

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра обліку та оподаткування

Кваліфікаційна робота

магістра

на тему: Облік і аналіз операцій за розрахунками з покупцями на ПП
«ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНА ФІРМА «ВАЛА ЕСТ»

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0712-оа-дн
спеціальності 071 облік і оподаткування
освітньої програми облік і аудит

Д.О. Богач

Керівник к.н. держ.упр., доцент Пушкарь І.В.

Рецензент д.е.н., професор Варламова І.С.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економічний
Кафедра обліку та оподаткування
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»
Освітня програма «Облік і аудит»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____ Н.М. Проскуріна
«___» _____ 2023 року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТОВІ

Богач Денису Олександровичу

1. Тема роботи: Облік і аналіз операцій за розрахунками з покупцями на ПП «ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНА ФІРМА «ВАЛА ЕСТ»
керівник роботи Пушкарь Ірина Володимирівна, к.н.держ.упр., доцент,
затверджені наказами ЗНУ від 01.05.2023 р. № 650-с, від 18.09.2023 №1446-с.
2. Строк подання студентом роботи 12 лютого 2024 р.
3. Вихідні дані до роботи: спеціальна література, законодавчі та нормативні акти, статистичні дані, дані обліку та аналізу ефективності здійснення розрахункових операцій з покупцями.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): дослідити теоретичні основи обліку та аналізу операцій по розрахункам з покупцями; вивчити діючу систему бухгалтерського обліку операцій по розрахункам з покупцями на підприємстві та розробити актуальні напрями удосконалення їх обліку; проаналізувати стан розрахунків з покупцями на підприємстві, оцінити ефективність управління дебіторською заборгованістю; обґрунтувати напрями формування раціональної кредитної політики ПП «ВКФ «ВАЛА ЕСТ».
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): кваліфікаційна робота містить 26 рис., 25 табл. і 1 формулу.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	к.н.держ.упр., доцент Пушкарь І.В.	14.08.2023 р.	14.08.2023 р.
2	к.н.держ.упр., доцент Пушкарь І.В.	18.09.2023 р.	18.09.2023 р.
3	к.н.держ.упр., доцент Пушкарь І.В.	30.10.2023 р.	30.10.2023 р.

7. Дата видачі завдання: 20.06.2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання плану роботи, підбір літератури	липень 2023	виконано
2.	Написання вступу	серпень 2023	виконано
3.	Виконання першого розділу	вересень 2023	виконано
4.	Виконання другого розділу	жовтень 2023	виконано
5.	Виконання третього розділу	листопад 2023	виконано
6.	Написання висновків	грудень 2023	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	січень 2024	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	Лютий 2024	виконано

Студент _____
(підпис)

Д.О. Богач

Керівник роботи _____
(підпис)

І.В. Пушкарь

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____

В.В. Сьомченко

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота містить 3 розділи, 124 с., 25 табл., 26 рис., 3 додатка, 73 джерела.

РОЗРАХУНКИ, РЕАЛІЗАЦІЯ, ПОКУПЕЦЬ, ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, ПРОДАЖ, АНАЛІЗ, СУМНІВНІ БОРГИ, УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ, ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Об'єкт дослідження – операції по розрахунках з покупцями та замовниками, що підлягають відображенню в системі обліку та аналізу.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення обліково-аналітичного забезпечення операцій по розрахунках з покупцями на ПП «ВКФ «ВАЛА ЕСТ».

Методи дослідження: системний підхід до вивчення економічних явищ і процесів. Під час виконання дослідження використано загальнонаукові методи пізнання: історичний метод, методи індукції та дедукції, теоретичного узагальнення і порівняння; методи економічного та статистичного аналізу, методи причинно-наслідкового зв'язку, факторний аналіз та абстрактно-логічний метод.

Розкрито тему облік і аналіз операцій за розрахунками з покупцями на ПП «ВКФ «ВАЛА ЕСТ». Надано характеристику основним показникам фінансово-господарської діяльності підприємства. Вивчено організаційно-методичні аспекти обліку і аналізу розрахункових операцій з покупцями досліджуваного підприємства.

У процесі дослідження отримано наукові результати, яким притаманна

наукова новизна:

- набуло подальшого розвитку визначення поняття «розрахунки» та поняття «дебіторська заборгованість» як об'єкту обліку;

- систематизовано класифікацію розрахункових операцій підприємства та запропоновано узагальнену класифікацію дебіторської заборгованості для цілей обліку та управління;

- запропоновано напрями удосконалення обліку операцій за розрахунками з покупцями та замовниками для забезпечення об'єктивності та оперативності управлінням процесом продажу продукції;

- запропоновано етапи комплексного аналізу розрахунків з покупцями для підвищення дієвості аналітичної інформації при формуванні раціональної кредитної політики досліджуваного підприємства.

Отримані результати дослідження спрямовані на підвищення достовірності, оперативності та аналітичності облікової інформації для забезпечення дієвості контролю та підвищення ефективності управління розрахунковими операціями з покупцями підприємства; можуть впроваджуватися в практику роботи вітчизняних підприємств. Застосування на практиці запропонованих автором рекомендацій дозволить забезпечити адекватне відображення операцій з обліку дебіторської заборгованості сучасним умовам господарювання; своєчасне одержання та аналіз необхідної інформації керівництвом.

SUMMARY

Qualifying work contains 3 sections, 124 pp., 26 fig., 25 tab., 3 applications, 73 references.

CALCULATIONS, REALIZATION, BUYER, RECEIVABLES, SALES, ANALYSIS, DOUBTFUL DEBTS, RECEIVABLES MANAGEMENT, ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT

The object of the study is settlement operations with buyers and customers that are subject to reflection in the accounting and analysis system.

The purpose of the qualification work is to substantiate the theoretical provisions and develop practical recommendations for improving the accounting and analytical support of settlement transactions with buyers on Commercial Manufacturing Company «Vala Est» PE

Research methods: a systematic approach to the study of economic phenomena and processes. During the research, general scientific methods of cognition were used: historical method, methods of induction and deduction, theoretical generalization and comparison; methods of economic and statistical analysis, methods of cause and effect, factor analysis and abstract logical method.

The topic of accounting and analysis of settlement transactions with buyers on Commercial Manufacturing Company «Vala Est» PE was disclosed. The main indicators of the financial and economic activity of the enterprise are described. The organizational and methodological aspects of accounting and analysis of settlement operations with buyers of the enterprise under study were studied.

In the process of research, scientific results were obtained, which are characterized by scientific novelty:

- the definition of the concept of «calculations» and the concept of «receivables» as an object of accounting has gained further development;

- systematized the classification of the settlement operations of the enterprise and proposed a generalized classification of receivables for the purposes of accounting and management;

- directions for improving the accounting of settlement transactions with buyers and customers are proposed to ensure objectivity and efficiency in the management of the product sales process;

- the stages of complex analysis of settlements with buyers are proposed to increase the effectiveness of analytical information in the formation of a rational credit policy of the enterprise under study.

The obtained results of the study are aimed at increasing the reliability, efficiency and analyticalness of accounting information to ensure the effectiveness of control and increase the efficiency of management of settlement transactions with the enterprise's customers; can be introduced into the work practices of domestic enterprises. The practical application of the recommendations proposed by the author will ensure adequate reflection of accounts receivable accounting operations in modern business conditions; timely receipt and analysis of necessary information by management.

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

РЕФЕРАТ

SUMMARY

ВСТУП.....	9
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ З ПОКУПЦЯМИ	
1.1 Обліково-аналітична сутність розрахунків з покупцями.....	14
1.2 Нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з покупцями...	32
1.3 Методичні аспекти аналізу розрахунків з покупцями в контексті формування кредитної політики підприємства.....	42
РОЗДІЛ 2 ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ ПО РОЗРАХУНКАМ З ПОКУПЦЯМИ НА ПП «ВКФ «ВАЛА ЕСТ»	
2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства	10
2.2 Бухгалтерський облік операцій по розрахунках з покупцями.....	58
2.3 Удосконалення обліку операцій по розрахункам з покупцями.....	67
РОЗДІЛ 3 АНАЛІЗ СТАНУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПП «ВКФ «ВАЛА ЕСТ»	
3.1 Аналіз процесу розрахунків з покупцями на підприємстві.....	81
3.2 Аналіз розрахунків з покупцями дебіторського характеру.....	91
3.3 Напрями оптимізації кредитної політики підприємства.....	99
ВИСНОВКИ.....	109
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ.....	113
ДОДАТОК А Визначення дебіторської заборгованості науковцями.....	121
ДОДАТОК Б Визначення понять «продажі», «реалізація», «збут»	

вченими.....	122
ДОДАТОК В Порівняння положень П(С)БО та МСФЗ з обліку дебіторської заборгованості.....	123

ВСТУП

Дієва та чітка організація системи розрахунків з покупцями та замовниками є необхідною умовою оптимізації грошового обороту будь-якого суб'єкта господарювання, а також його стабільного та ефективного функціонування. Актуальність розвитку бухгалтерського обліку таких операцій пов'язана з тим, що вступаючи в розрахункові взаємовідносини з покупцями та замовниками у підприємства виникає ризик неповернення дебітором боргу. Однак, кредитування споживачів значно збільшує обсяги продажу, що спонукає підприємство досить часто продавати продукцію на умовах відстрочки. А відсутність або неповнота інформації про розрахунки з покупцями у звітності підприємства може призвести до некоректних аналітичних розрахунків і висновків щодо динаміки оборотності активів та інших показників ділової активності підприємства, ліквідності балансу та платоспроможності в короткостроковій і довгостроковій перспективі.

Тому, вагомого значення набуває облік заборгованості, як інструменту управління грошовими потоками для забезпечення платоспроможності підприємства. Саме від обліково-аналітичного забезпечення розрахункових операцій дебіторського характеру залежить прийняття ефективних управлінських рішень щодо формування раціональної товарної кредитної політики та системи управління заборгованістю підприємств.

Отже, тільки ефективно організований бухгалтерський облік операцій за розрахунками з покупцями та замовниками може забезпечити формування достовірної інформації щодо розрахунково-платіжних операцій підприємства, регулювання порядку їх здійснення з найменшими втратами та прийняття своєчасних управлінських рішень.

Питанням продажу (реалізації) в бухгалтерському обліку присвятили праці зарубіжні та вітчизняні вчені: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Й.Я. Даньків, В.С. Ківчук, Ю.Ю. Корольов, М.Р. Лучко, В.Г. Макаров, І.В. Малишев,

М.Ю. Медведєв, М.Я. Остап'юк, Д.О. Панков, М.С. Пушкар, В.Г. Швець, І.Ф. Шер, І.Й. Яременко та ін. Питання теорії, організації та методики бухгалтерського обліку процесу продажу (реалізації) в частині операцій з виникнення та погашення дебіторської заборгованості, виконання договірних зобов'язань розглядали зарубіжні та вітчизняні вчені: С.Л. Береза, П.Н. Василенко, Н.В. Гавришко, В.Н. Жуков, І.В. Орлов, О.М. Петрук, В.М. Пархоменко, К.В. Романчук, Я.В. Соколов, І.В. Супрунова, К.С. Сурніна, О.В. Фомина. Вагомий внесок у розвиток теорії та методики економічного аналізу показників реалізації продукції та стану дебіторської заборгованості здійснили такі зарубіжні та вітчизняні вчені: О.В. Коновалова, І.Д. Лазаришина, Є.В. Мних, С.З. Мошенський, О.В. Оліцник, В.П. Пантелеєв, Л.І. Слюсарчук, В.О. Шевчук, Л.Й. Юрківська. Не применшуючи результати досліджень та їх значення для розвитку науки, варто відмітити, що зростання обсягів реалізації продукції вимагає перегляду підходів до сутності та специфіки операцій за розрахунками з покупцями та замовниками. Подальшого дослідження потребують питання виділення етапів продаж, коригування ціни реалізації для цілей бухгалтерського обліку, перегляд підходів до завдань, об'єктів та методики економічного аналізу показників реалізації продукції та стану дебіторської заборгованості. Необхідність вирішення вказаних проблем, зумовлює актуальність теми дослідження.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення обліково-аналітичного забезпечення операцій по розрахунках з покупцями на ПП «ВКФ «ВАЛА ЕСТ».

Для досягнення мети були поставлені та вирішені такі завдання:

- розкрити обліково-аналітичну сутність розрахунків з покупцями та замовниками і визначити їх місце в процесі продаж;
- дослідити класифікацію розрахункових операцій та дебіторської заборгованості як об'єкту обліку;
- дослідити нормативно-правову базу щодо обліку операцій по

розрахунках з покупцями та замовниками ;

– вивчити діючу практику обліку операцій по розрахунках з покупцями на ПП «ВКФ «ВАЛА ЕСТ» та запропонувати напрями його удосконалення;

– проаналізувати стан розрахунків з покупцями на ПП «ВКФ «ВАЛА ЕСТ» та обґрунтувати напрями оптимізації кредитної політики підприємства.

Об'єктом дослідження є операції по розрахунках з покупцями, що підлягають відображенню в системі обліку та аналізу.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних та прикладних аспектів обліку та аналізу операцій по розрахунках з покупцями на ПП «ВКФ «ВАЛА-ЕСТ».

Методичною основою кваліфікаційної роботи є системний підхід до вивчення і розкриття сучасного стану обліку й аналізу розрахункових операцій з покупцями та замовниками на підприємстві.

У роботі використано сукупність загальнонаукових і спеціальних методів пізнання соціально-економічних процесів і явищ, а саме: спостереження та історичний – для визначення загальних тенденцій розвитку обліку та аналізу операцій за розрахунками з покупцями та замовниками; теоретичного узагальнення та групування – для аналізу понятійного апарату бухгалтерського обліку щодо операцій за розрахунками з покупцями та замовниками; причинно-наслідкового зв'язку та абстрактно-логічний метод використано для удосконалення обліку операцій за розрахунками з покупцями; економіко-статистичні методи аналізу – під час проведення аналізу операцій по розрахунках з покупцями; коефіцієнтного аналізу – для оцінки рівня ефективності управління дебіторською заборгованістю; графічний метод – для наочного представлення отриманих даних.

Теоретичною та методичною основою дослідження є наукові розробки вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів з обліку й аналізу розрахункових операцій, національні та міжнародні законодавчо-нормативні акти, інструктивні та статистичні матеріали, а також дані бухгалтерського обліку ПП «ВКФ «ВАЛА ЕСТ».

У процесі дослідження отримано наукові результати, яким притаманна наукова новизна:

- набуло подальшого розвитку визначення поняття «розрахунки» та поняття «дебіторська заборгованість» як об'єкту обліку;
- систематизовано класифікацію розрахункових операцій підприємства та запропоновано узагальнену класифікацію дебіторської заборгованості для цілей обліку та управління;
- запропоновано напрями удосконалення обліку операцій за розрахунками з покупцями та замовниками для забезпечення об'єктивності та оперативності управління процесом продажу продукції;
- запропоновано етапи комплексного аналізу розрахунків з покупцями для підвищення дієвості аналітичної інформації при формуванні раціональної кредитної політики досліджуваного підприємства.

Застосування на практиці запропонованих автором рекомендацій дозволить забезпечити адекватне відображення операцій з обліку дебіторської заборгованості сучасним умовам господарювання; своєчасне одержання та аналіз необхідної інформації керівництвом. Отримані результати дослідження спрямовані на підвищення достовірності, оперативності та аналітичності облікової інформації для забезпечення дієвості контролю та підвищення ефективності управління розрахунковими операціями з покупцями; можуть впроваджуватися в практику роботи вітчизняних підприємств.

Основні результати дослідження, що викладені в кваліфікаційній роботі, пройшли апробацію: шляхом обговорення на VI Міжнародній науково-практичній конференції «*Débats scientifiques et orientations prospectives du développement scientifique*» (01.03.2024; Париж; Французька Республіка); та підготовки і публікації двох наукових статей: «Дебіторська заборгованість: облікові аспекти за національними та міжнародними стандартами» у збірнику статей молодих вчених «Обліково-аналітичне забезпечення управління розвитком підприємства» Випуск 8 (Запоріжжя : ЗНУ, 2023) та «Методика аналізу розрахунків з покупцями в системі управління дебіторською

заборгованістю» у збірнику статей молодих вчених «Обліково-аналітичне забезпечення управління розвитком підприємства» Випуск 8 (Запоріжжя : ЗНУ, 2023).

Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, переліку посилань і додатків. Основний зміст викладено на 122 сторінках друкованого тексту.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ З ПОКУПЦЯМИ

1.1 Обліково-аналітична сутність розрахунків з покупцями

Діяльність будь-якого підприємства неможлива без розрахунків з контрагентами, зокрема покупцями та замовниками. Підставою для розрахунків з покупцями та замовниками виступає продаж продукції. Історія розвитку розрахунків бере свій початок з моменту виникнення обміну. Розвиток розрахунків з покупцями і замовниками при здійсненні обміну чи продажу розвивається паралельно з економічним розвитком країни.

Еволюція розрахунків від обміну до сучасності, характеризується появою нових елементів у здійсненні операцій з продажу. На початку, для здійснення розрахунків достатньо було суб'єктів (покупця і продавця) та об'єкт обміну, сьогодні мають місце також гроші та посередник. У ході виконання посередником своїх функцій, з метою мінімізації витрат та зниження ризиків, зумовили використання кредиту, паперових грошей. Це призвело до розвитку нових форм розрахунків: вексель, чек, акредитив.

Так, С.З. Мошенський відмічає перетворення векселя з простого засобу розрахунку на універсальний інструмент упорядкування ділових відносин між контрагентами, засіб комерційного кредиту, що здатний виконувати функції засобу платежу і кредитних грошей, так і функцій цінного паперу, і сам, як цінний папір може виступати об'єктом різних угод (застави, міни, купівлі-продажу тощо) [41, с.149]. Бухгалтерський облік заборгованості розрахунків з покупцями та замовниками за участі векселя відображалась на особових рахунках контрагентів-кредиторів та контрагентів-боржників в розміні їх заборгованості за борговими розписками або позиковими листами.

Поширення використання векселю у розрахункових операціях та подальший обіг векселю зумовили розвиток похідних фінансових інструментів, які можна було продавати і купувати. Заборгованість за розрахунками з покупцями та замовниками відображали на однойменному бухгалтерському рахунку векселів.

Забезпечення контролю зобов'язань, що виникли на основі розрахунків з покупцями та замовниками, надало їм рис активу, можливим є продаж боргу третій особі, тобто факторинг. Задокументовані зобов'язання за розрахунками з покупцями та замовниками набувають форми цінних паперів.

Наступним етапом розвитку розрахунків з покупцями та замовниками виступає поява похідних фінансових інструментів.

Аналіз історії розвитку торгівлі, форм розрахунків та цінних паперів, дозволив виділити ряд особливостей розвитку розрахунків з покупцями та замовниками:

- з появою нових форм розрахунків, попередні залишаються актуальними, в практиці сучасних підприємств і досі має місце обмін (бартер);
- розвиток розрахунків залежить від загального розвитку економіки та права країни;
- зобов'язання, що виникли на основі розрахунків, набувають рис активів: підприємство може їх продати (факторинг), використати в якості застави, приносити додатковий дохід, у вигляді відсотків за відстрочку погашення зобов'язань;
- виникнення похідних фінансових інструментів.

Складність досліджень розрахунків з покупцями та замовниками зумовлена впливом юриспруденції, маркетингу, технологією виробництва та розвитком економіки в цілому.

Питання розрахунків з покупцями та замовниками розглядали провідні вітчизняні та зарубіжні науковці галузей: права, бухгалтерського обліку, мікроекономіки, фінансового менеджменту, економіки підприємства тощо. Об'єктом їх дослідження виступала дебіторська заборгованість, конкуренція в

цілому та конкурентоспроможність окремих підприємств, форми розрахунків, договірний процес, встановлення цін та розрахунок собівартості. Однак вирішення одних проблемних питань призводить до появи інших, що зумовлює актуальність дослідження саме обліково-економічної сутності розрахунків з покупцями та замовниками з урахуванням особливосте їх розвитку в ринкових умовах.

Що стосується бухгалтерського обліку, то необхідно зазначити, що ані в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», ані в Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку не зазначається трактування дефініції «розрахунки». Неоднозначність застосування терміну «розрахунки» в законодавстві України зумовлено тим, що визначення розрахунків досить часто обмежуються виключно грошовою сферою, що не можна вважати правильним. Питання, пов'язані з виникненням та регулюванням відносин, що утворюються в процесі здійснення розрахунків, досліджувалися багатьма вченими, проте і це не забезпечило єдиного трактування їх суті (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Наукові підходи до визначення поняття «розрахунок»

Автор	Визначення
Пантелєєв В.П., Сніжко О.С. [47]	Розрахунок – сплата грошей за зобов'язанням; документ, складений на основі розрахунку.
Гевчук А.В. [18]	Розрахунки – це здійснення платежів по грошових зобов'язаннях.
Бутинець Ф.Ф. [6]	Розрахунок – це грошові взаємовідносини, що виникають між підприємствами по операціях товарного і нетоварного характеру.
Власова І.О. [8]	Під розрахунковими відносинами розуміють зобов'язання покупця оплатити у встановлені строки вартість матеріальних цінностей, послуг й іншої заборгованості, після виконання постачальником своїх договірних зобов'язань або право постачальника вимагати платіж від покупця за відвантажену йому продукцію або надані послуги.
Чацкіс Ю. Д., Лисюк О. М., Михайлова Т. П. [66]	Розрахунки – це система взаємовідносин між підприємствами і громадянами, заснована на грошовому погашенні вартості товарно-матеріальних цінностей, робіт, послуг

Аналізуючи таблицю можна зробити висновок, що погляди вчених на категорію «розрахунки» різняться. Одна група дослідників визначає їх як систему взаємовідносин, інша група стверджує, що це безпосередньо взаємовідносини, тобто без використання слова «система», третя група – лише пояснює економічну сутність розрахунків, не наводячи їх визначення.

Відмінність у трактуваннях свідчить про поєднання в досліджуваному понятті змісту платежу, взаємовідносин та зобов'язань, що в свою чергу об'єднує юридичну та економічну суть поняття. Розповсюджене розуміння поняття «розрахунку», як платежу, відповідно до нарахованих зобов'язань, відкидає випадки часткових розрахунків, здійснення платежів без виникнення зобов'язань, або виникнення зобов'язань, що викликані трудовими, адміністративними, податковими, митними, фінансовими відносинами, що потребує більш детальнішого розгляду поняття «розрахунки» з економічної точки зору [23].

Дослідження сутності поняття «розрахунок» ґрунтовно здійснено Власовою І.О., яка зазначає, що у бухгалтерському обліку розрахункові операції є об'єктом обліку, по-перше, як динамічний процес (проведення платежу до, одночасно чи після одержання товарів, робіт, послуг) і, по-друге, як статичний стан, тобто заборгованість між суб'єктами розрахунків. За думкою Власової І.О. розрахунки включають в себе одночасно двосторонній рух і грошових коштів, і товарів (робіт та послуг), тому відповідно документи при проведенні розрахункових операцій поділяються на дві складові: фінансові та товарно-розрахункові [9].

Трактування поняття «розрахунки», з позиції системи взаємовідносин між юридичними і фізичними особами, передбачає виникнення розрахунків у момент практичного виконання юридично оформлених фінансових зобов'язань при здійсненні товарних і нетоварних операцій. Тобто, поняття розрахунку розглядається в економічному, обліковому, банківському і юридичному аспектах (рис. 1.1).

На рисунку 1.1 схематично показано взаємозв'язок та розмежування

підходів до економічного трактування поняття «розрахунки» та форми прояву для цілей бухгалтерського обліку та права. Що, в свою чергу, потребує прямого або опосередкованого відображення у концепції бухгалтерського обліку всіх елементів розрахунків, які стосуються предмета, суб'єкта та форми реалізації.



Рисунок 1.1 – Форми прояву розрахунків з покупцями за різними аспектами

Отже, значна варіативність підходів до тлумачень поняття «розрахунок» призводить до прирівнювання з поодиноким здійсненням платежу і в результаті знижує інформативність даних бухгалтерського обліку. Вважаємо, що трактування поняття «розрахунки», як процесу здійснення платежу та погашення зобов'язань доцільно використовувати лише у випадку розрахунків з покупцями та замовниками. У всіх інших випадках це поняття потрібно розглядати, як погашення грошового зобов'язання частково або повністю.

Важливим питанням є дослідження понять «покупець», «замовник» з подальшим встановленням спільних та відмінних рис.

В літературних джерелах достатньо часто поняття «покупець» і «замовник» ототожнюють. Погоджуємося з Кручак Л.В., яка стверджує що юридичний статус особи-замовника передбачає здійснення певних заходів, які передують виробництву продукції, або наданню послуг: оформлення відповідної заявки; оформлення відповідних проектів; ескізів на майбутню продукцію; надання певних гарантій кінцевого придбання продукції; можлива сплата авансу. Особа ж «покупець» передбачає придбання уже готового продукту без попереднього замовлення щодо його виробництва [30].

Аналіз нормативних актів, які регулюють правовідносини між суб'єктами господарського життя дозволяє стверджувати, що у відношенні терміну «покупець» немає універсального визначення, оскільки йде прив'язка терміну до конкретного правочину господарського життя. Подібне твердження ми можемо спостерігати й під час аналізу нормативних актів, де вказується термін «замовник». При цьому спільним є те, що замовник на певну продукцію чи послуги обов'язково попередньо складає замовлення. Однак в окремих випадках замовник має право відстежувати хід виконання замовлення. Розрахунки чи погашення заборгованості замовник може здійснювати в міру виконання певних етапів по частинах [50, с.277].

Аналіз наукових підходів дозволяє зробити висновок, що дослідники визначають поняття «замовник» значно ширшим у порівнянні з визначенням поняття «покупець» [67, с.125]. Тому, узагальнивши наукові підходи, пропонуємо уточнене визначення поняття «покупець» та «замовник».

Покупець – це юридична і фізична особа, яка використовує, купує, замовляє, або має намір придбати чи замовити товари, послуги або роботи. Тобто, покупцем називається суб'єкт господарської діяльності, який отримує товар не для власного використання.

Замовником є юридична або фізична особа, яка звернулася із замовленням до іншої особи – виробника, продавця, постачальника товарів і

послуг. В якості замовника можуть виступати уряд, державні органи, установи, організації, підприємства, громадяни.

У загальній системі розрахунків на важливе місце займають розрахунки з покупцями, які мають специфіку таких елементів, як об'єкт, суб'єкт і механізм розрахунків.

Об'єктом системи розрахунків з покупцями є взаємовідносини та фінансові зобов'язання між покупцями та продавцями.

Суб'єктами є покупці товарів, робіт, послуг – платники коштів.

Підставою для проведення розрахунків з покупцями і замовниками, служить їх намір здійснити комерційну угоду. В наслідок цього, у одного боку - постачальника (підрядника), виникає зобов'язання поставити цінності, надати послуги або виконати роботи, а в іншій стороні - покупець (замовниками), виникає зобов'язання здійснити оплату за товари, послуги, роботи. Фіксуються дані зобов'язання умовами договору між ними. Договір набуває чинності і стає обов'язковим для сторін з моменту його підписання.

Отже, мета системи розрахунків полягає у виконанні зобов'язань учасників розрахунків за допомогою вибору найбільш раціонального для всіх суб'єктів інтервалу часу між моментом передачі товарів, робіт, послуг та грошових засобів із забезпеченням обіцяного рівня надійності.

Завданнями розрахункових операцій є [23]:

- дотримання встановлених законодавством правил розрахункових відносин;
- своєчасне документальне оформлення розрахунків;
- достовірне та вчасне ведення аналітичного і синтетичного обліку розрахункових операцій;
- контроль за наявністю, рухом, а також збереженням коштів.

Різноманітність розрахункових операцій суб'єкта господарювання зумовлює необхідність їх класифікувати за певними ознаками. На основі узагальнення наукових підходів, систематизуємо класифікаційні ознаки розрахункових операцій (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Класифікація розрахункових операцій підприємства

№ з/п	Ознака	Види
1.	Залежно від спрямованості розрахунків	- внутрішні - зовнішні
2.	Залежно від контрагентів	- розрахунки з постачальниками і підрядниками; - розрахунки з покупцями та замовниками; - розрахунки з різними дебіторами та кредиторами; - розрахунки з бюджетом та позабюджетними фондами; - розрахунки за кредитами; - розрахунки з персоналом (з оплати праці та за іншими операціями); - розрахунки з підзвітними особами; - розрахунки з учасниками та засновниками; - внутрішньогосподарські розрахунки.
3.	Залежно від форми проведення розрахунків	- готівкові; - безготівкові.
4.	Залежно від характеру операцій, за якими проводяться розрахунки	- розрахунки за товарними операціями; - розрахунки за нетоварними операціями.
5.	Розрахунки за суб'єктами	- розрахунки з юридичними особами - розрахунки з фізичними особами

На відміну від існуючих, дана класифікація відрізняється: повнотою побудови – дозволяє охопити основні фактори, які впливають на розрахункові операції; чіткістю назви ознак – припускає можливість швидко встановити його джерело, що значно полегшує управління конкретним видом розрахункових операцій; стислістю назви ознак – необхідна для полегшення його практичного використання; зрозумілістю – для доступного оволодіння інформацією. Все це дозволяє її використовувати в практичній діяльності.

