**ЮР**’**ЄВА Ольга Сергіївна**

**Організація та методика обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками**

ЗМІСТ

[Розділ 1. теоретико-методологічні основи обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками 7](#_Toc89721170)

[1.1. Сутність розрахунків з покупцями і замовниками та їх значення в системі управління підприємством 7](#_Toc89721171)

[1.2. Нормативно-правові засади інформаційного забезпечення обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками 14](#_Toc89721174)

[Висновки до розділу 1 20](#_Toc89721175)

[Розділ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ облікУ розрахунків з покупцями І замовниками 23](#_Toc89721176)

[2.1. Організація обліку розрахунків з покупцями і замовниками 23](#_Toc89721177)

[2.2. Документальне оформлення розрахунків з покупцями і замовниками 28](#_Toc89721179)

[2.3. Методика обліку розрахунків з покупцями і замовниками 30](#_Toc89721180)

[Висновки до розділу 2 35](#_Toc89721181)

[Розділ 3. проектування системи контролю ТА аналізу розрахунків з покупцями І замовниками 37](#_Toc89721183)

[3.1. Система аналітичних показників, інформаційна база і основні методи контролю та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками 37](#_Toc89721184)

[3.2. Загальний та факторний аналіз розрахунків з покупцями і замовниками 43](#_Toc89721185)

[3.3. Основи концепції методики контролю розрахунків з покупцями і замовниками 52](#_Toc89721186)

[Висновки до розділу 3 57](#_Toc89721187)

[Висновки та пропозиції 60](#_Toc89721188)

[Перелік використаних джерел 64](#_Toc89721190)

[ДОДАТКИ 70](#_Toc89721191)

Вступ

Сучасний бізнес дуже динамічний, що змушує власників та керуючі компанії постійно вдосконалювати методи та методи управління. У зв’язку з цим для підприємств, що працюють на ринку України, особливо актуальною є проблема прийняття стратегічно та тактично правильних рішень щодо ведення та розвитку бізнесу. Очевидно, перш за все, керівнику підприємства потрібна інформація, на основі якої можна було б провести точний розрахунок, глибокий аналіз, детальне порівняння альтернативних варіантів та зробити мотивований вибір подальших дій господарських діяльність. Основним джерелом інформації на підприємствах є бухгалтерський облік, який в ринкових умовах призначений не тільки для обліку та узагальнення бухгалтерської інформації, а й для забезпечення ефективного ведення господарської діяльності підприємств.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин особливої ​​актуальності набувають питання чіткої організації обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками. Необхідність удосконалення обліку, контролю та аналізу цих розрахунків у сучасний період визначається причинами об'єктивного порядку, максимальної свободи підприємницької діяльності підприємств шляхом формування соціально орієнтованої економіки.

В сучасних умовах переходу до ринкової економіки питання ефективності раціональності розрахунків з покупцями та замовниками, а саме зменшення дебіторської заборгованості підприємств, потребує більш глибокого та детального вивчення, оскільки це що сприяє покращенню економічних показників (платоспроможність, ліквідність, рентабельність підприємства).

Найсучасніші економічні інновації проникають у всі сфери економічної діяльності українських підприємств, наша держава інтегрується у новий економічний простір. У цих умовах підприємствам необхідно активніше використовувати облік, аналіз та контроль, щоб контролювати та покращувати свою роботу.

Сучасні економічні відносини вимагають зміни системи бухгалтерського обліку, максимально наближаючи її до міжнародних стандартів. У нинішніх умовах, коли ділова активність почала зростати, як ніколи важливо правильно визначити засади розрахункової політики підприємства. Необережне ставлення до свого менеджменту може призвести до значних фінансових труднощів на підприємстві. Саме тому дуже важливо правильно враховувати платежі клієнтам та покупцям, правильно аналізувати та контролювати їх стан.

На сучасному етапі переважна більшість вітчизняних підприємств вважають за краще продавати продукцію, товари, роботи та послуги не в кредит, а за фактом оплати. Проте за певних умов можуть бути випадки, коли товари відвантажуються, оборотні матеріальні активи зменшуються, а дебіторська заборгованість зростає. Контроль за цією ситуацією дозволяє продавцеві зменшити суму дебіторської заборгованості. Це питання стало особливо актуальним для України в умовах погіршення розрахунків з дебіторами на вітчизняних підприємствах, що виражається у значних розмірах заборгованості та тривалих термінах її погашення у зв'язку з кризою дефолту в економіці. Це призводить до відволікання фінансових ресурсів і, як наслідок, втрати прибутку через неефективне використання коштів.

Саме цим обумовлюється *актуальність дослідження* та його загальноекономічне значення.

**Мета** магістерського дослідження полягає в тому, щоб на основі вивчення організації обліку, аналізу та контролю розрахунків з покупцями і замовниками обґрунтувати методологічні основи та практичні аспекти розрахункових операцій. Мета визначила певну послідовність, структуру, теоретичний зміст дослідження, що складається з таких взаємопов’язаних *завдань*:

- обґрунтувати економічне значення, завдання обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками;

- дослідити інформаційне забезпечення обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками;

- дослідити організацію та методику обліку розрахунків з покупцями і замовниками;

- дослідити методику проведення контролю розрахунків з покупцями і замовниками;

- провести загальний та факторний аналіз розрахунків з покупцями і замовниками;

- надати характеристику інформаційним системам обліку розрахунків з покупцями і замовниками, що використовуються у базовому підприємстві;

- розробити рекомендації щодо удосконалення обліку, аналізу і контролю розрахунків з покупцями і замовниками у ПП «Агроальянс-експо».

 **Предметом** дослідження є облік, контроль та аналіз розрахунків з покупцями і замовниками в системі управління підприємством.

**Об’єктом** дослідження виступають облік, контроль та аналіз розрахунків з покупцями і замовниками у ПП «Агроальянс-експо».

Методологічною основою магістерської роботи є *теоретичні основи* обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками у поєднанні з практичним постановкою цього питання на досліджуваному підприємстві.

Під час дослідження використовувалися такі *методи*: абстракція, індукція та дедукція, ретроспективний аналіз (при визначенні поняття та змісту дебіторської заборгованості), групування, порівняння, аналіз та синтез (при оцінці стану дебіторської заборгованості).

*Інформаційною базою* для написання магістерської роботи є законодавчі та нормативно-правові акти, наукові праці, підручники, підручники провідних зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів з обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками.

Наукова новизна одержаних результатів. Основний науковий результат магістерської роботи полягає в теоретичному обґрунтуванні та практичному вирішенні комплексу питань, пов’язаних з удосконаленням окремих аспектів організації обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками в ПП «АгроАльянс-Експо». .

Наукова новизна отриманих результатів дослідження полягає в наступному:

- систематизована нормативно-правова база обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками

- удосконалено систему організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками, на підставі якої внесено пропозиції до Наказу про облікову політику ПП «Агроальянс-Експо» (класифікація розрахунків з покупцями та замовниками, порядок проведення розрахунок резерву сумнівних боргів), графік роботи, робочий план рахунків та звіт про розрахунки з покупцями та замовниками;

- розроблено кумулятивну відомість дебіторської заборгованості з простроченим строком позовної давності;

- обґрунтовано необхідність впровадження системи поточного контролю та оперативного аналізу розрахунків з покупцями та замовниками як інструменту покращення фінансового стану та формування стратегії розрахункової політики базового підприємства.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає в обґрунтуванні методичних положень та практичних рекомендацій щодо вдосконалення обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками в системі управління ПП «Агроальянс-експо».

**Апробація** результатів магістерськогодослідженняздійснювалась на Всеукраїнській науково-практичній конференції «Соціально-економічні трансформації у розвитку держави», яка відбулась 22-23 квітня 2021 року у м. Вінниці на базі ВННІЕ ЗУНУ, де виступила з доповіддю «Окремі аспекти організації аудиту розрахунків з покупцям та замовниками». Апробація результатів магістерськогодослідженнязабезпечувалась через впровадження пропозицій з метою удосконалення практичної діяльності ПП «Агроальянс-експо».

**Публікації.** За результатами здійсненого магістерського дослідження опубліковані тези доповідей загальним обсягом 0,2 др. арк.: «Окремі аспекти організації аудиту розрахунків з покупцям та замовниками» [69].

# Розділ 1. теоретико-методологічні основи обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками

## 1.1 Сутність розрахунків з покупцями і замовниками та їх значення в системі управління підприємством

У сучасних умовах, зі зростанням значення розрахунків, важливості ефективних управлінських рішень виникає необхідність обґрунтування економічної сутності розрахункових операцій. Це дозволяє отримати структуровану інформацію, яка використовуватиметься при прийнятті рішень.

Розрахункові операції у системі економічних відносин - це система грошових розрахунків, що з оплатою продукції, товарів, послуг та виконанням інших фінансово-кредитних зобов'язань підприємств, організацій та фізичних осіб. Така система економічних відносин є необхідною умовою діяльності підприємств, оскільки останні забезпечують безперебійне постачання, безперервність виробничого процесу та своєчасність відвантаження та реалізації продукції (товарів, послуг). Ці зв'язки оформляються і закріплюються договорами, за якими одна компанія виступає як постачальник запасів, робіт або послуг, а інша - їх покупцем [74].

Чітка організація розрахунків між постачальниками та покупцями безпосередньо впливає на прискорення оборотності обігових коштів та своєчасність оплати. Покупці - фізичні або юридичні особи, які купують товари (роботи, послуги). Замовники є сторонами договору, виходячи з якого виробляється замовлення конкретної продукції, надаються послуги, робота виконується інший стороною договору [78].

З економічної точки зору розрахунки з покупцями та покупцями є товарними операціями, оскільки це оплата продукції (що має фізичну форму), виконаних робіт чи наданих послуг.

На малюнку 1.1. представлена схема розрахунків між покупцем та замовником з одного боку та постачальником з іншого, а також основні форми таких розрахунків.

**ПІДПРИЄМСТВО**

**Реалізація ТМЦ, робіт, послуг**

**Відвантаження**

## Розрахунки

Грошова форма

Негрошова форма

***безготівкові***

***готівкою***

***Товарообмінні операції***

Місце здійснення платежу

За фактом здійснення угоди

За умовами оплати

За формами розрахункових документів

За джерелами коштів, які залучаються для фінансування угоди

Місцеві

Міжміські

Попере-дня чи авансова оплата товарів, робіт, послуг

Оплата за фактом реалізації

Акцепт-тна

Безак-цептна

Акредитивна

Планові платежі

Зараху-вання взаєм-ної за-борго-ваності

Платіжними дорученнями

Платіжними вимогами –доручення-ми

Чеками

Акредитивами

Векселями

Платіжними вимогами

Інкасовим дорученням

За рахунок власних коштів

За рахунок кредитів та інших позичених коштів

За рахунок коштів клієнта (при посередницькій діяльності)

**ПОКУПЦІ ТА ЗАМОВНИКИ**

*Договір купівлі-продажу*

# Рис. 1.1. Схема здійснення розрахунків з покупцями і замовниками

Таким чином, підприємства-закупівлі можуть розрахуватися з постачальником за продукцію до її отримання (передоплата), під час отримання (розрахунки готівкою) та після відвантаження (післяплата).

Підприємства, які виготовляють продукцію у великих обсягах і зацікавлені в її швидкому впровадженні або розширенні ринків збуту, можуть піти на поступки своїм клієнтам у день оплати. Протягом періоду, початком настання якого вважається дата випуску продукції, а в кінцевому підсумку — дата оплати покупцем раніше отриманої продукції, підприємство-постачальник матиме дебіторську заборгованість за суму реалізованої продукції.

Дебіторська заборгованість – це зобов’язання дебіторів перед підприємством на дату фінансової звітності. Боржником є юридична та фізична особа, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів чи інших грошових засобів [74].

Якщо сума дебіторської заборгованості, яка виникає протягом звичайного операційного циклу або погашена протягом 12 місяців з дати балансу, вона вважається поточною дебіторською заборгованістю.

Поточну дебіторську заборгованість можна класифікувати за трьома напрямами (рис. 1.2).

2

1

Дебіторська заборгованість, за якою існує невпевненість у її погашенні боржником

Дебіторська заборгованість, за якою існує впевненість у погашенні її боржником

Дебіторська заборгованість, за якою немає впевненості у погашенні її боржником або закінчився строк позовної давності

Рис. 1.2. Класифікація поточної дебіторської заборгованості

Перший напрямок - це перехід до другої групи, пов'язаний зі створенням резерву сумнівних боргів на балансі, оскільки стягнення дебіторської заборгованості з платника (сумнівна заборгованість) є сумнівним. Сумнівна заборгованість – поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги, щодо погашення якої боржником існує невизначеність.

Другий напрямок - перехід до третьої групи, пов'язаний зі списанням дебіторської заборгованості з балансу, оскільки вона перестає відповідати визначенню активу (безнадійна дебіторська заборгованість). Безнадійна дебіторська заборгованість - поточна заборгованість, щодо якої є впевненість у її неповерненні боржником або після закінчення строку позивної давності.

Слід пам’ятати, що згідно П (С) БО 10 поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та оцінюється за історична вартість. Крім того, довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості фізичних та юридичних осіб, яка не виникає протягом звичайного операційного циклу і погашається через 12 місяців з дати балансу [46].

Також за умовами платежу дебіторська заборгованість класифікується на відстрочену (термін виконання зобов’язань, за якою ще не настав) та прострочену (строки погашення, на які зобов’язання вже настали). Чинне податкове законодавство визначає чотири основні причини виникнення безнадійної заборгованості: закінчення строку позовної давності, недостатність майна боржника для погашення боргу перед кредитором, форс-мажорні обставини, смерть або позбавлення волі фізичних осіб-боржників.

