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Організація та методика обліку розрахунків з покупцями та замовниками є взаємопов'язаними аспектами управління фінансовими відносинами на підприємстві. І, хоч, дані поняття можуть здаватись тотожними, через тісний зв'язок між ними, але є деякі відмінності. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками - це загальна стратегія та план дій, які підприємство використовує для ведення фінансових відносин із клієнтами та замовниками. Методика обліку – це конкретні інструменти та процедури, які впроваджуються для здійснення цих стратегій та досягнення конкретних цілей в галузі обліку розрахунків з покупцями та замовниками. Вона може включати в себе процеси реєстрації рахунків, аналіз платежів, управління дебіторською заборгованістю та інші методи та процедури обліку.

Методика обліку розрахунків повинна відповідати законодавчим вимогам, а також враховувати конкретні потреби та специфіку підприємства. Вона допомагає підприємствам забезпечити точність та дотримання вимог у фінансовому обліку та сприяє кращому фінансовому управлінню.

Методика обліку розрахунків з покупцями та замовниками є важливим інструментом в управлінні фінансами підприємства. Основною метою цієї

методики є забезпечення системного та ефективного підходу до ведення обліку фінансових відносин з клієнтами. Основні цілі методики обліку розрахунків включають:

- точність та надійність інформації - забезпечення точності та надійності обліку розрахунків є ключовим аспектом, це дозволяє уникнути помилок у фінансовій звітності та забезпечує коректність прийняття управлінських рішень;
- вчасне виявлення проблем - методика повинна допомагати вчасно виявляти будь-які проблеми чи ризики, пов'язані з розрахунками, такі як прострочені платежі чи затримки у виконанні замовлень;
- контроль кредитних лімітів - методика повинна включати механізми контролю за кредитними лімітами для кожного клієнта, щоб уникнути неплатоспроможності та максимізувати ефективність управління кредитами;
- управління термінами платежу - визначення та контроль умов оплати, термінів платежів та знижок для покупців є важливими аспектами методики для ефективного управління грошовим потоком;
- врахування підстав для знижок - методика повинна враховувати різні підстави для надання знижок, такі як швидкий платіж, обсяг закупівлі тощо, що може стимулювати клієнтів до вчасних розрахунків;
- проведення аналізу заборгованості - аналіз заборгованості з клієнтами є важливим етапом, методика повинна допомагати визначати структуру заборгованості та вчасно вживати заходів для управління несплатою;
- моніторинг фінансового стану покупців - методика повинна включати механізми моніторингу фінансового стану покупців для забезпечення стійкої фінансової взаємодії;
- автоматизація процесів - застосування автоматизованих систем для ведення обліку розрахунків сприяє підвищенню ефективності та уникненню ручних помилок;
- формування фінансової звітності - методика повинна допомагати формувати необхідні фінансові звіти та забезпечувати відповідність бухгалтерським стандартам та законодавству.

Загальна мета методики обліку розрахунків полягає в тому, щоб забезпечити ефективне управління фінансовими відносинами з покупцями та замовниками, зменшити ризики, покращити грошовий потік і сприяти стабільному фінансовому стану підприємства.

В залежності від потреб підприємства та галузі, в якій воно діє, методика обліку розрахунків з покупцями та замовниками може відрізнятись, але існують певні базові етапи та методи, на основі яких кожне підприємство будує свою методику. Ми сформували перелік основних елементів, на яких повинна базуватись методика обліку розрахунків з покупцями та замовниками, враховуючи специфіку роботи ПП «Меблева фабрика «Мірт».

Першим елементом методики є формування договорів та умов оплати. Він має включати в себе розробку стандартних договорів з покупцями та замовниками, включаючи умови оплати, строки виготовлення та поставки, відповідальність за транспортування, а також визначення валютних умов оплати для експортних контрактів. Даний елемент методики відповідно працює на досліджуваному підприємстві – розроблено макети стандартних договорів, як з вітчизняними, так і з зарубіжними замовниками, а також затверджено стандартний пакет документів, якими оформлюються такі операції.

Другим елементом є реєстрація розрахунків – ведення детального обліку фінансових трансакцій, пов’язаних із продажами меблів, включаючи виписування рахунків та внесення оплати. Даний елемент також працює на ПП «Меблева фабрика «Мірт» належним чином і, як вже зазначалось, облік таких трансакцій проводиться за кожним окремим замовленням. Контроль за виписуванням рахунків та внесенням оплати замовником проводиться окремим бухгалтером.

На досліджуваному підприємстві є перелік типових бухгалтерських проводок, якими оформлюється кожна операція з постачання продукції чи товарів. Типові кореспонденції рахунків з обліку розрахунків з покупцями та замовниками наведені в таблицях 2.1 та 2.2.

Таблиця 2.1 – Типова кореспонденція рахунків з обліку розрахунків з покупцями і замовниками (перша подія - реалізація)

| № з/п | Зміст операції | Кореспонденція рахунків | | Документ |
|---|---|---|---|---|
| | | Дебет | Кредит | |
| 1 | Відвантажено готову продукцію покупцю | 361 | 701 | Видаткова накладна |
| 2 | Відображено податкове зобов’язання з ПДВ в складі доходу від реалізації | 701 | 641/ПДВ | Податкова накладна |
| 3 | Оплачено покупцями вартість реалізованих товарів, робіт чи послуг | 311 | 361 | Виписка банку |
| 4 | Списано собівартість реалізованої готової продукції | 901 | 261 | Лімітно-забірна картка |

Дана кореспонденція має місце у випадку, якщо підприємство проводить монтажні роботи, реставрацію та інші роботи, що не передбачають отримання від замовника передоплати.

Таблиця 2.2 - Типова кореспонденція рахунків з обліку розрахунків з покупцями і замовниками (перша подія – отримання передоплати)

| № з/п | Зміст операції | Кореспонденція рахунків | | Документ |
|---|---|---|---|---|
| | | Дебет | Кредит | |
| 1 | Надійшла передоплата від покупця за товар | 311 | 681 | Виписка банку |
| 2 | Відображено суму податкових зобов’язань з ПДВ в складі одержаного авансу | 643 | 641/ПДВ | Податкова накладна |
| 3 | Відвантажено покупцеві товар | 361 | 702 | Видаткова накладна |
| 4 | Списано раніше відраховану суму податкових зобов’язань з ПДВ | 702 | 643 | Бухгалтерська довідка |

Дана кореспонденція використовується, коли ПП «Меблева фабрика «Мірт» приймає замовлення на виготовлення комплекту меблів або на повне меблеве облаштування об’єкту.

Окрім наведених типових проводок для обліку розрахунків з покупцями та замовниками на інших підприємствах поширеними можуть бути також розрахунки векселем та бартерні операції. Необхідно розглянути типову кореспонденцію

рахунків з обліку заборгованості, забезпеченої векселем, а також типову кореспонденцію рахунків з обліку обмінних операцій.