Слід зазначити, що при розрахунках із покупцями може виникати дебіторська заборгованість. У відповідності з П(С)БО № 10 «Дебіторська заборгованість», дебітори виступають юридичними або ж фізичними особами, які в результаті минулих подій мають заборгованість перед підприємством на певну суму грошових коштів, їх еквівалентів чи інших активів. А дебіторську заборгованість запропонований стандарт пояснює як суму заборгованості дебіторів підприємству на визначену дату [54].

Аналіз навчальної, нормативної та наукової літератури показав, що існують різні погляди науковців на проблему визначення сутності поняття «дебіторська заборгованість». Особливо актуальним є визначення даного поняття як об'єкта обліку та аналізу (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Визначення поняття «дебіторська заборгованість»

Джерело	Тлумачення поняття «дебіторська заборгованість»
Нормативні джерела	
П(С)БО № 10 «Дебіторська заборгованість» [54]	Сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.
П(С)БО № 13 «Фінансові інструменти» [55]	Сума, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для перепродажу.
МСБО № 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [34]	Це похідні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку.
Наукові підходи	
Матицина Н.О. [35]	Розмір неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед підприємством після настання встановленого договором строку їх оплати.
Голов [14]	Дебіторська заборгованість – фінансовий актив, що є контрактним правом однієї сторони отримати гроші й узгоджується з відповідним зобов'язанням сплати іншої сторони.
Гуня В.О. [17]	Одна з найважливіших складових кредитної діяльності підприємства, як один з елементів для розрахунку показників її результативності.
Гнатенко Є.П., Волошина В.В. [12]	Дебіторська заборгованість – це елемент оборотних коштів, її зменшення знижує коефіцієнт покриття. Тому необхідно вирішувати завдання не тільки зниження дебіторської заборгованості, але також її збалансованості з кредиторською заборгованістю.
Білик М.Д. [3]	Це матеріальні ресурси, що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з обігу грошових коштів.

А також, Журавська І.М. зазначає, що дебіторська заборгованість, разом з виробничими запасами, утворює значну частину в структурі активу балансу підприємства [24].

Бутинець Ф.Ф. трактує поняття дебіторської заборгованості як суму заборгованостей підприємств на певну дату [5].

Верига Ю.А. називає дебіторську заборгованість «боргом на користь підприємства» та «частиною господарських засобів підприємства, що вибула зі складу даного підприємства і знаходяться у фактичному розпорядженні іншого підприємства і, виконують там роль капіталу» [11, с. 158].

Лень В.С. вважає, що дебіторська заборгованість – це вимоги щодо оплати. Боргові вимоги є еквівалентом боргу тієї особи, на яку покладається виконання обов'язку; як і борги, боргові вимоги розглядаються з точки зору терміна їх виконання [32, с. 251].

Отже, основними сутнісними характеристиками є фінансовий актив, один з елементів для розрахунку показників її результативності, елемент оборотних коштів, матеріальні ресурси, що не оплачені контрагентами.

Проте в цілому, найбільш поширеною є думка, до якої схиляється більшість науковців і практиків [44] – визначення дебіторської заборгованості як боргів.

Термін «дебіторська заборгованість» в МСБО відрізняється за змістом і розрізняють Accounts Receivable та Receivables [13, с.69]. Зокрема, в міжнародній практиці вся дебіторська заборгованість відноситься до фінансових активів.

Грунтовний аналіз наукових підходів до трактування поняття «дебіторська заборгованість» в науковій та економічній літературі наведено в Додатку А. На основі теоретичного узагальнення, пропонуємо інтерпретувати облікову категорію «дебіторська заборгованість» як вимогу (право) на отримання фінансових та майнових ресурсів від юридичних та фізичних осіб, що заборгували підприємству в результаті минулих подій та які підлягають поверненню в майбутньому.

Для організації обліку розрахунків важливе місце посідає класифікація дебіторської заборгованості. Серед вчених на сьогодні не існує єдиної думки щодо ознак за якими потрібно класифікувати дебіторську заборгованість. Класифікація дебіторської заборгованості за різними ознаками потрібна для забезпечення подання тієї облікової інформації, яка необхідна користувачам

фінансової звітності для прийняття ефективних управлінських рішень.

Вважаємо обґрунтованим, трактувати класифікацію дебіторської заборгованості як групування різних видів дебіторської заборгованості за певною ознакою в залежності від мети та цілей, для досягнення яких вона здійснюється.

Згідно з П(С)БО 10 дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову та короткострокову [54].

Довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу.

Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу [54].

На основі узагальнення економічної літератури щодо дебіторської заборгованості можна подати загальну класифікацію (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 – Класифікація дебіторської заборгованості [44]

Характеристика складових дебіторської заборгованості пов'язаної з реалізацією товарів, робіт, послуг та не пов'язаною з реалізацією товарів, робіт послуг систематизовано в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4 – Характеристика видів дебіторської заборгованості

Ознака	Характеристика
за товари та послуги	заборгованість покупців або замовників за надані їм продукцію, товари, роботи або послуги (крім заборгованості, яка забезпечена векселем);
за отриманими векселями	заборгованість за розрахунками з покупцями, замовниками та іншими дебіторами з відвантаженої продукції (товарів), виконаних робіт і наданих послуг, які забезпечені одержаними векселями;
за відшкодуванням податку на додану вартість	заборгованість, що підлягає поверненню платнику податку з бюджету у зв'язку з надмірною сплатою податку;
за виданими авансами	сума авансів наданих іншим підприємствам в рахунок виконання договірних зобов'язань; підзвітних осіб
підзвітних осіб	заборгованість працівників, які одержали гроші (аванс) у підзвіт для проведення операційно-господарських витрат, а також на службові відрядження;
за нарахованими доходами	заборгованість за належними до отримання підприємством доходів (відсотки, дивіденди, роялті тощо);
за претензіями	заборгованість за претензіями, які пред'явлені постачальникам, підрядникам, транспортним та іншим організаціям, а також за пред'явленими їм та визнаними штрафами, пенею, неустойками;
за відшкодуванням завданих збитків і нестач	заборгованість виявлених винуватців за відшкодуванням підприємству завданих збитків і результатів нестач та втрат від псування цінностей, нестач та розкрадання грошових коштів;
за розрахунками за позиками членам кредитних спілок	заборгованість членів кредитних спілок за позиками наданих кредитними спілками; інша дебіторська заборгованість
інша дебіторська заборгованість	розрахунки з працівниками за виданими їм довгостроковими позиками та інші розрахунки з юридичними та фізичними особами, які не виникають у ході нормального операційного циклу та будуть погашені після 12 місяців із дати балансу;
за розрахунками з державними цільовими фондами	розрахунки з державними цільовими фондами, зокрема розрахунки з тимчасової непрацездатності тощо;

Однак, дебіторська заборгованість найчастіше класифікується за однією певною ознакою в межах рахунків відповідно до «Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських

операцій підприємств і організацій» [31]. Це зумовлено тим, що облік в Україні чітко регламентований, на відміну від зарубіжних країн, де рішення про порядок відображення видів дебіторської заборгованості в балансі та ступінь деталізації цих статей приймає безпосередньо підприємство, а тому у кожного з них склад і структура дебіторської заборгованості в балансі можуть бути різними.

Дебіторська заборгованість класифікується за такими ознаками:

- за контрагентами;
- зв'язок із нормальним операційним циклом (нормальний операційний цикл – проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отримання коштів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг);
- терміном погашення;
- об'єктами щодо яких виникли зобов'язання дебіторів;
- своєчасністю оплати боржником дебіторської заборгованості.

Важливе значення має класифікація дебіторської заборгованості за контрагентами. Чинним планом рахунків бухгалтерського обліку передбачено поділ дебіторської заборгованості на заборгованість вітчизняних та іноземних постачальників. Однак для правильної оцінки фінансового стану підприємства необхідно здійснювати деталізований аналітичний облік дебіторської заборгованості, що стало можливим при запровадженні комп'ютеризованого обліку. Саме останній дасть змогу правильно оцінити фінансовий стан і стати базою для ефективного управління дебіторською заборгованістю.

В Україні, відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», обов'язковим є поділ дебіторської заборгованості на поточну та довгострокову, який залежить від нормального операційного циклу і терміну погашення заборгованості. Поточна дебіторська заборгованість, згідно з П(С)БО, визначається як сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців із дати балансу. Відповідно, дебіторська заборгованість, яка не

виникає в ході нормального операційного циклу та термін погашення якої більше дванадцяти місяців із дати балансу буде класифікована як довгострокова [54].

Важливим для цілей системи управління підприємством є класифікація дебіторської заборгованості залежно від рівня платоспроможності дебіторів. За цією характеристикою, відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», вона поділяється на сумнівну та безнадійну заборгованість. Сумнівна дебіторська заборгованість визначається якщо існує невпевненість у її погашенні боржником. Дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість (підстава) щодо неповернення її боржником або за якою минув строк позовної давності вважається безнадійною [65].

Охарактеризуємо розглянуті види дебіторської заборгованості в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5 – Види поточної дебіторської заборгованості за впевненістю у її погашенні

Вид заборгованості	Визначення	Умови переходу до іншого стану
Нормальна	Дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість у її погашенні боржником	Перехід заборгованості у сумнівну супроводжується нарахуванням резерву сумнівних боргів
Сумнівна	Дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість у її погашенні боржником	Перехід заборгованості у безнадійну пов'язаний із списанням заборгованості із балансу, оскільки вона перестає відповідати визначенню балансу
Безнадійна	Дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість у її непогашенні боржником або строк позовної давності якої закінчився	-

На нашу думку доцільним є введення класифікації (рис. 1.3), яка б об'єднувала розподіл дебіторської заборгованості по видам за впевненістю у її погашенні, строками погашення та за статтями бухгалтерського балансу.

Така класифікація дебіторської заборгованості найбільш пов'язана з

бухгалтерським та управлінським обліком.

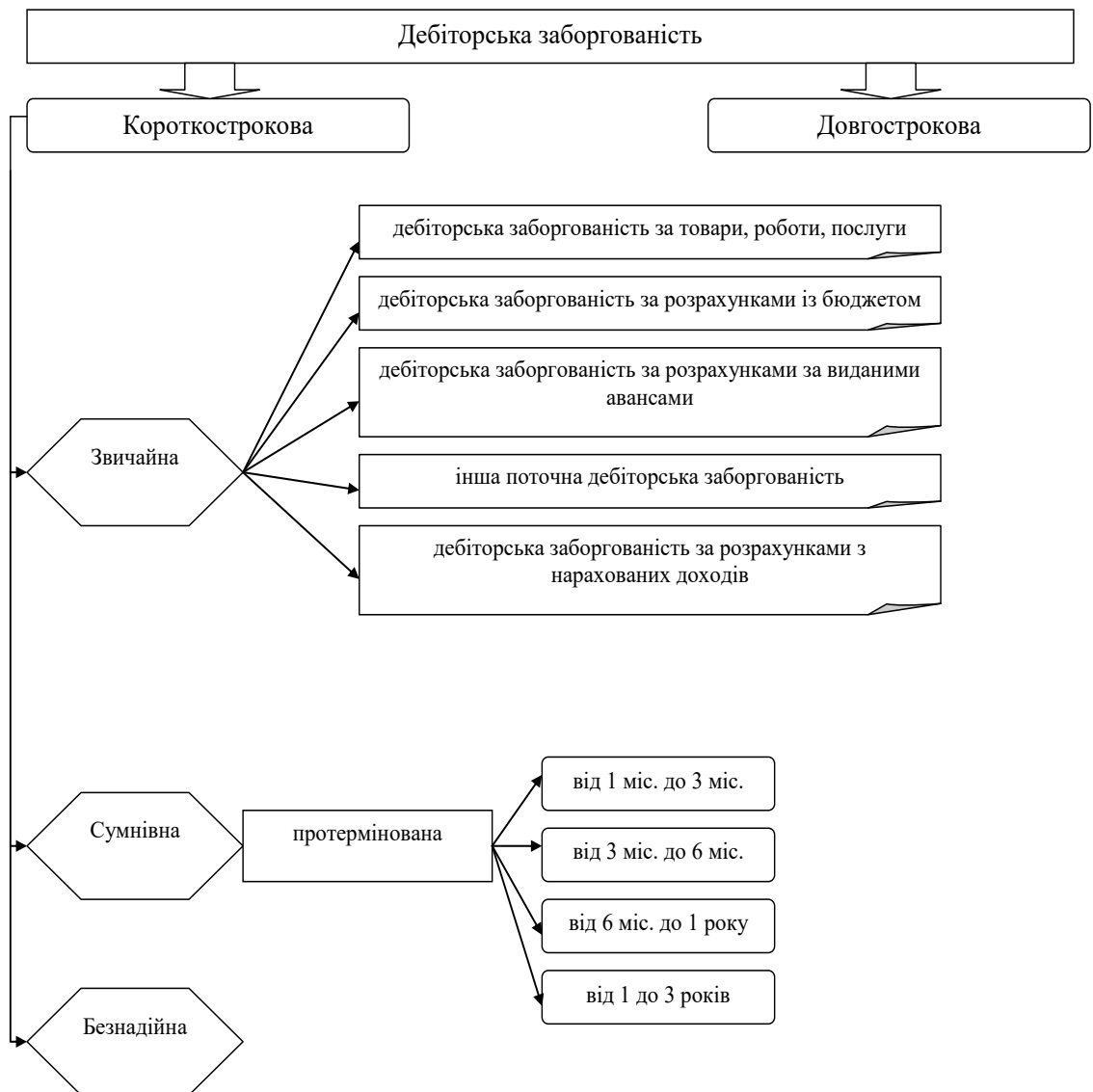


Рисунок 1.3 – Класифікація дебіторської заборгованості для підприємств

Також зазначимо, що ми повністю згодні з точкою зору Білик М.Д. [3], який в своїх працях говорить про те, що доцільно надати підприємствам право самостійно приймати рішення про необхідність диференційованого відображення у звіті довгострокової і поточної заборгованості, як це передбачено в практиці країн із ринковою економікою.

Сучасні науковці дослідили ряд складових, які відображають процес

реалізації на рахунках бухгалтерського обліку, починаючи від принципів бухгалтерського обліку до управління самою дебіторською заборгованістю, а це зумовило виділення багатьох груп факторів, що мають вплив на розрахунки з покупцями і замовниками (рис. 1.4).

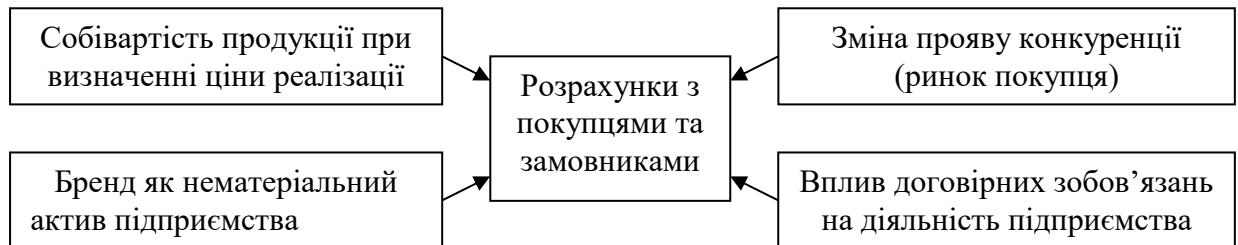


Рисунок 1.4 – Групи факторів, що впливають на розрахунки з покупцями і замовниками

Собівартість залишається одним з головних факторів ефективної діяльності, проте виступає лише передумовою, та не може гарантувати досягнення планових показників прибутку.

Категорія конкуренції досліджується мікроекономікою, маркетингом, в обліку використовують лише її наслідки. Мета конкуренції – боротьба за ресурси, за покупців. Трансформація конкурентного середовища вкотре підтверджує, що підприємство повинно більше уваги приділяти покупцям.

Питання договірних зобов'язань виступають базою для розрахунків, адже в них визначаються обов'язки сторін щодо виконання умов договору та відповідальність сторін у разі порушення взятих зобов'язань.

Еволюція бренду, від елемента товарної стратегії до самостійного інструменту, визначає результативність використання інших активів підприємства. Бренд і персонал – визначальні інструменти, які дозволяють трансформувати вартість матеріальних активів і патентів у прибуток підприємства [25, с. 6]. Наявна ситуація зумовлена приростом нематеріальних активів, зміни ринку продавця на ринок покупця.

Базою для розрахунків є умови договору, основними з яких залишаються: ціна товару, термін поставки, порядок розрахунків, термін оплати, оскільки ці умови договору є істотними й необхідні у разі вирішення спору у претензійно-позовному порядку. Але, проведені дослідження дають змогу розглянути структуру розрахунків з покупцями та замовниками більш широко з врахуванням еволюції розрахунків та їх особливостей, а також сприяють визначенню місця розрахунків з покупцями та замовниками в діяльності підприємства (рис. 1.5). При цьому визначено важливі компоненти, що не передбачаються умовами договору.

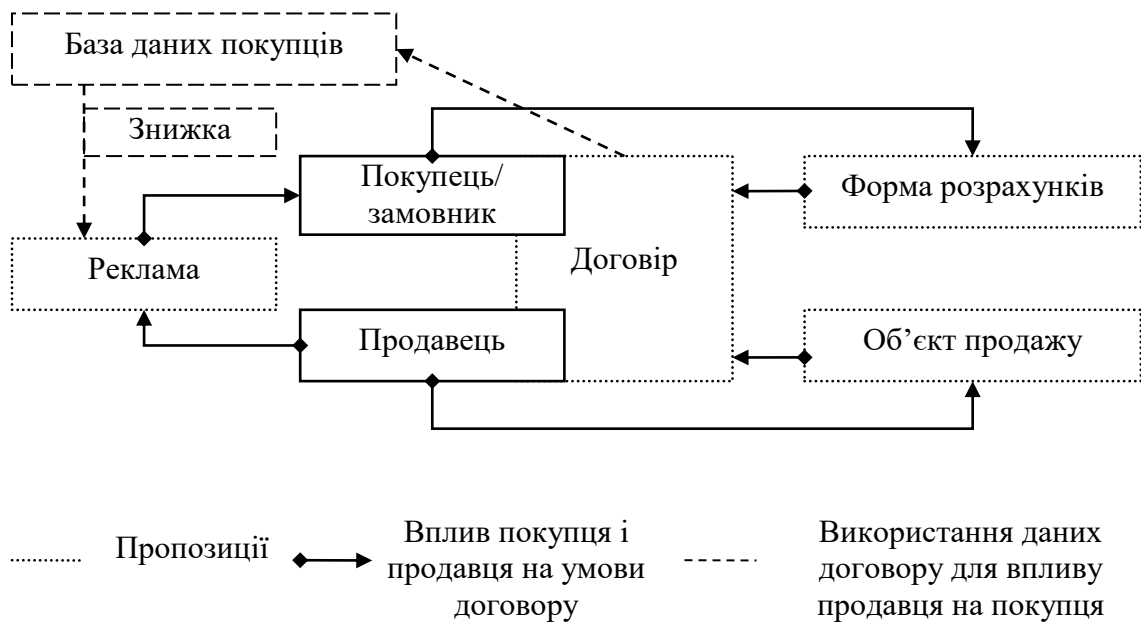


Рисунок 1.5 – Структура розрахунків з покупцями та замовниками

Отже, на рис. 1.5 представлені елементи, що притаманні розрахункам з покупцями та замовниками, однак не входять до складових договору, зокрема реклама, та формування бази даних контрагентів. Уточнено головну схему розрахунків: «продавець – об'єкт продажу – покупець – компенсація вартості об'єкта продажу – продавець».

При цьому, необхідно відзначити, що розрахунки з покупцями та замовниками виникають в процесі продажу, який є завершальним етапом

кругообігу капіталу. Розрахунки на етапах кругообігу капіталу забезпечують зміну одного етапу на інший шляхом обміну. В процесі обміну відбуваються зміни у трьох напрямках: особистому (перехід права власності), просторовому (транспортування), часовому (зберігання).

В сучасних умовах розрахунки здійснюються на умовах договору, виконання якого передбачає, що одна сторона (продавець) передає або зобов'язується передати майно (товар) у власність другій стороні (покупцеві), а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму.

Продаж та придбання це дві сторони обміну товару і грошей. Складність розуміння третьої стадії кругообігу капіталу залежить у врахуванні схожих та відмінних параметрів з першим етапом кругообігу капіталу, у виявленні та розподілі витрат, пов'язаних з продажем.

Необхідно відзначити, що зі збільшенням кількості та обсягів продажу продукції, почали використовувати нові поняття «продаж» (в якості сукупності актів продажу), «реалізація», «збут». Від моменту їх введення до сучасного використання змінилось їх розуміння та використання. Визначення зв'язку між цими поняттями, а також окреслення ряду порівняльних ознак наведені в Додатку Б.

Процес (від лат. Processus – проходження, просування) – сукупність послідовних дій, засобів, спрямованих на досягнення певного наслідку. Продаж – передача майна однією особою у власність або користування іншій особі, зокрема передача згідно з угодою купівлі-продажу [10].

Для цілей бухгалтерського обліку необхідно відобразити послідовність операцій руху активів, починаючи з організації торгівлі і завершуючи розрахунком прибутку або збитку. Узагальнення витрат за етапами продажу дозволить визначити собівартість продажу у загальному та з одиниці продукції зокрема. Розподіл залишиться тим самим: частину витрат буде віднесено на собівартість продажу продукції, частину розподілено на собівартість продукції, залишок віднесено на результат звітного періоду.

Тобто, для цілей бухгалтерського обліку процес продажу починається до того, як прийшов покупець, оскільки підприємство вже несе витрати на утримання підприємства, рекламу, доставку, виробництво товару.

Важливо відзначити, що розглянуті складові процесу продажу: продукт (товар, послуга) – витрати на виробництво; обслуговування – витрати на заробітну плату персоналу; асортимент – витрати на заробітну плату персоналу; ціна – списання торгової націнки; канали доставки – витрати на доставку; просування – витрати на рекламу і заробітну плату персоналу – містять проблемні питання, які повинні бути вирішені на певному етапі, та їх відображення на рахунках обліку. Прийняті рішення будуть зафіксовані в наказах про облікову політику та цінову політику підприємства.

А головним завданням відображення процесу продаж на рахунках бухгалтерського обліку є надання інформації про понесені витрати та отримані доходи від продажу продукції на кожному з його етапів з метою прийняття управлінських рішень.

1.2 Нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з покупцями

Розрахунки з покупцями та замовниками є важливим показником фінансово-господарської діяльності підприємства, оскільки результат даних відносин відображено в розмірі отриманого доходу. Якість організації та ведення розрахунків залежить від законодавчо встановлених правил бухгалтерського обліку, що відображаються в нормативно-правовій документації України. Законодавчо регулювання розрахунків з покупцями та замовниками здійснюється відповідно до таких напрямків: регулювання договірних відносин; відображення бухгалтерського обліку в системі рахунків; розрахунки з іноземними покупцями та замовниками; оподаткування; форм здійснення розрахунків.

Бухгалтерський облік регулюється документами, які затверджуються органами влади різного рівня. Ці документи мають визначену ієрархічну підпорядкованість, градація за значимістю визначає силу дії їх приписів по відношенню до інших нормативних актів.

Розрахунки з покупцями та замовниками регулюються законодавчими актами, щодо господарської діяльності. Господарське законодавство становить нормативну основу господарського правопорядку – правил організації, безпосереднього здійснення та управління фінансово-господарською діяльністю.

Згідно розділу 4 Господарського кодексу, господарським визнається зобов'язання, що виникає між суб'єктом господарювання та іншим учасником відносин у сфері господарювання з підстав, передбачених цим Кодексом, в силу якого один суб'єкт (зобов'язана сторона, у тому числі боржник) зобов'язаний вчинити певну дію господарського чи управлінсько-господарського характеру на користь іншого суб'єкта (виконати роботу, передати майно, сплатити гроші, надати інформацію тощо), або утриматися від певних дій, а інший суб'єкт (управлена сторона, у тому числі кредитор) має право вимагати від зобов'язаної сторони виконання її обов'язку [15].

Майново-господарські зобов'язання, які виникають між суб'єктами господарювання або між суб'єктами господарювання і не господарюючими суб'єктами – юридичними особами на підставі господарських договорів, є господарсько-договірними зобов'язаннями.

Бухгалтерський облік є складовою частиною процесу управління, накопичення і узагальнення інформації у грошовому вимірнику про майно, капітал і зобов'язання підприємства. Це складна система – сукупність елементів, пов'язаних між собою та об'єднаних в єдине ціле. Бухгалтерський облік є універсальною і гнучкою системою з інформаційно-контрольним відображенням процесів і результатів діяльності господарських суб'єктів.

Бухгалтерський облік на підприємствах з різною формою власності базується виключно на основі нормативних документів, а саме: в-першу чергу

Законів, прийнятих вищим законодавчим органом Верховною Радою України, Указів Президента України, Постанов та директив Кабінету міністрів України, наказів та інструкцій Міністерства фінансів України та Державної податкової служби України.

Таким чином, існує чотири рівні нормативного регулювання бухгалтерського обліку розрахункових операцій (табл.1.6).

Таблиця 1.6 – Рівні нормативного регулювання обліку розрахункових операцій

Рівні	Нормативно-правовий акт
Кодекси та Закони (нормативно-правові акти вищої юридичної сили)	<ul style="list-style-type: none"> – Цивільний кодекс України; – Господарський кодекс України; – Податковий кодекс України; – Закон України «Про банки і банківську діяльність»; – Закон України «Про платіжні послуги»; – Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»; – Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування»; – Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».
Національні стандарти бухгалтерського обліку (затверджуються мінфіном України)	<ul style="list-style-type: none"> – НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»; – НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».
План рахунків, інструкції, методичні рекомендації (затверджують на основі П(С)БО з урахуванням особливостей і потреб підприємства)	<ul style="list-style-type: none"> – План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій; – Інструкція про застосування Плану рахунків активів, капіталу, зобов’язань та господарських операцій підприємств та організацій; – Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку
Внутрішні робочі документи, що регулюють облік розрахунків (затверджується керівником підприємства)	<ul style="list-style-type: none"> - Облікова політика підприємства - Робочий план рахунків - Розроблені первинні документи

Перших три рівні регулюються на рівні держави і є обов’язковими для

виконання усіма підприємствами та організаціями. Документи четвертого рівня формуються безпосередньо на підприємстві. Розглянемо докладно кожен рівень.

Перший рівень – нормативні документи вищого рівня, що мають першочергову та домінуючу перевагу над іншими нормативними документами, а саме:

– Цивільний кодекс України – в якому визначено основи регулювання взаємовідносин, що виникають при взаємодії підприємства з його контрагентами.

– Податковий кодекс України є основою регулювання відносин у сфері справляння податків і зборів, визначає їх перелік, порядок здійснення адміністрування, визначає суб'єктів справляння податків та зборів, їх прав та обов'язки. Також в кодексі відображене, досить складне але актуальне питання безнадійної дебіторської заборгованості, що є результатом спаду рівня фінансового стану контрагента підприємства [49].

– Господарський кодекс України, в якому визначено правові засади регулювання господарювання підприємств. Також у кодексі розкривається інформація про сутність та причини виникнення господарського зобов'язання, визначаються суб'єкти господарювання, умови та підстави за яких підприємство припиняє свої господарські зобов'язання [15].

– Фундаментом нормативної бази є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996. Законом визначено принципи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні. Дія закону поширюється на юридичних осіб, всіх організаційно-правових форм і форм власності [57].

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996-XIV передбачає:

– державне регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності з метою захисту інтересів користувачів й удосконалення бухгалтерського обліку та звітності;

– застосування принципів та методів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, які визначаються національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та не суперечать міжнародним стандартам [57].