Повертаючись до рис. 1.1, то можна з’ясувати, що розрахунки між підприємствами-покупцями та підприємствами-постачальниками можуть здійснюватися у формі безготівкових розрахунків, готівкових розрахунків через касу підприємства, тобто у грошовій формі розрахунків, а також у форма товарно-обмінних операцій. Товарообмінна (бартерна) операція — господарська операція суб’єкта господарювання, що передбачає здійснення розрахунків за продану продукцію (роботи, послуги) у формі, відмінній від готівкової, включаючи різні види погашення (заліку) взаємної заборгованості між сторонами перед господарська операція без здійснення розрахунків готівкою, тобто розрахунки між суб'єктами товарообмінної операції передбачає еквівалентний за вартістю обмін одних товарів (робіт, послуг) на інші [11].

Безготівкові розрахунки здійснюються шляхом перерахування коштів з рахунку платника на рахунок отримувача за допомогою різноманітних банківських операцій, що замінюють готівку в обігу. У цьому випадку посередником у розрахунках між підприємствами та організаціями є відповідні установи банків.

При побудові системи безготівкових розрахунків з покупцями та замовниками слід виходити з вимог максимально тісного зближення моменту здійснення платежу з моментом надходження продукції, продукції, послуг, запобігання утворенню безпідставної дебіторської заборгованості. , найбільша економія платіжних засобів на здійснення розрахунків та можливість забезпечення більш ефективного контролю за виконанням коштів.

* Вищезазначене передбачає відповідність системи розрахунків таким вимогам:
* сприяти своєчасному отриманню постачальником коштів за відвантажену продукцію чи послуги;
* створити умови для контролю покупцем за дотриманням постачальником умов договору на поставку товарно-матеріальних цінностей, послуг;
* забезпечити можливість контролю з боку банку та постачальника за своєчасністю та повнотою оплати продукції та послуг покупцем.
* Тому організація безготівкових розрахунків повинна базуватися на таких принципах [25]:
* розрахунки проводяться після відвантаження продукції, виконання робіт, послуг або одночасно з ними;
* розрахунки здійснюються через установи банку та під їх контролем лише за згодою покупця за наявності у нього необхідних коштів або права на отримання банківського кредиту;
* кошти повинні використовуватися строго за цільовим призначенням;
* розрахунки проводити на підставі розрахунково-платіжних документів типової форми.

Під формою розрахунків слід розуміти у зв'язку з характером економічних відносин методи розрахунків, порядок оформлення документів та обігу коштів як між учасниками розрахунків, так і між ними та банком. При цьому підприємства можуть використовувати лише ті форми оплати, які встановлені законодавством та є обов'язковими для всіх учасників платіжного звернення, залежно від умов господарської діяльності підприємств, місцезнаходження платників, джерел коштів, через які здійснюються платежі. зробив. Вибір компанією найбільш раціональної форми оплати дозволить скоротити розрив між часом надходження товарно-матеріальних цінностей покупцями та оплатою, виключити утворення необґрунтованої дебіторської заборгованості [74].

Кожному виду безготівкового розрахунку відповідають певні типи розрахункових документів, виходячи з яких банк виконує платіжні доручення. Платежі найчастіше виробляються платіжними дорученнями, але також використовуються такі розрахункові документи, як платіжні доручення-доручення, розрахунки за акредитивами, розрахунки за спеціальними рахунками, розрахунки чеками, прийняті доручення. Розрахунки порядку планових платежів проводяться між підприємствами при постійної рівномірної подачі товарно-матеріальних цінностей чи цінностей надання услуг. Контракт між споживачем та постачальником встановлює постійну планову суму вартості товарів чи послуг, які мають сплачуватись щодня. Оплата провадиться платіжними дорученнями або платіжними запитами. Платежі регулюються протягом узгодженого періоду, тобто. переплачені суми можуть бути зараховані в наступні платежі або повернені покупцеві, а ті, що не були оплачені, можуть бути доплачені.

Підсумовуючи, можна відзначити, що основними завданнями обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками на підприємствах є:

- перевірка правильності документального оформлення та законності операцій з грошовими коштами, зокрема, готівкових та безготівкових розрахункових операцій, своєчасного та повного відображення їх у бухгалтерському обліку;

- перевірка правильності відображення в бухгалтерському обліку операцій з реалізації товарів, продукції;

- контроль за використанням коштів суворо за цільовим призначенням;

- контроль за дотриманням встановлених у договорах з покупцями та замовниками форм оплати;

- контроль за правильністю та своєчасністю розрахунків з покупцями та замовниками;

- своєчасне виявлення результатів інвентаризації грошових коштів, касових документів та розрахунків, забезпечення виявлення дебіторської заборгованості та контроль за її своєчасним погашенням;

- пошук можливостей швидшого отримання прибутку та оптимального інвестування вільних коштів як джерела грошових вкладень, що приносять дохід.

Таким чином, суворе дотримання принципів, форм і правил розрахунків з покупцями та замовниками забезпечує їх чітку організацію, прискорює оборотність коштів у розрахунках, знижує дебіторську заборгованість, зміцнює розрахунково-платіжну дисципліну, економічність розрахунків та підвищує ефективність виробництва.

Сучасні економічні умови вимагають від управління підприємств нових управлінських підходів. Зокрема, важливо аналізувати та контролювати стан розрахунків із покупцями та покупцями як невід'ємну частину цього процесу. Основне завдання - визначити розмір, характер та динаміку дебіторської заборгованості клієнтів, а також причини її утворення. Крім того, результатом аналізу та контролю розрахунків з покупцями та замовниками є дослідження платоспроможності підприємства, а також запобігання ситуаціям, коли прострочення платежів негативно позначаються на відносинах компанії з партнерами.

Вивчення дебіторську заборгованість покупців і замовників важливо, оскільки ці компоненти балансу істотно впливають фінансовий стан підприємства, отже, з його платоспроможність, кредитоспроможність, здатність виконувати свої обов'язки перед державою та інші підприємствами.

## 1.2. Нормативно-правові засади інформаційного забезпечення обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками

Облік, контроль та аналіз розрахунків з покупцями та замовниками на сьогоднішній день залишається актуальною проблемою для досліджень науковців і практиків. Це пов'язано насамперед з тим, що продаючи продукцію контрагентам, підприємство розраховує на отримання доходу - найважливішого показника його фінансово-господарської діяльності. Зокрема, вся діяльність компанії орієнтована на цей показник. Усі підприємства прагнуть до того, щоб їхня продукція (товари, роботи, послуги) була повністю реалізована, за відповідною ціною та в оптимальні терміни. Отже, основною метою діяльності будь-якого суб’єкта господарювання є отримання максимального прибутку, величина якого, зокрема, залежить від вибору надійних партнерів, а також від побудови відповідної системи обліку, контролю та аналізу. розрахунків з ними.

Організаційно-правові основи документального оформлення розрахунків з покупцями та замовниками комплексно регулюються законами України, постановами КМУ, наказами міністерств, відомств, Національного банку, державної податкової адміністрації тощо. Оскільки дебіторська заборгованість класифікується як активи суб'єктів господарювання і, відповідно, така заборгованість впливає на визначення реального фінансового стану конкретного підприємства, управління ним як невід'ємною частиною активів є одним із найбільш складних і важливих елементів. Рівні нормативно-правового регулювання аналізу та обліку за розрахунками з покупцями та замовниками розроблено в роботі Є.П. Гнатенко, А.С. Горячковська і наведені на рис. 1.2 [17].



Рис. 1.2. Рівні нормативно-правового забезпечення обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками [17]

Нормативно-правові документи першого рівня регулювання мають велике значення. Це з тим, що він віддається пріоритет під час розгляду проблемних питань, вони переважають з усіх іншими нормативними актами.

У регулюванні відносин, що складаються під час взаємодії підприємства з клієнтами та покупцями, основна роль відводиться Цивільному кодексу України від 16.01.2003 № 435 [76]. У цьому документі є окремий розділ, присвячений основним положенням про реалізацію продукції, робіт і послуг, а також положенням договорів такого типу [76]. Досить складним питанням при врахуванні розрахунків з покупцями та покупцями є питання визнання безнадійної заборгованості, яке, як правило, може виникнути через погіршення фінансового стану конкретного боржника і дуже актуальне у сьогоднішньому діловому середовищі. Присвячується цій проблемі пп. «г» пп. 138.10.6 Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, де сформульовано визначен­ня безнадійної дебіторської заборгованості, встановлено порядок покриття цього виду заборгованості банками або фінан­совими небанківськими установами [45]. Також важливі питання врегулю­вання відносин підприємства з покупцями і замовниками висвітлені в Законі України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 № 1023-XII [57]. Цей законодавчий документ регулює відносини між споживачами продукції, товарів, робіт, послуг і, відповідно, виробниками, продавцями за різними формами власності, виконавцями, визначає права споживачів та встановлює механізм реалізації державного захисту прав покупців та покупців. замовники (споживачі) [17].

Базовою основою для здійснення всіх видів розрахункових операцій є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [54], який встановлює правові засади регулювання, ведення та організація бухгалтерського обліку, а також складання фінансової звітності російськими підприємствами. У цьому нормативному документі також визначено таке поняття, як «зобов’язання». Відповідно до цього закону суб’єкт господарювання самостійно визначає облікову політику, яка відображає загальні принципи обліку господарських операцій та відповідних об’єктів обліку.

Також питання розрахунків з покупцями та замовниками регулюється Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14 травня 1992 р. No 2343-XII [55]. Цим нормативним документом визначено, що мирова угода - це угода між боржником і кредиторами щодо виконання плану відстрочки та розстрочки, а також погашення заборгованості боржника, що відповідно оформлюється угодою сторін. При цьому визначено, що мирова угода може бути укладена на будь-якій стадії провадження у справі про банкрутство [55].

Нормативні документи другого рівня регулювання передбачають урегулювання питань на методичному рівні. Базовою основою обліку розрахунків із покупцями та замовниками є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» від 08.10.1999 № 237 [46]. Відповідно до цього положення, боржниками є юридичні та фізичні особи, які в результаті минулих подій заборгували компанії певні суми коштів, їх еквівалентів або інших активів [17].

Питання визнання та обліку дебіторської заборгованості висвітлюються у стандартах 1, 15, 16 [28; 49; 50]. Так, зокрема, у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73 викладено основні засади обліку інформації про доходи від продажу у звіті про фінансові результати, визнання та визнання дебіторської заборгованості на початок та кінець періоду у балансі активів. П(С)БО 15 «Доходи» від 29.11.99, 0290 встановлює основні умови визнання доходів від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг. У цьому документі зазначається, що дохід від продажу продукції, товарів, робіт та послуг не коригується на суму відповідної безнадійної та сумнівної дебіторської заборгованості. Розмір такої заборгованості слід визнати у складі операційних витрат підприємства [17].

Основні організаційно-методичні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства визначені в П (С) БО 16 «Витрати» від 31.12.99 р. No 318 [50]. У цьому положенні зазначено, що до інших операційних витрат належать суми безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів, витрати на відрядження тощо. Крім того, на методичному рівні суб’єкти вітчизняної господарської діяльності керуються Планом рахунків бухгалтерського обліку. активів, капіталу, зобов'язань і господарської діяльності підприємств і організацій [44] та Інструкції про її застосування від 30.11.1999 р. № 291 [29], що визначає назву та порядок ведення бухгалтерського обліку. Відповідно до Інструкції облік розрахунків з покупцями та замовниками ведеться за рахунками: 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 37 «Розрахунки з різними дебіторами», 38 «Резерв сумнівних боргів», 34 «Короткострокові векселі». отримано» [29]. Кожне підприємство з урахуванням власних організаційно-технологічних особливостей управління відкриває аналітичні рахунки до зазначених рахунків і фіксує таку інформацію в робочому плані рахунків.

На сучасному етапі великого значення в організації бухгалтерського обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками на рівні підприємства набуває Наказ «Про облікову політику підприємства», оскільки саме в цьому документі в основному містяться всі елементи для обліку. для таких розрахунків, які є специфічними, охоплюються. по кожному підприємству, тобто в обліковій політиці вказується, який із запропонованих національним П (С) БО альтернативних варіантів обрано та має бути впроваджено в практику підприємства. Також в наказі про облікову політику суб’єкту господарювання доцільно відобразити методику визнання та списання безнадійної дебіторської заборгованості [17].

У Положенні про інвентаризацію активів і зобов’язань від 02.09.2014 № 879 у п. 7.2 зазначено, що під час інвентаризації суб’єкти-кредитори повинні надати витяги з аналітичних рахунків про суму своєї заборгованості, які надаються до інвентаризації. комісії з метою підтвердження дебіторської заборгованості. підтвердити борг або повідомити свої заперечення [56]. В наказі про облікову політику суб’єктам господарювання важливо відобразити порядок списання безнадійної дебіторської заборгованості.

Зокрема, при формуванні Наказу «Про облікову політику» у головній компанії доцільно звернути увагу на такі сфери: порядок реєстрації та організації договірних відносин; обсяг та склад комерційної таємниці та порядок її захисту; розробка відповідної посадової інструкції бухгалтера, до функцій якого входить облік розрахунків з дебіторами; форма організації та ведення бухгалтерського обліку; процес організації документації та документообігу; організація ведення, умови та терміни зберігання документів та регістрів бухгалтерського обліку; робочий план рахунків; порядок визначення та обліку суми резерву щодо сумнівної заборгованості за окремими видами поточної дебіторської заборгованості; спосіб визнання та порядок списання безнадійної заборгованості; встановлення класифікаційних груп поточної дебіторської заборгованості; особливості бухгалтерського обліку векселів [17].