В сучасних економічних відносинах все рідше зустрічаються розрахунки векселями. Але все ж таки вони можуть мати місце на деяких підприємствах, тому розгляд особливостей їх обліку може бути актуальним для певних компаній. Основні бухгалтерські проводки із обліку розрахунків векселями наведено в табл. 2.3

Таблиця 2.3 - Типова кореспонденція рахунків з обліку заборгованості покупця, забезпеченої векселем

| № з/п | Зміст операції | Кореспонденція рахунків | | Документ |
|---|---|---|---|---|
| | | Дебет | Кредит | |
| 1 | Відвантажено готову продукцію покупцеві | 361 | 701 | Видаткова накладна |
| 2 | Нараховано податкові зобов’язання з ПДВ | 701 | 641/ПДВ | Податкова накладна |
| 3 | Отримано простий процентний вексель | 341 | 361 | Простий процентний вексель |
| 4 | Нараховано відсотки за векселем | 373 | 732 | Бухгалтерська довідка |
| 5 | Донараховані податкові зобов’язання з ПДВ щодо товару, виходячи з суми відсотків за векселем | 732 | 641/ПДВ | Податкова накладна |
| 6 | Списано собівартість реалізованої готової продукції | 901 | 261 | Лімітно-забірна картка |
| 7 | Отримано кошти від покупця в рахунок погашення відсотків за векселем | 311 | 373 | Виписка банку |
| 8 | Отримано кошти від покупця в рахунок погашення векселя | 311 | 341 | Виписка банку |

Розрахунки між контрагентами можуть проводитись не лише за допомогою грошових рахунків. Законодавством передбачена велика кількість можливих розрахунків між покупцем і постачальником. Одним із видів інших розрахунків є бартер. За даним видом розрахунків кожна із сторін зобов’язується передати другій стороні у власність один товар в обмін на інший товар. При цьому кожна сторін є одночасно покупцем товару, який вона передає, та покупцем товару, який вона одержує взамін. Обмін може бути здійснений подібними та неподібними активами.

Під подібними розуміють об’єкти, які мають однакове функціональне призначення та однакову справедливу вартість. Бухгалтерські проводки при обміні подібними активами відображені в табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Типова кореспонденція рахунків з обліку обмінних операцій подібними активами

| № з/п | Зміст операції | Кореспонденція рахунків | | Документ |
|---|---|---|---|---|
| | | Дебет | Кредит | |
| 1 | Відвантажено товар покупцю | 361 | 281 | Видаткова накладна |
| 2 | Нараховані податкові зобов’язання з ПДВ | 361 | 641/ПДВ | Податкова накладна |
| 3 | Отримано товар від покупця в обмін | 281 | 631 | Прибуткова накладна |
| 4 | Відображено суму податкового кредиту з ПДВ | 641/ПДВ | 631 | Податкова накладна |
| 5 | Здійснено взаємозалік заборгованостей | 631 | 361 | Бухгалтерська довідка |

Протилежною ситуацією є обмін між контрагентами неподібними активами. Бухгалтерські проводки при обміні неподібними активами відображені в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 - Типова кореспонденція рахунків з обліку обмінних операцій неподібними активами

| № з/п | Зміст операції | Кореспонденція рахунків | | Документ |
|---|---|---|---|---|
| | | Дебет | Кредит | |
| 1 | Відвантажено товар покупцю | 361 | 702 | Видаткова накладна |
| 2 | Відображено податкові зобов’язання з ПДВ | 702 | 641/ПДВ | Податкова накладна |
| 3 | Списано балансову вартість реалізованого товару | 902 | 281 | Лімітно-забірна картка |
| 4 | Отримано товар від покупця в обмін | 281 | 631 | Прибуткова накладна |
| 5 | Відображено суму податкового кредиту з ПДВ | 641/ПДВ | 631 | Податкова накладна |
| 6 | Відображено взаємозалік | 631 | 361 | Бухгалтерська довідка |

Неподібними є всі інші активи, які не відповідають вказаним умовам. В разі обміну такими активами один із контрагентів відображає дохід, виходячи із справедливої вартості отриманих активів, який повинен бути зменшений на суму переданих активів.

В реєстрації розрахунків з покупцями та замовниками важливу роль відіграє також їх правильне первинне документування. Первинні документи повинні бути підготовлені на момент здійснення господарської операції. Законодавством визначений перелік первинних документів, якими повинні бути оформлені операції з обліку розрахунків з покупцями і замовниками. Типові первинні документи, якими, в більшості випадків, оформлюються вказані операції наведені в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Основні первинні документи для обліку розрахунків з покупцями та замовниками

| Виникнення заборгованості | Погашення заборгованості |
|---|---|
| рахунки-фактури | прибутковий касовий ордер |
| видаткові накладні | виписка банку |
| акт виконаних робіт, наданих послуг | платіжне доручення, платіжна вимога |
| податкові накладні | вексель |
| товарно-транспортну накладні | чек |

На основі укладеного договору постачальником виписується рахунок-фактура. В даному документі зазначається сума, що має бути перерахована покупцем або замовником на поточний рахунок постачальника або в касу. Рахунок-фактура прописує реквізити постачальника та покупця, для їх ідентифікації, зазначається номер документу та дата його складання, вказується найменування товарів, їх кількість, вартість та ціна, ставка і сума ПДВ. Даний документ може бути складений як в паперовому, так і в електронному вигляді. Метою складання даного документу є фіксація факту виконання роботи чи замовлення та підтвердження суми сплаченого ПДВ. Рахунок-фактура поєднує в собі ознаки таких первинних документів, як видаткова накладна та рахунок, та виконує їх функції.

Акт виконаних робіт, наданих послуг – це спеціальний документ, який складається на момент здачі робіт чи надання послуг. Метою даного первинного документу є фіксування здійснення господарської операції. Акт надання послуг складається на підставі договору та прописує вид та кількість наданих послуг або виконаних робіт, їх ціни, суми без ПДВ та суми з ПДВ. Підписується, відповідно, виконавцем та замовником в момент прийняття ним даних робіт чи послуг.

Податкова накладна – документ, який заповнюється платником податку – продавцем товарів та послуг при здійсненні операцій з постачання. Даний документ

постачальник зобов'язаний зареєструвати в Єдиному реєстрі податкових накладних. В податковій накладній зазначається найменування та податкові номери постачальника та покупця, загальна сума з урахуванням ПДВ, сума ПДВ: за основною ставкою та за ставкою 7%, обсяги постачання за ставкою 20%, 7%, 0% та звільнені від оподаткування. Також прописується найменування товарів чи послуг, їх кількість, ціна, ставка та база оподаткування.

Товарно-транспортна накладна являє собою обов'язковий документ при перевезення товарів автомобільним транспортом на договірних засадах. Мета даного документу – підтвердження переміщення товарно-матеріальних цінностей. В даному документі прописується автомобіль, яким проводиться перевезення, вид перевезення, перевізник (компанія), водій, вантажовідправник та вантажоотримувач, пункти завантаження та розвантаження, загальна сума з ПДВ, найменування вантажу, їх кількість, ціна без ПДВ, а також час навантаження та розвантаження, прибуття, вибуття та простою.

Розрахунки з іноземними покупцями та замовниками мають певні особливості в оформленні. На приватному підприємстві «Меблева фабрика «Мірт» стандартний пакет документів складається з інвойсу, митної декларації, пакувальної сертифікації, міжнародної товарно-транспортної накладної, сертифікату про походження товару, акту завантаження та фітосанітарного сертифікату. Вказаними документами оформлюється кожна операція з постачання продукції за кордон.

Погашення заборгованості може відбуватись зарахуванням коштів від покупця на поточний рахунок. В такому разі постачальник зможе прослідкувати дану операцію за допомогою виписки банку. Покупець, для здійснення такого розрахунку, формує платіжне доручення. В разі оплати в касу підприємства постачальник формує прибутковий касовий ордер. Також має місце розрахунок векселем та чеком.