Другий рівень складають затверджені Міністерством фінансів України Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, що використовуються для регулювання розрахунків даної сфери обліку.

Головним стандартом, що визначає методологічні основи процесу формування та відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності суб'єкта господарювання інформації стосовно розрахунків з покупцями та замовниками є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [54].

Додатковим джерелом розкриття інформації про дебіторську заборгованість на початок та кінець періоду в «Балансі» (Звіті про фінансовий стан) є положення НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [43].

Третій рівень призначений для методичних рекомендацій галузевого спрямування, підзаконних актів, інструкцій, постанов. Основними є:

– Інструкцію «Про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг», що регламентує питання: порядку здійснення безготівкових розрахунків залежно від їх видів, визначає порядок списання коштів з рахунку в банку, правила документообігу, порядок нарахування штрафних санкцій [58];

– Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні [51];

– Постанова Кабінету Міністрів «Про результати суцільної інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованості і заходи щодо її скорочення» [60];

– Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, в якому визначено систему оформлення первинної документації та облікових реєстрів, виправлення в них помилок, організацію

документообігу [52];

– Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій тощо [59].

Також важливим питанням обліку дебіторської заборгованості є її оцінка. Методи оцінки дебіторської заборгованості повинні забезпечити дотримання викладеного у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» одного з основних принципів фінансової звітності – обачності, згідно з яким сума оцінки активів і доходів підприємства не повинна бути завищена [57].

П(С)БО 10 визначені методи оцінки дебіторської заборгованості на етапах зарахування її на баланс, при відображенні у фінансовій звітності на дату балансу і при списанні з балансу як безнадійної [54]. Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю.

Розглядаючи оцінку дебіторської заборгованості, зазначимо, що наприкінці не всі борги дебіторів повертаються підприємству. Тому у підприємства завжди є сумніви у повному погашенні наявної у нього на балансі дебіторської заборгованості. Відмовитися від продажу продукції в кредит продавець, як правило, не може, оскільки він зацікавлений негайно продати вироблену їм продукцію і за рахунок цього збільшити свій дохід. Із урахуванням наведеної обставини П(С)БО 10 за поточною дебіторською заборгованістю за продукцію передбачено створювати резерв сумнівних боргів як частину загальної суми такої заборгованості, щодо якої існує невпевненість у її погашенні боржниками.

Законодавством України передбачений порядок проведення розрахунків між підприємствами, підприємствами і фізичними особами як у безготівковій формі, так і за готівку. Порядок розрахунків безготівковими коштами викладений в Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній

валюти, відповідно до якої підприємства самостійно обирають форми розрахунків, передбачені даною інструкцією, і зазначають їх при укладанні договорів [58]. Використання банківських платіжних карток та векселів як платіжних інструментів регулюються чинним законодавством, у тому числі окремими нормативно-правовими актами Нацбанку України. Крім зазначених форм розрахунків, розділом 8 Інструкції передбачений порядок розрахунків шляхом заліку взаємної заборгованості. Розділом 5 цієї Інструкції встановлено порядок розрахунків платіжними вимогами без акцепту платників і безспірного стягнення коштів, яке здійснюється у випадках, передбачених законами України, а саме: на підставі виконавчих документів, рішення податкових органів та визнаних претензій документи на безспірне стягнення і безакцептне списання коштів приймаються банками незалежно від наявності коштів на рахунках підприємств.

Також третій рівень нормативного регулювання обліку розрахункових операцій представлений такими документами як

– План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій [48] та Інструкція № 291 про його застосування [59], які встановлюють позначення і порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення методом подвійного запису інформації про наявність та рух активів, капіталу зобов'язань і фактів фінансово-господарської діяльності підприємств.

Складання фінансової звітності здійснюється відповідно до таких положень (стандартів) бухгалтерського обліку: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73 зі змінами та доповненнями [43]; Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №10 «Дебіторська заборгованість», затверджений наказом Міністерства фінансів України №20 від 31.01.2000 р. із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів № 48 від 08.02.2020 [54]; Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [60].

Інформація щодо сум заборгованостей за розрахунками з покупцями та замовниками відображається у фінансовій звітності: Баланс (Звіт про фінансовий стан) та форма №5 Примітки до річної фінансової звітності. Зокрема у примітках до фінансової звітності наводиться така інформація:

- перелік дебіторів і суми довгострокової дебіторської заборгованості;
- перелік дебіторів і суми дебіторської заборгованості пов'язаних сторін, з виділенням внутрішньо групового сальдо дебіторської заборгованості;
- склад і суми статті балансу «інша дебіторська заборгованість»;
- метод визначення величини резерву сумнівних боргів;
- сума поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги в розрізі її класифікації за строками непогашення.

Четвертий рівень нормативного регулювання обліку розрахункових операцій – це внутрішня регламентація обліку (табл. 1.7).

Таблиця 1.7 – Внутрішні робочі документи, що регулюють облік розрахунків

Назва нормативного документу	Основний зміст
Облікова політика підприємства	Визначає способи організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, з урахуванням конкретних умов його діяльності
Робочий План рахунків	Кожне підприємство розробляє для себе робочий план рахунків, включаючи до нього лише ті рахунки, що мають практичне застосування на даному підприємстві. Робочий план рахунків затверджується керівником підприємства. Але порядок використання кожного рахунка є незмінним, встановленим інструкцією зі застосування плану рахунків.
Розроблені первинні документи	Кожне підприємство має право розробити власні спеціалізовані первинні документи, за умови наявності в них обов'язкових реквізитів (для цілей управлінського обліку).

При цьому, Наказ про облікову політику включає сукупність принципів, методів і процедур з організації системи обліку даного процесу. Основними моментами, що доцільно описати в наказі є: особливості організації та оформлення договірних відносин з контрагентами; посадова інструкція

бухгалтера, що відповідальний за облік даних розрахунків підприємства; форма ведення бухгалтерського обліку, що застосовується підприємством; організація документації та документообігу; робочий план рахунків, з відображенням необхідних синтетичних рахунків та субрахунки до них, що використовуються в процесі ведення бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками; особливості формування резерву сумнівних боргів (методи, способи та дату визначення величини); методика визнання безнадійної дебіторської заборгованості, порядок її списання тощо.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [57], національні стандарти бухгалтерського обліку не повинні суперечити міжнародним. Але на відміну від національних стандартів П(С)БО, МСБО не передбачають єдиного стандарту, що регулює порядок обліку і відображення у звітності дебіторської заборгованості.

Питання щодо обліку дебіторської заборгованості регулюються низкою міжнародних стандартів, зокрема: МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [36], МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» [37], МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [39], МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [38].

Облік дебіторської заборгованості в Україні регулюється чітко визначеним нормативом – П(С) БО 10, положення якого в мають відмінності від міжнародних стандартів. Ці відмінності викликані національними та економічними особливостями, що склалися в Україні.

У Додатку В наведено порівняльну характеристику положень П(С)БО та МСФЗ щодо обліку дебіторської заборгованості. Основні ж відмінності згрупуємо в таблиці 1.8.

Порівняльний аналіз інформації, згрупованої в табл. 1.8, дозволяє стверджувати, про наявність розбіжностей щодо визнання та оцінки дебіторської заборгованості. Дані відмінності можна чітко простежити в трактуванні понять, визначених стандартами, та вимогами методики оцінки дебіторської заборгованості.

Таблиця 1.8 – Порівняльна характеристика концептуальних основ міжнародних та національних стандартів обліку дебіторської заборгованості

Ознака	П(С)БО	МСБО (МСФЗ)
Визначення	Дебіторська заборгованість - сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату	За МСБО 32 дебіторська заборгованість визначається як фінансовий актив. Визначення дебіторської заборгованості не надається
Визнання дебіторської заборгованості	Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума (п.5 П(С)БО 10)	Визнання фінансового активу відбувається тоді, коли організація стає стороною контракту (договори), при виникненні зобов'язання по фінансовому інструменту.
Методи оцінки дебіторської заборгованості	При зарахуванні на баланс дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги оцінюється за первісною вартістю, а на дату балансу – за чистою реалізаційною вартістю.	Під час первісного визнання фінансового активу їх слід оцінювати за собівартістю, яка є справедливою вартістю компенсації, наданої або отриманої за них
Класифікація дебіторської заборгованості	Класифікація дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги здійснюється групуванням дебіторської заборгованості за строками її непогашення: <ul style="list-style-type: none"> • поточна дебіторська заборгованість • довгострокова дебіторська заборгованість 	За МСБО 39 дебіторська заборгованість поділяється на: <ul style="list-style-type: none"> • ініційовану підприємством; • не ініційовану.
Відображення у звітності	Відображення дебіторської заборгованості у звітності здійснюється за чистою реалізаційною вартістю.	Не вимагають відображення дебіторської заборгованості в балансі за винятком резерву сумнівної заборгованості .

Джерело: узагальнено на основі [54; 39; 38]

Наведене вище, дає підстави стверджувати, що облік дебіторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами має як спільні так і відмінні риси. За П(С)БО дебіторська заборгованість чітко регулюється, а за міжнародними стандартами зазначаються лише загальні правила. Для гармонізації обліку заборгованості за П(С)БО та МСБО (МСФЗ) потрібно удосконалити національну систему обліку дебіторської заборгованості, враховуючи міжнародний досвід. Це підвищить повноту, суттєвість і

достовірність облікової інформації для ефективного управління заборгованістю.

Невід'ємною частиною управління дебіторською заборгованістю підприємства є результати комплексного аналізу заборгованості, методичні аспекти якого регламентується наступними документами:

– Наказ Міністерства фінансів України від 19 січня 2006 року № 14 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» [42];

– Наказ Міністерства фінансів України від 26.01.2001 р. № 49/121 «Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [53].

Отже, регулювання питання розрахунків з покупцями та замовниками здійснюється за допомогою багаточисленної законодавчо-правової бази. Вміння орієнтуватися серед нормативно-правових актів, що інколи суперечать один одному, забезпечує організацію бухгалтерський облік на високому рівні та своєчасне проведення аналізу розрахунків з покупцями.

1.3 Методичні аспекти аналізу розрахунків з покупцями в контексті формування кредитної політики підприємства

Аналіз стану розрахунків підприємства з покупцями готової продукції (товарів, послуг) надзвичайно важливий, оскільки має вплив на оборотність капіталу, вкладеного в поточні активи, а отже, і на фінансовий стан підприємства та на збільшення або зменшення їх заборгованості. Різке збільшення дебіторської заборгованості і її частки в поточних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства по відношенню до покупців або про збільшення обсягу продажів, або неплатоспроможності і

банкрутстві частини покупців. З іншого боку, підприємство може скоротити відвантаження продукції, тоді рахунки дебіторів зменшаться, але кредитування споживачів значно збільшує обсяг продажів, що спонукає підприємство досить часто продавати продукцію на умовах відстрочки.

Тому аналіз стану розрахунків з покупцями і замовниками необхідний:

- по перше – для визначення резервів підвищення обсягів реалізації,
- по друге – для надання об'єктивної оцінки рівня фінансового стану підприємства, реальності погашення і забезпечення його зобов'язань та формування раціональної кредитної політики.

Традиційно аналіз розрахунків з покупцями проводять в складі загальної методики обсягу випуску і реалізації.

Але при проведенні аналізу необхідно враховувати сучасні ринкові умови, які залежать від багатьох факторів: невизначеність умов ринку, що постійно змінюються, переваги планування, значна кількість конкурентів, наявність постійних контрагентів, сталий перелік фінансових показників, що характеризують результати діяльності підприємства. Обсяг виробництва, виручка від реалізації, ритмічність, якість, асортимент, комплексність, виконання договірних зобов'язань, виконання виробничої програми виступають об'єктом аналізу показників виробництва та реалізації, проте зазнали змін методи їх оцінки та напрями використання виявлених резервів.

Сьогодні користувачам результатів аналізу недостатньо представити тенденцію та стан обсягів виробництва щодо збільшення, зменшення, фактори, що на це вплинули, постає питання щодо якості самих показників. Дана ситуація зумовлена автономністю підприємства, коли критерієм ефективності підприємства виступає не лише виконання програми, а отриманий прибуток у короткостроковому та довгостроковому періоді.

Ключовим елементом виступає розширення завдань аналізу показників виробництва та реалізації продукції, зокрема врахування зовнішніх факторів. В умовах «ринку покупця» це вимагає збільшення витрат на рекламу, відповідність вимогам покупців тощо [40].

Вплив зміни завдань економічного аналізу показників виробництва та реалізації на його етапи наведено на рисунку 1.6.



Рисунок 1.6 – Залежність етапів економічного аналізу показників виробництва та реалізації продукції від завдань

Зміна завдань економічного аналізу зумовлена перерозподілом завдань в середині підприємства. До прикладу, виявлення винних у порушенні виконання виробничої програми трансформувалось в окремі функції внутрішнього контролю підприємства та системи управління в цілому, в залежності від причин порушення.

Вплив зовнішнього середовища на обсяги реалізації продукції та завдання щодо їх оцінки зумовили потребу у розробці методики ідентифікації факторів з метою подальшого посилення чи нівелювання їх дії. Частковим вирішенням наведених завдань виступає виділення окремого етапу аналізу показників виробництва та реалізації направлено на вивчення зовнішнього середовища (маркетингового аналізу).

Об'єктами економічного аналізу виступають дані про отриманий прибуток та фактори, що на нього вплинули: отриманий дохід, що визначається обсягом реалізованої продукції, витрати пов'язані з виробництвом та продажем. Результатом окремого етапу економічного аналізу, маркетингового аналізу, виступає визначення та обґрунтування очікуваного обсягу продаж у наступних періодах [1].

Інші етапи аналізу показників виробництва та реалізації продукції трансформувались через зменшення контролю з боку держави та розширення відповідальності підприємства за ведення господарської діяльності (аналіз діяльності за сегментами, аналіз виконання договірних зобов'язань) і продовжують застосовуватись в сучасних економічних умовах.

Напрями використання отриманої інформації теж зазнали змін, зокрема прогнозування можливих варіантів діяльності підприємства: втримання конкурентних позицій, можливість маневрування ресурсів тощо. Це вимагає представлення інформації даних аналізу показників виробництва та реалізації продукції, порівняння отриманих даних з аналогічними показниками конкурентів відповідно до індивідуальних запитів користувачів.

Джерела інформації зазнали змін у розрізі внутрішньої звітності. В сучасних умовах чинним законодавством затверджено перелік форм звітності (фінансової, статистичної, податкової), реєстри обліку, а також загальний перелік обов'язкових реквізитів, що повинні містити первинні документи. В той час внутрішні звіти складають за довільною формою.

Необхідно також відзначити, що в сучасних умовах на працівників, що здійснюють аналіз, покладено прогностичну функцію та очікують пропозицій щодо використання отриманих даних: обґрунтування подальшого розширення показників. Це потребує врахування економічної ситуації на ринку в цілому та фінансового стану підприємства зокрема.

В цілому, прийняття управлінських рішень на основі аналізу показників виробництва та реалізації залишились без змін, проте змінився критерій визначення та обґрунтування шляхів використання виявлених резервів.

Управління операцій за розрахунками з покупцями та замовниками вимагає від аналізу показників виробництва та реалізації продукції врахування зворотного впливу підприємства на зовнішнє середовище, що вимагає розширення об'єктів аналізу [22]. Взаємовплив результатів діяльності підприємства та зовнішнього середовища наведено на рисунку 1.7.

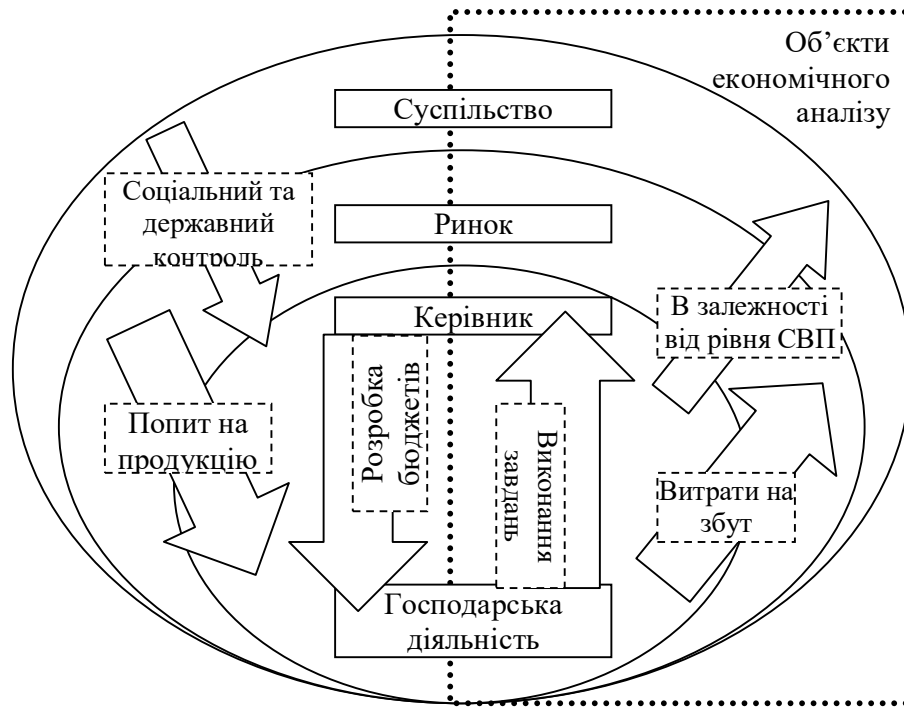


Рисунок 1.7 – Об'єкти економічного аналізу складових внутрішнього та зовнішнього середовища [22].

В умовах ринкових відносин дедалі більше уваги звертається на зовнішні фактори зміни показників виробництва та реалізації.

Вирішенням вище наведеної ситуації може виступати розгляд впливу зовнішнього фактору (ринкова ситуація) через розгляд складової показників виробництва та реалізації, зокрема понесені витрати підприємством на нівелювання негативних факторів зовнішнього середовища. Наприклад, витрати на рекламу продукції (стимулювання збуту), рекламу підприємства, формування бренду (зміцнення конкурентних позицій на ринку). Це ставить

завдання розгляду додаткових витрат на реалізацію продукції не лише у складі вартості реалізацій, а як окремий фактор, що відображає вплив зовнішнього середовища, на показники виробництва та реалізації продукції.

Важливо також враховувати, що в процесі фінансово-господарської діяльності для збільшення обсягу реалізації продукції і відповідно доходів, на підприємстві розробляють систему заходів щодо стимулювання продажів, до яких входить надання кредиту покупцям та замовникам. Але з іншого боку, це підвищує ризик збільшення дебіторської заборгованості. А збільшення дебіторської заборгованості на підприємстві призводить до таких негативних наслідків, як: недоодержання грошових коштів, недоодержання прибутку, неможливості планування витрат і доходів.

Несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості призводить до платіжної кризи: зростання заборгованості за комерційним кредитом зумовлює збільшення попиту на короткострокові позики, скорочення їх пропозиції і зростання їх вартості. Для оплати боргів підприємства та організації повинні перетворювати високоліквідні активи в грошові кошти, у протилежному випадку їм загрожує банкрутство [63]. Тому в системі управління дебіторською заборгованістю умовно можна виділити два блоки.

1. Кредитну політику, яка дає змогу ефективно використовувати дебіторську заборгованість як інструмент збільшення продажів.
2. Комплекс заходів, спрямованих на зниження ризику виникнення простроченої або безнадійної дебіторської заборгованості.

Розробляючи політику кредитування покупців своєї продукції, підприємство повинно визначитися з наступних ключових питань:

- термін надання кредиту (частіше всього на підприємстві існує кілька типових договорів, які передбачають граничний термін оплати);
- стандарти кредитоспроможності (критерії, за якими постачальник визначає фінансову спроможність покупця і можливі варіанти оплати);
- система створення резервів по сумнівних боргах (передбачається, що як би не була налагоджена система роботи з дебіторами, завжди існує ризик

неотримання платежу, хоча б по результатам надзвичайних обставин; тому виходячи з принципу обережності необхідно заздалегідь створювати резерв на втрати у зв'язку з неспроможністю покупця);

– система збору платежів (сюди входять процедури взаємодії з покупцями у разі порушення умов оплати, сукупність критеріальних значень показників, що свідчать про суттєвість порушень в оплаті, система покарання недобросовісних контрагентів тощо);

– система знижок (у ринковій економіці є звичайною практика надання знижок у випадку обумовленого і досить короткого періоду оплати поставленої продукції) [2].

При формуванні кредитної політики важливо визначити максимально допустимий розмір дебіторської заборгованості як у цілому для підприємства, так і за кожним покупцем та замовником (кредитний ліміт).

Ефективна система встановлення взаємовідносин з покупцями має на увазі якісний відбір клієнтів, яким можна надавати кредит; визначення оптимальних умов кредитування; чітку процедуру пред'явлення претензій; контроль за тим, як клієнти виконують умови договорів. Тому, для вирішення цих завдань, при формуванні кредитної політики підприємства, об'єктивною необхідністю є виділення аналізу стану розрахунків з покупцями і замовниками як окремого бізнес-процесу підприємства.

Аналіз стану розрахунків з покупцями необхідно почати з вивчення складу покупців. Для цього необхідно розглянути обсяг відвантаження готової продукції і наданих послуг різним покупцям і замовникам. Далі необхідно проаналізувати, які форми розрахунків застосовується на підприємстві для розрахунків з покупцями. Результати цього етапу аналізу дозволяють оцінити доцільність збільшення відпуску продукції в кредит.

Оцінка виконання договірних зобов'язань з постачання готової продукції (визначення меж цінових знижок для прискорення оплати виставлених рахунків). Недовиконання плану за договорами для підприємства обертається зменшенням виручки, прибутку, виплатою штрафних санкцій.

Крім того, в умовах конкуренції підприємство може втратити ринки збуту продукції, що спричинить спад виробництва. Тому, в процесі аналізу необхідно визначити виконання плану постачань за місяць і наростаючим підсумком в цілому по підприємству, в розрізі окремих покупців і замовників, з'ясувати причини недовиконання плану і дати оцінку діяльності по виконанню договірних зобов'язань.

Також необхідно проаналізувати ритмічність відвантаження і продажу продукції підприємства покупцям. Для оцінки виконання плану продажів з ритмічності використовуються прямі і непрямі показники.

Для оцінки структури і динаміки заборгованості покупців за відвантажену продукцію, аналіз заборгованості покупців доцільно почати з визначення її питомої ваги у складі всієї дебіторської заборгованості, у складі оборотних активів і у складі всього майна (активів) даного підприємства на початок і кінець звітної періоду. А потім необхідно проаналізувати структуру і динаміку заборгованості покупців і замовників, виявити і вивчити причини їх зміни [62]. Далі необхідно провести аналіз динаміки продажів і заборгованості покупців і замовників з додатковим визначенням середньорічних темпів зростання обсягу продажів продукції і обсягу заборгованості покупців і замовників.

Наступний напрям – аналіз дебіторської заборгованості. Основні завдання якого полягають в наступному: оцінка стану, структури та динаміки дебіторської заборгованості; формування аналітичної інформації, яка дозволить виділяти планові показники дебіторської заборгованості; розробка та аналіз політики кредитування клієнтів з обґрунтуванням кредитних лімітів та умов продажу товарів в кредит, а також їх співвідношення з умовами комерційних кредитів отриманих від постачальників; визначення справедливої вартості дебіторської заборгованості [29]. Відповідно до завдань, для аналізу стану розрахунків з дебіторами формується система абсолютних та відносних показників. Проте найбільше значення мають саме відносні показники:

– коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, який демонструє скільки разів впродовж періоду дебітори погасили свої зобов'язання перед підприємством та показує розширення, або зниження комерційного кредиту наданого підприємства;

– період погашення дебіторської заборгованості, який варто порівнювати із значеннями конкурентів (для порівняння доцільно обирати підприємства за критерієм вартості активів). Має важливе значення розгляд значення показника у динаміці, щоб оцінити позитивну чи негативну тенденцію його зменшення;

– частка заборгованості дебіторів у загальному обсязі оборотних активів, дає змогу оцінити питому вагу дебіторської заборгованості, її динаміку протягом досліджуваного періоду. Чим вищий значення показника, тим менш мобільною є структура майна підприємства;

– частка сумнівної дебіторської заборгованості в загальному обсязі заборгованості сигналізує, за умови зростання показника, про виникнення проблеми несплати і потребує прийняття негайних управлінських рішень;

– співвідношення дебіторської заборгованості до кредиторської – значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською створює ризик зниження фінансової стійкості підприємства і свідчить про необхідність залучення додаткових фінансових джерел [28].

Аналіз розрахунків на основі розглянутих коефіцієнтів покаже стан дебіторської заборгованості за досліджуваний період, дозволить створити умови для активного контролю та дасть можливість визначити основні завдання політики управління дебіторською заборгованістю.

Запропоновані етапи проведення аналізу стану розрахунків з покупцями та замовниками забезпечить інформаційну підтримку управлінських рішень щодо формування ефективної кредитної політики підприємства.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ ПО РОЗРАХУНКАХ З ПОКУПЦЯМИ НА ПП «ВКФ «ВАЛА ЕСТ»

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Виробничо-комерційна фірма «ВАЛА ЕСТ» (надалі ВКФ «ВАЛА ЕСТ») зареєстрована і працює в м. Запоріжжя з 2007 року, є самостійним господарюючим суб'єктом. Форма власності – приватна. Організаційно-правова форма – приватне підприємство, яке є юридичною особою, що користується правами та виконує обов'язки пов'язані з його діяльністю, має самостійний баланс, розрахунковий рахунок в банку, круглу печатку з своїм найменуванням та штампи, бланки, фірмовий знак та статут, який регламентує діяльність підприємства, реквізити. ВКФ «ВАЛА ЕСТ» здійснює виробничу діяльність та торгівлю.

Основна діяльність ВКФ «ВАЛА ЕСТ» – це виробництво промислових меблів для підприємств громадського харчування і торгівлі а також торгівля супутніми товарами.

Спектр продукції, що виготовляється досить широкий:

Технологічні меблі з нержавіючої сталі (прилавок для столових приборів та підносів; зонти витяжні; столи, ванни мийні, стелажі виробничі; шафи для посуду; тумби; полки).

Візки (вішала для туш і полутуш; для транспортування продукції, для брудної білизни).

Інвентар з нержавіючої сталі (підставки, підтоварники, баки для відходів та інше).

Інвентар з деревини (дошка обробна, стілець для розрубку м'яса, стілець для пластування риби та інше).

Підприємство також реалізує супутню продукцію, яку не виробляє, таку як м'ясорубки промислові, машини овочерізальні та протиральні, тістоміси, міксери, посудомийні машини та інше.

Основні вітчизняні конкуренти, виробники аналогічної продукції: ТОВ «Володимир Лтд» м. Київ; Компанія підприємств «Ефест» м. Запоріжжя; ПП «МТЦ-Запоріжжя», м. Запоріжжя; ВАТ «Ремторгустаткування» м. Київ; ТОВ «Науково-виробнича фірма «Кіт-консалтинг» м. Кіровоград; ВАТ «РОСС» м. Харків; ПП «Майстер-1» м. Київ; ТОВ «НВП «Інсолар» м. Харків.

Підприємства, які торгують аналогічною продукцією імпортного виробництва: ПП «Тепло Холод Технології» м. Львів, яке є офіційним дистриб'ютором закордонних виробників Stalgast Sp.zo.o. (Польща), DESMON S.p.A (Італія), BERTO'S SPA (Італія); ТОВ «Альтернатива-Холод» м. Львів, що торгує сандвіч-панелями із ППУ і ПСБС виробництва Valexmetal, Польща; ТОВ «Стор ЛТД» м. Київ – теплове устаткування, холодильні камери, промислове холодильне устаткування виробництва Coldline Італія; ПП «Техномонтаж» м. Дніпропетровськ – професійне технологічне обладнання для кав'ярень, барів, ресторанів, їдалень.

Отже, конкуренція у цьому сегменті ринку дуже велика і представлена як вітчизняними виробниками, так і закордонними. На території Запорізької області цей сектор ринку представляють 3 підприємства (рис. 2.1).