У Плані роботи бухгалтерських рахунків для обліку розрахунків з покупцями та покупцями рекомендується надавати їм синтетичні рахунки та субрахунки, а також аналітичні рахунки, необхідні відповідно до вимог своєчасності та повноти обліку та звітності. складання звітів. Він може використовувати стільки рахунків синтетичного та аналітичного обліку, скільки необхідно для відображення таких розрахунків.

На відміну від вітчизняних стандартів, міжнародна практика не визначила єдиного МСФЗ, який би регулював облік дебіторської заборгованості [38]. Зокрема, питання обліку дебіторської заборгованості встановлені кількома міжнародними стандартами, до них належать: МСФЗ 1 «Подання фінансової звітності», МСФЗ 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання», МСФЗ 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [38]. У той же час жоден із зазначених вище стандартів не дає визначення дебіторської заборгованості. МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» визначає, що дебіторська заборгованість є фінансовим активом («будь-який актив, який є договірним правом на отримання грошових коштів або іншого фінансового активу від іншого суб’єкта господарювання») встановлено оцінку та визнання, показані ознаки класифікації дебіторської заборгованості, окреслено порядок визнання та списання безнадійної дебіторської заборгованості. А розкриття інформації в примітках до річної фінансової звітності відображено у фінансовій звітності за МСФЗ 1» [17] .

## Таким чином, у ході дослідження було проведено аналіз та систематизація основного переліку нормативно-правових документів, що регламентують порядок інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку, контролю та аналізу розрахунків із покупцями та замовниками. Можливість навігації серед різних юридичних документів, деякі з яких іноді суперечать один одному, допомагає організувати правильну систему бухгалтерського обліку на підприємстві, а також своєчасний ефективний контроль та комплексний аналіз розрахунків із покупцями та замовниками. Ці дії допоможуть підвищити ефективність управлінських рішень підприємства. При цьому з урахуванням всього вищевикладеного для покращення обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками доцільно вжити наступних заходів: додати до УАС 10 «Дебіторська заборгованість», який би чітко розрізняв короткі та довгострокові дебіторські заборгованості. Їх облік нині ведеться вітчизняними підприємствами різних бухгалтерських рахунках, що ні зазначено у цьому стандарті. Крім того, варто зазначити, що поточна дебіторська заборгованість є оборотними активами підприємства, а довгострокова – необоротними активами, та їх облік ведеться на різних рахунках.

## Висновки до розділу 1

1. За економічним змістом розрахунки з покупцями та замовниками відносять до товарних операцій. Насамперед це пов’язано з тим, що мова йде про оплату продукції в натуральному вигляді, виконаної роботи чи наданих послуг. Оскільки дебіторська заборгованість віднесена до активів суб’єктів господарювання і, відповідно, така заборгованість впливає на визначення реального фінансового стану конкретного підприємства, управління нею як невід’ємної частини активів є одним із найбільш складних і важливих елементів.

2. Відповідно до національного П (С) БО 10 поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації та відображається за історичною вартістю. Довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості фізичних та юридичних осіб, яка не виникає у звичайному операційному циклі та має бути погашена через 12 місяців з дати виникнення.

3. Основними завданнями обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками на вітчизняних підприємствах є: забезпечення належного документального оформлення та законності розрахункових операцій, їх своєчасне та повне відображення в реєстрах бухгалтерського обліку; перевірка повного і достовірного відображення в бухгалтерському обліку операцій з реалізації продукції, товарів, робіт, послуг; забезпечення належного контролю за дотриманням форм розрахунків, встановлених у договорах з покупцями та замовниками; контроль за забезпеченням своєчасних розрахунків з покупцями та замовниками; пошук можливостей раціонального інвестування вільних грошових ресурсів як джерела фінансових вкладень, що приносять дохід.

4. Організаційно-правові основи документального оформлення розрахунків з покупцями та замовниками комплексно регулюються законами України, постановами Кабінету Міністрів, наказами міністерств, відомств, Національного банку України, державної податкової адміністрації тощо.

5. У ході дослідження проведено аналіз та систематизацію основного переліку нормативних документів, що регламентують порядок інформаційного забезпечення обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками.

6. Уміння орієнтуватися серед різноманітних нормативних документів, деякі з яких іноді суперечать один одному, допомагає організувати належну систему бухгалтерського обліку на підприємстві, а також своєчасно здійснювати ефективний контроль та комплексний аналіз розрахунків з покупцями та замовниками. Ці дії допоможуть підвищити ефективність прийняття управлінських рішень підприємством.

7. Для вдосконалення обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками доцільно вжити таких заходів: внести доповнення до П (С) БО 10 «Дебіторська заборгованість», які б чітко розмежували поняття короткострокової та довгострокова дебіторська заборгованість. Їх облік зараз ведеться вітчизняними підприємствами на різних рахунках бухгалтерського обліку, що в цьому стандарті не зазначено. Крім того, доречно зазначити, що поточна дебіторська заборгованість є оборотним активом підприємства, а довгострокова – необоротним активом, і вони обліковуються на різних рахунках бухгалтерського обліку.

# Розділ 2 ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ облікУ розрахунків з покупцями І замовниками

## 2.1 Організація обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Вивчення організації та методики обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками проводилось на основі практичних матеріалів ПП «Агроальянс-Експо».

ПП «Агроальянс-Експо» здійснює господарську діяльність на підставі Статуту та відповідно до вимог ГК України, а також інших чинних нормативно-правових актів України.

Відповідно до статуту суб’єктом діяльності ПП «АгроАльянс-Експо» є:

• вирощування, переробка та пакування зернових, технічних, зернобобових та інших культур;

• переробка олійних культур, виробництво соняшникової та соєвої олії;

• виробництво борошна, макаронних виробів, виробництво хліба, хлібобулочних та інших кондитерських виробів (додаток Б).

Підприємство «АгроАльянс-Експо» очолює директор, якому підпорядковуються головний механік, головний інженер, бухгалтер (бухгалтер), начальник відділу постачання та збуту, завідувач складу. (Додаток А).

Основою господарської діяльності ПП «Агроальянс-Експо» є виробничий підрозділ, який утворений цехом основного та допоміжного виробництва, складом та машиноремонтним цехом. Кожен відповідний структурний підрозділ базового підприємства очолює спеціаліст з відповідною освітою. Господарські служби ПП «АгроАльянс-Експо» представлені бухгалтерією та економічним відділом. Бухгалтерський склад ПП «Агроальянс-Експо» веде фінансовий та податковий облік, складає та подає звітність відповідно до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». У ПП «АгроАльянс-Експо» запроваджено автоматизовану форму обліку за програмами «1С Підприємство» та «МЕДок». У ПП «АгроАльянс-Експо» бухгалтерський облік веде один бухгалтер, до складання фінансової звітності залучається сторонній аудитор. ПП «Агроальянс-Експо» складає фінансову звітність малого підприємства за П(С)БО 25.

Вивчення ефективності діяльності ТОВ «Агроальянс-Експо» дало змогу сформувати таблицю основних економічних показників (додаток Б).

Аналізуючи дані наведеної вище таблиці, можна зробити висновок, що протягом 2016-2020 рр. обсяг доходу (виручки) від реалізації продукції мав тенденцію до зростання. Зокрема, у 2020 році дохід (виручка) від реалізації продукції склав 36 636 тис. грн., що на 1 891 тис. грн. (5,44%) більше, ніж у 2016 році на 11554 тис. грн. (46,06%) більше порівняно з 2017 роком та на 12 534 тис. грн. (на 52,0%) більше порівняно з 2018 р. Собівартість реалізованої продукції у 2020 р. склала 31 963 тис. грн., що більше, ніж у 2016 р., на 4 763 тис. грн. (17,51%), показник 2017 року на 11427 тис. грн. (5564%) і менше показника 2019 року на 687 тис. грн. (2,10%).

У період 2016-2020рр. спостерігалася динаміка зниження валового прибутку. Так, у 2020 році він становив 4673 тис. грн., що на 2872 тис. грн. (38,06%) менше, ніж у 2016 р. Також у досліджуваному періоді спостерігалася негативна тенденція до зниження операційної прибутковості базової компанії. Зокрема, у 2019 році був його найнижчий позитивний показник (0,05), у 2017 році діяльність суб’єкта господарювання була в цілому збитковою.

Вартість основних засобів ПП «Агроальянс-Експо» у 2016-2020 рр. мала тенденцію до зниження, що позитивно вплинуло на показники фондовіддачі. Найвищі показники рентабельності активів були зафіксовані у 2019 та 2020 рр. Продуктивність праці ПП «Агроальянс-Експо» протягом 2016-2020 рр. зростала, що, насамперед, було викликано скороченням чисельності працівників на цьому підприємстві.

Дослідивши основні показники виробничо-господарської діяльності ПП «Агроальянс-Експо» за 2016-2020 роки, можна зробити висновок, що за аналізований період спостерігалося падіння рентабельності та валового прибутку на фоні збільшення обсягів збут продукції. Отже, ПП «Агроальянс-Експо» поступово нарощує обсяги виробничо-господарської діяльності, але при цьому не впроваджує заходів щодо раціоналізації витрат. Також негативним моментом є практична відсутність доходів від інших видів діяльності.

Враховуючи вищевикладене, керівництву ПП «Агроальянс-Експо» доцільно сприяти здійсненню заходів щодо раціоналізації витрат та залучення нових видів діяльності, які принесуть додатковий дохід. Це допоможе покращити фінансовий стан базової компанії.

ПП «АгроАльянс-Експо» відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [54] для забезпечення бухгалтерського обліку підприємство ПП «АгроАльянс-Експо»:

- самостійно обирає форму організації бухгалтерського обліку;

- визначає облікову політику;

- має право виділяти на окремий баланс філію, представництво, відділ та інші відокремлені підрозділи, які зобов’язані вести бухгалтерський облік, з подальшим включенням їх показників до фінансової звітності.

Дотримання організації бухгалтерського обліку та забезпечення реєстрації фактів усіх господарських операцій у первинних документах, зберігання опрацьованих документів, реєстрів та звітності протягом визначеного строку, але не менше трьох років, несе керівник ПП «Агроальянс-Експо».

## Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками в ПП «Агроальянс-Експо» повинна передбачати відповідну систему умов та елементів для побудови облікового процесу з метою отримання достовірної та своєчасної інформації про розрахункові операції підприємства та контролю за раціональним використання ресурсів. Основною метою організації обліку розрахунків із замовниками є вдосконалення та раціоналізація обробки інформації, розподілу роботи між бухгалтерським персоналом, наукової організації праці.

## Основною частиною дебіторської заборгованості ПП «АгроАльянс-Експо» є розрахунки з покупцями та замовниками. Дебіторська заборгованість разом із виробничими запасами найчастіше становить значну частку в структурі активу балансу підприємства. Створення великих обсягів дебіторської заборгованості зумовлює низьку платоспроможність ПП «АгроАльянс-Експо».

Основними завданнями організації дебіторської заборгованості є:

- зазначення в Наказі про облікову політику критеріїв класифікації дебіторської заборгованості;

- вибір методу визначення резерву сумнівних боргів;

- розробка графіка документообігу документів, що підтверджують виникнення дебіторської заборгованості, та доведення цієї інформації до виконавців;

- вибір регістрів бухгалтерського обліку, в яких відображається дебіторська заборгованість, та доведення цієї інформації до конкретних виконавців;

- організація передачі інформації з облікових реєстрів до центральної бухгалтерії (головного бухгалтера) для її відображення у звітності.

Основним завданням управління дебіторською заборгованістю є:

1) сприяння зростанню продажів шляхом надання комерційного кредиту і тим самим - збільшення прибутку;

2) підвищення конкурентоспроможності за рахунок відстрочення платежів;

3) визначення ступеня ризику несплати рахунків-фактур покупцями;

4) розрахунок прогнозного розміру резерву сумнівних боргів;

5) надання рекомендацій щодо зменшення кількості фактично або потенційно неплатоспроможних покупців.

Бухгалтерський облік повинен відображати операції, що здійснюються за рахунками, і, відповідно, їх вплив на фінансові результати підприємства. Для наочності, використовуючи наступну схему, відобразимо організацію синтетичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками (рис. 2.1).

РОЗРАХУНКИ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

Рахунок 362 «Розрахунки з іноземними покупцями та замовниками»

Рахунок 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками»

Відображається продажна вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг вітчизняним та іноземним

покупцям

Рис. 2.1. Організація синтетичного обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Регістри бухгалтерського обліку на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та покупцями» являють собою журнал-наказ № 11 та відомість № 16, дані в яких представлені в аналітичному розділі. Реєстром бухгалтерського обліку на рахунку 38 "Резерв сумнівних боргів" є журнал-наказ № 12.

У Положенні про облікову політику щодо резервів щодо сумнівної заборгованості мають бути визначені такі аспекти:

- факт створення резерву щодо сумнівних боргів;

- терміни проведення інвентаризації дебіторську заборгованість до створення резерву сумнівної заборгованості

## 2.2. Документальне оформлення розрахунків з покупцями і замовниками

Розрахункові операції з покупцями та замовниками здійснюються з господарських договорів та первинних документів, що засвідчують факт здійснення господарської операції. Завданням організації документального оформлення цих операцій є складання робочого графіка із зазначенням конкретних виконавців, дат випуску та передачі документів до архіву. Основні первинні документи щодо виникнення та погашення заборгованості покупців буде відображено у вигляді наступної таблиці (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Первинні документи по розрахунках з покупцями і замовниками

|  |  |
| --- | --- |
| Розрахунки з вітчизняними покупцями і замовниками | Розрахунки з іноземними покупцями і замовниками |
| Виникнення заборгованості |
| Накладні; рахунки-фактури; рахунки; акти прийнятих робіт, послуг; податкові накладні; товарно-транспортні накладні; товарні накладні  | Комерційні розрахункові документи (рахунки-фактури);Транспортні накладні (ВМД, залізнична накладна, авіа накладна, коносамент, накладна, пакувальні листи);бухгалтерські розрахунки на наявність курсових різницьплатіжні документи для зарахування митних платежів та інших податків на рахунки митних органів |
| Погашення заборгованості |
| Виписки банку, ПКО, векселі  | Виписки банку, інкасо, векселі  |

Усі розрахунки, що здійснюються на підставі укладених договорів, стосуються розрахунків за комерційними операціями (операціями), в результаті яких партнери розраховують отримати прибуток. Крім цих розрахунків, операції некомерційного характеру здійснюються без укладання договорів, на які не поширюється давність [27].