Наступним елементом методики є управління дебіторською заборгованістю. Включає відстеження ступеня сплати рахунків та контроль за дебіторською заборгованістю, а також вживання заходів для стягнення заборгованості в разі затримок оплати. Необхідно зазначити, що можуть включати в себе такі заходи для

стягнення заборгованості: нагадування, у телефонній чи електронній формі, клієнтам про заборгованість та строки оплати, встановлення розстрочки або відкладених платежів, відправка офіційних листів з вимогою про погашення заборгованості, подання позову до суду для стягнення боргу, використання умов контракту, якщо такі є, що передбачають пені, відсотки за затримку чи інші санкції. На досліджуваному підприємстві практично не виникали ситуації, які потребували вживання додаткових заходів для стягнення боргу, оскільки, як вже зазначалось, виконання замовлень, в більшості, відбувається після передоплати від замовника. Також, як вже було зазначено, визначений дохід досліджуваного підприємства від реалізації продукції, робіт чи послуг не коригується на величину пов'язаної з ним суми безнадійної заборгованості, така сума визначається витратами підприємства. З цього можемо зробити висновок, що резерв сумнівних боргів ПП «Меблева фабрика «Мірт» не формує.

Четверний елемент – аналіз розрахунків. Він включає моніторинг та аналіз фінансових показників, включаючи оборотність дебіторської заборгованості, платіжні звіти, аналіз ризиків і можливих проблем. На основі показників фінансової звітності досліджуваного підприємства ми розрахували коефіцієнти оборотності дебіторської заборгованості за останніх 3 роки - у 2022 році цей коефіцієнт дорівнює 6,84, у 2021 році – 10,30, у 2020 році – 11,33. Зниження даного показника у 2021 році є незначним, а ось у 2022 році спостерігається суттєве зниження. Значення даного коефіцієнта демонструє кількість оборотів дебіторської заборгованості за рік, або суму чистого доходу, що припадає на 1 грн дебіторської заборгованості. В основному на ПП «Меблева фабрика «Мірт» аналіз розрахунків проводиться поверхнево економістом підприємства.

Наступний елемент – формування фінансової звітності. Включає відображення інформації про розрахунки в фінансовій звітності підприємства для точного відображення фінансового стану. Аналіз показників фінансової звітності підприємства дозволяє зробити висновок, що дебіторська заборгованість на підприємстві все ж має місце і, до прикладу, на кінець 2022 року вона дорівнювала

4491 тис. грн., що становило 10% від оборотних активів підприємства. Для порівняння, на кінець 2021 року даний показник складав 36%.

Шостий елемент – управління ризиками. Даний елемент включає оцінку фінансових ризиків, пов'язаних із розрахунками і вжиття заходів для їх мінімізації, включаючи страхування кредитів. На досліджуваному підприємстві управління ризиками відбувається також досить поверхнево, але, враховуючи досвід даного підприємства, в даному елементі методики обліку розрахунків з покупцями та замовниками потреби не виникає.

Наступний елемент методики – забезпечення податкової відповідності. Включає дотримання вимог податкового законодавства при реєстрації розрахунків та податковій звітності. З даним елементом проблем при аналізі досліджуваного підприємства не виявлено.

Узгодження розрахунків – восьмий елемент переліку. Він включає розв'язання спірних питань чи розбіжностей щодо розрахунків з покупцями та замовниками відповідно до умов договорів. Даний елемент є спільним для усіх підприємств, при виникненні спірних ситуацій із замовниками чи покупцями. Для вирішення таких ситуацій необхідно перевірити умови укладеного договору, звернутись до другої сторони контракту для обговорення, документувати усю комунікацію з другою стороною, залучити посередника, звернутись за консультацією до адвоката або юриста, або врегулювати спірні ситуації через арбітраж.

Для експорту є також важливим елемент контролю за іноземною валютною. Він включає ведення обліку та конвертацію валютних операцій, враховуючи валютні ризики. Найбільш доступними методами впровадження даного елементу, на мою думку, є детальний облік валютних операцій, створення певного валютного бюджету та резервів в іноземній валютні, моніторинг обмінних курсів та підготовка до валютних коливань. На досліджуваному підприємстві проблем із валютними операціями при аналізі виявлено не було, отже можна зробити висновок, що система контролю за іноземною валютою працює задовільно.

Останній елемент – автоматизація. Важливий елемент, що є потрібним для кожного підприємства. Він включає використання програмного забезпечення для обліку розрахунків з покупцями та замовниками та моніторингу фінансових трансакцій. Для підприємств із широким списком покупців та замовників впровадження даного елементу є безумовною необхідністю, адже таким чином значно зменшується ризик виникнення сумнівної та безнадійної заборгованостей. На ПП «Меблева фабрика «Мірт» даний елемент впроваджено таким чином, що моніторинг заборгованостей за кожним окремим покупцем та кожним окремим замовленням може проводитись бухгалтером за допомогою програмного забезпечення.

Усі вказані елементи, при правильному впровадженні, формують стійку методику обліку розрахунків з покупцями та замовниками, що забезпечує високий рівень точності та ефективності в управлінні фінансами підприємства. Вивчення методики на ПП «Меблева фабрика «Мірт» надає можливість зробити висновок, що дане підприємство, в більшості, дотримується основних методів обліку розрахунків з покупцями та замовниками, а управління і контроль даних розрахунків проводиться в межах потреби. Суттєвим мінусом, ми вважаємо, є відсутність формування на підприємстві резерву сумнівних боргів, адже даний вид забезпечення створюється підприємством самостійно під певну дебіторську заборгованість та у випадку переведення даної заборгованості в число безнадійних сума резерву покриває витрати для закриття боргу. У випадку досліджуваного підприємства такі витрати списуються на інші операційні витрати підприємства і можуть похитнути його фінансовий стан, у випадку появи безнадійної заборгованості.

# РОЗДІЛ 3
# ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ ІЗ ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

## 3.1. Аналіз дебіторської заборгованості та платіжної дисципліни покупців та замовників

Аналіз дебіторської заборгованості є важливим елементом фінансового аналізу підприємства. Він дозволяє оцінити стан дебіторської заборгованості, виявити її проблемні статті, а також розробити заходи щодо її зменшення та покращення платіжної дисципліни. Аналіз дебіторської заборгованості включає детальне вивчення та оцінку фінансової стійкості покупців або замовників, їхньої здатності сплачувати свої зобов'язання вчасно та повністю. У результаті аналізу можна також встановити, які клієнти мають найкращу платіжну дисципліну чи найбільшу заборгованість, які потребують уваги та як впливає це на фінансову стабільність підприємства, прийняти відповідні рішення щодо удосконалення фінансового управління та відносин з клієнтами.

Проведення аналізу дебіторської заборгованості допомагає виявити клієнтів або замовників із складною фінансовою ситуацією та зменшити ризик невиплат, проводити планування грошових потоків, з огляду на очікувані терміни оплати та уникати можливого дефіциту коштів, оцінити свою залежність від кредитування та встановити раціональні ліміти кредитування для клієнтів.

Міжнародний досвід показує, що проведення аналізу дебіторської заборгованості є ключовим процесом для багатьох підприємств. Деякі компанії використовують автоматизовані системи моніторингу та аналізу, які дозволяють швидко і точно оцінювати фінансову стійкість клієнтів.

Крім того, важливо співпрацювати з професійними партнерами, які можуть надати консультації щодо проведення аналізу дебіторської заборгованості та розроблення відповідних стратегій управління ризиками.

Для проведення аналізу дебіторською заборгованості використовуються такі показники:

- сума дебіторської заборгованості - це загальна сума заборгованості покупців, замовників, інших дебіторів за товари, роботи, послуги;
- відношення дебіторської заборгованості до активів - це показник, який характеризує частку дебіторської заборгованості в активах підприємства;
- середній термін погашення дебіторської заборгованості - це показник, який характеризує тривалість перебування дебіторської заборгованості на балансі підприємства;
- частка простроченої дебіторської заборгованості - це показник, який характеризує частку дебіторської заборгованості, яка не погашена в строк.