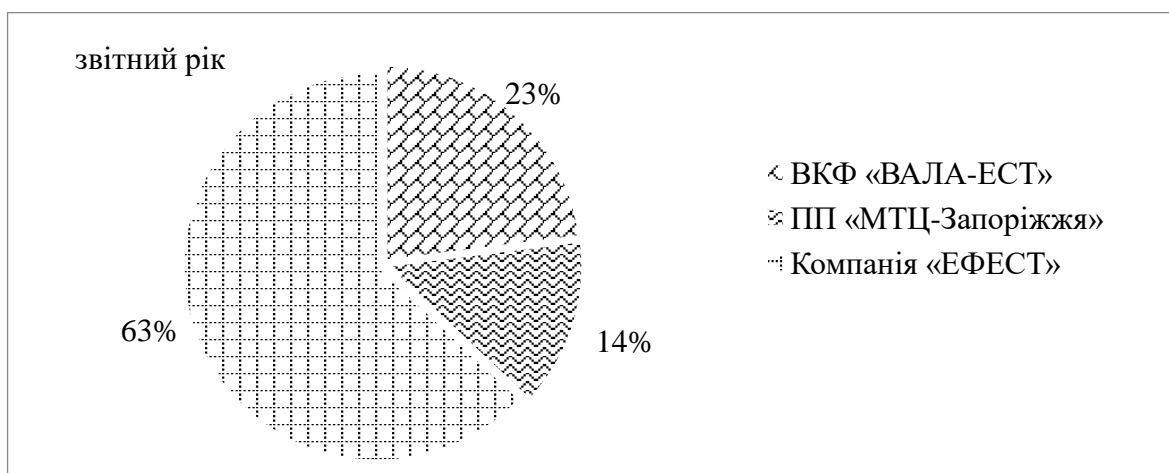


Рисунок 2.1 – Частка ВКФ «ВАЛА ЕСТ» на ринку Запорізької області

Лідуючу позицію займає Група компаній «Ефест» – 63%. Частка ПП «МТЦ-Запоріжжя» складає 14 % а ПП ВКФ «ВАЛА ЕСТ» – 23 %. Це змушує підприємство шукати напрями підвищення конкурентоспроможності.

Підприємство діє на засадах повного господарського розрахунку, самофінансування та самоокупності. ВКФ «ВАЛА ЕСТ» реалізує готову продукцію та товари за цінами, що встановлюється самостійно або на договірній основі. Підприємство має свою організаційну структуру, яка представлена на рисунку 2.2.

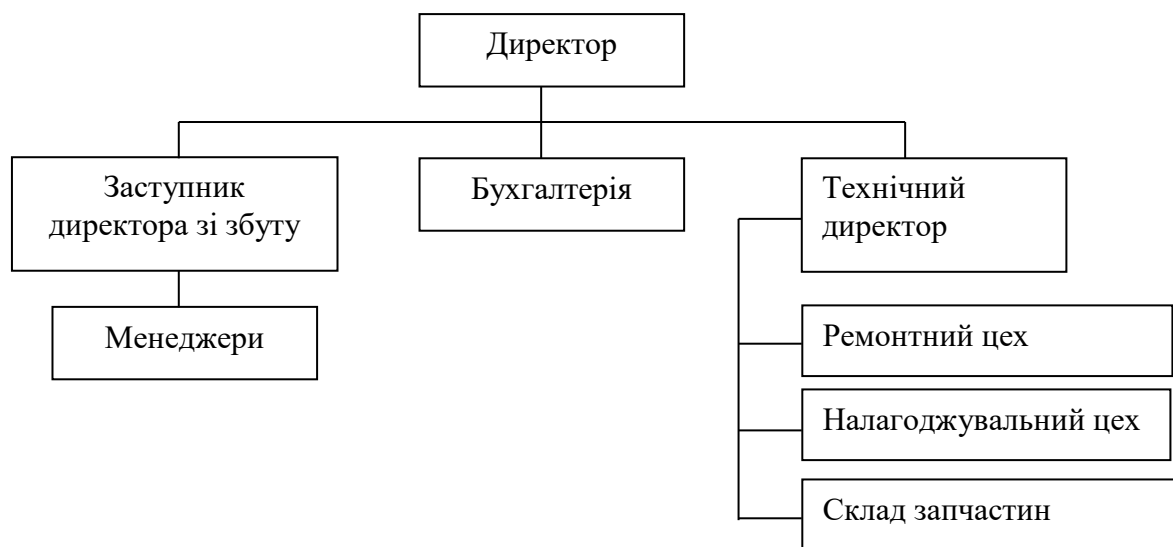


Рисунок 2.2 – Організаційна структура ВКФ «ВАЛА ЕСТ»

Підприємство має право відкривати рахунки в банку для зберігання грошових коштів і здійснення всіх видів розрахункових, кредитних операцій.

Для виробництва продукції ВКФ «ВАЛА ЕСТ» співпрацює більш ніж 30 постачальниками сировини та матеріалів, товарів для підприємства, зокрема: ТОВ «АВ метал груп», ПП «Мастерхол», ТОВ «Металстіл», ПП Шмакова Н.Ф., ТОВ «НВП «Електрон-Т», ТОВ «Фірма «АРЕХ», ТОВ «Торговий Дім «Євромет», ТОВ «БІ ЕМ ДЖІ Груп», ТОВ «Ділема ТПГ», ТОВ «ТБ «Ікар», ТОВ «Малакіон», ПП Кандалова Л.М., ТОВ «Торговий Дім «Папір», ТОВ «Технометал», ТОВ «ДП «Електроника», ТОВ «Югком», ПП «Юг-Холод»,

ТОВ «Юніка», ТОВ «Юнітон». Частка цих постачальників майже 75%.

Протягом останніх років спостерігається позитивна динаміка обсягу випуску і реалізації продукції. Результати аналізу зміни обсягу реалізованої продукції за останні п'ять років подано в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Динаміка обсягу реалізації продукції за 2017-2021 рр.

Показники	Роки, тис. грн.				
	2017	2018	2019	2020	2021
Обсяги реалізації, тис. грн	790,1	794,4	815,2	872,8	1321,5
Темпи росту, %:					
базисні	100,0	100,5	103,2	110,5	167,3
ланцюгові	100,0	100,5	102,6	107,1	151,4

За досліджуваний період, тобто за п'ять років, темпи росту реалізованої продукції забезпечено 167,3%. В 2021 р. обсяг реалізованої продукції – 1321,5 тис. грн., що вище показника попереднього року на 51,4%. Ця тенденція наглядно показана на рисунку 2.3.

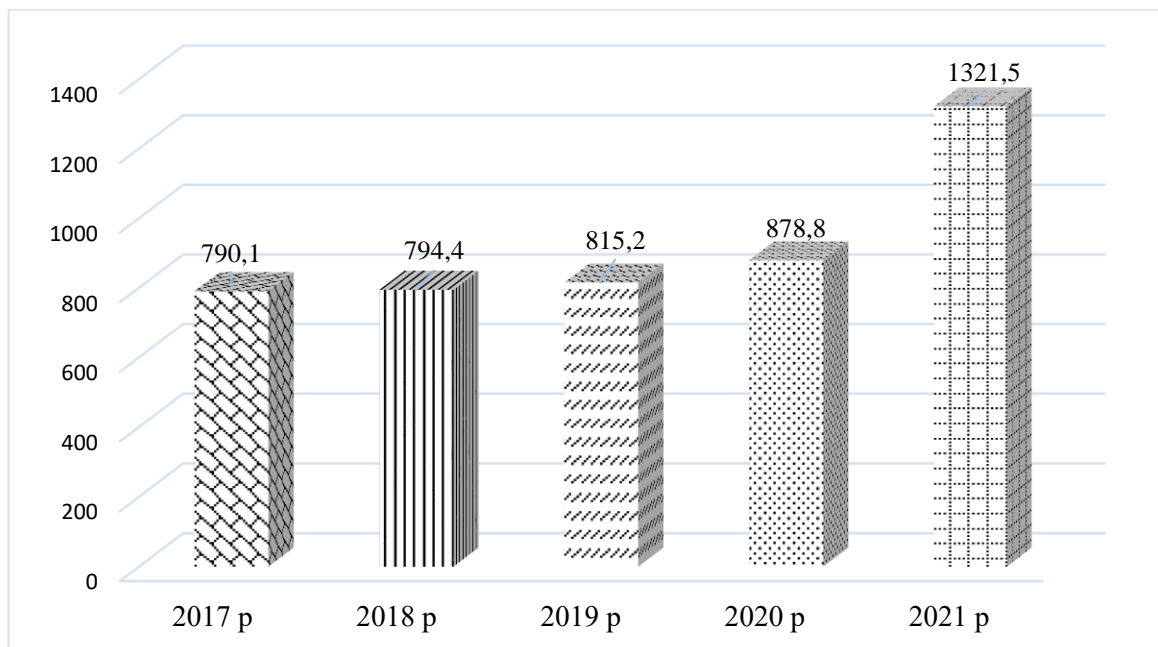


Рисунок 2.3 – Динаміки обсягу реалізації за 2017-2021 роки

Незважаючи на збільшення обсягу реалізованої продукції, підприємство

ставить за мету не тільки втримати свої позиції на ринку, а й збільшити свою частку на цьому сегменті ринку, для чого важливим є зменшення цін та собівартості продукції.

Збільшення обсягу реалізації пояснюється тим, що на підприємстві з другого півріччя 2021 року відбулося оновлення асортименту, з урахуванням споживчого попиту (рис. 2.4).

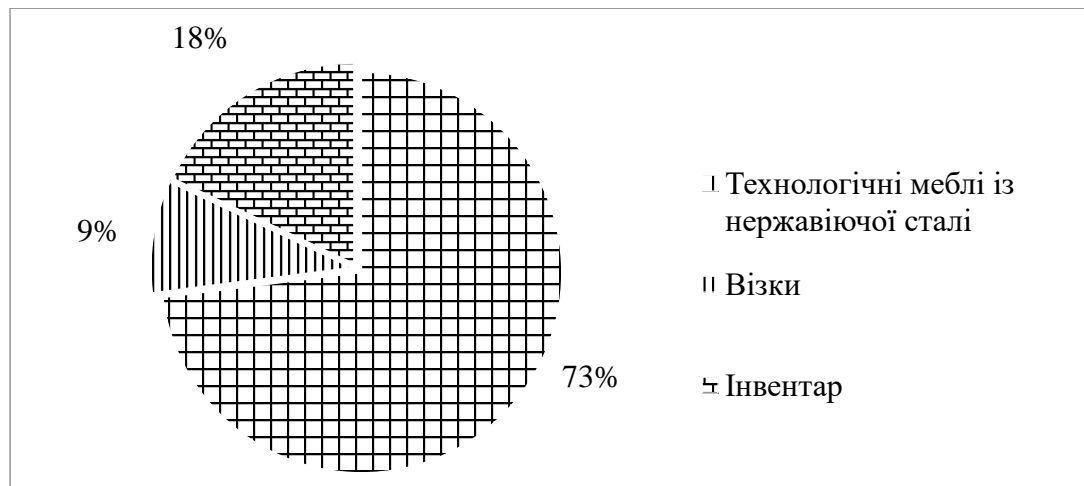


Рисунок 2.4 – Структура реалізації за видами продукції за 2021 рік

Домінуючу частку в структурі реалізованої продукції займають технологічні меблі із нержавіючої сталі – 73%, візки і інвентар – відповідно 9% і 18%. На підприємстві почалось виробництво прилавка для столових приборів та підносів, який відноситься до технологічного обладнання, для чого була отримана відповідна ліцензія.

Найкрупнішими покупцями підприємства є такі торгівельні організації як ТОВ «Бізнес Сфера», ТОВ «ТД «Побуттехніка», ТОВ «Дизайн і Обладнання», ТОВ «Євро Клас Трейд», ТОВ «Компанія «Європейські технології бізнеса», ТОВ «Європейські технології обладнання», ТОВ «Імперія торгівлі», ТОВ «Імпорт-ПП», ТОВ «Рігонда», ПП «Профіт-ЮА», які є юридичними особами

Підприємство не має у власності нерухомості, тому орендує виробничі, складські і адміністративні площі у ТОВ «Профхолод». Всі виробничі

верстати, лінія профілегібочна та інжекційна заливна машина також орендуються підприємством у ТОВ «Еталон».

ВКФ «ВАЛА ЕСТ» не має власних торгівельних чи виставочних площ, не виробляє серійної продукції для реалізації у роздрібно-оптовій мережі, тому покупцями переважно є ресторани, кафе, супермаркети та інші кінцеві споживачі, а також торгівельні підприємства, які спеціалізуються на продажу промислового кухонного обладнання. Готову продукцію покупці забирають самі або підприємство доставляє продукцію, для чого використовує транспортні компанії або власний орендований вантажний автомобіль.

Наведемо основні показники фінансово-господарської діяльності ВКФ «ВАЛА ЕСТ» за останні роки у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Динаміка фінансових результатів за 2019-2021 рр.

№ з/п	Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.
1	Дохід від реалізації, тис. грн	815,2	872,8	1321,5
	Темп росту, %	100,0	107,1	151,4
2	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	755,7	783,6	1237,9
	Темп росту, %	100,0	103,7	157,9
3	Валовий прибуток від реалізації, тис. грн.	59,5	89,2	83,6
	Темп росту, %	100,0	149,9	93,7

За результатами аналізу, можна зробити висновок, що і абсолютна величина показника доходу від реалізації і темп росту мають позитивну тенденцію до зростання, а саме: 7,1% у 2020 р. по відношенню до 2019 р. та 51,4% у 2022 р. по відношенню до 2021 р.

Наглядно динаміку фінансових результатів представлено на рис. 2.5

При цьому, якщо в 2020 році темп приросту собівартості реалізованої продукції (+3,7%) та був меншим ніж темп приросту доходу (+7,1%) на 3,4%, то в 2021 році негативним є те, що темп приросту собівартості реалізованої продукції (+57,9%) випереджав темп приросту доходу від реалізації продукції (+51,4%) на 6,5%. Відповідно, це суттєво вплинуло на темп росту валового

прибутку від реалізації.

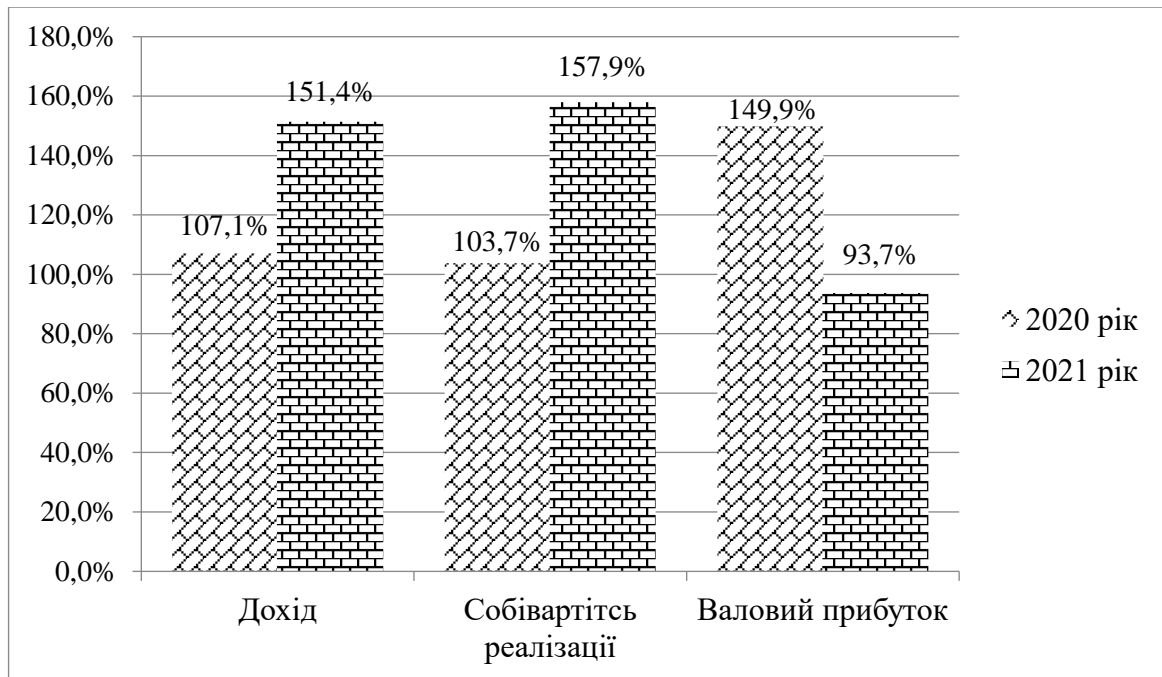


Рисунок 2.5 – Співвідношення темпів росту фінансових результатів за 2019-2021 роки

Абсолютна величина суми валового прибутку в 2020 році склала 89,2 тис. грн, троти 59,5 тис. грн в 2019 році, тобто збільшилась на + 29,7 тис. грн., то в 2021 році вона зменшилась на – 5,6 тис. грн. і склала 83,6 тис. грн. Таким чином, можна зробити висновок, що протягом 2021 року на ВКФ «ВАЛА ЕСТ» відбулось суттєве збільшення доходу, але сума валового прибутку зменшилась. Відбулося це, насамперед, за рахунок зростання собівартості реалізованої продукції випереджаючими темпами у порівнянні з доходом. При цьому, така ситуація може негативно вплинути на фінансовий стан підприємства незважаючи на те, що воно залишається прибутковим.

Суттєво впливає на фінансовий стан підприємства і рівень дебіторської заборгованості. Так, на підприємстві ВКФ «ВАЛА ЕСТ» дебіторська заборгованість в 2021 році збільшилась в 2,5 раз, при цьому домінуючу частку в ній займає заборгованість за товари, роботи, послуги – 84,2%, що наглядно

показано на рисунку 2.6.

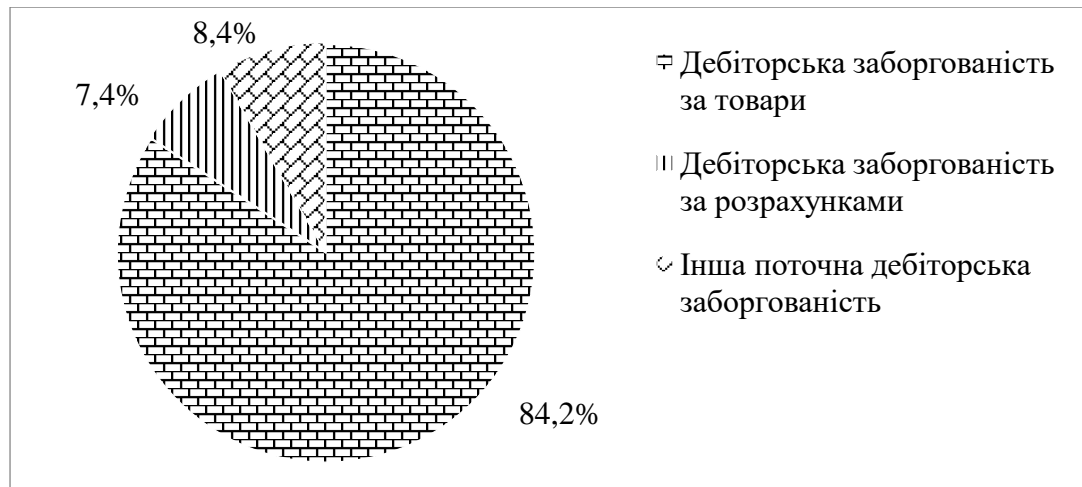


Рисунок 2.6 – Структура дебіторської заборгованості за 2021 рік

Загальна сума дебіторської заборгованості на кінець 2021 року складала 65,8 тис. грн., та збільшилась порівняно з 2020 роком в 2,3 рази, а дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги збільшилась – в 2,5 рази і на кінець року склала 55,4 тис. грн. Отже, протягом останніх років на підприємстві склалась позитивна тенденція до збільшення обсягу реалізації продукції за рахунок оновлення асортименту. Виявлено і ряд проблем, а саме: за 2021 рік темпи росту собівартості реалізованої продукції перевищують темпи росту доходу від реалізації; зросла загальна сума дебіторської заборгованості та частка в ній заборгованості за товари, роботи, послуги. Тому для підприємства ВКФ «ВАЛА ЕСТ» важливо визначити напрями підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю за розрахунками з покупцями.

2.2 Бухгалтерський облік операцій по розрахунках з покупцями

Бухгалтерський облік на ВКФ «ВАЛА ЕСТ» ведеться безперервно з дня реєстрації підприємства в державних органах. Відповідальність за організацію

обліку несе власник (керівник), який здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів. Для забезпечення ведення бухгалтерського обліку на ВКФ «ВАЛА ЕСТ» створено бухгалтерську службу на чолі з головним бухгалтером.

Бухгалтерський облік та фінансова звітність ВКФ «ВАЛА ЕСТ» ґрунтується на принципах: обачності, повноти висвітлення, автономності, послідовності, безперервності нарахування та відповідності доходів і витрат, історичної собівартості, єдиного грошового вимірника та періодичності [28].

Організація бухгалтерського обліку на підприємстві регламентується рядом законодавчих актів. Тобто, в процесі організації та ведення обліку бухгалтерська служба господарства керується широким спектром нормативно-правового забезпечення. Але необхідно зазначити, що ключова роль в процесі узгодження законодавчих норм та положень з особливостями операційної діяльності підприємства належить саме обліковій політиці.

Положення облікової політики підприємства відображені в Наказі про облікову політику ВКФ «ВАЛА ЕСТ». Підприємством самостійно: визначено облікову політику; обрано форму бухгалтерського обліку; розроблено систему і форми внутрішньогосподарського обліку, звітності і контролю господарських операцій; затверджено графік документообігу і технологію обробки облікової інформації; розроблено робочий план рахунків.

Наказ про облікову політику включає додатки: робочий план рахунків, графік документообігу, посадові інструкції тощо.

За ведення обліку на ВКФ «ВАЛА ЕСТ» відповідає бухгалтерська служба на чолі з головним бухгалтером. Даний підрозділ забезпечує формування повної і достовірної інформації про результати діяльності та майновий стан підприємства, необхідної для здійснення контролю за використанням ресурсів. ВКФ «ВАЛА ЕСТ» в установленому порядку звітує перед державними органами по податках і інших платежах, а також – статистичних даних, забезпечує екологічну та протипожежну безпеку власного виробництва, приймає участь в заходах з цивільної оборони.

Особливістю організації обліку розрахункових операцій із дебіторами та кредиторами є здійснення організаційних процедур у поєднанні та одночасному застосуванні методичних прийомів ведення обліку дебіторської заборгованості. Здійснення господарських операцій ґрунтується на використанні різних способів розрахунків із контрагентами, це: розрахунки готівкою; безготівкові розрахунки з використанням банківських форм платіжних інструментів та платіжних систем. Форми і способи розрахунків та їх застосування визначаються під час укладення угоди, у процесі її виконання чи погашення дебіторської заборгованості.

Організаційні процедури, що забезпечують визнання та облікове відображення розрахунків із дебіторами включають організацію документування. Розрахункові взаємовідносини між покупцями і ВКФ «ВАЛА ЕСТ» виникають у процесі господарської діяльності підприємства, і цим відносинам, як правило, повинне передувати укладання договорів (контрактів) купівлі-продажу товарно-матеріальних цінностей, надання послуг. Договір купівлі-продажу представляє собою комерційний документ, згідно з яким оформлено торгівельну угоду. У ньому міститься письмова угода сторін про поставку товарів – зобов'язання продавця передати певне майно у власність покупця та зобов'язання покупця прийняти це майно і сплатити за нього певну грошову суму.

На підставі договорів в бухгалтерському обліку відбувається документування таких процесів.

Складання первинних документів відбувається безпосередньо на підприємстві. При отриманні первинних документів бухгалтер здійснює перевірку за формою, тобто перевіряє повноту і правильність оформлення документів, наявність у них обов'язкових реквізитів, а також за змістом, тобто встановлює відповідність господарської операції чинному законодавству, логічну ув'язку окремих показників.

Після перевірки документи підлягають бухгалтерській обробці.

У бухгалтерському обліку обробкою називається сукупність робіт з

підготовки первинних документів для запису сум господарської операції в облікові реєстри. У зв'язку з тим, що обробка завершується систематизацією даних, бухгалтерській обробці підлягають лише правильно оформлені первинні документи [32].

Бухгалтерський облік розрахунків із покупцями та постачальниками ведеться на основі даних первинних документів, які повинні бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо – безпосередньо після її закінчення.

У таблиці 2.3 наведено основні документи, якими оформляються операції з обліку дебіторської заборгованості.

Таблиця 2.3 – Документування дебіторської заборгованості

Шифр та назва рахунку	Документи
36 «Розрахунки з покупцями і замовниками»	Накладні, рахунки-фактури, акти прийнятих робіт(послуг), податкові накладні, товарно-транспортні накладні, товарні накладні, вексель, рахунки-фактури, транспортні накладні, платіжні документи на перерахування сум митних платежів та інших податків на рахунки митних установ, розрахунки бухгалтерії про наявність курсових різниць.
371 «Розрахунки за виданими авансами»	Платіжні документи, в яких міститься посилання на укладений договір.
374 «Розрахунки за претензіями»	Претензії, акти приймання вантажу, рішення судових органів, письмові згоди постачальників на пред'явлені претензії, виписки установ банку на суми, що надійшли в порядку задоволення претензій.
377 «Розрахунки з іншими дебіторами»	Авізо про оприбуткування майна учасником, який веде спільні справи, або первинний документ про отримання майна (копія накладної, квитанція до прибуткового ордеру тощо).

Електронний документ рахунок-фактура передбачає розрахунок і відображення знижки, при цьому можуть використовуватися різні способи розрахунку: одним відсотком або сумою для кожного товару окремо, або для накладної в цілому.

Аналітичний та синтетичний облік на підприємстві ведеться на таких основних засадах (табл. 2.4).

Впорядкування облікової інформації, відображеної у первинних документах, здійснюється в облікових реєстрах. На підприємстві складають

такі журнали-ордери: по рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками» №11; по рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами» журнал-ордер №8. Достовірність даних зазначених у журналах-ордерах завжди звіряє бухгалтер з книгою аналітичного обліку розрахунків з покупцями та із документами в яких засвідчується оплата (погашення) дебіторської заборгованості.

Таблиця 2.4 – Ведення аналітичного та синтетичного обліку розрахунків з покупцями на ВКФ «ВАЛА ЕСТ»

№ з/п	Синтетичний облік	Аналітичний облік
1.	Є кінцевим етапом бухгалтерського обліку, на якому узагальнюються дані первісного та аналітичного обліку. Узагальнені дані синтетичного обліку використовуються для складання фінансової звітності;	По рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» ведеться окремо за кожним клієнтом в розрізі кожного документа на сплату, видом заборгованості, терміном її виникнення та погашення;
2.	Відноситься до узагальнюючого обліку. На підприємстві розкриття інформації про синтетичний облік дебіторської заборгованості знаходиться у регістрах обліку (журналах-ордерах, відомостях. Головній книзі);	Ведеться за місцями зберігання і обліковими (товарними) партіями, при визначенні ознак яких береться до уваги: характер товару, можливість зберігання партії в процесі перевезення, перевалки, зберігання вантажу;
3.	Ведеться за поточною дебіторською заборгованістю з відкриттям таких рахунків: — 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»; — 37 «Розрахунки з різними дебіторами»	Побудова аналітичного обліку по рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» забезпечує отримання даних про заборгованість, строк сплати по якій ще не настав, а також заборгованість, не сплачену в строк.
4.	-	По рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами» ведеться за кожним дебітором, видом заборгованості, терміном її виникнення та погашення.
5.	В межах одного синтетичного рахунку підприємство в програмі може одержувати кілька різних систем аналітичних рахунків, які, в свою чергу, різнобічно відображають первинну інформацію.	

Облік поточної дебіторської заборгованості підприємства ведуть на рахунках 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 37 «Розрахунки з різними дебіторами». Аналітичний облік розрахунків з покупцями і

замовниками забезпечив отримання даних про заборгованість, строк сплати за якою ще не настав, а також заборгованість не сплачену в строк.

Практична ситуація. Підприємство ВКФ «ВАЛА ЕСТ» за видатковою накладною відвантажило партію товару покупцю ФОП Валій Л.І. на загальну суму 20 000 грн. При цьому, на оплату цієї суми було надано комерційний кредит терміном 2 місяці. За перший місяць оплати отримано в розмірі 10 000 грн. Відобразимо в бухгалтерському обліку розрахунки з покупцями наступними бухгалтерськими проведеннями (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Кореспонденція рахунків обліку розрахунків за відвантажений товар з відстрочкою платежу

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Сума, грн.
		Дебет	Кредит	
1	Відображено реалізацію товарів, робіт, послуг	361	701	20 000,00
2	Нараховуємо ПДВ	701	643	3333,33
3	Заборгованість віднесено до складу поточної дебіторської заборгованості	371	361	20 000,00
4	Отримано часткову оплату наданого комерційного кредиту за 1-й місяць	311	371	10 000,00

При розрахунках з покупцями, рідко, але все ж таки згідно умов договору, передбачається попередня оплата за товари. В зв'язку з тим, що рахунок 36 активний рахунок, тому, щоб не виникло кредитове сальдо, для обліку попередніх оплат, отриманих від покупців, використовують пасивний рахунок 681 «Аванси видані». Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» дебетується на суму виникнення боргових зобов'язань, що дорівнює покупній вартості (відвантажених) товарів або готової продукції, виконаних робіт, наданих послуг в кореспонденції з рахунками обліку доходів від реалізації відповідних активів.