Відпуск (відвантаження) продукції (товарів, робіт, послуг) ПП «АгроАльянс-Експо» вітчизняним покупцям та замовникам оформляється товарно-транспортними накладними, товаросупровідними та податковими накладними (додаток Л, М, Н, П).

Розглянемо основні документи, які використовуються при виявленні порушень і розбіжностей при розрахунках з боржниками. Підприємство, права якого порушено, звертається до порушника з письмовою претензією - вимогою про добровільне усунення порушень законодавства, яка підписується керівником та надсилається адресату рекомендованим (цінним) листом або вручається під розписку. До претензії необхідно додати всі необхідні для розгляду документи. Підприємство, якому направляється претензія, повинно вчасно її розглянути та надіслати відповідь на претензію.

У разі необґрунтованої повної або часткової відмови постачальника, а також претензії без відповіді, пред'явленої компанією, готуються матеріали для подання претензії. Позовна заява подається до арбітражного суду у письмовій формі та підписується керівником підприємства.

З метою наочності покажемо документооборот по розрахунках з покупцями і замовниками, що має місце у ПП «Агроальянс-експо» у вигляді наступної схеми (рис. 2.2).

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № з/п | Операції | Керівник | Головний бухгалтер | Бухгалтер з обліку розрахунків | МВО |
|  | Підписання договору купівлі-продажу з покупцями і замовниками  |  |  |  |  |
|  | Видача розпорядження про відпуск продукції (товарів) покупцям та замовникам  |  |  |  |  |
|  | Відпуск продукції (товарів) покупцям та замовникам |  |  |  |  |
| 3.1. | Відображення відпуску продукції (товарів) у товарних звітах, оформлення накладних на відпуск продукції (товарів) зі складу |  |  |  |  |
| 3.2. | Підпис видаткових накладних  |  |  |  |  |
|  | Відображення реалізації продукції (товарів) покупцям та замовникам в облікових регістрах |  |  |  |  |
|  | Відображення в обліку повернення покупцем продукції (товарів) |  |  |  |  |
|  | Формування Головної книги та звітності підприємства  |  |  |  |  |
|  | Прийняття відповідних управлінських рішень по розрахунках з покупцями і замовниками  |  |  |  |  |

Рис. 2.2. Оперограма з обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Таким чином, можна зробити висновок, що розрахункові операції з покупцями та замовниками у ПП «Агроальянс-Експо» здійснюються на підставі комерційних договорів та первинних документів, що засвідчують факт здійснення господарської операції. Оформлення первинних документів у ПП «Агроальянс-Експо» відповідає чинному законодавству.

## 2.3. Методика обліку розрахунків з покупцями і замовниками

На рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» узагальнюється інформація про розрахунки з покупцями та замовниками за відвантажену продукцію, товари, виконання робіт і послуг, крім боргу, забезпеченого векселем [44].

Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» має такі субрахунки:

361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»;

362 «Розрахунки з іноземними покупцями»;

363 «Розрахунки з учасниками ПФ»;

362 «Розрахунки під гарантійне забезпечення» [29].

По дебету рахунка 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» відображається реалізаційна вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг), у тому числі податку на додану вартість, акцизних та інших податків, зборів (обов’язкових платежів), що підлягають перерахуванню до бюджетів. та позабюджетних коштів та включаються до вартості реалізації, за кредитом - суми платежів, що надійшли на рахунки в установах банків, у касу та інші види розрахунків. На балансі рахунку відображається заборгованість покупців і замовників за отриману продукцію (роботи, послуги). Аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками ведеться за кожним покупцем і замовником за кожним пред'явленим до оплати рахунком-фактурою [29].

На підприємстві ПП «Агроальянс-експо» на суму оплати за відвантажену продукцію (товари) покупцям і замовникам й по нарахованому ПДВ на виручку складаються бухгалтерські проводки - Д-т рах. 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», К-т рах. 70 «Доходи від реалізації» та Д-т рах. 70 «Доходи від реалізації», К-т рах. 64 «Розрахунки за податками та платежами».

При погашенні покупцями і замовниками своєї заборгованості на ПП «Агроальянс-експо» складаються такі бухгалтерські проведення:

- в разі погашення грошовими коштами

Д-т рах. 30, 31, К-т рах. 36

- в разі погашення векселем

Д-т рах. 16, 34, К-т рах. 36

Порядок відображення в обліку розрахунків з покупцями і замовниками відобразимо за допомогою наступної таблиці (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Відображення в обліку розрахунків з покупцями і замовниками

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Зміст господарської операції | Кореспондуючі рахунки | Сума, грн. | № дод. |
| Дебет | Кредит |
| Перша подія – відвантаження продукції |
|  | Відображено дохід від реалізації готової продукції (товарів) | 361 | 701 | 6900,36 | М,Л |
|  | Відображено податкове зобов’язання з ПДВ  | 701 | 641 | 1150,06 | М,Л |
|  | Отримано кошти від покупця  | 311 | 361  | 6900,36 | М,Л |
| Перша подія – отримання грошових коштів та покупців |
| 1.  | Відображено отриману передоплату за продукцію (товари) | 311 | 681 | 4230,0 | П |
| 2.  | Відображено податкове зобов’язання з ПДВ на умовах передоплати  | 643 | 641 | 705,0 | П |
| 3. | Відвантажено продукцію  | 361 | 701 | 4230,0 | Видаткова накладна |
| 4.  | Відображено податкове зобов’язання з ПДВ  | 701 | 643 | 705,0 | П |
| 5.  | Проведено взаємозарахування заборгованостей | 681 | 361 | 4250,0 | Розрахунок бухгалтерії |

Водночас у виробничо-господарській діяльності ПП «Агроальянс-Експо» можливі й інші операції з покупцями та покупцями. Облік розрахунків з покупцями та покупцями ведеться у вигляді типової кореспонденції рахунків-фактур (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Типова кореспонденція рахунків по розрахунках з покупцями і замовниками

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № з/п | Зміст господарської операції | Кореспонденція рахунків |
| Дебет | Кредит |
| 1 | Повернено покупцю: - надлишкове отриману готівку | 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» | 30 «Готівка» |
|  | - надлишкове перераховані кошти | 31 «Рахунки в банках» |
| 2 | Одержано вексель від покупців | 1 6 «Довгострокова дебіторська заборгованість», 34 «Короткостроко­ві векселі одержані» | 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» |
|  3 | Відновлено суму заборгованості покупця, яка раніше вважалася поганою, внаслідок зміни його фінансового стану. | 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» | 716 «Відшкодування раніше списаних активів» |
| 4 | Відображено дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг | 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» | 70 «Доходи від реалізації» |
| 5 | Реалізовано виробничі запаси, МШП | 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» | 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів» |
| 6 | Відображена курсова різниця в результаті перерахунку дебіторської заборгованості на дату надходження коштів | 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» | 714 «Дохід від операційної курсової різниці» |
| 7 | Погашено покупцем заборгованість за товари | 30 «Готівка», 31 «Рахунки в банках» | 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» |
| 8 | Суми отриманих авансів, нарахованих під час виставлення рахунків-фактур покупцям (замовникам) на постачання готової продукції | 68 1 «Розрахунки за авансами одержаними» | 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» |
| 9 | Безнадійна дебіторська заборгованість, визнана безнадійною, була списана: - в частині резерву | 38 «Резерв сумнівних боргів» | 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» |
| - в сумі, що перевищує резерв | 944 «Сумнівні та безнадійні борги» | 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» |
| У цьому: - сума списаної заборгованості відбивається на позабалансовому рахунку. | 071 «Списана дебіторська заборгованість» | - |

Синтетичний облік за рахунком 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» ведеться в журналі 3 (І розділ).

Поточна дебіторська заборгованість покупців і замовників за надану їм продукцію, товари, роботи чи послуги (крім заборгованості під заставу векселя) відображається за статтею балансу «Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги» ( рядок 1125 активу балансу). Чиста вартість реалізації включається до підсумку балансу.

Сума резерву на момент його створення є іншими операційними витратами підприємства і, відповідно, впливає на фінансові результати в бухгалтерському обліку. Створення резерву в ПП «Агроальянс-Експо» відображено в бухгалтерській проводці: Д-т чч. 944 «Сумнівні та безнадійні борги», К-т чч. 38 «Резерв сумнівних боргів». Нарахування резерву сумнівних боргів відображається у статті «Інші операційні витрати» звіту за формою 2 «Звіт про прибутки та збитки» у рядку 2180 (ПП «АгроАльянс-Експо» використовує спрощену фінансову звітність, формування якої здійснюється здійснюється згідно з П(С)БО 25).

Якщо на кінець звітного періоду строк позовної давності щодо сумнівної заборгованості не минув, він не погашено і для цього боргу сформовано резерв, підприємство має право не списувати цей резерв у наступному звітному періоді до закінчення строку позовної давності за цим зобов'язанням або його погашення.

Дебіторська заборгованість, за якою минув строк позовної давності, інша заборгованість не підлягає стягненню, списується за кожним зобов’язанням на підставі даних інвентаризації, письмового обґрунтування та наказу (розпорядження) керівника організації та відноситься до резерв сумнівних боргів, якщо такий створений на підприємстві...

При списанні безнадійної дебіторської заборгованості, пов’язаної з розрахунками за продукцію, товари, роботи, послуги, за рахунок резерву сумнівних боргів робиться наступний запис:

Д-т рах. 38 «Резерв сумнівних боргів», К-т рах. 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» - в частині безнадійної дебіторської заборгованості.

Ця проводка не впливає на будь-які види витрат, що впливають на прибуток, оскільки витрати вже були відображені при розрахунку резерву. Це також не змінює чисту приведену вартість (тобто балансову вартість) дебіторської заборгованості. Отже, різниця між дебіторською заборгованістю та рахунком резерву безнадійної заборгованості залишиться незмінною.

Якщо списана сума безнадійної заборгованості перевищує залишок резервів, робиться додатковий нормативний запис за дебетом рахунка 944 «Сумнівна та безнадійна заборгованість» та за кредитом рахунків 36, 37 – за рештою безнадійної заборгованості. борг (різниця між загальною сумою безнадійних боргів) [71].

При погашенні боргів, раніше визнаних суспільством сумнівними, але ще не визнаних безнадійними, записи виробляються по дебету рахунків 30 «Кошти», 31 «Банківські рахунки», 10 «Основні кошти», 11 «Інші необоротні». матеріальні активи», 12 «Нематеріальні активи», 14 «Довгострокові фінансові вкладення», 20 «Запаси», 28 «Товари» у кореспонденції з відповідною дебіторською заборгованістю, а також невикористана сума резерву за сумнівними боргами на кінець періоду року. року шляхом дебетування 38 "Резерв сумнівних боргів" у кореспонденції з рахунком 716 "Відшкодування раніше списаних активів".

Погашення дебітором раніше списаної безнадійної заборгованості супроводжується надходженням коштів або інших активів, що відображається за дебетом рахунків: 30 «Кошти», 31 «Банківські рахунки», 10 «Основні кошти», 11 «Інші». необоротні матеріальні активи», 12 «Нематеріальні активи», 20 «Запаси», 28 «Товари», 14 «Фінансові вкладення» та кредитний рахунок 716 «Відшкодування раніше списаних активів» [67].

У разі подальшого погашення списаної безнадійної заборгованості кредитором або закінчення строку обліку робиться за балансом запис:

К-трах. 071 «Списана дебіторська заборгованість».

В результаті зміни фінансового стану покупця його сума заборгованості раніше визнана безнадійною, може бути відновлена. При цьому в бухгалтерському обліку здійснюється наступний запис: Д-т рах. 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», К-т рах. 716.

Підбиваючи підсумок даного розділу можемо зробити висновок, що на ПП «Агроальянс-експо» методика відображення в обліку операцій з покупцями і замовниками відповідає вимогам вітчизняних П(С)БО, чинному Плану рахунків бухгалтерського обліку та Закону України про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні.

## Висновки до розділу 2

## 1. Основою господарської діяльності ПП «Агроальянс-Експо» є виробничий підрозділ, який утворений цехом основного та допоміжного виробництва, складом та машиноремонтним цехом. Кожен відповідний структурний підрозділ базового підприємства очолює спеціаліст з відповідною освітою. Господарські служби ПП «АгроАльянс-Експо» представлені бухгалтерією та економічним відділом. Бухгалтерський склад ПП «Агроальянс-Експо» веде фінансовий та податковий облік, складає та подає звітність відповідно до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

## 2. НП «АгроАльянс-Експо» запроваджено автоматизовану форму обліку за програмами «1С Підприємство» та «МЕДок». У ПП «АгроАльянс-Експо» бухгалтерський облік веде один бухгалтер, до складання фінансової звітності залучається сторонній аудитор. ПП «Агроальянс-Експо» складає фінансову звітність малого підприємства за П(С)БО 25.