У процесі аналізу перш за все потрібно дослідити динаміку дебіторської заборгованості підприємства. Отже, динаміка даної заборгованості на ПП «Меблева фабрика «Мірт» наведена в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Аналіз динаміки дебіторської заборгованості ПП «Меблева фабрика «Мірт» за 2018-2022 роки

| Показники | Період | | | | | Абсолютне відхилення 2022р. до 2018р. | Темп зростання, 2022р. до 2018р., % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | | |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги (тис. грн) | 4580 | 15742 | 6650 | 21944 | 4491 | -89 | -101,94 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість (тис. грн) | 9496 | 2813 | 1881 | 2993 | 2327 | -7169 | -175,50 |
| Усього дебіторська заборгованість (тис. грн) | 14076 | 18555 | 8531 | 24937 | 6818 | -7258 | -151,56 |

Аналіз динаміки дебіторської заборгованості ПП «Меблева фабрика «Мірт» показав, що найбільший обсяг дебіторської заборгованості на підприємстві спостерігався на кінець 2019 та 2021 року. У 2019 дебіторська заборгованість зросла на 32%, порівняно із 2018 роком, а у 2021 – аж на 192%. Як зазначає Кручак

Л.В: «Різке збільшення дебіторської заборгованості може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців або про збільшення обсягу продажів, або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців» [25, ст. 94]. Отже, зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а скорочення – позитивно. В даному випадку збільшення заборгованості свідчить про збільшення обсягів замовлення, адже, як ми раніше зазначали, 2019 та 2021 роки були найбільш прибутковими з останніх 5 років на досліджуваному підприємстві.

Наступним етапом є аналіз структури дебіторської заборгованості ПП «Меблева фабрика «Мірт» за 2018-2022 рр., що наведено у таблиці 3.2. В процесі даного аналізу важливо звернути увагу на статтю «Дебіторська заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги», так як вона становить найбільшу частку загальної суми дебіторської заборгованості.

Таблиця 3.2 – Аналіз структури дебіторської заборгованості ПП «Меблева фабрика «Мірт» за 2018-2022 роки

| Показники | Питома вага у розрізі заборгованості, % | | | | | Зміна структури | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2019 до 2018 | 2020 до 2019 | 2021 до 2020 | 2022 до 2021 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги (тис. грн) | 32,5 | 84,8 | 78,0 | 88,0 | 65,9 | +52,3 | -6,8 | +10,0 | -22,1 |
| Резерв сумнівних боргів (тис. грн) | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Інша поточна дебіторська заборгованість (тис. грн) | 67,5 | 15,2 | 22,0 | 12,0 | 34,1 | -52,3 | +6,8 | -10,0 | +22,1 |
| Усього дебіторська заборгованість (тис. грн) | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | - | - | - | - |

В результаті даного аналізу виявлено, що лише у 2018 році на досліджуваному підприємстві інша дебіторська заборгованість переважала заборгованість за продукцію, товари та послуги. У 2019 та 2021 роках спостерігається збільшення частки дебіторської заборгованості за продукцію, через

збільшення обсягу замовлень, а у 2020 та 2022 роках – зменшення, що свідчить про погашення дебіторської заборгованості протягом цих періодів.

Наступний етап аналізу – обчислення відношення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги до оборотних активів підприємства. Дані цього аналізу наведено в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Аналіз відношення дебіторської заборгованості до оборотних активів ПП «Меблева фабрика «Мірт»

| Показники | Період | | | | | Відхилення | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2019 до 2018 | 2020 до 2019 | 2021 до 2020 | 2022 до 2021 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги (тис. грн) | 4580 | 15742 | 6650 | 21944 | 4491 | 11162 | 9092 | 15294 | -17453 |
| Оборотні активи (тис. грн) | 85787 | 72993 | 69164 | 61498 | 43535 | -12794 | -3829 | -7666 | -17963 |
| Відношення до оборотних активів. % | 5 | 21,6 | 9,6 | 35,7 | 10,3 | 16,6 | -12 | 26,1 | -25,4 |

Результат даного аналізу засвідчує, що найбільшу частку в оборотних активах дебіторська заборгованість за продукцію становила в 2021 році – 35,7%. Також велику частку дана заборгованість становила в оборотних активах в 2019 році – 21,6%. Як вже зазначалось, збільшення частки дебіторської заборгованості в оборотних активах може свідчити як про неплатоспроможність або банкрутство замовників, так і про занадто високі темпи збільшення обсягу продажів. Тому дане явище потрібно розглядати враховуючи структуру досліджуваної заборгованості – чи є прострочена та безнадійна. У випадку ПП «Меблева фабрика «Мірт» в суму дебіторської заборгованості не входить прострочена чи безнадійна заборгованість, а тому збільшення частки дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства можна розглядати як позитивне явище.

Для детальнішого аналізу дебіторської заборгованості на ПП «Меблева фабрика «Мірт» також можна розрахувати такий коефіцієнт, як коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості. Даний показник розраховується як

чистий дохід підприємства поділений на середню суму дебіторської заборгованості. Розрахунок даного показника представлений у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за 2018-2022 роки на ПП «Меблева фабрика «Мірт»

| Показники | Період | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| Середня сума дебіторської заборгованості (тис. грн) | 3479 | 10161 | 11196 | 14297 | 13218 |
| Чистий дохід (тис. грн) | 61973 | 173122 | 126801 | 146697 | 90355 |
| Коефіцієнт оборотності д.з. | 17,8 | 17,0 | 11,3 | 10,3 | 6,8 |

Даний коефіцієнт показує, скільки разів за період обертається капітал, що вкладений в активи підприємства, а точніше швидкість обороту дебіторської заборгованості. Позитивною тенденцією є зростання даного показника, адже воно свідчить про правильну та міцну кредитну політику підприємства, а також про надійність клієнтів. Низький коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості може свідчити про прогалини в кредитній політиці підприємства, не налагоджену функцію стягнення, велику частку клієнтів з фінансовими труднощами, а також про надмірну суму безнадійної заборгованості. За даними досліджуваного підприємства найбільшим коефіцієнт оборотності був у 2018 році. У наступні роки можна спостерігати тенденцію до зниження даного показника, що свідчить про появу певних недоліків в кредитній політиці підприємства або про появу певних дестабілізуючих чинників, що впливають на цей показник. Для більшої наглядності можна визначити оборотність дебіторської заборгованості в днях, що показує середню кількість днів, яка потрібна клієнту для виплати заборгованості. У 2018 році цей показник становить 21 день, у 2019 – 22 дні, у 2020 – 32 дні, у 2021 – 35 днів, а у 2022 – аж 54 дні.

Аналіз платіжної дисципліни замовників - це процес оцінки своєчасності та повноти погашення замовниками своїх зобов'язань перед підприємством. Він дозволяє підприємству оцінити фінансовий стан своїх замовників, виявити проблемні статті дебіторської заборгованості та розробити заходи щодо її зменшення та покращення платіжної дисципліни. Для даного аналізу доцільно звернути увагу на фінансову звітність підприємства, а конкретно на розділ ІХ.

Дебіторська заборгованість Приміток до річної фінансової звітності. Цей розділ надає нам інформацію про суми дебіторської заборгованості в розрізі строків їх непогашення: до 12 місяців, від 12 до 18 місяців та від 18 до 36 місяців, а також про суми списаної у звітному році безнадійної заборгованості. За даними річної фінансової звітності досліджуваного підприємства за 2020, 2021, 2022 роки уся дебіторська заборгованість, на момент складання звітності, належить до короткострокової та вказана у рядку «до 12 місяців». Суми списання безнадійної заборгованості в жодному із досліджуваних років не зазначено. Це свідчить про належну платіжну дисципліну на ПП «Меблева фабрика «Мірт».