Наведемо приклад відображення в обліку такої ситуації.

За видатковою накладною № 18 від 16.11.2021 р. підприємство ВКФ «ВАЛА ЕСТ» зобов'язане відвантажити покупцеві на умовах 100%

попередньої оплати партію товару на загальну суму 6750,83 грн. (в тому числі ПДВ 1125,14 грн.). Первісна вартість товару – 4260,72 грн. Попередня оплата за товар надійшла на рахунок ВКФ «ВАЛА ЕСТ».

В таблиці 2.6 наведено порядок відображення в регістрах бухгалтерського обліку розрахунків за умови попередньої оплати за товар.

Таблиця 2.6 – Кореспонденція рахунків обліку розрахунків за умови попередньої оплати за товар

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		дебет	кредит	
Отримана сума попередньої оплати з виданням податкової накладної				
1.	Надходження суми попередньої оплати	311	681	6750,83
2.	Відображена сума зобов'язань з ПДВ в складі вартості оплаченого товару	643	641	1125,14
Відвантаження партії товару				
3.	Відвантажена партія товару покупцеві і відображений дохід від її реалізації	361	701	6750,83
4.	Відображена сума зобов'язань з ПДВ	701	643	1125,14
5.	Списана балансова вартість товару	902	281	4260,72
Сформований фінансовий результат				
6.	Собівартість реалізованих товарів списана на фінансовий результат	791	902	4260,72
7.	Списаний дохід, отриманий від реалізації товару	701	791	5625,69
Залік авансу покупця				
8.	Зараховується отриманий аванс в рахунок виконання зобов'язань покупця по оплаті отриманого товару	681	361	6750,83

Умови попередньої оплати застосовуються на підприємстві не часто. Це стосується тільки не надійних щодо своєчасної оплати покупців. Адже при реалізації товарів у кредит, підприємство має ризик непогашення всієї дебіторської заборгованості, тому на підприємстві завжди є дебіторська заборгованість, щодо якої існують сумніви в її поверненні.

Інша дебіторська заборгованість ВКФ «ВАЛА ЕСТ» – це поточна дебіторська заборгованість з різними дебіторами за виданими авансами, нарахованими доходами, за претензіями, за відшкодуванням завданих збитків, інше, облік якої ведеться на рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами».

На ВКФ «ВАЛА ЕСТ» використовують наступні субрахунки рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами»: 371 «Розрахунки за виданими авансами»; 372 «Розрахунки з підзвітними особами»; 373 «Розрахунки за нарахованими доходами»; 374 «Розрахунки за претензіями»; 375 «Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків»; 377 «Розрахунки з іншими дебіторами».

У діяльності підприємства трапляються випадки, коли при покупці товарів чи наданні послуг іншими підприємствами права і інтереси ВКФ «ВАЛА ЕСТ» порушуються. З метою врегулювання відносин підприємство звертається до «порушника» з письмовою претензією. Виставлення претензії є одним із дієвих способів врегулювання спірних ситуацій. Претензія підписується директором підприємства та надсилається адресатові рекомендованим (цінним) листом чи вручається під розписку.

Відображення операцій за претензією у бухгалтерському обліку надано в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Відображення господарських операцій за претензією у бухгалтерському обліку

№ з/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
1.	Здійснена передплата за товари для підприємств харчування	371	311	1800
2.	Відображений податковий кредит з ПДВ	641	644	300
3.	Оприбутковані фактично одержані товари для підприємств харчування	28	631	1375
4.	Відображена сума податкового кредиту з ПДВ, що відповідає вартості фактично оприбуткованих товарів	644	631	275
5.	Здійснено залік раніше оплачених товарів	631	371	1650
6.	Пред'явлена претензія на суму пошкоджених товарів	374	371	150
7.	Відображена сума претензії в частині штрафних санкцій за порушення умов договору	374	715	100
8.	Відображена вартість товарів, поставлених в рахунок погашення претензії	28	631	125
9.	Відображений податковий кредит з ПДВ	644	631	25
10.	Списана вартість погашеної претензії	631	374	150
11.	Одержані кошти, як оплата за фінансові санкції	311	374	100
12.	Списана на фін результат в кінці звітнього періоду сума одержаних штрафних санкцій	715	791	100

Розглянемо ситуацію, щодо обліку розрахунків за виданими авансами на придбання основних засобів (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Кореспонденція бухгалтерських рахунків з обліку розрахунків за виданими авансами на ВКФ «ВАЛА ЕСТ»

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Сума, грн.
		дебет	кредит	
1	Перераховано аванс за основні засоби на суму їх вартості	371	311	150 000,00
2	Відображено розрахунки за податковим кредитом	641	644	25 000,00
3	Отримано основні засоби:			
	-на суму вартості	152	631	125 000,00
	-на суму податкового кредиту з ПДВ	644	631	25 000,00
4	Зараховано аванс за отримані основні засоби	631	371	150 000,00

На субрахунку 372 ведеться облік розрахунків з підзвітними особами. Це можуть бути видані аванси на закупівлі господарських потреб, різних матеріалів (табл. 2.9), поштові витрати, витрати на відрядження та інші.

Аванс підзвітній особі надається в сумі, необхідній для виконання намічених заходів, і лише в тому випадку, коли підзвітна особа не має заборгованості за раніше виданими сумами. Підзвітна особа має право витратити аванс лише на ті цілі, для яких він виданий.

Таблиця 2.9 – Бухгалтерські проведення розрахунків з підзвітними особами для закупівлі господарських потреб

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Сума, грн.
		дебет	кредит	
1	Видача коштів підзвітній особі на господарські потреби	372	301,311	1 200,00
2	Відображені витрати підзвітної особи, метою якої було отримання довідок	91,92,93	372	1 000,00
3	Повернуто в касу залишок підзвітної суми	301	372	100,00
4	У разі якщо підзвітна особа у встановлений термін не повернула кошти, сума заборгованості утримується з його заробітної плати	661	372	100,00

Підзвітні особи зобов'язані подати до бухгалтерії підприємства разом із невикористаним залишком готівки Звіт про використання коштів, наданих під звіт про витрачання одержаних сум.

Аналітичний облік по рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» ведеться по кожному пред'явленому покупцям (замовникам) рахунку, а при планових розрахунках – по кожному покупцю і замовнику. Розрахунки в порядку планових платежів – це розрахунки, погоджені з покупцем в рамках одного договору про регулярні постачання, з одного боку, і про настільки ж регулярні платежі з іншого боку.

При цьому побудова аналітичного обліку повинна забезпечувати можливість одержання необхідних даних по: покупцях і замовникам по розрахункових документах, термін оплати яких не настав; покупцям і замовникам по не оплаченим у термін розрахунковим документам; авансам отриманим; вексялям, термін надходження коштів по яких не наступив; вексялям, по яких кошти не надійшли в термін.

Отже, належне ведення аналітичного обліку дозволяє мати необхідну інформацію для ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Таким чином, облік розрахунків з покупцями та замовниками на ВКФ «ВАЛА ЕСТ» ведеться у відповідності до норм чинного законодавства, але існують деякі дискусійні аспекти, що потребують вирішення.

2.3 Удосконалення обліку операцій по розрахунках з покупцями

Сьогодні в різних сферах діяльності питання дебіторської заборгованості є досить актуальним, адже фінансовий стан підприємства значною мірою залежить саме від ефективного управління цим видом заборгованості. Тому, аналіз наукових підходів до визначення проблемних питань щодо дебіторської заборгованості та напрямів її удосконалення,

дозволяє виділити найбільш актуальні проблеми обліку дебіторської заборгованості:

- проблема організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості та її місце в обліковій політиці;
- проблема реальної оцінки дебіторської заборгованості;
- проблема формування та обліку резерву сумнівних боргів;
- проблема відображення дебіторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку.

Також узагальненим проблемним питанням для суб'єктів господарювання є потреба підвищення аналітичності облікової інформації як основи прийняття ефективних управлінських рішень.

Відповідно облікова інформація, в умовах сьогодення повинна бути не тільки достовірною а й релевантною для аналізу та управління. Тобто, релевантні дані для оцінювання рівня платоспроможності можуть слугувати інформаційними індикаторами під час організації аналітичного обліку дебіторської заборгованості. Тому, для формування інформаційного забезпечення оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання (зокрема, його платоспроможності) релевантним є поділ дебіторської заборгованості за термінами погашення та за рівнем ліквідності.

Поділ дебіторської заборгованості за термінами погашення передбачає визначення часового проміжку, у межах якого буде систематизуватися інформація про суми заборгованостей покупців та інших дебіторів. Нормативним регулюванням ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності передбачене розмежування на довгострокову та короткострокову дебіторську заборгованість [54; 48].

Проте для оцінювання платоспроможності релевантною є інформація про строки погашення заборгованості в межах звітного року. Інформація про дебіторську заборгованість є релевантною, якщо здійснювати її поділ на невеликі часові проміжки. На нашу думку, оптимальним з огляду на необхідність формування інформаційного забезпечення, прийнятним для

управління платоспроможністю, є поділ поточної дебіторської заборгованості за відтермінуванням погашення на такі види: з термінами погашення від 1 місяця до 3 місяців; від 3 місяців до 6 місяців; від 6 місяців до 1 року.

Формування аналітичних даних про розрахунки з дебіторами у розрізі наведених часових проміжків дебіторської заборгованості дасть можливість управлінському персоналу встановити рівень забезпеченості монетарними активами для погашення поточних зобов'язань, на основі чого можна буде обґрунтовувати рішення про джерела забезпечення фінансування поточної фінансово-господарської діяльності, про зміни у провадженні розрахункової, збутової (реалізаційної) політики, про забезпечення належного рівня платоспроможності.

Оптимальною для систематизації, узагальнення та надання управлінському персоналу охарактеризованої аналітичної інформації є завершення трьох місячного терміну. Трудомісткість підготовки інформаційного забезпечення для виконання будь-яких управлінських завдань формується під впливом потенційних можливостей системи бухгалтерського обліку визначати аналітичний розріз, систематизувати та узагальнювати дані в розрізі нього. Для оперативної підготовки з найменшою трудомісткістю даних про дебіторську заборгованість за термінами погашення доцільно передбачити практичне застосування таких аналітичних рахунків: 361/1 «Розрахунки з вітчизняними покупцями і замовниками (термін погашення до 3 місяців)»; 361/2 «Розрахунки з вітчизняними покупцями і замовниками (термін погашення від 3 до 6 місяців)»; 361/3 «Розрахунки з вітчизняними покупцями і замовниками (термін погашення від 6 місяців до 1 року)».

Розглянутий напрям удосконалення – з метою формування релевантного облікового забезпечення управління дебіторською заборгованістю.

Що стосується досліджуваного підприємства, то удосконалення обліку розрахунків з покупцями на ВКФ «ВАЛА ЕСТ» є одним із ключових завдань у вирішенні проблем, що виникають під час поточного управління підприємством із позиції забезпечення оптимального співвідношення між

ліквідністю фінансовою стійкість та прибутковістю.

З'ясовано, що отримання повної та різнопланової інформації про розрахунки з покупцями і замовниками, грошові потоки, пов'язані із взаєморозрахунками ВКФ «ВАЛА ЕСТ» за минулі та звітний періоди, забезпечує система бухгалтерського обліку. Для відображення інформації, пов'язаної з операціями по реалізації, використовуються рахунки обліку розрахунків з покупцями та замовниками, доходів від реалізації, розрахунків за податками (ПДВ), грошових коштів. Таким чином, синтетичний та аналітичний облік розрахунків з покупцями на ВКФ «ВАЛА ЕСТ» ведеться у відповідності до норм чинного законодавства, але існують проблемні аспекти.

1. Насамперед, це уникнення підприємством нарахування резерву сумнівних боргів. Оскільки одним із важливих етапів формування і достовірного визначення величини активів, справедливого відображення стану розрахунків з дебіторами є резерв сумнівних боргів, то слід зазначити що підприємство здійснює велику помилку при обліку дебіторської заборгованості, через не нарахування резерву сумнівних боргів.

2. Також проблемним питанням є відсутність графіку документообігу.

3. Вважаємо, що доцільним було б введення системи надання знижок за дострокову оплату товарів або за певну суму придбання, це забезпечило б скороченню дебіторської заборгованості на підприємстві та мотивувало б постійних покупців та сприяло б залученню нових клієнтів.

4. Підвищення рівня контролю за дебіторською заборгованістю.

Розглянемо напрями вирішення зазначених проблемних питань.

З'ясовано, що загальну схему організації бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві (рис. 2.7).

Потрібно зауважити, що від дати відвантаження продукції до дати надходження коштів від покупця ці активи перебувають у формі дебіторської заборгованості. Тому, для своєчасності прийняття управлінських рішень щодо дотримання термінів надходження коштів від покупців, недопущення простроченої та безнадійної заборгованості потрібна оперативно сформована

та достовірною інформацією бухгалтерського обліку щодо стану розрахунків із покупцями та замовниками.



Рисунок 2.7 – Схема організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками

Проте, воєнний стан створює специфічні проблеми для обліку дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями, зокрема:

- зниження платоспроможності або неплатоспроможність контрагентів-дебіторів, що стало причиною зростання дебіторської заборгованості та появи сумнівної та безнадійної заборгованості, неможливості об'єктивної оцінки резерву сумнівних боргів;

- обмеження діяльності банків та зменшення доступності фінансових послуг, що ускладнило процес збору інформації про заборгованість;

- неможливість забезпечення безпеки документообігу у контрагентів-

дебіторів з тимчасово окупованих територій, що призвело до зменшення кількості документів, які підтверджують сплату заборгованості;

- потреба у додаткових фінансових ресурсах для забезпечення безпеки та стабільності підприємства через зниження попиту на продукцію, пошук нових клієнтів, налагодження нових ланцюгів поставок;

- нестабільність валютного курсу, яка вплинула на розрахунки з клієнтами та призвела до негативного впливу курсових різниць на фінансовий результат тощо. Як наслідок, облік дебіторської заборгованості за розрахунками із покупцями та замовниками в умовах воєнного стану став досить складним процесом [27].

Для забезпечення фінансової стабільності підприємства потрібно забезпечити вирішення таких завдань обліку розрахунків із покупцями та замовниками:

- своєчасний збір та аналіз інформації про заборгованість покупців та замовників, формування оперативної звітності про стан розрахунків з покупцями та замовниками;

- контроль за термінами платежів та станом їх виконання;

- своєчасне взаємозвіряння розрахунків із покупцями та замовниками з метою уникнення простроченої заборгованості;

- проведення оцінки платоспроможності покупців, ризиків неплатежів та розробка стратегії їх запобігання;

- проведення аналізу сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості, оцінка резерву сумнівних боргів та вибір оптимального методу його розрахунку;

- дотримання чіткого порядку документального оформлення (дати відвантаження продукції, кількості, ціни, умов оплати тощо) та відображення в обліку й звітності операцій із покупцями та замовниками.

Організація процесу обліку розрахунків із покупцями та замовниками включає формування достовірної та своєчасної інформації; дотримання загальноприйнятих форм договорів, первинної документації по угодах;

контроль за наявними зобов'язаннями; виконання регулярного звіряння з контрагентами. Завдання бухгалтера – відобразити всі господарські операції відповідно до нормативно-правової бази. Дебіторська заборгованість покупців та замовників є одним із об'єктів облікової політики підприємства.

З'ясовано, що в обліковій політиці ВКФ «ВАЛА ЕСТ» визначено основні положення по операціях з покупцями і замовниками, а саме: оцінка дебіторської заборгованості, організація документообігу, проведення інвентаризації розрахунків з покупцями і замовниками, робочий план рахунків, відображення дебіторської заборгованості у звітності підприємства.

Проте, при організації синтетичного та аналітичного обліку розрахунків із дебіторами (покупцями та замовниками) доцільним є, розмежування інформації щодо:

- обліку розрахунків з покупцями готової продукції;
- обліку розрахунків із замовниками послуг (наприклад, з оренди, транспортних послуг, спільного використання електроенергії тощо).

Відповідно, при відображенні розрахунків з покупцями і замовниками в Робочому плані рахунків підприємства пропонуємо використовувати наступні субрахунки і аналітичні рахунки.

361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями і замовниками»

361.1 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»

361.11 Розрахунки з юридичними особами

361.12 Розрахунки з фізичними особами

361.2 «Розрахунки з вітчизняними замовниками»

362 «Розрахунки з іноземними покупцями і замовниками»

362.1 «Розрахунки з іноземними покупцями»

362.2 «Розрахунки з іноземними замовниками»

Це потрібно, щоб посилити контроль за розрахунками з окремими дебіторами та підвищити аналітичність інформації.

Наступним важливим напрямом удосконалення обліку розрахункових операцій для ВКФ «ВАЛА ЕСТ» є необхідність нарахування резерву

сумнівних боргів.

Тому, що з метою оцінки можливих витрат внаслідок виникнення безнадійної заборгованості П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» передбачає нарахування резерву сумнівних боргів [54].

Розглянемо цей напрям більш докладно. Спочатку необхідно визначитися з методикою розрахунку резерву сумнівних боргів. Обґрунтувати необхідність його створення та визначити метод, за яким розраховується резерв сумнівних боргів на підприємстві.

Щодо дебіторської заборгованості, то згідно з принципом обачності, підприємство при нарахуванні доходу від реалізації враховує можливість неповернення боргу покупцями і, відповідно, прогнозує величину втрат. Окрім цього, в умовах воєнного стану потрібно враховувати можливість втрати контролю над місцезнаходженням покупців-дебіторів та їх платіжними зобов'язаннями. Величина такої заборгованості буде для підприємства сумнівною щодо її погашення, або навіть безнадійною.

Сумнівний борг, згідно П(С)БО 10 – це «поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує непевність її погашенні боржником» [54]. Згадаємо ознаки, які свідчать про сумнівність дебіторської заборгованості:

- порушення строків платежу, передбачених договором;
- наявність серйозних фінансових труднощів у боржника (їх можна виявити з фінансової звітності боржника);
- вірогідність того, що боржник оголосить себе банкрутом
- надходження інформації про те, що активи боржника знаходяться в податковій заставі або боржник самостійно оголосив про початок процедури ліквідації [21].

Воєнний стан, як форс-мажорна обставина, що перетворює майже всі дебіторські заборгованості на сумнівні і щоб відобразити реальний фінансовий стан підприємства на суму сумнівної заборгованості створюють резерв сумнівних боргів. Проте, «резерв сумнівних боргів створюють щодо дебіторської заборгованості, за якою має бути отримано кошти чи їх

еквіваленти» [20]. Резерв сумнівних боргів – це сума, на яку зменшена вартість дебіторської заборгованості в балансі та визнані у зв'язку з цим витрати. Шляхом створення такого резерву, відповідно до принципу обачності, досягається наступне:

– «зменшується первісна вартість поточної дебіторської заборгованості по товарам, роботам, послугам у балансі підприємства до так званої «чистої реалізаційної вартості»;

– збільшуються витрати і, як наслідок, зменшується прибуток. За НП(С)БО – це інші операційні витрати, а за МСФЗ – витрати на збут» [45].

Якщо при заповненні фінансової звітності враховують вплив резерву сумнівних боргів, вона стає більш достовірною, оскільки поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги відображається у підсумку балансу не за номінальною, а за чистою реалізаційною вартістю. Згідно з п.4 НП(С)БО 10, величину чистої реалізаційної вартості визначають як «суму поточної дебіторської заборгованості підприємства за вирахуванням резерву сумнівних боргів» [54].

Отже, при створенні резерву сумнівних боргів уточняється оцінка дебіторської заборгованості, оскільки певна її частина може бути вже не погашена покупцями і фактично актив відсутній. Водночас при створенні резерву збільшуються інші операційні витрати, що зменшує прибуток підприємства, тобто уточняється оцінка фінансового результату.

Потрібно зауважити, що на будь-якому підприємстві створенню резерву сумнівних боргів повинно передувати визнання факту сумнівності певної дебіторської заборгованості. Шляхом проведення інвентаризації розрахунків станом на кінець звітного періоду потрібно скласти «Акт інвентаризації» і, згідно засвідчених обставин та професійного судження членів комісії, підтвердити невпевненість погашення дебіторської заборгованості та запропонувати створити резерв сумнівних боргів. Встановлення такого факту оформлюється наказом керівника підприємства «Про створення резерву сумнівних боргів».

Для обліку резерву сумнівних боргів чинним планом рахунків передбачено рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів». Відповідно, нарахування резерву відображається записом: Дт 944 Кт 38.

Водночас, не під будь-яку дебіторську заборгованість може бути створений резерв. НП(С)БО 10 процедуру створення резерву передбачає тільки під таку поточну дебіторську заборгованість, яка відповідає всім нижче переліченим критеріям одночасно

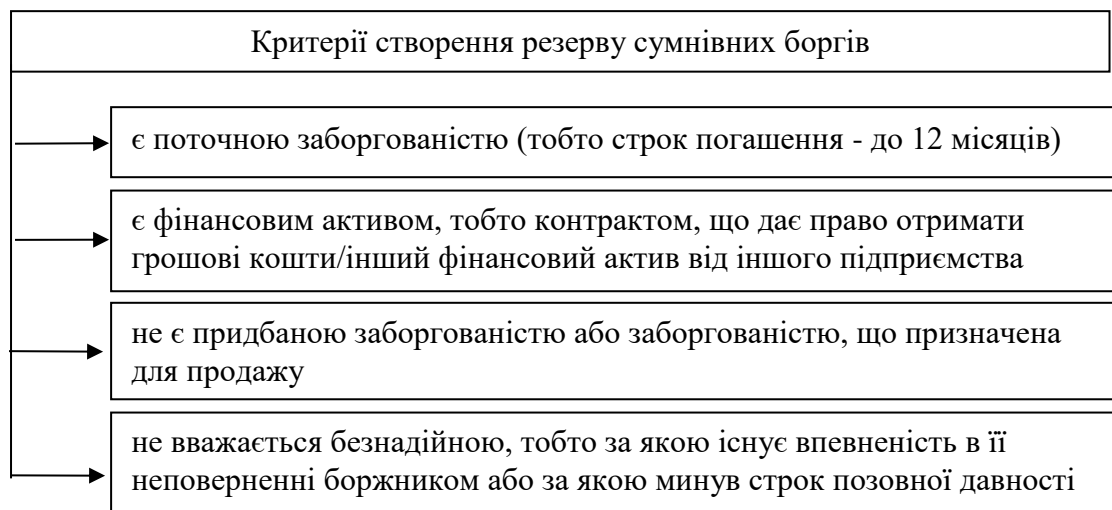


Рисунок 2.8 – Вимоги до створення резерву сумнівних боргів

Варто зазначити, що резерв сумнівних боргів не повинен формуватися під певні види дебіторської заборгованості: довгострокова дебіторська заборгованість (строк погашення більше 1 року); заборгованість за авансами виданими, яка не підпадає під визначення фінансового активу; дебіторська заборгованість, що призначена для продажу або придбана (дебіторська заборгованість по відступленню права вимоги, придбаний вексель); безнадійна дебіторська заборгованість; дебіторська заборгованість по розрахунках з бюджетом; дебіторська заборгованість, що забезпечена заставою.

Важливо, що в наказі про облікову політику потрібно обов'язково зазначити метод нарахування резерву сумнівних боргів.

Але, спочатку потрібно обґрунтувати доцільність вибору певного методу. Для цього порівнюємо вимоги національних та міжнародних стандартів (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Визначення резерву сумнівних боргів

Ознака	П(С)БО	МСБО
Визначення резерву сумнівних боргів	<p>Величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості. 2. Застосування коефіцієнта сумнівності. <p>За першим методом величина резерву визначається на основі аналізу платоспроможності окремих дебіторів.</p> <p>За другим – величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності</p>	<p>Визначення вірогідності стягнення заборгованості по кожному дебіторові і нарахування резерву лише по тим дебіторам, стягнення заборгованості з яких є сумнівним. Нарухування резерву у відсотковому відношенні від виручки за період.</p> <p>Розподіл дебіторської заборгованості на кілька груп залежно від періодів відстрочки і нарахування</p>

НП(С)БО 10 встановлено методи нарахування резерву сумнівних боргів.

1. Застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості.
2. Застосування коефіцієнта сумнівності
 - визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході;
 - класифікація заборгованості за строками непогашення;
 - розрахунок середньої питомої ваги списання дебіторської заборгованості» [54].

Вважаємо, що в умовах кризової ситуації в економіці, зумовленої воєнними діями, застосовувати метод коефіцієнта сумнівності, на наш погляд, недоцільно. По-перше, метод коефіцієнта сумнівності є складним в обґрунтуванні, розрахунках та документальному оформленні. По-друге, основою методу є інформація з минулих періодів, певна статистика непогашення дебіторської заборгованості, певна її періодизація. При зміні цих параметрів будуть отримані різні результати, що вносить неоднозначність у

розрахунки. По-третє, погіршення економічної ситуації в цілому, втрата клієнтів з тимчасово окупованих територій, зростання ймовірності несплат, поява нових клієнтів тощо зумовлює той факт, що обраний метод не відображає реальної ситуації з дебіторами. Вважаємо, що підприємствам доцільно використовувати метод абсолютної суми заборгованості, який найбільш відповідає теперішнім відносинам із дебіторами, оскільки:

1) його однозначність є основою підтвердження укладеного договором результату, тому він є надійним при податковій перевірці підприємства;

2) він відносно трудомісткий, оскільки потребує проведення аналізу платоспроможності окремих дебіторів, прийняття експертного рішення за кожною сумнівною дебіторською заборгованістю;

3) якщо підприємство вирішить перейти на МСФЗ, які регламентують надання переваги індивідуальному підходу при оцінці фінансових інструментів, тобто по кожному дебітору, то такий підхід відповідає методу абсолютної суми заборгованості, прописаному в НП(С)БО 10.

Щоб формування резерву сумнівних боргів було законним і не викликало проблем вважаємо доцільним:

– використання при розрахунку резерву сумнівних боргів методу абсолютної суми заборгованості;

– встановлення тимчасового критерію щодо сумнівності на досить тривалий термін 6-10 місяців;

– декларування вищенаведеного в обліковій політиці підприємства.

Отже, відомо що строки оплати дебіторської заборгованості визначаються у договорах, укладених з дебіторами. Тому в Положенні про облікову політику ВКФ «ВАЛА ЕСТ» необхідно зазначити не лише метод нарахування резерву сумнівних боргів, який буде використовуватися, а й розробити уніфіковану форму договору з контрагентами, яка б включала дані про платоспроможність дебітора під час підписання угоди, що, на нашу думку, знизить ризик несплати за роботи та послуги.

Є очевидним той факт, що після закінчення зазначеного в договорі

строку оплати у підприємства виникають сумніви щодо сплати боргу. На суму такої заборгованості створений резерв сумнівних боргів послужить напрямком самострахування від втрат, акумулюванням коштів для їх покриття, допоможе уникнути втрат від оподаткування та забезпечить точність визначення вартості поточної дебіторської заборгованості.

Резерв сумнівних боргів дозволяється створювати за результатами інвентаризації дебіторської заборгованості в кінці року, в той час як сумнівні борги виникають в ході торговельних операцій протягом року.

Важливим питанням для ВКФ «ВАЛА ЕСТ» є підвищення дієвості контролю щодо заборгованості. Проблема в тому, що на підприємстві:

- відсутність чіткої інформації про терміни погашення зобов'язань підприємствами-дебіторами;
- немає регламенту роботи з простроченою дебіторською заборгованістю;
- відсутні дані про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості;
- не проводиться оцінювання фінансового стану дебіторів і ефективності надання відстрочок платежів.

Тому, для підвищення дієвості контролю за дебіторською заборгованістю, вважаємо за доцільне усіх контрагентів умовно розділити на чотири групи за рівнем надійності (рис. 2.9).