## 3. Дослідивши основні показники виробничо-господарської діяльності ПП «Агроальянс-Експо» за 2016-2020 рр., можна зробити висновок, що протягом аналізованого періоду спостерігалося падіння рентабельності та валового прибутку на тлі збільшення обсягів. з продажу продукції. Отже, ПП «Агроальянс-Експо» поступово нарощує обсяги виробничо-господарської діяльності, але при цьому не впроваджує заходів щодо раціоналізації витрат. Також негативним моментом є практична відсутність доходів від інших видів діяльності. Керівництву ПП «Агроальянс-Експо» доцільно сприяти здійсненню заходів щодо раціоналізації витрат та залучення нових видів діяльності, які принесуть додатковий дохід. Це допоможе покращити фінансовий стан базової компанії.

## 4. Основною частиною дебіторської заборгованості ПП «АгроАльянс-Експо» є розрахунки з покупцями та замовниками. Дебіторська заборгованість разом із виробничими запасами найчастіше становить значну частку в структурі активу балансу підприємства. Створення великих обсягів дебіторської заборгованості зумовлює низьку платоспроможність ПП «АгроАльянс-Експо».

# Розділ 3. проектування системи контролю ТА аналізу розрахунків з покупцями І замовниками

##  3.1. Система аналітичних показників, інформаційна база і основні методи контролю та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками

Як зазначалося в попередніх розділах, у процесі господарської діяльності кожне підприємство вступає у певні господарські відносини з іншими суб’єктами господарювання — постачальниками, покупцями, різними організаціями та фізичними особами. Результатом цих взаємовідносин є різноманітні господарські операції, що забезпечують безперервне постачання продукції, ритмічність реалізації продукції та ін.

Необхідною передумовою пошуку резервів удосконалення діяльності підприємства є контроль і аналіз розрахункових операцій, що здійснюються на відповідному інформаційному забезпеченні, з певною метою, для вирішення завдань яких використовуються методичні прийоми та методи, властиві цим. функції управління.

Метою контролю та аналізу розрахункових операцій є оцінка правильності організації розрахунків на підприємстві, підтвердження законності створення кредиторської заборгованості, її достовірності та реальності погашення.

Завданнями моніторингу та аналізу стану розрахункових відносин з покупцями та замовниками є [31]:

* забезпечення перевірки законності, доцільності та реальності виникнення боргів покупців та замовників;
* перевірка законності та доцільності укладення договорів та їх подальшого виконання;
* перевірка дотримання підконтрольним підприємством розрахункової дисципліни;
* визначення причин та осіб, відповідальних за виникнення простроченої дебіторської заборгованості, розробка заходів щодо виявлених порушників розрахункової дисципліни;
* перевірка комплектності реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) покупцям і замовникам;
* перевірка стану бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками;
* аналіз та оцінка впливу дебіторської заборгованості на фінансовий та майновий стан підприємства.

Аналіз і контроль передбачають наявність відповідного інформаційного забезпечення.

За змістом інформаційне забезпечення контролю та аналізу поділяється на законодавче, планово-нормативне довідкове, договірне, технологічне, організаційно-управлінське та фактичне [24].

Правовий - сукупність законів, що регулюють суспільні відносини та індивідуальні правотворчі відносини. Законодавство — діяльність вищих органів державної влади з видання законів. В Україні законодавство виконує виключно Верховна Рада.

Правове забезпечення включає також законодавчі акти з господарського, трудового, кримінального та адміністративного права, які застосовуються у виробничій та фінансово-господарській діяльності підприємства.

Окрему групу становлять нормативно-правові акти, прийняті органами виконавчої влади, до яких належать Укази Президента України, постанови та розпорядження Уряду України з питань економічного та соціального розвитку держави (в аналізі не використовуються).

Планова та нормативно-довідкова - сукупність інформації, яка є в планах економічного та соціального розвитку підприємства; норми та норми витрати матеріальних, трудових та фінансових ресурсів; формування фондів економічного стимулювання, цільових витрат та ін.

Планові та нормативні дані розробляються безпосередньо на підприємстві в межах прав, наданих йому Законом України «Про підприємства» та затвердженими нормами та стандартами [24].

Договірно-господарські угоди, договори з суб'єктами господарювання, що укладаються підприємством і затверджуються в установленому законом порядку.

Технологічно - технічна документація з технології виробництва, робіт з надання послуг, міжнародних та національних стандартів, технічних умов якості продукції, галузевих стандартів, конструкторсько-технічної документації та інших документів.

Організаційно-управлінські - накази керівництва підприємства, службове та виробниче листування, акти перевірок та акти попередніх перевірок (ревізій), протоколи виробничих зборів, службові записки та ін [18].

Фактографічні - сукупність економічних даних про факти (операції), які фактично мали місце у виробничій та фінансово-господарській діяльності, відображених у первинних документах, регістрах бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку, а також у звітності про діяльність підприємства.

Отже, класифікація інформаційного забезпечення спрямована на всебічне інформування осіб, які беруть участь у контрольно-аналітичному процесі, про стан та зміни у функціонуванні об'єктів контролю та аналізу.

Метод (від грец. дослідження) — метод дослідження, що визначає підхід до досліджуваних об’єктів, системний спосіб пізнання та встановлення істини [31].

Методичні методи контролю можна об'єднати в такі групи: органолептичні, розрахунково-аналітичні, документальні, узагальнення та реалізація результатів контролю (рис. 3.1).

Органолептичні методи:

Інвентаризація – перевірка фактичної наявності об'єктів контролю. Суть цього контролю полягає у тому, що перевірка наявності та стану об'єктів визначається шляхом огляду, розрахунків, зважування, вимірів.

Контрольні виміри робіт - метод контролю, що використовується при фактичному контролі реалізації продукції, товарів, робіт та послуг.

Методичні прийоми контролю та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками

Органолептичні

Розрахунково-аналітичні

Документальні

Узагальнення та реалізація результатів контролю

Інвентаризація

Технологічний контроль

Експеримент

Експертизи різних видів

Вибіркові спостереження

Контрольні заміри робіт

Службове розслідування

Економіко-математичні методи

Статистичні розрахунки

Економічний аналіз

Прийняття рішень і контроль виконання їх

Систематизоване групування

Слідчо-юридичне обгрунтування

Документування результатів проміжного контролю

Аналітичне групування

Інформаційне моделювання

Групування недоліків

Нормативно-правове забезпечення

Камеральні перевірки

Дослідження документів

Рис. 3.1. Класифікація методичних прийомів контролю і аналізу розрахунків підприємства з покупцями та замовниками

Вибіркове спостереження - цей метод використовується при проведенні контрольних дій, коли повний контроль технічно неможливий.

 Технологічний контроль — це метод контролю інженерно-технічної підготовки виробництва, а також якості продукції, її відповідності технічним умовам.

Експертизи різних видів - методи експертних оцінок, що використовуються технологічною, судово-бухгалтерською, судовою, товарознавчою та іншими експертизами.

Службове розслідування - сукупність прийомів перевірки дотримання посадовими особами, а також робітниками і службовцями нормативних актів, що регулюють виробничі процеси.

Експеримент - науково викладений досвід відповідно до контрольної мети для перевірки результатів запланованих або виконаних процесів.

Розрахункові та аналітичні методи.

Економічний аналіз — це система прийомів виявлення причинно-наслідкових зв'язків, що визначають результати явищ і процесів.

Статистичні розрахунки - методи отримання таких значень і якісних характеристик, яких немає безпосередньо в економічній інформації підприємства. Вони використовуються, коли необхідно відтворити реальні кількісні відношення, виправити наближені значення або перейти від деяких значень до найбільш точних характеристик якісних зв'язків і відносин [31].

Економіко-математичні методи використовуються для визначення впливу факторів на результати економічних процесів з метою їхньої оптимізації на стадії планування та проектування, а також після завершення економічних процесів, якщо іншими методами встановити взаємозв'язок між факторами неможливо. [241].

Документальні способи.

Інформаційне моделювання - це набір інформації, що представляє об'єкт управління як моделі. p align="justify"> При формуванні інформаційної моделі необхідно забезпечити повноту характеристики об'єкта управління, вибір істотних змінних та їх подання у вигляді інформаційного образу. Метою моделювання в управлінні є отримання необхідної інформації про об'єкт, вивчення його стану, участь у процесах розширеного відтворення, виявлення відхилень та багато іншого.

Дослідження документів – методи документального контролю надійності, доцільності, ефективності господарських операцій, їх відповідності законодавству та нормативним актам.

Внутрішні перевірки – приймання документального контролю проектно-кошторисної документації на капітальні вкладення, а також документів на будівельно-монтажні роботи.

Нормативно-правове регулювання - це система методів виявлення порушень нормативних та правових актів у процесі господарських та фінансових операцій.

Узагальнення та реалізація результатів контролю.

Групування недоліків - систематизація та узагальнення недоліків і порушень нормативно-правових актів за економічною однорідністю, термінами та важливістю.

Документування результатів проміжного контролю - реєстрація результатів контрольних дій на проміжних етапах контролю.

Аналітичне групування – це сукупність прийомів статистичного групування, заснованих на однорідності ознак контрольованих об’єктів та виявлених недоліків.

Слідчо-правове обґрунтування включає способи отримання аудитором (ревізором) доказів недоліків і порушень законодавства, нормативно-правових актів, визначення розміру заподіяної матеріальної шкоди та конкретних осіб, відповідальних за них.

Систематизоване групування — це сукупність прийомів узагальнення результатів контролю, що здійснюється відповідно до правил єдиної державної системи діловодства. Ці прийоми вони використовують при складанні актів ревізій та актів ревізійного контролю.

Прийняття рішення за результатами - це спосіб впливу суб'єкта на об'єкт управління, що забезпечує його функціонування в заданих параметрах і режимах.

Контроль за виконанням прийнятих рішень – це спосіб реалізації прийнятих рішень, який передбачає встановлення фактичного стану об’єкта управління та його поведінки відповідно до управлінської дії.

При проведенні економічного аналізу більшість з них використовують добре відомі, перевірені методи.

Основним методом аналізу є аналітичний, за допомогою якого таке складне явище, як господарська діяльність підприємства, розкладається на простіші компоненти, а потім досліджуються їх кількісні та якісні аспекти, взаємозв'язки та взаємодії [24].

Більшість показників, що характеризують роботу підприємств – остаточні. Вони взаємно знищуються негативні і позитивні відхилення. Розбивка підсумкових індикаторів дозволяє нам побачити серйозні відмінності та різноманітність вихідних індикаторів. Тому необхідно перейти від загальних показників до детальних, послідовно розділяючи загальні показники складові. Цей аналітичний інструмент називається деталізацією.

Якісну оцінку предметів та явищ можна дати шляхом порівняння. Порівняння - це метод, за допомогою якого явище, що вивчається, характеризується співвідношенням вимірювання, порівняння з іншими подібними об'єктами або явищами.

Для вивчення складних явищ використовується метод моделювання, при цьому будуються зменшені об'єкти або умовні зображення, що замінюють уяву реальні об'єкти або явища.

## 3.2. Загальний та факторний аналіз розрахунків з покупцями і замовниками

Одним із найважливіших факторів підвищення ефективності господарської діяльності ПП «Агроальянс-Експо» є забезпечення виконання договірних зобов’язань щодо реалізації продукції (товарів) покупцям та своєчасний аналіз розрахунків.

Основними завданнями аналізу розрахунків з покупцями та замовниками є:

- оцінка виконання плану та динаміки реалізації продукції (товарів) у цілому, за структурою та асортиментом, за структурними підрозділами;

- оцінка ритмічності та рівномірності розрахунків з покупцями та замовниками;

- дослідження та аналіз основних факторів, що впливають на обсяги дебіторської заборгованості покупців та замовників;

- виявлення резервів зростання розмірів розрахункових відносин та зменшення заборгованості покупців і замовників.

Основні етапи аналізу розрахунків з покупцями та замовниками можна відобразити за допомогою наступної діаграми (рис. 3.2).

Аналіз розрахунків з покупцями і замовниками

Аналіз динаміки та структури розрахунків з покупцями і замовниками в складі дебіторської заборгованості

Аналіз динаміки заборгованості покупців і замовників та обсягу доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

Аналіз питомої ваги заборгованості покупців і замовників у структурі дебіторської заборгованості підприємства

Факторний аналіз розрахунків з покупцями та замовниками

Рис. 3.2 Етапи аналізу розрахунків з покупцями і замовниками

ЕТАП 1

ЕТАП 2

ЕТАП 3

ЕТАП 4

При аналізі розрахунків із покупцями та замовниками доцільно дослідити: 1) розмір доходу, отриманого ПП «Агроальянс-Експо» (виторг) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); 2) розмір та строки погашення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги; 3) частка дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги (дебіторська заборгованість покупців) у складі дебіторської заборгованості підприємства ПП «Агроальянс-Експо»; 4) структура заборгованості покупців та замовників за термінами її погашення.

Проаналізуємо динаміку суми доходу (виручки), одержаного ПП «Агроальянс-Експо» від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та суми дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1

Динаміка обсягу розрахунків з покупцями і замовниками (додатки Г,Д.Ж,К)

(тис. грн.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Види показників | 2017 рік | 2018рік | 2019 рік | 2020 рік | Відхилення 2020 р. від |
| 2017 р. | 2018 р. | 2019 р.  |
| абс. (+;-) | відн. (%) | абс. (+;-) | відн. (%) | абс. (+;-) | відн. (%) |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 3 074,0 | 3557,0 | 3 939,9 | 1 673,6 | -1400,4 | -45,5 | -1883,4 | -52,9 | -2266,3 | -57,5 |
| Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 25082 | 24102 | 37808 | 36636 | 11554 | 46,06 | 12534 | 52,0 | -1172 | -3,10 |

Аналізуючи дані таблиці 3.1, можна побачити, що протягом 2017-2019рр. спостерігалася тенденція до збільшення як обсягу доходу від реалізації, так і обсягу дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги. При цьому темпи зростання доходів (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) дещо нижчі за темпи зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Водночас слід зазначити, що у 2020 р. відбулося незначне зменшення як обсягу доходу від реалізації, так і обсягу дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, що не є достатньо позитивною характеристикою господарська діяльність ПП «Агроальянс-Експо». Динаміку обсягу доходів від реалізації та дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги показано у вигляді наступного рисунка (рис. 3.3).