Отже, за результатами проведеного аналізу необхідно зробити висновок, що досліджуване підприємство вибудовало свою кредитну політику та платіжну дисципліну відповідно до власних потреб, завдяки чому сумнівна та безнадійна заборгованості не мають місце. За даними нашого аналізу дебіторської заборгованості ПП «Меблева фабрика «Мірт» має певні «теоретичні» недоліки в системі управління та контролю даної заборгованості, але загалом з практичної точки зору дана система працює та за даними досліджуваного періоду, з 2018 по 2022 роки, жодного разу не призвела до сумнівної чи безнадійної дебіторської заборгованості.

## 3.2. Удосконалення організації обліку та фінансового аналізу розрахунків із покупцями та замовниками

Облік розрахунків з покупцями та замовниками є невід’ємною частиною бухгалтерського обліку підприємства і потребує особливої уваги та визначення чітких і обґрунтованих принципів його ведення. Важливу роль в процесі формування даних розрахунків відіграють такі його об’єкти, як укладання договору відповідно до чинного законодавства, встановлення необхідних форм розрахунків з дебіторами, в особі покупців та замовників, правильне визнання, відображення та оцінка дебіторської заборгованості за товари чи послуги і формування резервів

сумнівних боргів, для зменшення ризиків підприємства. Відповідно організація обліку даного виду розрахунків повинна бути побудована на таких умовах: створення функціональної системи документообороту, пов'язаного з розрахунками з покупцями та замовниками, контроль частки дебіторської заборгованості в загальних оборотних активах підприємства, систематичне проведення інвентаризації дебіторської заборгованості, створення резерву сумнівних боргів, створення заходів щодо виявлення та вчасного погашення сумнівної дебіторської заборгованості, повна автоматизація інформації з обліку даних розрахунків для збільшення її мобільності і безперешкодного доступу бухгалтера до неї. Організація обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками, що коригується вищевказаними умовами та принципами – це ключ до формування ефективної системи ведення операцій з покупцями та замовниками.

Виникнення дебіторської заборгованості покупців та замовників є нормальним явищем в діяльності підприємства, але не в тому випадку, коли відбувається її безконтрольне зростання і несвоєчасне погашення, або ж систематичне непогашення. Таким чином кожне підприємство зобов'язане власними силами контролювати заборгованість покупців та замовників і одним із найперших важелів такого контролю є облікова політика підприємства. В цьому документі необхідно закріпити та деталізувати: процес нарахування заборгованості, процес погашення покупцями заборгованості та її відображення в обліку, пакет документів, формуванням яких супроводжується кожна окрема операція реалізації, порядок відображення розрахунків з покупцями та замовниками на рахунках бухгалтерського обліку, проведення інвентаризації заборгованості, принципи надання заборгованості статусу сумнівної та безнадійної, а також її списання, або ж погашення покупцем. Регулювання вищевказаних моментів обліковою політикою підприємства беззаперечно формує основні правила ведення розрахунків з покупцями та замовниками та дає початок цілісній системі організації обліку та аналізу даних розрахунків на підприємстві.

Наступним і найголовнішим етапом є створення на підприємстві відділу внутрішнього контролю, основою якого є здійснення контролю за дебіторською

заборгованістю в динаміці. Даний етап є дуже ефективним на підприємствах із великою кількістю дебіторів, адже відділ внутрішнього контролю бере на себе здійснення контролю за складом та структурою дебіторської заборгованості, строками її погашення, моніторинг і діагностику причин виникнення заборгованостей та прорахування їх наслідків. Окрім цього у внутрішній контроль дебіторської заборгованості входить аналіз методів реалізації продукції, товарів та послуг, контроль за виконанням договорів з дебіторами, розгляд претензій, перевірка правильності і своєчасності оплати штрафних санкцій, формування бази дебіторів та аналіз їх платоспроможності. Формування такого відділу та забезпечення йому належної інформаційної бази є великим кроком на шляху до досконалої організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками.

Відомо, що відсутність контролю розрахунків з покупцями та замовниками має ряд негативних наслідків, які в результаті призводять до зменшення активів підприємства та зниження його платоспроможності. Для кращого розуміння таких наслідків необхідно розглянути можливі порушення, що можуть бути виявлені за результатами внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками.

Таблиця 3.5 – Види порушень у розрахунках з покупцями та замовниками та їх негативні наслідки

| № | Вид порушення | Негативний наслідок |
|---|---|---|
| 1 | Порушення відображення дебіторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку | Недостовірність бухгалтерського обліку та, як наслідок, сформованої фінансової звітності |
| 2 | Порушення класифікації дебіторської заборгованості | Викривлення показників фінансової звітності |
| 3 | Відсутність оригіналів первинної документації або порушення процесу їх оформлення | Суттєві помилки в процесі формування фінансової звітності періоду |
| 4 | Неоприбуткування сум погашення покупцями дебіторської заборгованості готівкою в касу | Переведення заборгованості в клас безнадійної та списання її до інших операційних витрат |
| 5 | Порушення відображення залишків заборгованості в розрізі статей Балансу та перекручування даних сум | Завищення або заниження сум дебіторської заборгованості, що може спонукати настання банкрутства |
| 6 | Відсутність проведення взаємозвірок з дебіторами | Виникнення операцій фальсифікації |

Ще одним пунктом у організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками є формування резерву сумнівних боргів. Сумнівна та безнадійна

заборгованість, беззаперечно, є проблемою для підприємства, оскільки вона провокує сповільнення грошового обороту, а також породжує проблеми із її списання, тому підприємствам-кредиторам необхідно формувати резерв сумнівних боргів для уникнення негативних наслідків. Поява сумнівної дебіторської заборгованості може бути зумовлена певними чинниками, наприклад банкрутство підприємства-покупця, і з часом така заборгованість може бути переведена в безнадійну. Визначення сумнівного боргу вказує на те, що є невпевненість погашення зобов'язань боржником, при цьому безнадійним боргом вважається той, щодо якого є впевненість в його неповерненні боржником, або строк позивної давності за яким вже минув. Для захисту власного підприємства від даного явища частіше всього формують резерв сумнівних боргів. Застосування даного об'єкта обліку є достатньо простим: він створюється підприємством самостійно під певну дебіторську заборгованість та у випадку переведення даної заборгованості в число безнадійних сума резерву покриває витрати для закриття боргу. Резерв сумнівних боргів – це сума, на яку підприємство зменшує вартість величини дебіторської заборгованості в балансі та визнає пов'язані з цим витрати. Тобто в результаті нарахування такого резерву первісна вартість поточної дебіторської заборгованості зменшується до чистої реалізаційної вартості, а витрати збільшуються, відповідно, зменшуючи прибуток до оподаткування. Величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості; застосування коефіцієнта сумнівності. За методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів, а за методом застосування коефіцієнта сумнівності – множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності [36].

Для розгляду ефективності роботи вищеописаних загальних етапів організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками, таких як закріплення правил в обліковій політиці підприємства, створення відділу внутрішнього контролю та нарахування резерву сумнівних боргів необхідно звернутися до

наукових робіт дослідників та визначити, які саме проблеми вирішуються за допомогою їх впровадження.