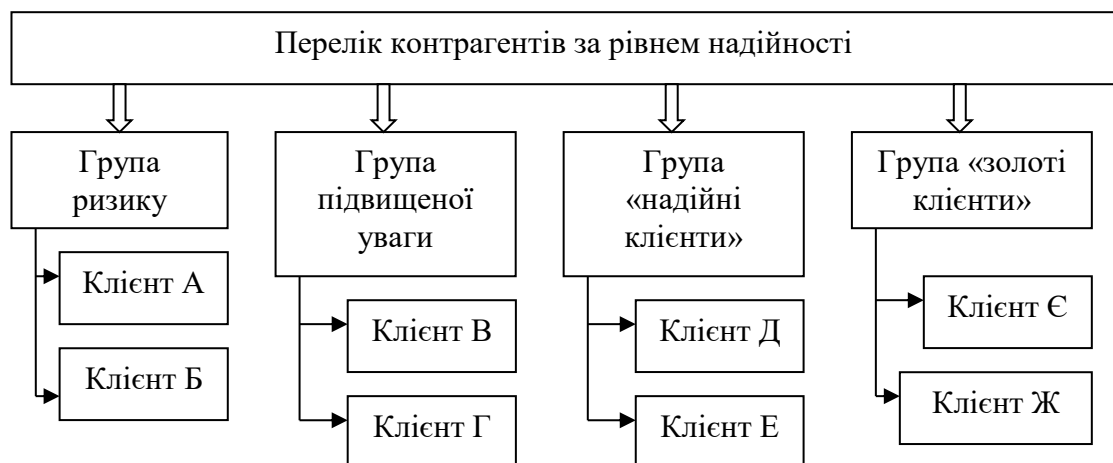


Рисунок 2.9 – Перелік контрагентів за рівнем надійності

Оцінювання надійності контрагентів здійснюється на підставі терміну роботи з клієнтом, обсягу продажів клієнта і обсягу простроченої заборгованості даного клієнта на кінець періоду.

Система обліку і контролю дебіторської заборгованості має включати в себе такі дані: відомості про неоплачені рахунки; час прострочення платежу за кожним із рахунків; розмір безнадійних боргів; кредитну історію дебітора.

Основним документом контролю дебіторської заборгованості служить реєстр «старіння» дебіторської заборгованості. Реєстр «старіння» представляє собою таблицю, що містить несплачені суми рахунків, які групуються за періодами прострочення платежу. Групування здійснюється, виходячи з політики підприємства. Наприклад, можна вважати, що прострочення платежу протягом п'яти днів допустимо, при перевищенні цього терміну слід активно працювати з дебітором із повернення заборгованості.

За строками протермінованого платежу дебіторську заборгованість доцільно групувати таким чином (табл. 2.11).

Таблиця 2.11 – Запропонована форма поділу заборгованості платежів

Клієнт	Сума, що підлягає оплаті	Надійшло в оплату		Переплата по основному боргу	Прострочення боргу	У тому числі строком до 30 днів	У тому числі строком від 31 до 60 днів	У тому числі строком від 61 до 90 днів	У тому числі строком понад 90 днів
		усього	У тому числі за основним боргом						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Цей вид контролю доцільно проводити у міру необхідності, не прив'язуючись до початку чи кінця звітного періоду. Більш частіший моніторинг дебіторів дасть підприємству змогу швидше реагувати на заборгованість і коригувати свою політику співробітництва з тим чи іншим контрагентом

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ СТАНУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ПП «ВКФ «ВАЛА ЕСТ»

3.1 Аналіз процесу розрахунків з покупцями на підприємстві

Стратегічна мета діяльності підприємства ВКФ «ВАЛА ЕСТ» полягає в збільшенні обсягу виробництва та реалізації продукції порівняно з конкурентами, розширення чистки ринку при максимальному використанні виробничих потужностей і, як результат – збільшення прибутку підприємства.

Досягнення поставленої мети вимагає від підприємства швидкої окупності витрат та оперативного реагування на зміни споживчого попиту. В реальних умовах змінна структура споживчого попиту за номенклатурою виробів та обсягом реалізації не завжди збігається зі структурою виробничих потужностей і ресурсів підприємства. У зв'язку з цим виникає потреба формування підприємством оптимальної виробничої програми, яка б найповніше задовольняла попит і забезпечувала максимальний прибуток за рахунок встановлення оптимальних цін та обсягу випуску продукції.

У процесі реалізації продукції підприємство вступає у взаємовідносини з юридичними і фізичними особами – покупцями і замовниками, а отже – здійснюють з ними у певному порядку розрахунки. Від ефективної організації аналізу процесу розрахунків з покупцями та замовниками залежить оптимізація грошового обороту підприємства, а також його стабільне та ефективне функціонування.

Своєчасні аналітичні дані щодо стану розрахунків з покупцями дозволяють зробити ґрунтовні висновків відносно динаміки оборотності активів та інших показників ділової активності підприємства, ліквідності балансу та платоспроможності в короткостроковій і довгостроковій

перспективі. Результати аналізу дозволять виявити проблемні аспекти у взаємовідносинах з покупцями та замовниками.

Таким чином, розрахунки з покупцями та замовниками є об'єктом аналізу обсягу реалізації продукції та дебіторської заборгованості.

Тому, насамперед необхідно провести аналіз обсягу реалізації продукції, адже реалізація є зв'язною ланкою між виробництвом продукції і споживачем. Для аналізу тенденцій зміни виробництва і реалізації продукції проводять аналіз рівня і динаміки обсягу виробництва та реалізації продукції підприємства. Оцінку величини продукції проводять за економічним показником «обсяг виробленої продукції (без ПДВ та акцизу)» – вартісною оцінкою виробленої підприємством продукції, яка включає продукцію виготовлену і відвантажену (передбачену для відвантаження) іншим підприємствам, а також продукцію виготовлену і призначену для внутрішнього споживання. Її розраховують за ціною виробника за вирахуванням ПДВ, акцизу та інших непрямих податків.

Обсяг реалізованої продукції визначають за ціною продажу відвантаженої за межі підприємства готової продукції, включаючи продукцію за бартерними контрактами (за винятком непрямих податків). До обсягу реалізованої продукції належить вартість транспортних, пакувальних та інших робіт, що виконуються власними силами підприємства і не включають продукцію власного виробництва для внутрішніх потреб підприємства, суму дотацій на виробництво, суму попередньої оплати продукції, знижки на ціни, що надаються гуртовим покупцям. До складу цього показника повністю включають доходи від реалізації продукції, що враховуються Звітом про фінансові результати [26].

Динаміка реалізації продукції характеризується такими показниками:

- темп зростання (базовими і/або ланцюговими);
- темпами приросту (базовими і/або ланцюговими);
- середньорічними темпами зростання (приросту).

Тому вважаємо почати аналіз з трендового аналізу для визначення

тенденції розвитку обсягу реалізації, що склалась на підприємстві ВКФ «ВАЛА ЕСТ», результати наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Динаміка обсягу реалізації продукції за 2017-2021 роки

Показники	Роки, тис. грн.				
	2017	2018	2019	2020	2021
Обсяги реалізації, тис.грн	790,1	794,4	815,2	872,8	1321,5
Темпи росту, %:					
базисні	100,0	100,5	103,2	110,5	167,3
ланцюгові	100,0	100,5	102,6	107,1	151,4

На протязі останніх років спостерігається позитивна динаміка обсягу виробництва і реалізації продукції. За досліджуваний період (п'ять років) темпи росту реалізованої продукції – 167,3% порівняно з 2017 р. В 2021 р. обсяг реалізованої продукції – 1321,5 тис. грн., що вище показника попереднього року на 51,4%. Ця тенденція наглядно показана на рисунку 3.1.

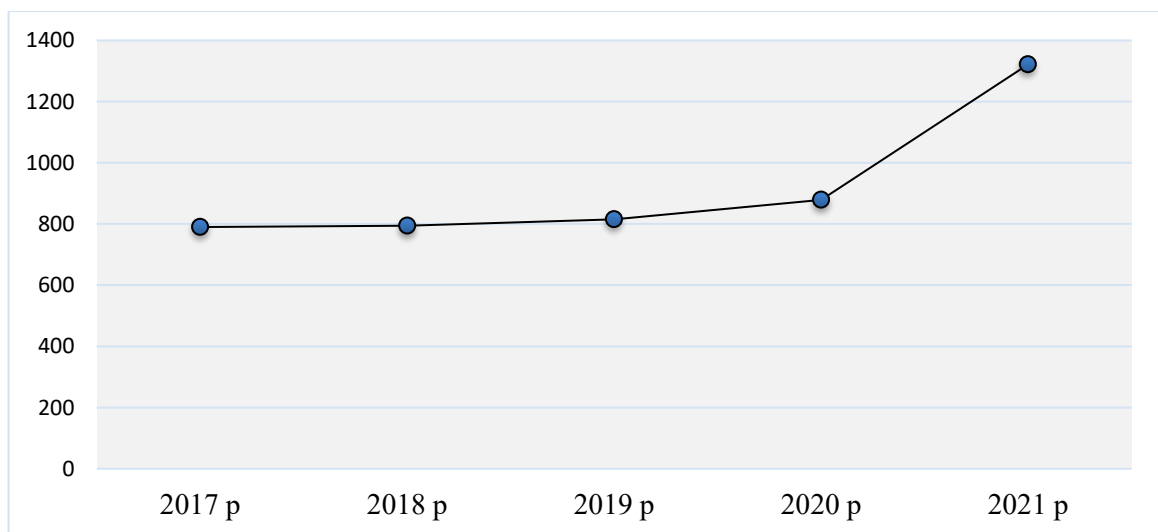


Рисунок 3.1 – Динаміки обсягу реалізації за 2017-2021 роки

Протягом останніх років сформувалася позитивна динаміка обсягу виробництва і реалізації продукції. Найкрупнішими покупцями підприємства є такі торговельні організації як ТОВ «Бізнес Сфера», ТОВ «ГД «Побуттехніка», ТОВ «Дизайн і Обладнання», ТОВ «Євро Клас Трейд», ТОВ

«Компанія «Європейські технології бізнеса», ТОВ «Європейські технології обладнання», ТОВ «Імперія торгівлі», ТОВ «Імпорт-ПП», ТОВ «Рігонда», ПП «Профіт-ЮА», які є юридичними особами.

Але, незважаючи на збільшення обсягу реалізованої продукції, підприємство ставить за мету не тільки втримати свої позиції на ринку, а й збільшити свою частку на цьому сегменті ринку, для чого важливим є організація ефективних партнерських взаємовідносин з покупцями та замовниками продукції.

Тому, безпосередньо аналіз з покупцями здійснюється за наступними напрямками:

- досліджування складу покупців підприємства;
- оцінка виконання договірних зобов'язань з постачання готової продукції (визначення меж цінових знижок для прискорення оплати виставлених рахунків);
- визначення форм розрахунків, які застосовується на підприємстві для розрахунків з покупцями (оцінити доцільність збільшення відпускання продукції в кредит);
- оцінка структури і динаміки заборгованості покупців за відвантажену продукцію (визначення її питомої ваги у складі всієї дебіторської заборгованості, у складі оборотних активів і у складі всього майна (активів) даного підприємства і динаміку заборгованості покупців).
- аналіз ритмічності відвантаження і продажу готової продукції покупцям;
- прогнозування стану заборгованості покупців готової продукції в межах поточного року.

Проведемо детально кожний напрямок аналізу показників процесу розрахунків з покупцями готової продукції.

Аналіз розрахунків з покупцями на підприємстві необхідно почати з вивчення складу покупців і замовників. Для цього необхідно розглянути обсяг відвантаження готової продукції і наданих послуг підприємством різним

покупцям і замовникам в таблиці 3.2

Таблиця 3.2 – Динаміка та структура обсягу продажу за покупцями ВКФ «ВАЛА ЕСТ» за 2020-2021 роки

Покупці	2020 р.		2021 р.		Відхилення	
	обсяг реалізації, тис. грн	п. в., %	обсяг реалізації, тис. грн	п. в., %	за обсягом (+;-)	за п. в. (+;-)
Юридичні особи:						
ТОВ «Бізнес Сфера»	44,5	5,1	72,7	5,5	28,2	0,4
ТОВ «ТД «Побуттехніка»	22,7	2,6	22,5	1,7	-0,2	-0,9
ТОВ «Дизайн і обладнання»	233,9	26,8	358,1	27,1	124,2	0,3
ТОВ «Євро Клас Трейд»	41,9	4,8	27,8	2,1	-14,1	-2,7
ТОВ «Європейські технології бізнеса»	28,8	3,3	25,1	1,9	-3,7	-1,4
ТОВ «Європейські технології обладнання»	25,3	2,9	26,4	2,0	1,1	-0,9
ТОВ «Імперія торгівлі»	33,2	3,8	78,0	5,9	44,8	2,1
ТОВ «Імпорт-ПП»	23,6	2,7	23,8	1,8	0,2	-0,9
ТОВ «Рігонда»	215,5	24,7	332,9	25,2	117,4	0,5
ПП «Профіт-ЮА»	184,2	21,1	307,9	23,3	123,7	2,2
Інші покупці	19,2	2,2	46,3	3,5	27,1	1,3
Всього	872,8	100	1321,5	100	448,7	-
в т.ч. юридичні особи	859,7	98,4	1291,1	97,7	431,4	-0,8
фізичні особи	13,1	1,5	30,4	2,3	17,3	0,8

Результати проведеного аналізу дозволяють зробити висновок, що підприємство ВКФ «ВАЛА-ЕСТ» має достатню кількість покупців своєї продукції. Найбільшими покупцями як в 2020 р. так і в 2021 р. є: ТОВ «Дизайн і обладнання» (233,9 тис. грн, або 26,8% від всієї відвантаженої продукції); ТОВ «Рігонда» (215,5 тис. грн, або 24,7% від всієї відвантаженої продукції); ПП «Профіт-ЮА» (відповідно 215,5 тис. грн, або 24,7%).

При цьому спостерігається позитивна динаміка по обсягу і по структурі по цих покупцях. Так: по ТОВ «Дизайн і обладнання» обсяг відвантаженої продукції збільшився на 124,2 тис. грн., а частка від всієї відвантаженої продукції – на 0,3%; по ТОВ «Рігонда» обсяг відвантаженої продукції збільшився на 117,4 тис. грн., і відповідно частка – на 0,3%; по ПП «Профіт-ЮА» обсяг відвантаженої продукції збільшився на 123,7 тис. грн., при

збільшенні частки в загальному обсязі відвантаженої продукції на 2,2%.

Також ряд покупців складають менш значну частку, розмір якої коливається від 2,2% до 5,1% від всієї відвантаженої продукції – в 2020 р., та від 1,7% до 5,5% всієї відвантаженої продукції – в 2021 р.

Переважна частина покупців – юридичні особи (97,7%). Наглядно це продемонстровано на рисунку 3.2.

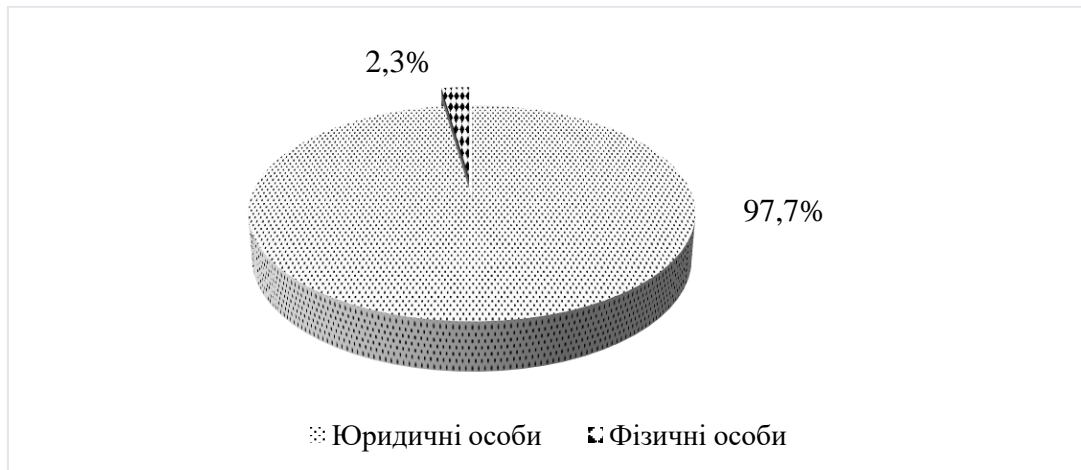


Рисунок 3.2 – Частка юридичних та фізичних осіб в обсягу реалізації

Фізичним особам у 2021 році було продано продукції на 30,4 тис. грн, що склало 2,3%. Але, необхідно відзначити, що частки фізичних осіб в 2021 р. збільшилась на 0,8% порівняно з 2020 р. це пояснюється тим, що фізичні особи здійснюють переважно, закупівлю супутніх товарів у ВКФ «ВАЛА ЕСТ» для наступного перепродажу. В зв'язку з цим, можна зробити висновок, що ціна на ці товари підприємства є доволі конкурентоздатною.

В процесі аналізу доцільно надати загальну оцінку виконання договірних зобов'язань.

Початковий етап такого аналізу – зіставлення запланованого обсягу реалізації продукції з сумою укладених договорів або інших документів, які визначають зобов'язання підприємства перед споживачами. Необхідність такої перевірки викликана тим, що в процесі діяльності бувають відхилення між запланованими обсягами реалізації і зобов'язаннями підприємства за

поставками. Це пов'язано з тим, що плановий обсяг реалізованої продукції розраховується, виходячи з обсягу виробництва відповідно до вивчених потреб ринку і різниці в залишках нереалізованої продукції на початок і кінець запланованого періоду, а не на основі плану поставок, який сформований на основі укладених договорів. Внаслідок таких розбіжностей утворюється розрив не тільки між обсягами реалізації і поставок загалом, але й за окремими номенклатурними позиціями плану.

Недовиконання плану за договорами для підприємства обертається зменшенням виручки, прибутку, виплатою штрафних санкцій. Крім того, в умовах конкуренції підприємство може втратити ринки збуту продукції, що спричинить спад виробництва. Договір вважається виконаним лише тоді, коли дотримані всі умови поставки.

В процесі аналізу необхідно визначити виконання плану постачань за місяць і наростаючим підсумком в цілому по підприємству, в розрізі окремих покупців і замовників, з'ясувати причини недовиконання плану і дати оцінку діяльності по виконанню договірних зобов'язань.

Для оцінки виконання договорів визначають рівень їх виконання як відношення обсягу фактичної поставки, що не перевищує обсяги, передбачені договором, до обсягу договірних зобов'язань. Проаналізуємо виконання договірних зобов'язань по відвантаженню продукції покупцю (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – Оцінка виконання ВКФ «ВАЛА ЕСТ» договірних зобов'язань по відвантаженню продукції ТОВ «Дизайн і Обладнання»

продукція	План поставання	Фактично відвантажено	Відхилення (+;-)	Заліковий обсяг в межах плану
Зонти витяжні кухонні, тис. грн.	160,4	145,2	-15,2	145,2
Ванни мийні промислові, тис. грн.	81,5	96,3	14,8	81,5
Стелажі виробничі, тис. грн.	64,3	61,4	-2,9	61,4
Стілець для розрубу м'яса, тис. грн.	13,1	14,3	1,2	13,1
Стілець для пластування риби, тис. грн.	17,7	18,7	1,0	17,7
Овоче-різальна машина, тис. грн.	19,0	22,2	3,2	19,0
Всього	356,0	358,1	2,1	337,9

При цьому визначається коефіцієнт виконання договірних зобов'язань (Кд) за формулою 3.1

$$K_d = \frac{ВП_0 - ВП_{\text{нп}}}{ВП_0}, \quad (3.1)$$

де $ВП_0$ – плановий обсяг продукції для укладення договорів;

$ВП_{\text{нп}}$ – недопоставка продукції за договорами.

Таким чином коефіцієнт виконання договірних зобов'язань ВКФ «ВАЛА ЕСТ» перед покупцем ТОВ «Дизайн і Обладнання» за 2021 рік складає 94,9%. За 2021 рік підприємство не виконало план постачання продукції за договорами з ТОВ «Дизайн і Обладнання» на суму 18,1 тис. грн., або на 5,1%, що є негативним показником. Зокрема, в порівнянні з договорами менше було виконано договірних зобов'язань по відвантаженню двох видів продукції: зонти витяжні кухонні – на 15,2 тис. грн., або на 9,5% та стелажі виробничі – на 2,9 тис. грн., або на 4,5%. Причиною невиконання в повному обсязі договірних зобов'язань по даних видах продукції було несвоєчасне постачання необхідних матеріалів і комплектуючих виробів постачальниками.

Позитивно можна оцінити той факт, що решта видів продукції була поставлена ТОВ «Дизайн і Обладнання» в більшому обсязі, чим це планувалось на 20,2 тис. грн. Це і забезпечило в цілому виконання плану поставок (договорів) на 94,9%.

Також необхідно оцінити виконання всіх договірних зобов'язань підприємства ВКФ «ВАЛА-ЕСТ» за 2021 рік в розрізі місяців в таблиці 3.4.

Як видно за результатами проведеного аналізу в цілому за 2021 рік підприємство ВКФ «ВАЛА-ЕСТ» недопоставило продукції покупцям за договорами на суму 31,9 тис. грн., або на 2,4%. Постачання продукції згідно договорів здійснювалося протягом року не рівномірно Так, абсолютний рівень виконання плану з постачання був досягнутий в січні, березні, квітні, червні, липні, листопаді і грудні.

Найменший рівень виконання плану з постачання спостерігається в серпні місяці – 91,1%., або менше на 8,9% (сума недопоставки 8,7 тис. грн).

Таблиця 3.4 – Виконання договірних зобов'язань підприємством ВКФ «ВАЛА ЕСТ» за 2021 рік в розрізі місяців

Місяць	Плановий обсяг постачання, тис. грн.		Обсяг недопоставленої продукції, тис. грн.		Виконання, %	
	за місяць	з поч. року	за місяць	з поч. року	за місяць	з поч. року
Січень	129,2	129,2		-	100,0	100,0
Лютий	98,7	227,9	5,1	5,1	94,8	97,8
Березень	119,5	347,4		5,1	100,0	98,5
Квітень	111,4	458,8		5,1	100,0	98,9
Травень	80,1	538,9	6,1	11,2	92,4	97,9
Червень	79,6	618,5		11,2	100,0	98,2
Липень	122,7	741,2		11,2	100,0	98,5
Серпень	97,3	838,5	8,7	19,9	91,1	97,6
Вересень	125,2	963,7	2,9	22,8	97,7	97,6
Жовтень	122,9	1086,6	9,1	31,9	92,6	97,1
Листопад	132,5	1219,1		31,9	100,0	97,4
Грудень	117,5	1336,5		31,9	100,0	97,6

Також низький рівень виконання плану з постачання – у лютому (97,8% або 5,1 тис. грн.), травні (97,9% або 6,1 тис. грн.), вересні (97,7% або 2,9 тис. грн.) і жовтні місяці (97,1% або 9,1 тис. грн.).

Причиною такої незбалансованості продажів продукції є несвоєчасне постачання необхідних матеріалів і комплектуючих постачальниками. А також те, що з жовтня місяця на підприємстві почали випуск нового виду продукції і певний час були проблеми з фінансовими ресурсами.

В даному випадку негативну роль зіграли і недоліки в плануванні. Тому підприємству необхідно удосконалювати систему планування, оскільки невиконання плану постачання продукції негативно впливає на результати діяльності – зменшення очікуваного доходу і відповідно зменшення прибутку. Також невиконання договорів поставки в повному обсязі може призвести до штрафних санкцій та втрати довіри постійних партнерів-покупців продукції.

Рівень виконання договорів постачання може також оцінюватись окремо

за асортиментом, якістю та термінами поставки, а також одночасно з використанням комплексного показника, який розраховують як добуток виконання цих окремих показників. При такому розрахунку слід дотримуватись обов'язкових вимог: до виконання зобов'язань за асортиментом слід зараховувати лише ту частину продукції, яка поставлена в строк, а частку продукції обумовленої якості визначати лише для продукції, зарахованої у виконання зобов'язань за асортиментом.

Також важливо проаналізувати ритмічність відвантаження і продажу продукції підприємства покупцям.

Для оцінки виконання плану продажів з ритмічності використовуються прямі і непрямі показники.

Прямі показники – коефіцієнт ритмічності, коефіцієнт варіації, коефіцієнт аритмічності, питома вага продажу продукції за кожен декаду, добу) до місячного випуску, питома вага проданої продукції за кожен місяць до квартального випуску, питома вага проданої продукції за кожен квартал до річного обсягу продажів, питома вага продукції, проданої в першу декаду звітнього місяця, до третьої декади попереднього місяця.

Ритмічність забезпечує перспективу вчасного виконання підприємством своїх зобов'язань. Ритмічність – економічна категорія, що характеризує точність відповідності фактичного випуску продукції запланованому, тобто додержання планових графіків поставки. Ритмічність не означає рівномірність (відвантаження однакової кількості продукції у рівні проміжки часу). Вимога ритмічності означає дотримання необхідного ритму, погодженого в договорах щодо своєчасного відвантаження [26].

Непрямі показники ритмічності – наявність доплат за наднормові роботи, оплата простоїв з вини господарюючого суб'єкта, втрати від браку, сплата штрафів за недопостачання і невчасне відвантаження продукції, наявність наднормативних залишків незавершеного виробництва і готової продукції на складах.

Отже, можна зробити висновок, що протягом останніх п'яти років на

підприємстві ВКФ «ВАЛА ЕСТ» склалась позитивна тенденція до збільшення обсягу реалізації продукції. Саме в 2021 році обсяг реалізації суттєво збільшився – на 51,4%, за рахунок оновлення асортименту і відповідно збільшилась і кількість покупців. Основними покупцями є юридичні особи (97,7%), з них найбільшу частку від всієї відвантаженої продукції займають ТОВ «Дизайн і Обладнання» (26,8%), ТОВ «Рігонда» (24,7%), ПП «Профіт-ЮА» (24,7%). На підприємстві здійснюється контроль за виконанням умов договорів щодо поставок в повному обсязі та ритмічності поставок.

Але результати аналізу виконання договорів постачання за 2021 рік в розрізі місяців та наростаючим підсумком з початку року дозволив зробити висновок, що незважаючи на контроль з боку працівників – за рік загальний обсяг недопоставок продукції склав 31,9 тис. грн., або 2,4% від передбачених обсягів договорами. За 2021 рік зросла частка покупців-фізичних осіб. Якщо в 2020 році вона складала 1,5% то в 2021 р. – 2,3%, за рахунок розширення асортименту випуску та супутніх товарів.

3.2. Аналіз розрахунків з покупцями дебіторського характеру

Однією з особливостей розрахунків з покупцями та замовниками є те, що для стимулювання продажів підприємство реалізує продукцію в кредит, тобто з відстроченням платежу. Таким чином, протягом певного періоду, від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу, кошти підприємства знаходяться у вигляді дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість істотно погіршує фінансовий стан підприємства, вона є іммобілізацією грошових засобів, відволіканням їх із господарського обороту, що приводить до зниження темпів виробництва і результативних показників діяльності підприємства, оскільки прострочена дебіторська заборгованість, по якій закінчився термін позовної давності,

підлягає віднесенню на збитки підприємства.

Розрахунки з покупцями та замовниками, опосередковуючи діяльність підприємства у фінансовому середовищі, здійснюють безпосередній вплив на стан підприємства. Так незадовільний стан платежів і розрахунків за поставлену продукцію створює фінансову напругу на підприємстві, негативно впливаючи на його можливості щодо забезпечення нормального функціонування та розвитку. Рівень наявності чи відсутності заборгованості має важливе значення для фінансово-господарської діяльності суб'єкту господарювання, так як вказує на необхідність проведення заходів із її погашення. Зміни у складі та структурі дебіторської заборгованості можуть безпосередньо впливати на організацію виробничого процесу суб'єкта господарювання, сприяти своєчасному здійсненню розрахунків (або, навпаки зумовлювати затримку) з постачальниками, бюджетами всіх рівнів, страховими органами, з власними працівниками з оплати праці і в підсумку, впливати на фінансову стійкість підприємства в цілому.

Варто зазначити, що ефективне управління дебіторською заборгованістю на пряму залежить не тільки від її кількісного аналізу, а й від якісного, на основі якого з'являється чітке розуміння за яким видом продукції (товарів, робіт, послуг) виникає найбільша її величина. Крім того, ефективна система управління потребує виявлення загроз та ризиків, визначення частки дебіторської заборгованості у загальній величині оборотних активів підприємства, її середнього значення та розподіл за строками погашення.