Рис. 3.3. Динаміка обсягу розрахунків з покупцями і замовниками

ПП «Агроальянс-експо» за 2017-2020 рр.

Проаналізуємо питому вагу дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги (дебіторської заборгованості покупців) у складі дебіторської заборгованості підприємства ПП «Агроальянс-експо» (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Питома вага заборгованості покупців та замовників у складі дебіторської заборгованості ПП «Агроальянс-експо» за 2017-2020 рр. (додатки Г,Д.Ж,К)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Види дебіторської заборгованості | 2017 рік | 2018рік | 2019 рік | 2020 рік |
| тис. грн. | Питома вага (%) | тис. грн. | Питома вага (%) | тис. грн. | Питома вага (%) | тис. грн. | Питома вага (%) |
| 1. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги  | 3 074,0 | 66,0 | 3557,0 | 68,7 | 3 939,9 | 75,1 | 1 673,6 | 50,2 |
| 2. Дебіторська заборгованість перед бюджетом  | 1 327,0 | 29,1 | 1 535,2 | 29,6 | 944,7 | 18,0 | 989,9 | 30,0 |
| 3. Дебіторська заборгованість за виданими авансами | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 4. Інша поточна дебіторська заборгованість  | 227,0 | 4,9 | 86,0 | 1,7 | 361,8 | 6,9 | 673,3 | 19,8 |
| Разом  | 4628,0 | 100 | 5178,2 | 100 | 5246,4 | 100 | 3336,8 | 100 |

Розрахункові дані Таблиці 3.2 показують, що з аналізований період на ПП «Агроальянс-Экспо» найбільша частка у структурі дебіторську заборгованість припадала борги покупців і замовників. Так, у 2017 році частка заборгованості покупців та замовників у дебіторській заборгованості ПП «Агроальянс-Експо» склала 66,0%, у 2018 році – 68,7%, у 2019 році – 75,1%, у 2020 році. – 50,2%.

Структура дебіторської заборгованості ПП «Агроальянс-Експо» для наочності буде представлена на наступній діаграмі (рис. 3.4).

Рис. 3.4. Структура дебіторської заборгованості

ПП «Агроальянс-експо» у 2020р.

При аналізі заборгованості покупців і замовників перед ПП «АгроАльянс-Експо» також доцільно проаналізувати умови її погашення (табл. 3.3).

Аналізуючи дані таблиці 3.3, можна зробити висновок, що ПП «АгроАльянс-Експо» протягом 2017-2020 років спостерігається тенденція до збільшення заборгованості покупців та замовників зі строком погашення до 3 місяців, та швидкого зменшення відповідної заборгованості зі строками погашення Від 3 до 6 місяців, що позитивно впливає на фінансовий стан досліджуваного підприємства.

Динаміка заборгованості покупців і замовників за строками погашення буде відображена на наступній діаграмі (рис. 3.5).

Таблиця 3.3

Динаміка заборгованості покупців та замовників перед ПП «Агроальянс-експо» та строків її погашення (додатки Г,Д.Ж,К) (тис.грн.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Види показників | 2017 рік | 2018рік | 2019 рік | 2020 рік | Відхилення 2020 р. від |
| 2017 р. | 2018 р. | 2019 р. |
| абс. (+;-) | відн. (%) | абс. (+;-) | відн. (%) | абс. (+;-) | відн. (%) |
| Дебіторська заборгова-ність за товари, роботи, послугив т.ч. за строками погашення:  | 3 074,0 | 3557,0 | 3 939,9 | 1 673,6 | -1400,4 | -45,5 | -1883,4 | -52,9 | -2266,3 | -57,5 |
| - до 3 місяців | 2058,2 | 1620,4 | 3 939,9 | 1 673,6 | -384,6 | -18,7 | 53,2 | 3,3 | -2266,3 | -57,5 |
| - від 3 до 6 місяців  | 839,2 | 1106,0 | - | - | -839,2 | - | -1106,0 | - | - | - |
| - від 6 до 12 місяців  | 176,6 | 830,6 | - | - | -176,6 | - | -830,6 | - | - | - |

Рис. 3.5. Динаміка заборгованості покупців та замовників за строками погашення за 2017-2020 рр.

ПП «Агроальянс-експо» реалізує покупцям та замовникам продукцію (товари, роботи, послуги) з метою отримання прибутку.

Проаналізуємо за допомогою факторного аналізу як впливають окремі фактори на обсяг валового прибутку підприємства за допомогою наступної факторної моделі:

В = ЧДреал – Среал, (3.1)

де В – валовий прибуток (збиток);

ЧДреал – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

Среал – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)

За звітний період приймемо дані 2020 року, за базисний період приймемо дані 2019 року.

Для обчислення впливу вищезазначених факторів на результативний показник використаємо метод ланцюгової підстановки.

В1 = ЧДреал2019 – Среал2019 = 37 807,5 – 32 649,5 = 5158 тис. грн.

 В2 = ЧДреал2020 – Среал2019 = 36 636,2 – 32 649,5 = 3986,7 тис. грн.

В3 = ЧДреал2020 – Среал2020 = 36 636,2 – 31 963,1 = 4673,1 тис. грн.

Тепер шляхом послідовного віднімання кожного наступного значення від попереднього обчислимо як впливає кожний окремий фактор на зміну валового прибутку ПП «Агроальянс-експо».

∆В (вплив ЧДреал) = В2 – В1 = 3986,7 – 5158 = -1171,3 тис. грн.

Отже, під впливом скорочення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) валовий прибуток ПП «Агроальянс-експо» мав би зменшитися на 1171,3 тис. грн.

∆В (вплив Среал) = В3 – В2 = 4673,1 – 3986,7 = 686,4 тис. грн.

Отже, під впливом зменшення собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) валовий прибуток ПП «Агроальянс-експо» мав би зрости на 686,4 тис. грн.

Загальний вплив факторів складає:

∆В (вплив ЧДреал) + ∆В (вплив Среал) = В3 – В1

-1171,3 + 686,4 = 4673,1 – 5158

-484,9 тис. грн. = -484,9 тис. грн., що підтверджує вірність проведених розрахунків.

Отже, підсумовуючи цей підрозділ, можна зробити висновок, що при аналізі розрахунків з покупцями та замовниками доцільно дослідити: 1) суму доходу (виручки), отриману ПП «Агроальянс-Експо» від реалізації продукції (товарів, роботи, послуги); 2) обсяг та строки погашення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги; 3) частка дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги (дебіторська заборгованість покупців) у дебіторській заборгованості підприємства ПП «Агроальянс-Експо»; 4) структура боргів покупців і клієнтів за строками погашення.

Аналіз розрахунків з покупцями та замовниками дозволив зробити наступні висновки:

1) протягом 2017-2019рр. спостерігалася тенденція зростання як обсягу доходу від реалізації, так і обсягу дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги. При цьому темпи зростання доходів (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) дещо нижчі за темпи зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Водночас слід зазначити, що у 2020 р. відбулося незначне зменшення як обсягу доходів від реалізації, так і обсягу дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, що не є достатньо позитивною характеристикою господарська діяльність ПП «Агроальянс-Експо»;

2) на ПП «Агроальянс-Експо» найбільша частка в структурі дебіторської заборгованості припадала на заборгованість покупців і замовників. Так, у 2017 році частка дебіторської заборгованості покупців та замовників у дебіторській заборгованості ПП «Агроальянс-Експо» становила 66,0%, у 2018 році – 68,7%, у 2019 році – 75,1%, у 2020 році – 50,2%;

3) на ПП «Агроальянс-Експо» протягом 2017-2020 років. спостерігається динамічне зростання заборгованості покупців і замовників за термінами погашення до 3 місяців, а відповідна заборгованість за термінами погашення до 3-6 місяців швидко зменшується, що позитивно впливає на фінансовий стан досліджуваного. підприємство.

## 3.3. Основи концепції методики контролю розрахунків з покупцями і замовниками

Порядок проведення контролю розрахунків з покупцями і замовниками представимо у вигляді наступної моделі контролю (рис. 3.6).

|  |
| --- |
| Об'єкти контролю |
| Фактична наявність дебіторської заборгованості покупців і замовників | Контроль здійснення повноти та своєчасності розрахунків підприємства з покупцями і замовниками | Обґрунтованість обрахунку та списання безнадійної дебіторської заборгованості покупців і замовників |

↓

|  |
| --- |
| Джерела інформації |
| Законодавчі та нормативні акти  | Планово- нормативна інформація  | Внутрішня організацій­но-розпоря­дча докуме­нтація ПП «Агроальянс-експо» | Матеріали внутрішнь­ого контролю підприємства ПП «Агроальянс-експо» | Облікові документи підприємс­тва (первинні, зведе­ні реєстри бухгалтер­ського об­ліку) | Фінансова та статистична звітність підприємс­тваПП «Агроальянс-експо»  |

↓

|  |
| --- |
| Методичні прийоми контролю |
| Опитування | Фізична пере­вірка, підра­хунок | Документаль­на перевірка | Нормативно-правове регулювання | Вибіркове дослідження |

↓

|  |
| --- |
| Методичні прийоми узагальнення та реалізації результатів контролю |
| Групувальні відомості порушень, аналітичні таблиці, розрахунки | Слідчо- юридичне обґрунтування вияв­лених недоліків | Дослідження резуль­татів про­міжного контролю | Системати­чне викладення недо­ліків у проміжному звіті | Прийняття рішення за результатами конт­ролю | Контроль за викона­нням прийнятих рі­шень |

Рис. 3.6. Модель контролю операцій по розрахунках з покупцями і замовниками ПП «Агроальянс-експо»

У бізнес-середовищі важливим фактором, що позитивно впливає на стабілізацію фінансового стану будь-якого вітчизняного підприємства, є вирішення проблеми розрахунково-платіжної дисципліни. Враховуючи вищевикладене, відповідно до стану розрахунково-платіжної дисципліни на кожному підприємстві на всіх етапах розрахункових операцій має бути встановлений системний і комплексний контроль [33].

Реальність балансу та достовірність даних бухгалтерського обліку можуть бути впевнені лише після ретельної перевірки (інвентаризації) усіх його статей. За таких обставин моніторинг стану розрахунків з покупцями та замовниками доцільно починати з аналізу результатів інвентаризації таких розрахунків. Інвентаризація розрахунків з покупцями та замовниками полягає у виявленні фактичних залишків сум на рахунках.

У відомості про результати інвентаризації розрахунків з покупцями та замовниками зазначаються найменування інвентаризованих рахунків, записуються суми розбіжностей та простроченої дебіторської заборгованості покупців і замовників та визнана безнадійна заборгованість. Для зазначених видів заборгованості до акту інвентаризації розрахунків з покупцями додається довідка із зазначенням суми заборгованості, за якими операціями вона виникла, з якого часу та на підставі яких документів, найменування контрагента-боржника та клієнтів.

Таким чином, докладний аналіз матеріалів інвентаризації розрахунків з покупцями і замовниками дає можливість контролеру зосередити увагу на більш аргументованій пе­ревірці таких розрахунків, за якими встановлено різні розбіжності.

Отже, можемо рекомендувати ПП «АгроАльянс-Експо» розпочати процедуру контролю з інвентаризації розрахунків з покупцями та замовниками. При цьому для кожного боржника важливо встановити дату та основні причини виникнення дебіторської заборгованості, винних осіб та вжиті заходи щодо стягнення заборгованості. Крім того, обов’язковій перевірці підлягає стан справ, переданих до суду чи арбітражу, а також прийняті щодо них рішення [33].

При здійсненні контролю розрахунків з покупцями та замовниками особливу увагу слід звернути на випадки псування та нестачі товарів, приховування нестач і крадіжок на рахунках боржників, віднесення дебіторської заборгованості до інших статей балансу. При виявленні безнадійної заборгованості, позовну заяву, за якою суд відхилив, необхідно з’ясувати причини відмови та обґрунтованість позову.

Виявлені факти необмеженої простроченої дебіторської заборгованості та порушення розрахункової дисципліни рекомендуємо ПП АгроАльянс-Експо узагальнити у відомості за формою (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Нагромаджувальна відомість дебіторської заборгова­ності з простроченим терміном позовної давності

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № з/п | Найменуваннязаборгованості | Аналітичний рахунок | Датавиникненнязаборгованості | Причиниутворення заборгованості | Характерзаборгованості | Сума,грн | Вжиті заходи поурегулюваннюрозрахунків |
| 1 | ТОВ «Подільський край» | 361-5 «Розрахунки з покупцями таЗамовниками/ ТОВ Подільський край» | 20 вересня 2021 р. | Неплатоспроможністьборжника | Спірна | 2958 | Передано в арбітраж |
| 2 | і т. ін. | … | … | … | … | … | … |
| … | … | … | … | … | … | … | … |
|   | Всього | … | … | … | … | … | … |

Для кожного покупця необхідно перевірити, чи дотримується встановлений порядок оцінки та визнання дебіторської заборгованості відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [46].

При перевірці розрахунків з покупцями та замовниками за рахунком 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» необхідно уточнити правильність аналітичного обліку таких розрахунків та повноту відображення всіх операцій, проведених за певний період.