Таблиця 3.6 – Проблеми в розрахунках з покупцями та замовниками та шляхи їх вирішення

| № | Проблема | Шляхи вирішення |
|---|---|---|
| 1 | Недостатній внутрішньогосподарський контроль розрахунків, термінів поставок та сплати коштів | Покращення внутрішньогосподарського контролю та налагодження документування шляхом проведення інвентаризації розрахунків з контрагентами щоквартально [28, с. 222] |
| 2 | Нечіткий облік простроченої та безнадійної заборгованості | Провадження обліку простроченої та безнадійної заборгованості на основі раніше складеної облікової політики. Вдосконалення обліку такої заборгованості, за допомогою систематизації її за розмірами, місцезнаходженням боржників та пропонованих умов оплати [19, с. 73] |
| 3 | Криза неплатежів | Розробка методики реструктуризації боргу, штрафних санкцій, контроль оборотності та стану розрахунків з покупцями та розширення системи авансових платежів [42, с. 1004] |
| 4 | Отримання неправдивої інформації та укладення ненадійних договорів | Проведення аналізу контрагентів до етапу укладення договору, їх платоспроможності та робочої репутації. |
| 5 | Абстрактний аналіз заборгованостей (не здійснення аналізу деталізовано за кожним контрагентом) | Проведення якісного аналізу складу і структури дебіторської заборгованості за конкретними покупцями та замовниками із врахуванням цінової конкурентоспроможності, умов платежу, гарантійних строків та фінансового стану [17, с 99] |

Підсумовуючи методи удосконалення організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками необхідно додати ще декілька заходів, які пропонується здійснювати підприємствам: проведення звірки зобов’язань із контрагентами та знаходження раціональних способів погашення заборгованостей; запровадження штрафних санкції на випадок прострочення платежів; контроль рівня заборгованостей, аби не допустити значного перевищення дебіторської над кредиторською; впровадження заходів для спонукання покупців до вчасної оплати рахунку; прискорення платежів за допомогою вдосконалення розрахунків з покупцями і замовниками шляхом попередньої оплати, застосування вексельної та інших форм розрахунків.

Окрім обліку розрахунків з покупцями та замовниками важливу роль відіграє фінансовий аналіз даних розрахунків. Фінансовий аналіз розрахунків з покупцями

та замовниками включає в себе внутрішній фінансовий аналіз за даними бухгалтерського обліку та звітності підприємства [45, с. 9]. Для визначення шляхів удосконалення такого аналізу необхідно сформувати загальну методику аналізу дебіторської заборгованості. Вона включає в себе такі етапи: формування системи кредитування дебіторів; аналіз динаміки дебіторської заборгованості та загальної можливості кредитування; аналіз оборотності та приросту заборгованості, формування її класифікації; визначення чіткої методики оцінки дебіторської заборгованості, в залежності від її ліквідності та терміну погашення; систематичний моніторинг дебіторської заборгованості та її складу.

Фінансовий аналіз розрахунків з покупцями та замовниками має велике значення, оскільки заборгованість покупців та замовників значно впливає на оборотність капіталу, що вкладено в поточні активи, а отже і на фінансовий стан підприємства, а фінансовий аналіз, в свою чергу, дає змогу прослідковувати зміни величини заборгованості та проводити заходи для її врегулювання.

Таблиця 3.7 - Напрямки аналізу розрахунків з покупцями та замовниками

| № | Напрямок | Можливості напрямку |
|---|---|---|
| 1 | Аналіз складу покупців | Формування класифікації покупців за термінами сплати заборгованості та можливими видами взаєморозрахунків |
| 2 | Оцінка виконання зобов’язань | Аналіз виконання договірних зобов’язань обома сторонами в розрізі кожної операції реалізації |
| 3 | Визначення форм розрахунків з покупцями | Формування переліку можливих видів розрахунків з покупцями та оцінка доцільності їх застосування |
| 4 | Оцінка структури і динаміки заборгованості покупців за відвантажену продукцію | Визначення питомої ваги заборгованості у складі всієї дебіторської заборгованості підприємства, у складі його оборотних активів, у складі всього майна та дослідження її динаміки |
| 5 | Аналіз ритмічності реалізації | Оцінка відповідності реалізації продукції, чи надання послуг встановленому плановому графіку |
| 6 | Прогнозування | Прогнозування стану заборгованості покупців та замовників в межах поточного року |

Вказані напрямки аналізу розрахунків з покупцями та замовниками можуть бути змінені, доповнені та деталізовані індивідуально для кожного підприємства, враховуючи його вид діяльності та можливості проведення ґрунтовного детального аналізу.

Аналіз деяких наукових публікацій дає змогу зрозуміти, що пошуки шляхів удосконалення аналізу розрахунків з покупцями та замовниками і досі

залишаються актуальними. Дослідники Мулик Т.О., Томчук О.Ф., Федоришина Л.І. розглядають систему аналітичного забезпечення в умовах антикризового управління та доводять, що така система має забезпечувати оптимальне співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованостями та не допускати виникнення прострочення, а також здійснювати систематичний контроль за розрахунками [31]. Грицай О.І. та Станасюк Н.С. досліджено проблеми обліку товарної дебіторської заборгованості в результаті подовження терміну її непогашення та сформовано аналітичні таблиці для вивчення стану, динаміки та структури заборгованості [15]. Пастернак М.М. пропонує застосовувати рейтингову оцінку для визначення платоспроможності й надійності потенційних покупців, аби забезпечити контрольований рівень дебіторської заборгованості [33]. Дослідники Кононенко Л.В., Сисоліна Н.П., Юрченко О.В. доводять, що оптимізувати управління дебіторською заборгованістю в умовах діджиталізації можна шляхом комунікаційних та мережевих технологій [23].

Підсумовуючи усе вищесказане необхідно зазначити, що удосконалення обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками шляхом формування відділу внутрішнього контролю та систематичне проведення ґрунтовного фінансового аналізу дебіторської заборгованості покупців є досить затратним для більшості підприємств, тому з’являється потреба у визначенні дієвих заходів удосконалення цієї ділянки господарської діяльності, що є можливими і для малих підприємств також. Такими заходами є: винятковий контроль за правильним та своєчасним оформленням розрахункових документів, ретельне відстежування погашення заборгованостей та використання судових процедур для їх повернення, формування резерву сумнівних боргів, розробка своєрідної системи заохочень та знижок за своєчасне погашення заборгованості, передбачення різних форм розрахунків з покупцями та замовниками, аби забезпечити отримання оплати будь-яким можливим способом, проведення аналізу фінансового стану покупців, щодо виконання зобов’язань якими є невпевненість. Також серед рекомендацій для удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками є: впровадження автоматизованої системи обліку – використання спеціалізованого програмного

забезпечення для обліку розрахунків з покупцями та замовниками, що дозволить зберегти час і уникнути помилок в обліку; введення процедури контролю кредитного ліміту – встановлення межі кредиту, який може отримати клієнт, що допоможе уникнути неплатежів та заборгованостей; підтримка актуальних даних про клієнтів – систематичне оновлення інформації про контрагентів, включаючи дані про платіжну історію, контактні дані та іншу важливу інформацію; використання електронних рахунків – використання електронних рахунків та електронних систем платежів для спрощення процесу обміну рахунками; моніторинг розрахунків; встановлення процедури розгляду заборгованостей – розробка системи для виявлення та вирішування неплатежів та заборгованостей і використання правових механізмів для відновлення розрахунків; забезпечення комунікації з клієнтами - підтримка зв'язку з покупцями та замовниками для повідомлення їх про стан розрахунків, нагадування про платежі та вчасне реагування на запити та скарги.

Пошуки шляхів удосконалення обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками і надалі залишаються актуальними, так як більшість підприємств на даний момент не усвідомлюють важливості контролю дебіторської заборгованості, а відтак не мають належної системи заходів для запобігання її безконтрольного зростання. Це в свою чергу призводить до сповільнення обороту коштів на підприємстві, зниження його платоспроможності, «замороження» та відволікання коштів на забезпечення дебіторської заборгованості та збільшення витрат підприємства для списання безнадійних заборгованостей. Найбільш ефективні, на даний момент, методи удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками - формування в обліковій політиці принципів та правил, в частині обліку та управління дебіторською заборгованістю; впровадження системи внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками, створення резерву сумнівних боргів, проведення детального аналізу дебіторської заборгованості в динаміці та її прогнозування. З огляду на діяльність досліджуваного ПП «Меблева фабрика «Мірт» ми сформували декілька шляхів

удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками саме на даному підприємстві.