Дебіторська заборгованість суттєво впливає на рівень ліквідності та платоспроможності, що обчислюються, виходячи з облікових даних про заборгованість за розрахунками та характеризують фінансовий стан підприємства, впливають на рівень їхньої інвестиційної привабливості, кредитоспроможності, загальної рентабельності.

Тому, важливо проаналізувати розрахунки з покупцями продукції підприємства ВКФ «ВАЛА ЕСТ», що носять дебіторський характер.

На початковому етапі необхідно проаналізувати динаміку загальної

дебіторської заборгованості по підприємству (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Динаміка видів дебіторської заборгованості по ВКФ «ВАЛА ЕСТ» за 2020-2021 роки

№ з/п	Показники	2019 р.	2020 р.			2021 р.		
		сума	сума	+; -	Т.Р., %	сума	+; -	Т.Р., %
1	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн.	46,3	22,1	-24,2	47,7	55,4	7,7	250,7
2	Дебіторська заборгованість за розрахунками, тис. грн.	3,2	1,6	-1,6	50,0	3,7	2,1	231,2
3	Інша поточна дебіторська заборгованість, тис. грн.	4,8	3,9	-0,9	79,6	6,7	2,8	171,8
	Всього, тис. грн.	54,3	27,6	-26,7	50,8	65,8	-38,2	238,4

Як видно з результатів аналізу, дебіторська заборгованість змінюється за роками досить не рівномірно. Якщо в 2020 році вона знизилась порівняно з попереднім роком майже на половину, а саме на 49,2% і складала 27,6 тис. грн., проти 54,3 тис. грн. в 2019 р., то в 2021 році сума дебіторської заборгованості різко збільшилась до 65,8 тис. грн., що вище показника 2019 р. на 20,9% а показника 2012 р в 2,4 рази. Це є негативною тенденцією, яка потребує більш детального дослідження, з урахуванням фактичного зростання по всіх її складових.

За 2021 рік найсуттєвіше збільшення відбулось саме по дебіторській заборгованості за товари, роботи, послуги – в 2,5 рази. Якщо в 2020 році вона складала 22,1 тис. грн., та зменшилась з показником попереднього року на 52,3%, то в 2021 році її сума збільшилась знову на 7,7 тис. грн. і склала вже 55,4 тис. грн.

Збільшення відбулось і за таким видами дебіторської заборгованості, як заборгованість за розрахунками та інша поточна дебіторська заборгованість. Рівень дебіторської заборгованості за розрахунками збільшився в 2,3 рази, а

іншої поточної дебіторської заборгованості на 71,8%.

Наглядно динаміка дебіторської заборгованості на рисунку 3.3.

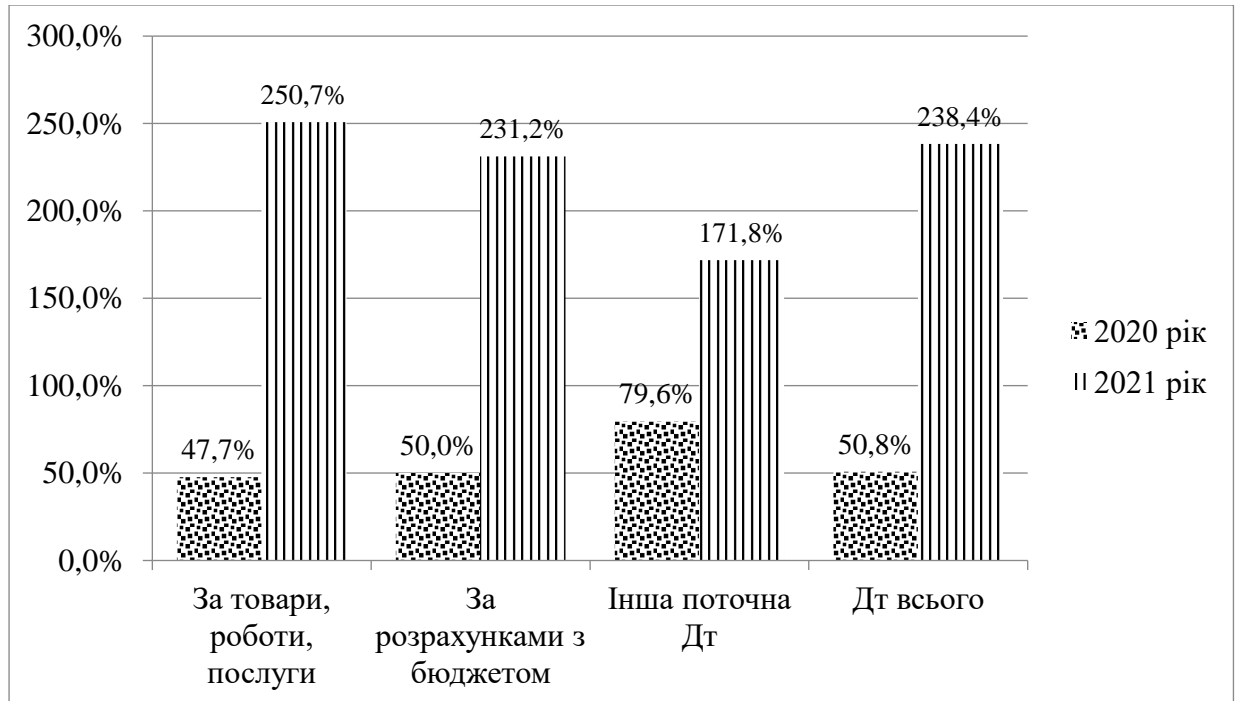


Рисунок 3.3 – Динаміка дебіторської заборгованості за 2020-2021 роки

В зв'язку зі збільшенням дебіторської заборгованості за товари – вважаємо, що доцільно проаналізувати зміну її питомої ваги у складі всієї дебіторської заборгованості, у складі оборотних активів і у складі сукупних активів підприємства, щоб дослідити структурні зміни відносно всіх складових дебіторської заборгованості.

Аналіз за 2021 рік по підприємству проведемо в таблиці 3.6.

Таким чином, можна зробити висновок, на кінець 2021 року відбулось збільшення вартості оборотних активів і сукупних активів підприємства. Так, динаміка оборотних активів 178,7%, при збільшенні їх вартості на 1244 тис. грн. Вартість сукупних активів на початок року була 2764 тис. грн., а на кінець року – 4871 тис. грн., тобто збільшилась на 2107 тис. грн., або 76,2%. На фоні збільшення вартості оборотних та сукупних активів частка дебіторської заборгованості покупців в них є незначною. На початок 2021 року її частка в

оборотних активах – 1,39% а на кінець року – 1,96%, тобто більше на 0,57%.

Таблиця 3.6 – Частка дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги в структурі дебіторської заборгованості і активів за 2021 рік

№ з/п	показники	На 01.01.2021 р		На 01.01.2022 р	
		сума тис. грн.	п. в., %	сума тис. грн.	п. в., %
1	Дебіторська заборгованість, всього	27,6	100,0	65,8	100,0
	в т. ч. за товари, роботи, послуги	22,1	80,1	55,4	84,2
2	Оборотні активи, всього	1581	100,0	2825	100,0
	в т. ч. дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	22,1	1,4	55,4	2,0
3	Актив балансу, всього	2764	100,0	4871	100,0
	в т. ч. дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	22,1	0,8	55,4	1,1

Домінуючу частку в дебіторській заборгованості як на початок, так і на кінець 2021 року займає дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги відповідно 80,1% та 84,2% (рис. 3.4).

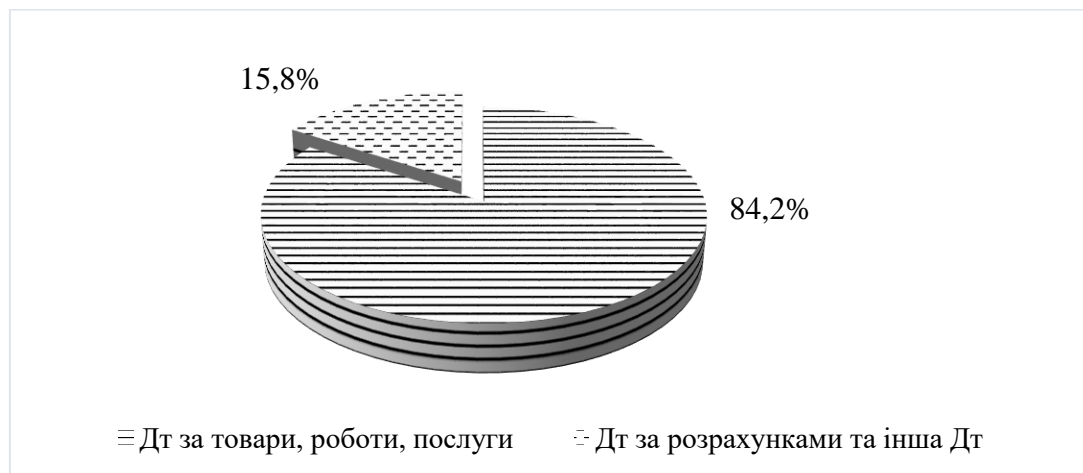


Рисунок 3.4 – Частка дебіторської заборгованості за товари за 2021 рік

Керівництву підприємства ВКФ «ВАЛА ЕСТ» необхідно звернути увагу на той факт, що частка дебіторської заборгованості покупців за товари, роботи, послуги на кінець 2021 року збільшилась на 4,1% і склала 84,2% від загальної

суми дебіторської заборгованості – це безумовно, негативний показник. Але, зростання дебіторської заборгованості покупців не завжди оцінюється негативно. Необхідно розрізняти нормальну і прострочену заборгованість. Наявність другої створює фінансові утруднення, тому, що підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати та ін. Крім того, заморожування коштів у дебіторській заборгованості призводить до уповільнення оборотності капіталу. Прострочена дебіторська заборгованість означає також зростання ризику непогашення боргів і зменшення прибутку. Відповідно, підприємство зацікавлене у скорочення термінів погашення належних йому платежів.

Тому далі необхідно провести аналіз динаміки продажів і заборгованості покупців та замовників. Для отримання більш детальної інформації проведемо аналіз по місяцям 2021 року з розрахуванням базисних і ланцюгових темпів росту для визначення наявності зв'язку між зміною обсягу продажів і заборгованістю покупців (табл. 3.7).

Таблиця 3.7 – Динаміка реалізації продукції і заборгованості покупців підприємства ВКФ «ВАЛА ЕСТ» за 2021 рік

Місяць	Обсяг реалізації, тис. грн.	Темпи росту, %		Заборгованість покупців на 1 число наступного місяця	Темпи росту, %	
		базисні	ланцюгові		базисні	ланцюгові
Січень	130,4	100,0	100,0	22,1	100,0	100,0
Лютий	94,5	72,5	72,5	39,3	177,8	177,8
Березень	122,4	93,9	129,5	26,8	121,3	68,9
Квітень	111,9	85,8	91,4	14,1	63,8	52,6
Травень	75,3	57,7	67,3	56,5	255,7	400,7
Червень	79,8	61,2	106,0	61,7	279,2	109,2
Липень	123,2	94,5	154,4	32,4	146,6	52,5
Серпень	90,4	69,3	73,4	65,2	295,0	201,2
Вересень	126,4	96,9	139,8	30,7	138,9	47,1
Жовтень	114,3	87,7	90,4	35,9	162,4	116,9
Листопад	133,7	102,5	117,0	37,8	171,0	105,3
Грудень	119,2	91,4	89,2	55,4	250,7	146,6

В результаті проведеного аналізу, можемо зробити висновок, що

протягом 2021 року на підприємстві ВКФ «ВАЛА ЕСТ» обсяг реалізації продукції знизився на 8,6%, а розмір заборгованості покупців за продукцію збільшився на 150,7%. Протягом майже всього року темпи росту обсягу реалізації були нижчі за темпи зростання дебіторської заборгованості покупців. Винятком є березень місяць, в якому темпи росту обсягу реалізації випереджали темпи росту дебіторської заборгованості – відповідно 122,4% і 121,3% та в квітні місяці – 111,9% і 63,8%. Але в цілому по підприємству за 2021 рік динаміка дебіторської заборгованості не залежала від зміни обсягу продажу. Тому, доцільно додатково співставити темпи зростання дебіторської заборгованості з темпами росту обсягу продаж (рис. 3.5).

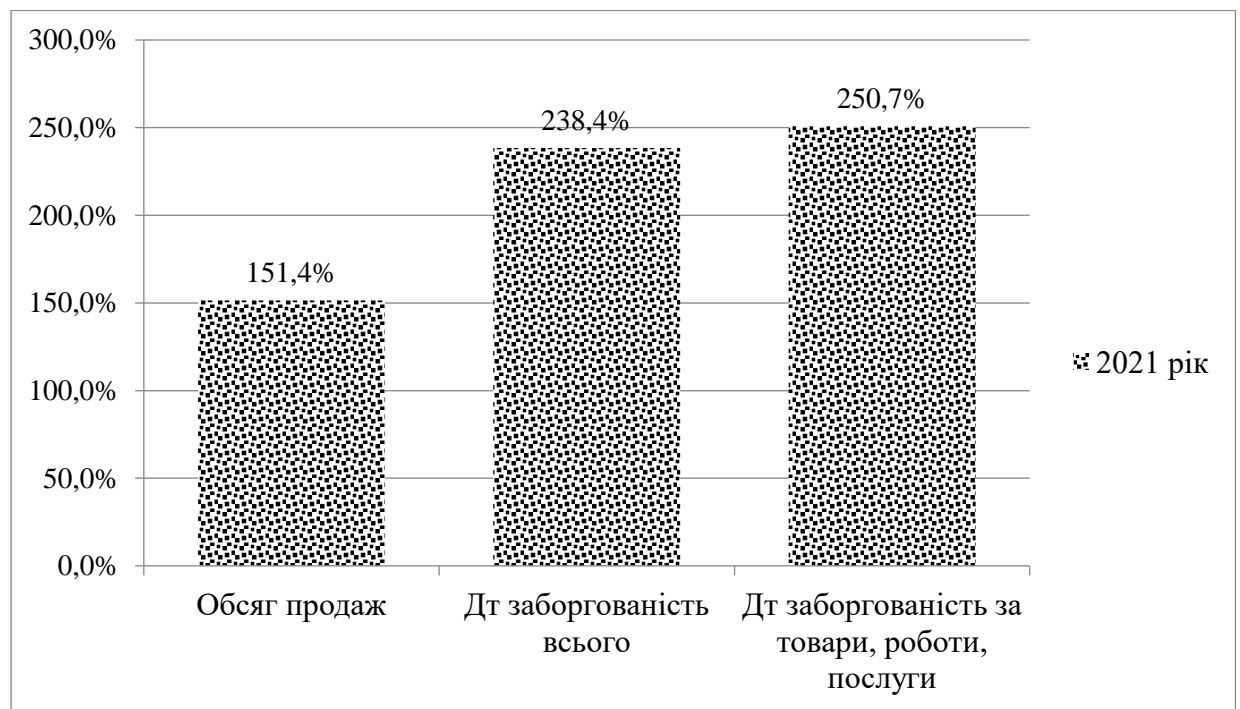


Рисунок 3.5 – Темпи росту обсягу продаж та дебіторської заборгованості

Отже, темпи зростання дебіторської заборгованості перевищують темпи зростання обсягу продаж. Вважаємо що це свідчить про необачну кредитну політику підприємства ВКФ «ВАЛА ЕСТ».

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що для цілей управління необхідно проводити комплексний аналіз розрахунків з покупцями.

Запропоновано проводити комплексний аналіз стану розрахунків з покупцями для цілей управління за наступними етапами, які наглядно представлено на рисунку 3.6.

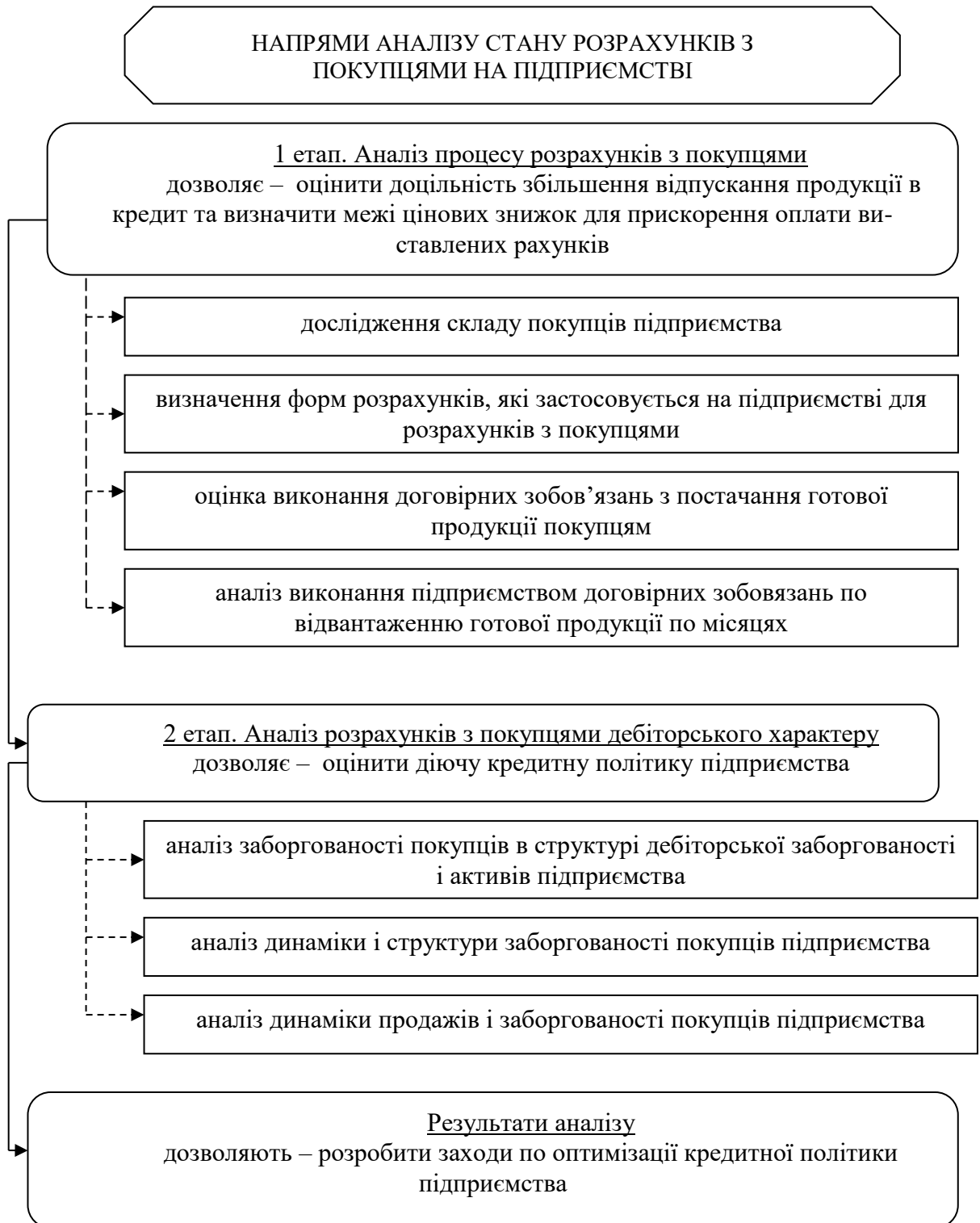


Рисунок 3.6 – Етапи аналізу стану розрахунків з покупцями

Традиційно, аналіз розрахунків з покупцями та замовниками проводять в складі загальної методики аналізу реалізації продукції (виконання договорів поставки) та в складі загальної методики аналізу ділової активності (в частині дебіторської заборгованості). Але, для забезпечення ефективного функціонування підприємства в сучасних ринкових умовах, системою управління висуваються нові завдання щодо аналітичної інформації по розрахунках з покупцями, які були визначено в процесі дослідження. Ці завдання було вирішено на прикладі показників діяльності підприємства ВКФ «ВАЛА-ЕСТ», що і дозволило запропонувати проводити комплексний аналіз стану розрахунків з покупцями на підприємстві за двома етапами, з деталізацією кожного з них на складові. Результати першого етапу – дозволять оцінити доцільність збільшення обсягу реалізації продукції в кредит та визначити межі цінових знижок для прискорення оплати виставлених рахунків, а результати другого етапу – оцінити діючу кредитну політику підприємства. Узагальнення результатів обох етапів аналізу стану розрахунків з покупцями дозволить розробити напрями оптимізації кредитної політики підприємства.

3.3 Напрями оптимізації кредитної політики підприємства

Для збільшення обсягу реалізації готової продукції і відповідно доходів, на підприємстві розробляють систему заходів щодо стимулювання продажів, до яких входить надання кредиту покупцям та замовникам. Але з іншого боку, це підвищує ризик збільшення дебіторської заборгованості. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення засобів із обороту, що призводить до зниження платоспроможності підприємства, зниження його конкурентної переваги на ринку і загалом справляє негативний вплив на фінансову стійкість підприємства.

Негативні наслідки збільшення дебіторської заборгованості на підприємстві наглядно представлені на рисунку 3.7.

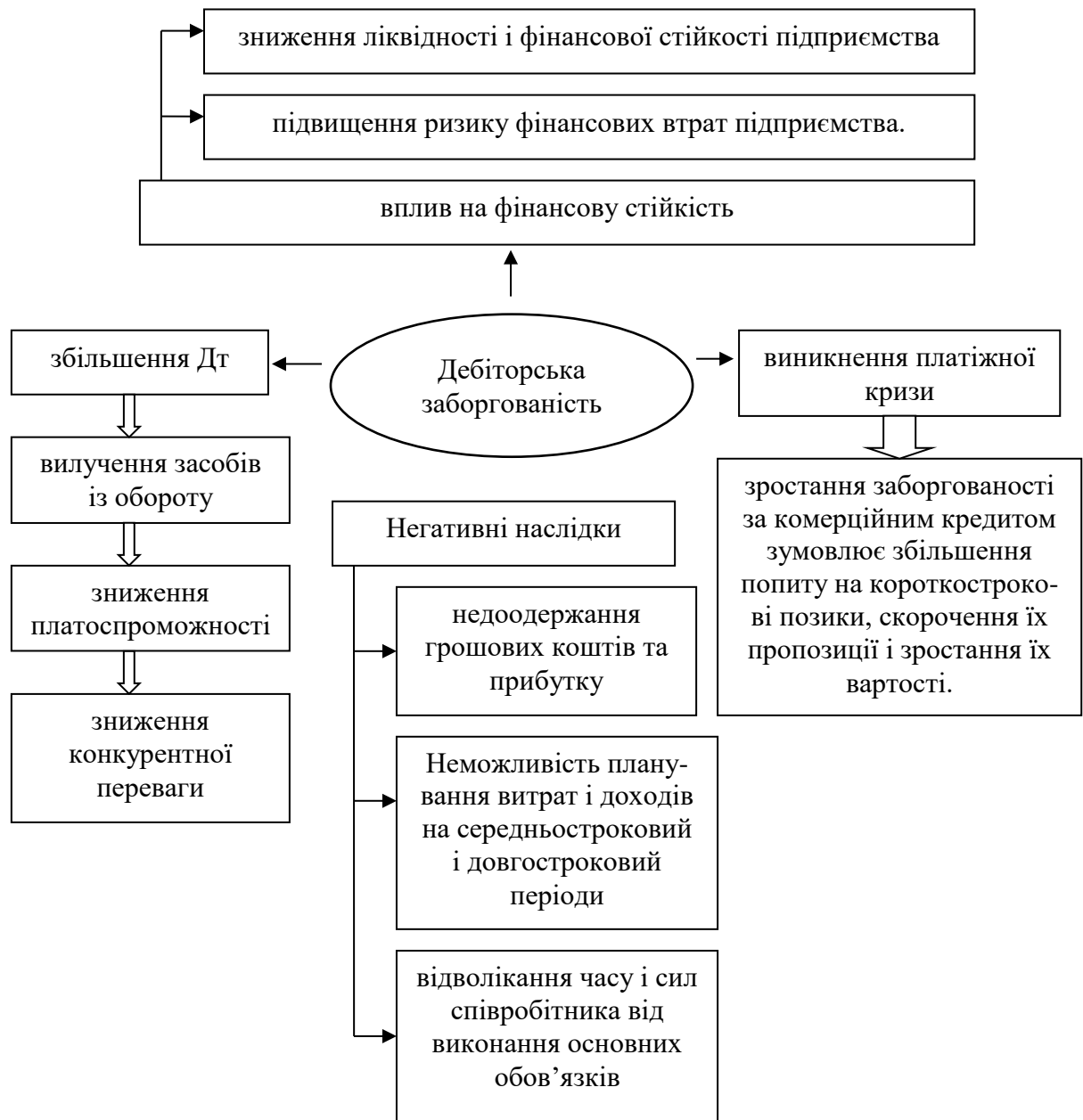


Рисунок 3.7 – Негативні наслідки виникнення дебіторської заборгованості на підприємстві

Стан дебіторської заборгованості безпосередньо впливає на фінансову стійкість підприємств. Занадто висока частка дебіторської заборгованості у загальній структурі активів знижує ліквідність і фінансову стійкість

підприємства та підвищує ризик фінансових втрат підприємства. Тому актуальним для кожного підприємства стає питання ефективного управління дебіторською заборгованістю як важливою складовою фінансових потоків з метою їх збалансування. Дебіторська заборгованість – це складова оборотного капіталу, яка представляє собою вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення коштів з обороту, що, в свою чергу, вимагає додаткового фінансування [62].

Розмір дебіторської заборгованості визначається багатьма факторами, які поділяються на зовнішні та внутрішні.

Зовнішні фактори: стан розрахунків в країні; ефективність грошово-кредитної політики центрального банку; рівень інфляції; вид продукції; обсяг ринку та рівень його насиченості. Зовнішні фактори практично не залежать від діяльності підприємств і обмежити їх вплив досить складно.

Внутрішні фактори: кредитна політика підприємства; професіоналізм персоналу, який займається управлінням дебіторською заборгованістю; види розрахунків; стан контролю за дебіторською заборгованістю. Внутрішні – залежать від того, наскільки своєчасно надається об'єктивна обліково-аналітична інформація щодо факторів впливу на неї.

Дебіторська заборгованість покупців – це фактично безвідсоткова позика контрагентам. Її рівень визначається підприємством за умовами розрахунків зі своїми клієнтами. Якщо ці умови є суворими, то зменшується обсяг продажу товарів через те, що покупці не мають можливості придбати товар в кредит і, відповідно, зменшується величина дебіторської заборгованості за рахунками клієнтів. З іншого боку, якщо розрахункові умови послаблюються, з'являється більше замовників, зростає обсяг реалізації і сума дебіторської заборгованості. Послаблення розрахункових умов, що збільшує дебіторську заборгованість покупців, має свої переваги і недоліки. Так, з одного боку – це зростання обсягу продажу товарів та прибутку, а з іншого – збільшення суми безнадійних боргів та додаткові фінансові витрати через

наявність на балансі дебіторської заборгованості [16].

Перш ніж прийняти рішення про послаблення розрахункових умов, слід порівняти витрати від утримання на балансі додаткової дебіторської заборгованості контрагентів з вигодою від зростання обсягу продаж. Якщо результат такого порівняння дає прибуток, то підприємство може послабити покупцям свої розрахункові умови.

Однак послаблення вимог щодо розрахунків не завжди дає такий результат. Інколи додаткові витрати на безнадійні борги та утримання на балансі додаткової дебіторської заборгованості значно перевищують прибуток від додаткового обсягу реалізації. Результатом може стати накопичення на балансі, окрім старої, ще й нової дебіторської заборгованості. В цьому випадку краще не змінювати умови розрахунків, тобто не послаблювати їх.

Основні завдання управління дебіторською заборгованістю:

- сприяння зростанню обсягу продаж шляхом надання комерційного кредиту і тим самим зростанню прибутку;
- підвищення конкурентоздатності за допомогою відстрочки платежів;
- визначення рівня ризику неплатоспроможності покупця;
- розрахунок планового розміру резерву сумнівних боргів;
- надання рекомендацій по роботі з фактично або потенційно неплатоспроможними покупцями [29].