Основними джерелами інформації для контролю розрахункових відносин з покупцями та замовниками є первинні документи (рахунки-фактури, товарно-транспортні накладні тощо). На суму оплати за відвантажену продукцію (товари, роботи, послуги) підприємство надає покупцеві (замовнику) розрахункові документи. Порядок, вимоги та форми розрахунків між постачальниками та покупцями визначаються господарськими договорами.

При проведенні контрольних процедур слід ретельно перевіряти повноту та своєчасність розрахунків покупців за придбану продукцію (продукцію, роботи, послуги). Для цього проводять інвентаризацію розрахунків, надсилають копії карток аналітичного обліку для розрахунків з покупцями-нерезидентами (організації-кредитори надсилаються організаціям-боржникам). Підприємство-боржник має повернути картку протягом 10 днів з дня отримання. Відповідно, з однорідними покупцями складається акт звірки [33].

При реалізації продукції, товарів, робіт, послуг покупцям і замовникам в бухгалтерському обліку робиться запис: дебет рахунка 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», кредит рахунка 70 «Дохід від реалізації».

У разі надходження коштів від покупця на підставі виписки банку робиться запис по дебету рахунку 31 «Банківські рахунки» та кредиту рахунків 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» або рахунку 70 «Дохід від продажів". Перевірка дотримання достовірної кореспонденції рахунків за розрахунками з покупцями та замовниками дає змогу виявити помилки у відображенні таких розрахункових операцій та виявити факти навмисного викривлення облікових даних з метою приховування зловживань.

Якщо при проведенні контрольних процедур буде виявлено довгострокову заборгованість окремих покупців, то за даними первинних документів (рахунків-фактур, накладних тощо), що підтверджують її виникнення, та за актом взаємної звірки розрахунків. , можна визначити причини несвоєчасних розрахунків і винуватців цього [4].

ПП «АгроАльянс-Експо» для контролю розрахунків з покупцями та замовниками рекомендуємо використовувати наступну контрольну програму (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

План програми контролю (ревізії, аудиту) розрахунків

з покупцями та замовниками

| № з/п | Етапи контролю  | Мета і завдання контролю розрахунків з покупцями і замовниками | Контрольні процедури | Докази ревізора (аудитора) | Вико-навець |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. | Підготовчий етап | Попереднє знайомство з підконтрольним підприємством (з підприємством – клієнтом), оцінка системи контролю та бухгалтерського обліку, планування ревізії (аудиту) розрахунків з покупцями і замовниками | Опитування і анкетування керівництва підконтрольного підприємства та персоналу вивчення матеріалів попередньої ревізії (аудиту), документальна перевірка стану розрахунків, спостереження | Статут підприємства, накази, звіт про попередню ревізійну (аудиторську) перевірку, дані синтетичного та аналітичного обліку розрахунків з покупцями і замовниками, виписки банку | Ревізор (аудитор, асистент аудитора) |
| 2. | Етап фізичної перевірки | Оцінка достовірності результатів проведеної інвентаризації розрахунків з покупцями і замовниками | Спостереження за проведенням інвентаризації розрахунків з покупцями і замовниками, вибіркова перевірка її результатів | Матеріали інвентаризації, облікові записи по розрахунках з покупцями і замовниками | Ревізор (аудитор, асистент аудитора) |
|  3. | Основний етап | Контроль оцінки дебіторської заборгованості покупців, перевірка повноти та достовірності облікових записів і залишків у Балансі, перевірка обґрунтованості нарахування резерву сумнівних боргів  | Зіставлення даних інвентаризації, синтетичного та аналітичного обліку, контрольний запит до покупців (замовників), документальна вибіркова перевірка, перевірка, аналіз арифметичних підрахунків | Первинна документація по розрахунках з покупцями і замовниками, розрахункові відомості по заборгованості покупців, облікові регістри, Баланс | Ревізор (аудитор, асистент аудитора) |
| 4. | Завершальний етап | Складання розділу ревізійного (аудиторського) звіту стан розрахунків з покупцями і замовниками  | Систематизація та групування інформації, отриманої на проміжних етапах контролю, аналіз, складання загального звіту  | Робоча документація складена на проміжних етапах перевірки | Аудитор |

На вітчизняних підприємствах, які запровадили автоматизований облік, під час контролю розрахунків з покупцями та замовниками використовують довідкову нормативну базу, що зберігається на електронних носіях, порівнюють її дані з первинними документами (товарними, банківськими), актами взаємної звірки розрахунків.

В ході дослідження встановлено, що контроль розрахункових операцій у ПП «Агроальянс-Експо» здійснюється при підтвердженні достовірності річної фінансової звітності, а також шляхом незалежної внутрішньої перевірки на підприємстві бухгалтером. та утворена інвентаризаційна комісія. При цьому, виходячи з організаційної структури базового підприємства, у ПП «Агроальянс-Експо» відсутній відділ внутрішнього контролю.

Отже, можна зробити висновок, що ефективно організована система контролю розрахункових операцій та налагоджена методологія її проведення дають змогу оперативно виявляти негативні відхилення та вживати відповідних заходів для їх запобігання в наступні періоди діяльності підприємства.

У ході дослідження розкрито методику контролю розрахунків з покупцями та замовниками, визначено основні етапи контролю розрахунків з покупцями та замовниками та досліджено послідовність перевірки. Для підвищення значущості запропонованих вище методичних процедур для базового підприємства розроблено План програми перевірки розрахунків з покупцями та замовниками.

## Висновки до розділу 3

1. У ході навчання в магістратурі систематизовано завдання моніторингу та аналізу стану розрахункових відносин з покупцями та замовниками, які передбачають: забезпечення перевірки законності, доцільності та реальності виникнення покупців та замовників. борги; перевірка законності та доцільності укладення договорів та їх подальшого виконання; перевірка дотримання підконтрольним підприємством розрахункової дисципліни; визначення причин та осіб, відповідальних за виникнення простроченої дебіторської заборгованості, розроблення заходів щодо виявлених порушників розрахункової дисципліни; перевірка комплектності реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) покупцям і замовникам; перевірка стану обліку та контроль розрахунків з покупцями та замовниками; аналіз та оцінка впливу дебіторської заборгованості на фінансовий та майновий стан підприємства.

2. Встановлено, що при аналізі розрахунків з покупцями та замовниками доцільно досліджувати: 1) суму доходу (виручки), отриманого ПП «АгроАльянс-Експо» від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ; 2) обсяг та строки погашення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги; 3) частка дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги (дебіторська заборгованість покупців) у дебіторській заборгованості підприємства ПП «Агроальянс-Експо»; 4) структура боргів покупців і клієнтів за строками погашення.

3. Аналіз розрахунків з покупцями та замовниками дозволив зробити наступні висновки:

1) протягом 2017-2019рр. спостерігалася тенденція зростання як обсягу доходу від реалізації, так і обсягу дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги. При цьому темпи зростання доходів (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) дещо нижчі за темпи зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. Водночас слід зазначити, що у 2020 р. відбулося незначне зменшення як обсягу доходів від реалізації, так і обсягу дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, що не є достатньо позитивною характеристикою господарська діяльність ПП «Агроальянс-Експо»;

2) на ПП «Агроальянс-Експо» найбільша частка в структурі дебіторської заборгованості припадала на заборгованість покупців і замовників. Так, у 2017 році частка дебіторської заборгованості покупців та замовників у дебіторській заборгованості ПП «Агроальянс-Експо» становила 66,0%, у 2018 році – 68,7%, у 2019 році – 75,1%, у 2020 році – 50,2%;

3) на ПП «Агроальянс-Експо» протягом 2017-2020 років. спостерігається динамічне зростання заборгованості покупців і замовників за термінами погашення до 3 місяців, а відповідна заборгованість за термінами погашення до 3-6 місяців швидко зменшується, що позитивно впливає на фінансовий стан досліджуваного. підприємство.

4. У ході дослідження виявлено, що контроль розрахункових операцій у ПП «Агроальянс-Експо» здійснюється при підтвердженні достовірності річної фінансової звітності, а також шляхом незалежного внутрішнього аудиту на підприємстві з боку бухгалтер та утворена інвентаризаційна комісія. При цьому, виходячи з організаційної структури базового підприємства, у ПП «Агроальянс-Експо» відсутній відділ внутрішнього контролю.

5. Ефективно організована система контролю розрахункових операцій та добре функціонуюча методологія її впровадження дозволяють швидко виявляти негативні відхилення та вживати відповідних заходів для їх запобігання в наступні періоди діяльності підприємства. У ході дослідження розкрито методику контролю розрахунків з покупцями та замовниками, визначено основні етапи контролю розрахунків з покупцями та замовниками та досліджено послідовність перевірки. Для підвищення значущості запропонованих вище методичних процедур для базового підприємства розроблено План програми перевірки розрахунків з покупцями та замовниками.

# Висновки та пропозиції

Під час написання магістерської роботи зроблені висновки та запропоновані пропозиції, які полягають у розробці теоретико-практичних рекомендацій з удосконалення обліку, оподаткування, аналізу та контролю розрахунків з покупцями та замовниками. Загальні висновки, одержані за результатами дослідження, такі:

1. За економічним змістом розрахунки з покупцями і замовниками відносять до товарних операцій. Це, передусім, пов’язано з тим, що мова йде про оплату продукції у натурально-речовій формі, виконаних робіт або наданих послуг. Оскільки дебіторську заборгованість відносять до складу активів суб’єктів господарювання і, відповідно, така заборгованість впливає на ви­значення реального фінансового стану конкретного підприєм­ства, то управління нею, як складовою активів, є одним з складних та найважливіших елементів.

2. Відповідно до національного П(С)БО 10, поточну дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визнають активом одночасно з визнанням доходу від реалізації і відображають за первісною вартістю. Довгострокова дебіторська заборгованість являє собою суму дебіторської заборгованості фізичних та юридичних осіб, що не виникає в ході нормального операційного циклу й планується до погашення після 12 місяців з дати виникнення.

3. Основними задачами обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками на вітчизняних підприємствах є такі: забезпечення належного документального оформлення і законності розрахункових операцій, своєчасне та повне їх відображення в облікових регістрах; перевірка повного та достовірного відображення в обліку операцій реалізації продукції, товарів, робіт, послуг; забезпечення належного контролю за дотриманням форм розрахунків, встановлених у договорах з покупцями і замовниками; здійснення контролю за забезпеченням своєчасних розрахунків з покупцями і замовниками; пошук можливостей раціонального вкладення вільних грошових ресурсів як джерела фінансових інвестицій, що приносять дохід.

4. Організаційно-правові засади документального оформлення розрахунків з покупцями і замов­никами всебічно регламентуються законами України, постановами Кабміну, нака­зами міністерств, відомств, Національного банку України, державної податко­вої адміністрації тощо.

5. Під час проведеного дослідження здійснено аналіз та систематизовано основний перелік нормативно-правових документів, що регулюють порядок інформаційного забезпечення обліку, контролю та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками.

6. Вміння орієнтуватися серед різних нормативно-правових документів, окремі з яких, інколи, суперечать один одному, допомагає організува­ти належну систему обліку на підприємстві, а також своєчасно проводити ефективний контроль та всебічний аналіз розрахунків з покупцями і замовниками. Зазначені дії сприятимуть підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень суб’єктом господарювання.

7. Для удосконалення обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками, доцільно здійснити такі захо­ди: внести доповнення до П(С)БО 10 «Дебіторська за­боргованість», в яких чітко були б розмежовані поняття короткострокової та довгострокової де­біторської заборгованостей. Їх облік нині вітчизняними підприємствами ведеть­ся на різних рахунках бухгалтерського обліку, що не відзначено у даному стандарті. Окрім цього, доречно відзначити, що поточна дебітор­ська заборгованість є оборотним активом підприємства, а дов­гострокова – необоротним активом, і їх облік здійснюють на різних рахунках бухгалтерського обліку.

8. Базисом господарської діяльності ПП «Агроальянс-експо» є виробничий підрозділ, який формують цех основного та допоміжного виробництва, складське господарство та машиноремонтний відділ. Кожний відповідний структурний підрозділ базового підприємства очолює фахівець з відповідною освітою. Економічні служби ПП «Агроальянс-експо» представлені бухгалтерією та економічним відділом. Обліковий персонал ПП «Агроальянс-експо» веде фінансовий та податковий облік, формує та подає звітність відповідно до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

9. У ПП «Агроальянс-експо» запроваджено автоматизовану форму обліку із застосуванням програми «1С Підприємство» та «MEDок». У ПП «Агроальянс-експо» бухгалтерський облік здійснює один обліковець, для складання фінансової звітності залучається сторонній аудитор. ПП «Агроальянс-експо» формує фінансову звітність малого підприємства відповідно до ПСБО 25.

10. Дослідивши основні показники виробничо-господарської діяльності ПП «Агроальянс-експо» за 2016-2020 рр., можемо зробити висновок, що протягом аналізованого періоду відбувалося падіння рентабельності та валового прибутку на фоні зростання обсягу реалізації продукції. Отже, підприємство ПП «Агроальянс-експо» поступово нарощує обсяги виробничо-господарської діяльності, але, водночас, не здійснює заходи по раціоналізації витрат. Також, негативним моментом, є практична відсутність доходів від іншої діяльності.

## 11. Розрахунки з покупцями і замовниками є основною складовою частиною дебіторської заборгованості ПП «Агроальянс-експо». Дебіторська заборгованість разом з виробничими запасами найчастіше складає значну частку в структурі активу балансу підприємства. Створення великих обсягів дебіторської заборгованості викликає низьку платоспроможність ПП «Агроальянс-експо».