Перший виявлений недолік на досліджуваному підприємстві – відсутність належного контролю за документооборотом з даних розрахунків. Найпершим етапом оформлення економічних відносин між підприємством та покупцем є укладання договору. Даний етап контролюється провідним юристом підприємства, який перевіряє правильність укладання договору та вивіряє усі необхідні умови в ньому. Після підписання договору формуються наступні документи, такі як видаткова накладна, акт про виконання робіт та інші, контроль над якими перекладається на бухгалтерію. Дані документи частково зберігаються в електронному вигляді, а частково – в паперовому оригінальному вигляді з мокрими печатками. Зважаючи на велику кількість контрагентів підприємства дані умови зберігання первинної документації ускладнюють роботу бухгалтера, що відповідає за вказану ділянку обліку, та збільшує ризик втрачання належного ступеня контролю над нею. Усунення даної проблеми може бути здійснено шляхом повного перенесення документації в електронний вигляд з можливістю її контролю відповідальною особою. Безперечно, оригінали документів є також важливими для обліку на підприємстві і для перевірки контролюючими органами, але при веденні автоматизованої форми обліку вони частково втрачають свою функціональність та потребують удосконалення.

Наступним недоліком обліку розрахунків з покупцями і замовниками ПП «Меблева фабрика «Мірт» є відсутність резерву сумнівних боргів. Нехтування створенням такого виду забезпечення може призвести до суттєвих втрат підприємства. З одного боку, як вказувалось раніше, на ПП «Меблева фабрика «Мірт» частим явищем є отримання передоплати, яка і розглядається як певне забезпечення витрат підприємства, у разі виникнення певних форс-мажорних обставин. Але з іншого боку не усі покупці готові вносити передоплату, у зв’язку з чим у підприємства виникає дебіторська заборгованість, яка нічим не забезпечується. Таким чином, у разі банкрутства покупця чи замовника або за інших обставин, ПП «Меблева фабрика «Мірт» може отримати серйозні збитки,

виведення підприємства з яких може зайняти досить багато часу та коштів. Тому створення резерву сумнівних боргів є необхідністю для кожного підприємства, метою якого є отримання прибутку. Але, зважаючи на те, що підприємство вказало даний нюанс в обліковій політиці та за 5 років дослідження жодного разу не мало безнадійної заборгованості та витрат, пов'язаних з нею, можемо зробити висновок, що наявна кредитна політика та система взаємодії з покупцями та замовниками працює справно та масштабних удосконалень не потребує.

Також рекомендуємо досліджуваному підприємству проводити аналіз дебіторської заборгованості. Очевидним є те, що для досліджуваного підприємства формування окремого відділу внутрішнього контролю дебіторської заборгованості для проведення такого виду аналізу є абсолютно недоцільним, але важливість аналізу дебіторської заборгованості залишається, тож існує необхідність його проведення економістом чи окремим бухгалтером підприємства. Такий періодичний аналіз дасть змогу тримати дебіторську заборгованість постійно в полі зору та не допускати її безконтрольного збільшення чи несплати.

Отже, досліджуване підприємство має певні недоліки в організації та контролі обліку розрахунків з покупцями та замовниками і запропоновані шляхи удосконалення можуть допомогти їх покращити. Але справедливим буде також зазначити і певні переваги ведення такого обліку на досліджуваному підприємстві. Серед них: відокремлення розрахунків з покупцями та замовниками як окремого елементу обліку підприємства та ведення його одним окремим бухгалтером; належна організація виконання кожного замовлення для окремого замовника та ведення особистих перемовин з ним задовго до укладання договору, для зменшення ризиків виникнення претензій з боку замовника та ідеального виконання його умов; відсутність довгострокової дебіторської заборгованості, що дає можливість підприємству вчасно ідентифікувати заборгованість, щодо якої є сумнів і прийняти певні міри, а також знижує вірогідність фінансової нестабільності підприємства та зменшення її платоспроможності.

# ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

В процесі виконання кваліфікаційної роботи було досліджено методику та організацію обліку розрахунків з покупцями та замовниками на ПП «Меблева фабрика «Мірт».

В ході вирішення завдань було досліджено специфіку діяльності ПП «Меблева фабрика «Мірт», засвоєно теоретичні знання та практичні навички ведення обліку розрахунків з покупцями та замовниками та сформовано шляхи вдосконалення даного обліку на підприємстві. Завдання написання даної кваліфікаційної роботи послідовно виконані в трьох розділах.

Актуальність теми даного дослідження є підтвердженою, адже зміст даної роботи підкреслює важливість правильної методики та організації обліку і фінансового аналізу розрахунків із покупцями та замовниками на прикладі досліджуваного підприємства.

В першому розділі роботи досліджено теоретичні основи організації обліку т аналізу розрахунків з покупцями та замовниками, розкрито поняття розрахунків, їх види, а також наведено характеристику виду діяльності та організаційно-економічну характеристику ПП «Меблева фабрика «Мірт», досліджено динаміку діяльності підприємства.

В другому розділі роботи досліджено організацію обліку розрахунків з покупцями та замовниками, сформовано її стандартні етапи, а також проаналізовано наявну методику обліку розрахунків з покупцями та замовниками на ПП «Меблева фабрика «Мірт».

В третьому розділі досліджено обліково-аналітичне забезпечення системи управління розрахунками із покупцями та замовниками, проведено аналіз дебіторської заборгованості та платіжної дисципліни покупців та замовників досліджуваного підприємства, а також сформовано шляхи удосконалення організації обліку та фінансового аналізу розрахунків з покупцями та замовниками загалом та для ПП «Меблева фабрика «Мірт».

Аналіз показників ПП «Меблева фабрика «Мірт» дає змогу зробити висновок, що дане підприємство до 2022 року було досить фінансово стійким, мало ресурси для швидкого пристосування до нових нестабільних умов, як у 2020 році, а також демонструвало потенціал для подальшого росту. У 2022 році через початок повномасштабної війни, як вже зазначалось, показники діяльності даного підприємства впали, через значне зменшення кількості замовлень. Але в 2023 році підприємство відкрило перший салон-магазин у м. Звягель, що свідчить про певні зрушення та пристосування до нових реалій.

У ділянці обліку розрахунків з покупцями та замовниками на досліджуваному підприємстві виявлено як переваги, над іншими підприємствами цієї галузі, так і недоліки, для яких сформовано шляхи удосконалення.

В рахунок висновку необхідно зазначити, що облік розрахунків з покупцями та замовниками є одним із найголовніших елементів бухгалтерського обліку підприємства в цілому. На законодавчому рівні головним положенням, яке регулює облік дебіторської заборгованості є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Окрім цього кожне підприємство зобов'язане регулювати даний облік внутрішніми наказами та положеннями, які не суперечать законодавству.

На даному етапі розвитку бухгалтерського обліку в Україні кожен суб'єкт підприємницької діяльності повинен приділяти особливу увагу обліку розрахунків з покупцями і замовниками та розуміти важливість правильного відображення даних господарських операцій та їх вплив на результати діяльності підприємства. Також необхідно враховувати, що даний вид розрахунків на підприємстві є одною із найбільш складних ділянок облікової роботи через часту повторюваність операцій, велику різноманітність форм розрахунків та велику кількість контрагентів підприємства, що ускладнює їх аналітичних облік. Значну увагу необхідно приділити як підприємствам, що займаються роздрібною та оптовою торгівлею, так і звичайному виробництву через те, що чіткий облік розрахунків з покупцями та замовниками – це обов'язковий елемент ефективного управління підприємством, метою якого – отримання прибутку.

# СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білик, М.Д. Управління дебіторською заборгованістю. *Фінанси України.* 2017, випуск 12. 24-36 с.

2. Бутинець Ф. Ф., Виговська Н. Г., Івахненков С. В. Бухгалтерський словник; за ред. Ф. Ф. Бутинця; М-во освіти і науки України, Житомир. інж.-технол. ін-т. Житомир: ПП "Рута", 2001. – 220с.

3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студ. спец. «Облік і оподаткування». Житомир: ЖІТІ, 2017. 48-52 с.

4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутинця. Житомир : ПП «Рута», 2009. 912 с.

5. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підруч. Ф.Ф. Бутинець. 3-е видання. доп. і перероб. Житомир: ПП ―Рута, 2003. – 444 с.

6. Великий бухгалтерський словник; під. ред. А.Н Азрилияна. Інститут нової економіки, 1999. 574 с.

7. Верига Ю. А. Гладких Т. В., Орищенко М. М. Фінансовий облік : навч. посібник: Центр учбової літератури, 2012. 438 с.

8. Верхоглядова Н. І. , Шило В. П. , Ільїна С. Б. , Кисла В. І. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика : навч.-практ. посібник: Центр учбової літератури, 2010. 536 с

9. Власова І. О. Дослідження співвідношення економічного та правового тлумачення понять "розрахунки", "зобов'язання" та "заборгованість" *Вісник Донецького університету економіки та права.* 2013. № 1. с. 88-94.

10. Власова І.О. Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами; Нац. аграр. ун-т. – К., 2005. – 193с.

11. Гарасим П.М. Бухгалтерський облік: первинні документи та порядок їх заповнення. Первинний та аналітичний облік на підприємстві. Тернопіль: Астон, 2008. – 464 с.

12. Гончаров С. М., Кушнір Н. Б. Г 65 Тлумачний словник економіста; за ред. проф. С. М. Гончарова. К.: Центр учбової літератури, 2009. 264 с.

13. Городянська Л.В. Особливості організації дебіторської заборгованості на підприємстві. *Бухгалтерський облік і аудит*, 2007, №6, с.9-16

14. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р.№ 436 - IV. URL: http:// https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/436-15#Text (дата звернення 10.11.2023).

15. Грицай О.І., Станасюк Н.С. Управління дебіторською заборгованістю в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. *Економіка і суспільство.* 2018. Вип. 15. С. 825–832.

16. Гуцаленко Л.В. Контроль дебіторської заборгованості: організація і методика здійснення: Економічні науки. *Серія «Облік і фінанси»*. Випуск 8 (29). Ч. 2, 2018, 46-48 с.

17. Демченко Я. М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз*. 2014. Вип.1. С.96-108.

18. Дідоренко Т. В. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками. *Сталий розвиток економіки*. 2017, № 3. 217-220 с.

19. Долбнєва Д. В. Шляхи удосконалення обліку розрахунків з контрагентами. *Економіка, управління, фінанси: теорія і практика*. Вінниця, 2015. С. 72–74.

20. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера; за ред. Р. Дяківа. Міжнародна економічна фундація, 2000. 703 с.

21. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій: Наказ М-ва фінансів України від 30.11.99 р. № 291. URL: http:// https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99 (дата звернення - 10.11.2023).

22. Китайчук Т.Г. Сумнівній» резерв: усі «за» і «проти». *Ефективна економіка*. 2011. №4(93). URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8777

23. Кононенко Л.В., Сисоліна Н.П., Юрченко О.В. Управління дебіторською заборгованістю: сучасний стан, проблеми, перспективи, інформаційне забезпечення. *Економічний простір*. 2021. № 166. С. 104–109.

24. Кручак Л. В. Методика аналізу дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. *Серія: Економіка і менеджмент*. 2016. Вип. 22. 161-165 с.

25. Кручак, Л. В. Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання. Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничополіграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. Том 25. № 2. С. 93-98.

26. Курганська Н.М. Оцінка зобов'язань у бухгалтерському обліку і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць - Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". Суми, 2008. Вип. 23, 335-339 с.

27. Кушина О. Резерв сумнівних боргів: суто бухгалтерський інструмент: Збірник систематизованого законодавства. 2017. № 9. 155–159 с.

28. Литвиненко В. С. Актуальні проблеми та шляхи покращення обліку розрахунків з покупцями та замовниками. Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в управлінні господарською діяльністю та оподаткуванням підприємств : збірник тез доповідей всеукр. студ. наук.-практ. конф. 12 травн. 2016 р. Київ, 2016 С. 221-223.

29. Меліхова Т. О., Гавриленко Ф. О. Удосконалення документування обліку розрахунків з покупцями та замовниками з метою зміцнення інформаційної безпеки підприємства. *Інвестиції: практика та досвід.* 2018, № 2. 24–32 с.

30. Москалюк Г.О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. №721. 2012. С. 173—178 с.

31. Мулик Т.О., Томчук О.Ф., Федоришина Л.І. Аналітичне забезпечення заборгованості підприємства в умовах антикризового управління. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2019. № 1. С. 146–160.

32. Нашкерська Г.В. Фінансовий облік: Навчальний посібник. К.: Кондор, 2005 р. 503 с.

33. Пастернак М.М. Методика аналізу дебіторської заборгованості. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2018. Вип. 23. С. 681–686.

34. Податковий кодекс України від 02.12.10 р., №2755 –VI. URL: http:// https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення 10.11.2023).

35. Подцерковний О. П. Грошові зобов'язання господарського характеру: проблеми теорії і практики: монографія: Юстініан, 2006. 424 с.

36. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237. URL: http:// https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99 (дата звернення 10.11.2023).

37. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20. URL: http:// https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00 (дата звернення 10.11.2023).

38. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: наказ Міністерства фінансів України від 29.11.99 р. № 290. URL: http:// https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99 (дата звернення 10.11.2023).

39. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: наказ Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318. URL: http:// https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00 (дата звернення 10.11.2023).

40. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: наказ Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246. URL: http:// https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99 (дата звернення 10.11.2023).

41. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16.07.99 р. №996-XIV. URL: http:// https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (дата звернення: 10.11.2023).

42. Сирцева С. В. Напрями вдосконалення обліку, аналізу та аудиту розрахунків із контрагентами. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Миколаїв, 2016. С. 1001-1005.

43. Сухарський В. С. Економічний словник-довідник. Тернопіль: Навчальна книга. Богдан, 2002. 328 с.

44. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник. 5-те вид., допов. і перероб. К. : Алерта, 2011. 976 с.

45. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астрая», 2020. С. 434.

46. Фоміна О.В. Облік і аудит в управлінні продажами товарів: автореф. дис. канд. екон. наук. О.В. Фоміна; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. К., 2008. – 21 с.

47. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435 - IV. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws (дата звернення 05.10.2023)

48. Чацкіс Ю. Д. Фінансовий облік : навч. посіб. Ю. Д. Чацкіс, О. М. Лисюк, Т. П. Михайлова. Д. :ДонДУЕТ, 2006. 456 с.

49. Шеверя Я.В., Сливка Я.В. Методичні підходи до відображення процесу замовлення у системі бухгалтерського обліку. *Науковий вісник Ужгородського університету.* 2015. Випуск 1(45), Т. 2. 125-128 с.

50. Яременко Л. М. Формування обліково-аналітичної інформації в управлінні дебіторською заборгованістю підприємства. *Економічний вісник університету.* 2017. Вип. 32(1). С. 123-129.

# ДОДАТКИ