Складові елементи моделі управління дебіторської заборгованості: статичний аналіз фінансової інформації щодо дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання, інтерпретація значень основних фінансових показників та коефіцієнтів, що використовуються для такого аналізу; динамічний (трендовий) аналіз та оцінка тенденцій розвитку ситуації з погашенням контрагентами дебіторської заборгованості; обґрунтування оптимального терміну надання відстрочки оплати рахунків покупцями; рефінансування дебіторської заборгованості підприємства (використання обліку векселів, факторингу та форфейтингу боргових вимог підприємства до

третіх осіб для покриття поточної потреби у капіталі); – контроль простроченої дебіторської заборгованості та попередження формування безнадійної заборгованості

Значення аналізу дебіторської заборгованості особливо зростає в період інфляції, коли іммобілізація власних оборотних активів стає дуже не вигідною та й система управління дебіторською заборгованістю вимагає проведення своєчасного аналізу. При цьому одним з найбільш важливих етапів в управлінні дебіторською заборгованістю є фінансовий аналіз постачальника і покупця, структура якого представлена на рисунку 3.8.



Рисунок 3.8 – Етапи формування рішення з управління дебіторською заборгованістю

Для забезпечення ефективного управління дебіторською заборгованістю необхідно здійснювати постійний аналіз та контролю за рядом параметрів. До них відносяться: оборотність – чим швидше обертається дебіторська заборгованість, тим менший ризик її непогашення і чим вищий є цей

коефіцієнт, тим агресивніша політика стягнення платежів; період погашення – чим більший період погашення дебіторської заборгованості, тим вищий ризик її непогашення; структура дебіторів за різними ознаками; схеми розрахунків з покупцями і можливість їх уніфікації; схема контролю за виконанням дебіторами своїх зобов'язань; схема контролю і принципи резервування сумнівних боргів; схема заходів, яка стосується несумлінних покупців тощо.

При аналізі коефіцієнтів, що характеризують дебіторську заборгованість, необхідно дотримуватися наступних принципів:

- порівнювати їх із середньогалузевими, а велика розбіжність із вказаними показниками у будь-який бік потребує уваги;
- враховувати циклічність бізнесу, тобто розраховувати коефіцієнти окремо для періодів зростання і для періодів спаду;
- порівнювати їх значення при зміні кредитної політики, яка проводиться підприємством, і тим самим визначати ефективність цієї політики;
- розрізняти продаж в кредит і за готівку. Якщо у підприємства переважає продаж за готівку, а за продажем в кредит мають місце постійні затримки і середній період сплати занадто високий, то можливо варто припинити продаж в кредит взагалі і продавати товари та тільки за готівку;
- прагнути до балансу між кредиторською заборгованістю і дебіторською, адже кредиторська заборгованість є безкоштовним джерелом фінансування [4].

За правильного та своєчасного здійснення аналізу дебіторської заборгованості забезпечується можливість оцінки ефективності і збалансованість розрахунків із покупцями та іншими дебіторами, обґрунтованість надання товарного кредиту і знижок покупцям; можна визначити сфери, щодо яких необхідно докласти додаткових зусиль для повернення боргів; визначається база для створення резерву сумнівних боргів; полегшується прогнозування надходження коштів.

На підставі аналізу динаміки дебіторської заборгованості підприємства

і оцінки її стану керівники приймають рішення щодо стратегії кредитної політики підприємства, основні складові якої наведені на рисунку 3.9.



Рисунок 3.9 – Складові кредитної політики підприємства [2].

Вище було з'ясовано, що дебіторська заборгованість – це фактично позика покупцю. Саме тому ми вважаємо за можливе використовувати методику аналізу кредитоспроможності, що застосовується комерційними банками до своїх потенційних позичальників [36].

Аналіз фінансового стану контрагента повинен здійснюватися в наступній послідовності:

- проводиться ранжування покупців за класами, визначається, чи входить покупець до групи провідних контрагентів, використовуючи АВС-аналіз;
- проводиться аналіз достовірності публічної звітності покупця;
- здійснюється розрахунок кредитоспроможності з прийняттям відповідного рішення.

На підставі аналізу ступеня вагомості покупців для досліджуваного підприємства визначаємо, якими контрагентами воно повинно займатись

більше. Якщо витрати по реалізації повинні бути невеликими, то доцільно приділити увагу перш за все А-покупцям, оскільки більш інтенсивна робота з А-покупцями (5%) може вплинути на 75% обороту з усіма іншими покупцями. Як правило, розрізняють три групи покупців. А-покупці – це ті, з якими підприємство здійснює приблизно 75% обороту. Такий оборот складають приблизно 5 % покупців. В-покупці (20%) дають, як правило, 20% обороту. Для С-покупців (75%) оборот складає приблизно 5% (рис. 3.10).

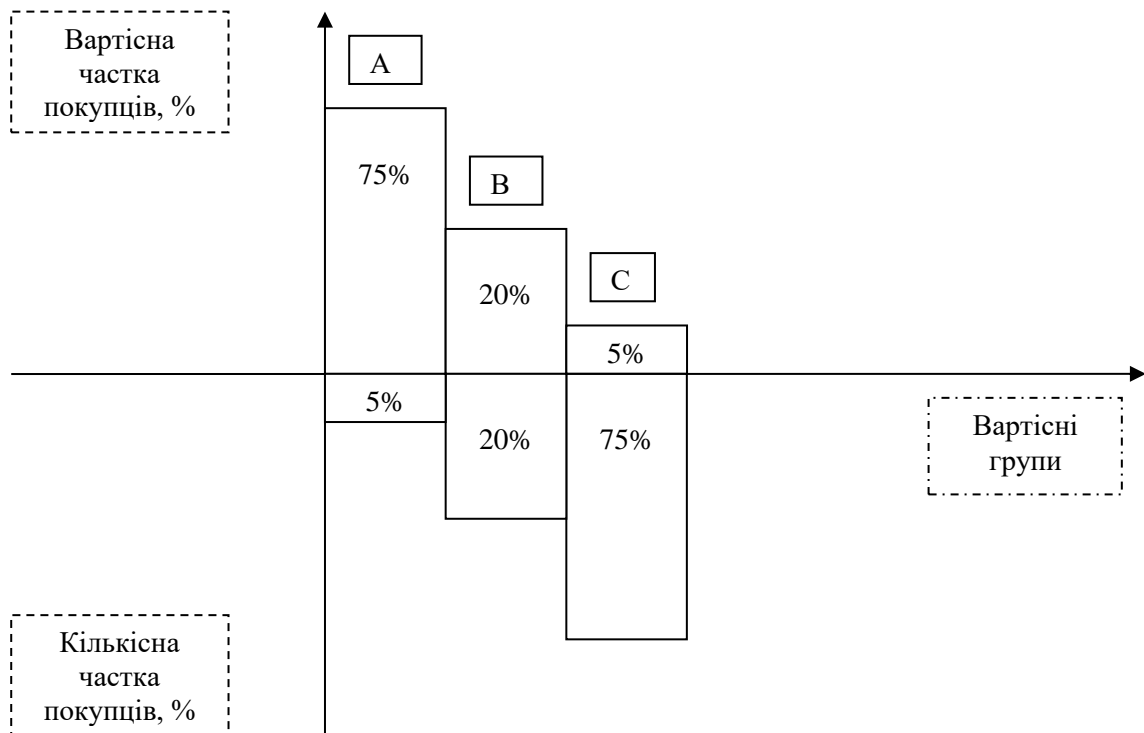


Рисунок 3.10 – Схема аналізу ступеню вагомості покупців для підприємства

Аналіз фінансового стану позичальника є складовою частиною аналізу кредитного ризику при формуванні рішення про надання комерційного кредиту. Методика оцінки фінансового стану передбачає поєднання об'єктивних даних, сформованих на підставі бухгалтерської звітності, та суб'єктивних даних, що визначаються на підставі інформації про покупця, якою володіє підприємство [2].

Ця методика дає можливість постійно здійснювати експрес-аналіз

фінансового стану позичальника, своєчасно виявляти негативні тенденції в його виробничо-фінансовій діяльності та вносити корективи до агентських відносин. На підставі аналізу формується комп'ютерна база даних про покупця, що дає можливість розглядати динаміку його виробничо-фінансової діяльності.

Проте, для підприємства ВКФ «ВАЛА ЕСТ», не всі розглянуті напрями оптимізації кредитної політики можуть бути реалізовані – з причини складності та трудомісткості певних розрахунків. Тому, саме для цього підприємства, вважаємо доцільно використовувати такі напрями:

1. Проводити комплексний аналіз стану розрахунків з покупцями за етапами, які були нами запропоновано та застосовано до показників діяльності ВКФ «ВАЛА ЕСТ».

Це забезпечить виявити існуючі проблемні аспекти щодо операцій по розрахунках з покупцями.

2. Важливим є правильне визначення розміру допустимого кредиту. Підприємство-кредитор не завжди може проаналізувати фінансову звітність підприємства-позичальника. Тому доцільно використовувати політику перевищення суми прибутку над сумами під ризиком, яка не потребує складних розрахунків.

Наведемо приклад: Підприємство-кредитор ВКФ «ВАЛА ЕСТ» планує одержати виручку від реалізації в сумі 70 тис. грн., собівартість реалізованої продукції – 59,5 тис. грн., прибуток від реалізації – 10,5 тис. грн., або 15 % виручки. Покупець вимагає відпустити товари в кредит на суму 10 тис. грн., очікуваний прибуток від цієї суми складає 1,5 тис. грн. Сума під ризиком = кредитний ліміт – прибуток = 10 тис. грн. – 1,5 тис. грн. = 8,5 тис. грн. Сума під ризиком (8,5 тис. грн.) менша суми прибутку (10,5 тис. грн.). Тому кредит покупцю на суму 10 тис. грн. можна надати.

3. Для оцінювання надійності покупців – їх можна розділити на чотири групи за рівнем надійності: група ризику; група підвищеної уваги; група «надійні клієнти»; група «золоті клієнти» (рис. 2.9).

Оцінювання надійності покупців здійснювати на підставі терміну роботи з ними, обсягу продажів і обсягу простроченої заборгованості даного покупця на кінець періоду.

4. Система обліку і контролю дебіторської заборгованості має включати в себе такі дані: відомості про неоплачені рахунки; час прострочення платежу за кожним із рахунків; розмір безнадійних боргів; кредитну історію дебітора.

5. Важливим моментом при роботі з дебіторською заборгованістю покупців є визначення критичного терміну сплати. Критичний термін оплати – дата, не пізніше якої має бути здійснений платіж за рахунком. Для того, щоб мати можливість контролювати критичний термін оплати, потрібно враховувати час відстрочки платежу, а також дату виникнення дебіторської заборгованості.

Для спрощення розрахунку критичного терміну оплати необхідно виділити типові для підприємства умови надання відстрочки платежу та забезпечити можливість їх обліку в системі управління дебіторською заборгованістю. Наприклад, встановлюється, що критичний термін оплати – десять днів. Згідно з цим параметром розробляються регламентні дії персоналу щодо роботи з такими боргами. Визначивши критичний термін оплати і принципи співвіднесення платежів, що надходять, і виставлених рахунків, можна завжди бачити частку простроченої дебіторської заборгованості і те, на скільки днів вона прострочена. На підставі цих даних можна оцінити обсяг витрат, пов'язаних із незапланованим відволіканням коштів з обороту підприємства (вартість залучення коштів), а також обґрунтувати розмір пенею, які закладаються в договір.

Обережність при виборі кредитної політики підприємства обумовлена тим, що ведення підприємницької діяльності в нинішніх умовах пов'язане із наявною економічною нестабільністю, численними комерційними ризиками. Саме в такій обстановці підприємства повинні приймати відповідальні рішення, які зачіпають не тільки їх матеріальні інтереси, але і відповідно інтереси партнерів.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі здійснено теоретичні узагальнення та запропоновано вирішення наукових завдань, які полягають в удосконаленні обліково-аналітичного забезпечення операцій по розрахункам з покупцями, спрямованих на забезпечення ефективного управління заборгованістю підприємства в сучасних умовах господарювання.

Виконане дослідження дало змогу зробити висновки й пропозиції.

У результаті узагальнення наукових підходів щодо сутності понять «розрахунки» та «дебіторська заборгованість», встановлено, що не існує єдиного підходу до трактування цих понять. Визначено, що розрахунки виступають як система відносин між підприємствами, що виникають внаслідок кругообігу господарських коштів, розглядаються в економічному, обліковому, банківському і юридичному аспектах. Отже, значна варіативність підходів до тлумачень поняття «розрахунок» призводить до прирівнювання з поодиноким здійсненням платежу і в результаті знижує інформативність даних бухгалтерського обліку. Тому, вважаємо, що трактування поняття «розрахунки» як процесу здійснення платежу та погашення зобов'язань доцільно використовувати лише у випадку розрахунків з покупцями та замовниками а у всіх інших випадках це поняття доцільно розглядати, як погашення грошового зобов'язання частково або повністю. Щодо дебіторської заборгованості – одні вчені визначають її, як «суму заборгованостей контрагентів», інші, «як фінансовий актив». У нормативній базі поняття «дебіторська заборгованість» дуже широке. З метою уникнення цих недоліків запропоновано уточнити дефініцію «дебіторська заборгованість» та тлумачити її, як вимогу (право) на отримання фінансових та майнових ресурсів від юридичних та фізичних осіб, що заборгували підприємству в результаті минулих подій та які підлягають поверненню в майбутньому. Зазначене визначення підкреслить особливість усіх складових дебіторської

заборгованості та конкретизує дефініцію.

Досліджено та систематизовано класифікацію розрахункових операцій підприємства як об'єкта обліку. Для більш повного задоволення потреб розширеного кола користувачів у достовірній інформації обґрунтовано необхідність удосконалення класифікації дебіторської заборгованості. На підставі опрацювання бібліографічних джерел запропоновано дебіторську заборгованість, враховуючи ліквідність статей, в балансі поділяти на довгострокову і короткострокову, останню слід розглядати в наступних розрізах: звичайна, сумнівна та безнадійна. В свою чергу звичайна повинна поділитись за статтями Балансу, а сумнівна за термінами прострочення заборгованості: від 1 до 3 міс., від 3 до 6 міс., від 6 міс. до 1 року; від 1 до 3 років. Це надасть можливість отримання вичерпної інформації про рівень дебіторської заборгованості і можливість її перетворення на грошові активи.

Досліджено нормативно-правове регулювання обліку операцій по розрахункам з покупцями. Надано порівняльну характеристику обліку дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСБО, що дозволило окреслити основні моменти на які слід звернути увагу. Визначено, що система нормативного регулювання бухгалтерського обліку операцій по розрахункам з покупцями на ПП «ВКФ «ВАЛА ЕСТ» представлена чотирма рівнями, кожний з яких докладно розглянуто.

Вивчено діючу систему обліку операцій по розрахункам з покупцями на ПП «ВКФ «ВАЛА ЕСТ» та з'ясовано, що на підприємстві належним чином, відповідно до нормативної бази, ведеться аналітичний та синтетичний облік. Але враховуючи, що від облікового забезпечення операцій з дебіторської заборгованості залежить стан розрахунків та якість управління заборгованістю, визначено ряд особливостей та неоднозначних аспектів, що потребують удосконалення:

– запропоновано впроваджувати внутрішній контроль розрахунків з контрагентами. Широке та ефективне впровадження внутрішнього контролю є необхідною передумовою успішного функціонування підприємства. В

контексті підвищення контрольної функції обліку, розроблено до використання форму поділу заборгованості платежів, тобто Реєстр «старіння» дебіторської заборгованості. Що сприятиме формуванню релевантної облікової інформації для контролю стану погашення дебіторської заборгованості в розрізі покупців;

– на підприємстві не нараховується резерв сумнівних боргів, що є порушенням вимог П(С)БО 10 та спричиняє необ'єктивне й неповне висвітлення інформації в фінансовій звітності і як наслідок, вводить в оману користувачі фінансової звітності, які на її основі приймають неадекватні управлінські рішення. Обґрунтовано, що на досліджуваному підприємстві, доцільно використовувати метод абсолютної суми заборгованості, який найбільш відповідає теперішнім відносинам із дебіторами, оскільки: він є надійним при податковій перевірці підприємства; трудомісткий, але забезпечує інформацією щодо платоспроможності окремих дебіторів; якщо виникне потреба перейти на МСФЗ, то саме метод абсолютної суми заборгованості найбільше відповідає індивідуальному підходу при оцінці фінансових інструментів, регламентованому МСФЗ.

За результатами аналізу з'ясовано, що за звітний період суттєво зросла дебіторська заборгованість, домінуючу частку в якій як на початок, так і на кінець звітного року займає дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги відповідно 80,1% та 84,2%. При цьому, темпи зростання дебіторської заборгованості перевищують темпи зростання обсягу продаж. Вважаємо що це свідчить про необачну кредитну політику підприємства ВКФ «ВАЛА ЕСТ». Тому, запропоновано для застосування розроблені напрями комплексного аналізу розрахунків з покупцями. А саме: 1 етап – аналіз процесу розрахунків з покупцями, результати якого дозволять оцінити доцільність збільшення відвантаження продукції в кредит та визначити межі цінових знижок для прискорення оплати виставлених рахунків; 2 етап – аналіз розрахунків з покупцями дебіторського характеру, результати якого дозволять оцінити діючу кредитну політику підприємства. Застосування обох етапів в комплексі

дозволять розробити заходи по оптимізації кредитної політики підприємства. Досліджено умови формування ефективної кредитної політики підприємства та обґрунтовано актуальні напрями її оптимізації на ВКФ «ВАЛА-ЕСТ»: проводити комплексний аналіз стану розрахунків з покупцями за етапами, які були запропоновано для виявлення існуючих проблем щодо операцій по розрахунках з покупцями; використовувати політику перевищення суми прибутку першого року над сумами під ризиком, яка не потребує складних розрахунків для визначення розміру допустимого кредиту; здійснювати оцінювання надійності покупців на підставі терміну роботи з ними, обсягу продажів і обсягу простроченої заборгованості даного покупця на кінець періоду та поділити їх на чотири групи за рівнем надійності: група ризику; група підвищеної уваги; група «надійні клієнти»; група «золоті клієнти»; здійснювати критичний термін оплати дебіторської заборгованості покупців з визначенням умов надання відстрочки платежу та забезпечити можливість їх обліку в системі управління дебіторською заборгованістю – в комплексі ці напрями забезпечать ефективну кредитну політику для підприємства та сприятиме підвищенню релевантності інформації про розрахунки з покупцями

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Адлер О.О., Лесько О.Й. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2019. 118 с.
2. Атаманчук Ю.М. Особливості формування кредитної політики підприємства по відношенню до покупців. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 6. С. 54-59. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/6_2015/12.pdf
3. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю. *Фінанси України*. 2016. №12. С. 24-36.
4. Бондарчук Н.В., Тімашова А.М. Модель аналізу дебіторської заборгованості: основні показники. *Проблеми системного підходу в економіці*. Вип. №3(71), 2019. С. 171-177.
5. Бутинець. Ф.Ф., Виговська Н.Г., Малюга Н.М. Контроль і ревізія : підручник . Житомир : Рута, 2002. 544 с.
6. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». / Вид. 2-е. доп. і перероб. Житомир : ЖІТІ, 2000. 640 с.
7. Бутинець Ф.Ф., Жиглей І.В., Замула І.В. Особливості бухгалтерського обліку в торгівлі : підручник для студентів ВНЗ спеціальності «Облік і аудит» / За ред., д.е.н., проф., Ф.Ф. Бутиця; 3-є вид., перероб. і доп. Житомир : ПП «Рута», 2007. 280с.
8. 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.
9. Власова І. О. Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04. Київ, 2005. 20 с.
10. Великий тлумачний словник сучасної української мови. URL: <https://slovnyk.me/dict/vts>
11. Верига Ю.А., Зима Г.І. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Київ :

Центр учбової літератури, 2009. 656 с.

12. Гнатенко Є.П., Волошина В.В. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. № 1 (4). 2018. С. 38–42.

13. Гнатенко Є. П. Ігнат'єва Я.В. Порівняльна характеристика обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній і міжнародній практиці. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*. № 2. 2016. С. 67-72.

14. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами : практ. посіб. Київ : Лібра, 2004. 880 с.

15. Господарський кодекс України від 16.01.2003 року №436- IV із змінами і доповненнями. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T030436> (дата звернення 11.12.2023).

16. Грицай О.І., Станасюк Н.С. Управління дебіторською заборгованістю підприємства в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. *Економіка і суспільство*. Вип. 15. 2015. С. 825-832. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/15_ukr/125.pdf

17. Гуня В.О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств. *Економічний простір*. 2017. № 19. С. 124–131.

18. Гевчук А. В. Еволюція та концепції обліку розрахунків на підприємстві. *Науковий вісник Ужгородського національного університету* : серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 19 Ч.1. С. 69-74.

19. Дубовик М.Ф., Озеран А.В. Концептуальні аспекти міжнародної та української практики формування та використання резерву сумнівних боргів. *Науковий журнал «Альманах науки»*. 2021. № 5 (50). С. 13–18.

20. Дьяконова Н. Створення резервів у воєнний час: резерв сумнівних боргів. Ліга Закон. 2022. URL: <https://buh.ligazakon.net/analytics/216213>

21. Єгорова І. Резерв сумнівних боргів: у яких випадках підприємству вигідно його створювати. *Uteka*. 2019. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-nalogi-i-otchetnost-10>
22. Єршова Н.Ю., Портна О.В. Аналіз господарської діяльності : теорія та практикум : навч. посіб. Львів : Видавництво «Магнолія», 2020. 312 с.
23. Жарнікова В.В. Облік розрахунків з покупцями : систематизація поглядів та перспективи досліджень. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*, 2018. №2. С. 48-63
24. Журавська І. Головні аспекти управління дебіторською заборгованістю та їх вплив на джерела формування оборотних активів. *Все про бухгалтерський облік*. 2018. № 9. С. 92-98.
25. Зозульок О., Нестерова Ю. Бренд як нематеріальний актив у постіндустріальному суспільстві. *Економіка України*. 2016. № 3. С. 4-11.
26. Кіндрацька Г.І., Загородній А.Г., Кулиняк Ю.І. Аналіз господарської діяльності. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2018. 156 с.
27. Косташ Т.В. Розрахунки з покупцями та замовниками: проблемні аспекти організації та методики обліку в умовах сучасних реалій. *Міжнародний науковий журнал «Грааль науки»* №30. 2023. С. 59-71.
28. Крупка Я.Д., Задорожний З.В., Гудзь Н.В. Фінансовий облік : підручник. 2-ге вид., допов. та перероб. Тернопіль : ЗУНУ, 2020. 481 с.
29. Кручак Л.В. Методика аналізу дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. С. 161-165 URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/22-2016/37.pdf>
30. Кручак Л.В. Облік розрахунків з покупцями і замовниками: напрями реформування та вдосконалення методики. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації: міжнародний науковий журнал*. Вип. 4. 2018. С. 27-35. URL: <http://ibo.wunu.edu.ua/index.php/ibo/article/view>
31. Лігоненко Л. О., Новікова Н.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства : навч. посіб. Київ : КНТЕУ, 2005. 275 с.

32. Лень В.С., Гливенк В.В. Бухгалтерський облік в Україні : основи та практика. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 608 с.

33. Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2015. № 12. С. 38–42.

34. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 17.10.2013 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015(дата звернення: 16.11.2023).

35. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) включаючи Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) та тлумачення, частина 1. Київ :Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2004. 1272 с.

36. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 1 «Подання фінансових звітів». URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013 (дата звернення: 14.12.2023).

37. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку №32 «Фінансові інструменти: подання». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029 (дата звернення: 14.12.2023).

38. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 14.12.2023).

39. Міжнародний стандарт фінансової звітності №7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_007 (дата звернення: 14.12.2023).

40. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. 514с.

41. Мошенський С.З. Вексельний обіг та його облік в Україні : історичний аспект. *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. 2016. № 3 (25). С. 148-158.

42. Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак

неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : затв. наказом Міністерства економіки України від 26.10.2010 № 14. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME101039.html. (дата звернення: 12.12.2023).

43. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. №73. URL : <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення 11.12.2023).

44. Олійник О.С. Дебіторська заборгованість : сутність та класифікація. *Фінанси України*. 2015. №12 (1). С. 56-60.

45. Онищенко В. Резерв сумнівних боргів 2022. *Головбух*. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7246-rezerv-sumnvnih-borgv>.

46. Отенко І.П., Азаренков Г.Ф., Іващенко Г.А. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.

47. Пантелєєв В. П., Сніжко О. С. Словник бухгалтера та аудитора. Київ : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2009. 239 с.

48. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291 (у редакції наказу Міністерства фінансів України від 09.12.2011 № 1591). URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11> (дата звернення 12.12.2023).

49. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 11.12.2023).

50. Поліщук О.М., Бобко В.В., Мельник В.В. Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків із дебіторами. *Інфраструктура ринку*. Вип. 50. 2020. С. 275-279. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/50_2020_ukr/48.pdf

51. Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні : постанова НБУ №148 від 27.12.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17#Text> (дата звернення

11.12.2023).

52. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : наказ Міністерства фінансів України від 24.05.1995р. № 88, редакція від 01.01.2015. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95> (дата звернення 11.12.2023).

53. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації : затв. наказом Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26.01.2001 р. № 49/121. URL : <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 12.12.2023).

54. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : наказ Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення: 16.11.2023).

55. Положення (стандарт) стандарт бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 р. № 559. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01> (дата звернення: 16.11.2023).

56. Попова В.Д. Кузь В.І. Удосконалення обліку дебіторської заборгованості у контексті формування інформаційного забезпечення управління платоспроможністю суб'єкта господарювання. *Приазовський економічний вісник*. Вип. 4(21). 2020. С. 104-109.

57. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України, затв. від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 11.12.2023).

58. Про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг : Інструкція, затв. від 29.07.2022 № 163 із змінами, внесеними згідно з постановою Національного банку № 179 від 24.12.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0163500-22#Text> (дата звернення 11.12.2023).

59. Про застосування плану рахунків, активів капіталу, зобов'язань і

господарських операцій підприємств і організацій : Інструкція затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 № 291 (зі змінами). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення 11.12.2023).

60. Про результати суцільної інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованості і заходи щодо її скорочення : постанова Кабінету Міністрів від 29 квітня 1999 р. № 750. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/750-99-%D0%BF#Text> (дата звернення 11.12.2023).

61. Сливка Я.В., Щербан М.Д., Кондратюк М.Ф. Бухгалтерський облік розрахунків з покупцями та замовниками: історичний екскурс. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*, 2023 (7). URL: <https://reicst.com.ua/pmt/article/view/2023-7-09-06>

62. Степаненко О.І., Дубовик М.Ф. Аналіз дебіторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан та ділову активність підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. Вип. 2 (88), 2022. С. 116-125. URL: http://www.psae-jrnl.nau.in.ua/journal/2_88_2022_ukr/19.pdf

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

64. Федорченко О.Є. Удосконалення створення і обліку резерву сумнівних боргів. *Економічні науки*. Вип. 21. URL : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpchdtu/2018_21_1/articles/Finansi/27_Fedorchenko.pdf.

65. Ценклер Н.І., Кватирка П.Б. Вдосконалення класифікаційних ознак дебіторської заборгованості та їх значення в підвищенні контрольно-аналітичної функції обліку. *Вісник Хмельницького університету*. 2015. № 29. С. 87-90.

66. Чацкіс Ю. Д., Лисюк О. М., Михайлова Т. П. Бухгалтерський облік активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій : навч. посіб. Донецьк : ДонГУЕТ, 2011. 301 с.

67. Шеверя Я.В., Сливка Я.В. Методичні підходи до відображення

процесу замовлення у системі бухгалтерського обліку. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2015. Вип. 1(45), Т. 2. С. 125-128. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/4249>

68. Accounting Tools.com Stock Accounting / accountingtools.com. *Stock Definition*. 2017. URL : <http://www.accountingtools.com/stock-accounting>

69. Accounting Tools.com Inventory Audit Procedures / accountingtools.com. *Inventory Accounting Topics*. 2017. URL : <http://www.accountingtools.com/inventory-audit-procedures>

70. Antonelli, C., Crespi, F., & Scellato, G. Productivity growth persistence: Firm strategies, size and system properties. *Small Business Economics*, 45, 2015. pp. 129–147.

71. Alex Acree. What is Fund Accounting? Intro to Nonprofit Accounting. 2017. Lesson 2. URL : <https://www.aplos.com/academy/nonprofit-accounting/lessons/fund-accounting/>

72. C. Gowthorpe Financial Analysis Study System . CIMA Publishing, 2015. 432 p.

73. Robert S. Kaplan, David P. Norton Financial Analysis: Balanced Scorecard Feature by Robert S. Kaplan and David P. Norton. HBR's 10 Must Reads The Essentials, 2017. 168 p