12. Під час проведеного магістерського дослідження систематизовано завдання контролю та аналізу стану розрахункових взаємовідносин з покупцями та замовниками, до яких віднесено такі: забезпечення перевірки законності, доцільності та реальності виникнення заборгованості покупців та замовників; перевірка законності та доцільності укладання договорів та їх подальше виконання; перевірка дотримання підконтрольним підприємством розрахункової дисципліни; виявлення причин та відповідальних осіб, які винні у виникненні простроченої дебіторської заборгованості, розробка заходів щодо виявлених порушників розрахункової дисципліни; перевірка повноти реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) покупцям і замовникам; перевірка стану обліку і внутрішнього контролю розрахунків з покупцями і замовниками; здійснення аналізу та оцінки впливу дебіторської заборгованості на фінансово-майновий стан підприємства.

13. Встановлено, що при проведені аналізу розрахунків з покупцями і замовниками доцільно дослідити: 1) обсяг отриманого ПП «Агроальянс-експо» доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); 2) обсяг та строки погашення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги; 3) питому вагу дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги (дебіторської заборгованості покупців) у складі дебіторської заборгованості підприємства ПП «Агроальянс-експо»; 4) структуру заборгованості покупців та замовників за строками її погашення.

14. Протягом 2017-2019 рр. спостерігалася тенденція до зростання як обсягу доходу від реалізації, так і обсягу дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги.

15. Ефективно організована система контролю розрахункових операцій та налагоджена методика його проведення дозволяють оперативно виявляти негативні відхилення та вживати відповідні заходи щодо запобігання їм у наступних періодах діяльності суб’єкта господарювання. Під час проведеного дослідження розкрито методику проведення контролю розрахунків з покупцями та замовниками, визначені основні етапи контролю розрахунків з покупцями та замовниками та досліджено послідовність перевірки. Для посилення значущості вище запропонованих методичних проце­дур для базового підприємства розроблено План програми перевірки розрахунків з покупцями та замовниками.

# Перелік використаних джерел

1. Аудит : підручник / М.О. Никонович, К.О. Редько ; за ред. Є.В. Мниха. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 748 с.
2. Аудит. (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту). / За ред. проф. Немченко В. В., Редько О. Ю., Підручник. К.: Центр учбової літератури, 2012. 540 с.
3. Аудит: підручник (в двох частинах) / за ред. Грушко В.І./ Брадул О.М., Шепелюк В.А, Ільіна С.Б., Юнацький М.О., Хорошенюк А.П., Брадул Т.В., 4-те вид. доп. і перероб. К. : Видавництво Ліра-К, 2019. 324 с.
4. Аудит: підручник / наук. ред. Івана Ісаковича Пилипенка; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2015. 643 с
5. Беккер Т.В. Облік розрахунків з постачальниками і підрядниками // Молода наука України. Перспективи та пріоритети розвитку науково- практична заочна конференція Київ: 2012 – Том 1 - С. 8-9 .
6. Бенько М.М, Жарнікова В.В. Облік витрат на впровадження інтернет торгівлі як ефективного методу комерційної діяльності Облік, аналіз, аудит і оподаткування в умовах глобалізації економіки. 2017. Вип. 4 (21). С. 336-339.
7. Бенько М.М. Актуальні питання технології облікового, контрольного та аналітичного процесу в умовах автоматизації Економічний форум. Науковий журнал. 2014. Вип. 2. С. 235-239.
8. Бруханський Р. Ф. Бухгалтеський облік: підручник. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 480 с.
9. Бухгалтерський облік : підручник / Я. Д. Крупка, З. В. Задорожний, Н. В. Гудзь [та ін.]. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. 460 с.
10. Бухгалтерський облік в Україні. Основи та практика: навч. посіб. / В.С. Лень, В.В. Гливенко. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ: Центр навчальної літератури, 2018. 608 с.
11. Бухгалтерський облік в Україні. Основи та практика: навч. посіб. / В.С. Лень, В.В. Гливенко. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ: Центр навчальної літератури, 2018. 608 с.
12. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник / В. М. Соболєв, І. А. Косата, Т. В. Розіт тощо; за ред. В. М. Соболєва. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. 222 с.
13. Бухгалтерський облік: навчальний посібник / Н.С. Акімова, О.О. Говоруха, Л.О. Кирильєва, Т. О. Євлаш. Х. : ХДУХТ, 2019. 182 с.
14. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика: навч.-практ. посібник / Н. І. Верхоглядова, В. П. Шило, С. Б. Ільїна, В. І. Кисла. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 536 с.
15. Виноградова М. О. Аудит [текст] : навч. посіб. / М. О. Виноградова, Л. І. Жидєєва К. : «Центр учбової літератури», 2014. 654 с.
16. Гавриленко В.О. Напрями удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками у сучасних умовах господарювання. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. 2012. Вип. 30 (1). С. 248–251. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu\_2012\_30(1)\_\_57](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2012_30%281%29__57).
17. Гнатенко Є.П., Горячковська О.С. Нормативно-правові засади обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками. Молодий вчений. 2016. № 10 (37). С. 351-354.
18. Грицаєнко Г. І., Грицаєнко М. І. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник. Мелітополь: Люкс, 2021. 260 с.
19. Дворецкий Д. Ю., Жарникова В.В., Е. Соболева-Терещенко Е.А. Особенности программ лояльности сегмента В2В на рынке высокотехнологичных товаров Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Sciences, 2019. Вип. 192.
20. Державний фінансовий контроль [Електронний ресурс] : навчальний посібник у схемах і таблицях / Л. В. Дікань, І. О. Шевченко, Є. В. Дейнеко, Д. В. Калінкін. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. 275 с.
21. Дідоренко Т.В. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками [Електронний ресурс]. *Сталий розвиток економіки.* 2015. № 3. С. 217-220. – URL: http://nbuv.gov.ua/ UJRN/sre\_2015\_3\_33.
22. Дідоренко, Т. В. Белова, І. М. Методика обліку розрахунків з дебіторами. Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. –2018. – Вип. ІV. Економічні науки. Ч.2. – С. 39–56.С.
23. Економічний аналіз. Навчальний посібник / В.М. Серединська, О.М.За городна, Р.В.Федорович. Тернопіль: Видавництво Астон, 2010.
24. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. Одеса: ОНЕУ, ротапринт. 2015. 310с.
25. Жарникова В.В. Облік розрахунків з покупцями: систематизація поглядів та перспективи досліджень. Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій. 2018. Вип. 2, 48-64.
26. Жарникова В.В. Світові тенденції та сучасні реаліі розвитку роздрібної торгівлі в умовах цифрової економіки// Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2019. – №5 – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7075>.
27. Жарнікова В. В. Сучасні підходи до формування обліково–аналітичної бази організації обліку розрахунків з покупцями. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7145 (дата звернення: 19.11.2021).
28. Загальні вимоги до фінансової звітності. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. URL: http://pro-u4ot.info/ (дата звернення:03.09.2021).
29. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій: наказ М-ва фінансів України від 30 листоп. 1999р. № 291. URL: https://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення:03.09.2021).
30. Кавторева Я. Документооборот: организация и ведение: 8-е вид. X.: Фактор, 2019. 53 с.
31. Кіндрацька Г.І. Аналіз господарської діяльності : підручник. / Г.І. Кіндрацька, А.Г. Загородній, Ю.І. Кулиняк. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2019. 320 с.
32. Конституція України. Затверджена ВРУ 28.06.96 № 254/96. [Електронний ресурс]. URL: http:// www.ligazakon.ua (дата звернення:03.09.2021).
33. Контроль і ревізія: навч.посіб. / Н.В. Наконечна. ЛДУВС, Львів: Видавництво ТзОВ “Ліга-Прес”, 2015. 178 с.
34. Кручак Л. В. Облік розрахунків з покупцями і замовниками в умовах нестабільності економіки. Економічний механізм управління інноваціями: методологія, теорія та практика: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 16-17 вересня 2016 року) / ГО «Львівська економічна фундація». Львів: ЛЕФ, 2016. С. 124-127.
35. Кужельний М.В, Левицька С.О. Організація обліку: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. 352 с.
36. Левченко З., Кулик В. Облікова політика: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. 238 с.
37. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку // Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2000р. № 356. URL: https://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення:03.09.2021).
38. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова. К., ФПБАУ, 2000. 1268 с.
39. Норд Г. Л., Цегельник Н. І. Облікове відображення розрахунків із покупцями та замовниками в умовах дропшиппінгу. *Ефективна економіка*. 2018. № 7. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6869 (дата звернення: 19.09.2021).
40. Норд Г. Л., Цегельник Н. І. Розвиток бухгалтерського обліку розрахунків із покупцями та замовниками: особливості ведення господарської діяльності в інтернет-середовищі. *Ефективна економіка*. 2018. № 9. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6870 (дата звернення: 19.09.2021).
41. Організація бухгалтерського обліку: навч. посіб. / За ред. B.C. Леня. Київ: Центр навчальної літератури, 2012р. 696с.
42. Основи економічного аналізу : навч.-метод. посібник / В. М. Микитюк, Т. М. Паламарчук, О. П. Русак [ та ін.]; за ред. В. М. Микитюка. Житомир: Рута, 2018. 440 с.
43. Островерха Р.Е. Організація обліку: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2017. 568 с.
44. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’я­зань і господарських операцій: наказ М-ва фінансів України від 30 листоп. 1999 р. № 291. URL: https://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення:03.09.2021).
45. Податковий кодекс України вiд 02.12.2010 № 2755-VI: [Електронний ресурс]. URL: http:// zakon1.rada.gov.ua/ (дата звернення:03.09.2021).
46. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ М-ва фінансів України від 8 жовт. 1999 р. № 237. URL: https://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення:03.09.2021).
47. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов’язання»: наказ М-ва фінансів України від 31 січ. 2000 р. № 20. URL: https://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення:03.09.2021).
48. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти». Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 року № 559. [Електронний ресурс]. URL: http://www. nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh /psbu13/ (дата звернення:03.09.2021).
49. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: наказ М-ва фінансів України від 29 листоп. 1999 р. № 290. URL: https://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення:03.09.2021).
50. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: наказ М-ва фінансів України від 31 груд. 1999 р. № 318. URL: https://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення:03.09.2021).
51. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів»: наказ М-ва фінансів України від 10 серп. 2000 р. № 193. URL: https://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення:03.09.2021).
52. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: наказ М-ва фінансів України від 20 жовт. 1999 р. № 246. URL: https://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення:03.09.2021).
53. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 14 «Оренда»: наказ М-ва фінансів України від 28 лип. 2000 р. № 181. URL: https://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення:03.09.2021).
54. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 p. № 996-XIV. Дата оновлення 18.09.2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення:03.09.2021).
55. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом. Закон України від 14.05.1992 № 2343-XII: [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2343-12> (дата звернення: 03.09. 2021).
56. Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов’язань. Наказ Міністерства фінансів від 02.09.2014 № 879: [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14> (дата звернення:03.09. 2021).
57. Про захист прав споживачів. Закон України від 12.05.1991 № 1023-XII: [Електронний ресурс]. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1023-12 (дата звернення:03.09.2021).
58. Рамський, А.Ю., Лойко В.В. Соболєва-Терещенко, О.А , Лойко Д.В., Жарнікова, В.В. Інтеграція України в європейську банківську систему: очищення, перезавантаження та Базель III Banks and Bank Systems, 2017. Вип.12 (4). С. 163-174.
59. Рожелюк В.М. Організація обліку та податкове планування діяльності переробних підприємств: монографія / Рожелюк В.М. К.: ННЦ, 2013. 488 с.
60. Скоробогатова Н.Є. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2017. 248 с.
61. Скрипник М.І. Проблеми обліку та управління розрахунками з покупцями та замовниками. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління. 2013. Вип. 25. С. 277-286. – URL: http://nbuv.gov.ua/ UJRN/Znpdetut\_eiu\_2013\_25\_39.
62. Соболєва-Терещенко О.А., Жарнікова В. В. Особливості бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями в умовах застосування програм лояльності Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2017 Вип. 2(50). С. 325–332.
63. Соболєва-Терещенко О.А., Жарнікова В. В. Теоретико-методологические основы формирования эффективных систем лояльности Журнал Менеджер. 2017. Вип. 2(75). С. 82-91.
64. Сопко В.В., Прокопова О.М., Фоміна О.В. Організація обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю підприємства Вчені записки Університету «КРОК». 2017. Вип.47. С. 116-121.
65. Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект: колективна монографія у 2 т., Т. 1. / за ред. П.Й. Атамас. Дніпропетровськ: «Герда», 2013. 358 с.
66. Труш Ю.Т. Король.Г.О., Потрус Н.П. Організація обліку. Основи організації обліку: Навч.посібник.-Дніпро: НМетАУ,2016. 169 с.
67. Фінансовий облік [Текст] : підручник / Я. Д. Крупка, З. В. Задорожний, Н. В. Гудзь [та ін.]. 4-те вид., доповн. та переробл Тернопіль: ТНЕУ, 2017. 451.
68. Фінансовий облік: навч. посібник / В. К. Орлова, Л. А. Костецька, М. С. Орлів та ін.; за ред. В.К. Орлової, М.С. Орлів, С.В. Хоми. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 510 с.
69. Юр’єва О.С. Окремі аспекти організації аудиту розрахунків з покупцям та замовниками. *Соціально-економічні трансформації у розвитку держави:* зб. матер. Всеукр. наук.-практ. конф., м. Вінниця, 22-23 квітня 2021 р. : у 2-х т. Т. 2. Ч. 2. / За заг. ред. В.І. Мельник. Тернопіль: Крок, 2021. С. 42-44.
70. Практичні документи та фінансова звітність Приватного підприємства «Агроальянс-експо».