

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Західноукраїнський національний університет
Навчально-науковий інститут інноватики, природокористування та
інфраструктури
Кафедра бізнес-аналітики та інноваційного інжинірингу

МРІЩУК Софія Ярославівна

**Аналітичний інструментарій управління
розрахунками підприємства / Analytical tools for
enterprise settlement management**

спеціальність: 071 - Облік і оподаткування
освітньо-професійна програма - Бізнес-аналітика та управління інноваційними
системами

Кваліфікаційна робота

Виконала студентка групи
ОБАМ-21
С. Я. Мріщук

Науковий керівник:
д.е.н., професор П. Р.
Пуцентейло

Кваліфікаційну роботу
допущено до захисту:

" ___ " _____ 20__ р.

Завідувач кафедри

_____ **Р. Ф. Бруханський**

ТЕРНОПІЛЬ - 2022

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ АНАЛІТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ В УПРАВЛІННІ РОЗРАХУНКАМИ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Зміст, значення та особливості розрахунків в діяльності компанії.....	6
1.2. Розрахункова діяльність підприємства як об'єкт обліку	12
1.3. Теоретичні аспекти застосування аналітичного інструментарію в розрахунках компанії.....	19
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1	25
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ АНАЛІТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ В УПРАВЛІННІ РОЗРАХУНКАМИ ПІДПРИЄМСТВА	26
2.1. Форми та особливості здійснення розрахунків	26
2.2. Організація обліково-аналітичних процедур забезпечення розрахунків на підприємстві	32
2.3. Застосування аналітичного інструментарію управління розрахунками підприємства	40
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2	46
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ ПІДПРИЄМСТВА	47
3.1. Напрями вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення обліку дебіторської заборгованості.....	47
3.2. Впровадження алгоритму раціонального управління розрахунковими операціями	53
3.3. Застосування внутрішнього контролю для підвищення ефективності аналітичного інструментарію управління розрахунками підприємства.....	59
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3	66
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ.....	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	69

ВСТУП

У сучасних умовах у своїй виробничо-фінансовій діяльності підприємства та організації різних форм власності та господарювання щодня здійснюють значний обсяг фінансово-господарських операцій, які так чи інакше пов'язані з контрагентськими розрахунками – з одного боку, суб'єкти бізнесу виступають покупцями сировини, матеріалів, ресурсів та необхідних послуг для забезпечення своєї діяльності, а з іншого – компанії самі є постачальниками, реалізуючи продукцію, товари та різноманітні послуги іншим споживачам.

Покупці та замовники для компаній є основним джерелом прибутку. Але за умов нестабільної ринкової ситуації, наслідків пандемії COVID-19 та кризового стану економіки спричиненого війсьним станом, ризик несплати чи невчасної оплати рахунків покупцями збільшується, це призводить до появи дебіторської заборгованості. Частина цієї заборгованості у процесі фінансово-господарської діяльності неминуха і має перебувати у межах допустимих значень.

Акімова Н., Белова І., Бруханський Р., Візіренко С., Гевчук А., Глушко А., Демченко Я. Демченко Я., Калюга, Є., Колеснікова О., Левченко З., Матюха В., Меліхова Т., Новицька Н., Павлова Г., Пилипенко К., Погрібна О., Попович О., Федішин Л. та ін.

Актуальність викладених аспектів, недостатньо глибоке їх теоретичне і методичне дослідження, відсутність практичних рекомендацій щодо раціонального поводження з проблемних аспектів розрахункових операцій в господарській діяльності сучасних компаній спонукало та обумовило вибір теми кваліфікаційної роботи, її мету та основні напрямки.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є дослідження особливостей застосування аналітичного інструментарію управління розрахунками підприємства.

У відповідності до мети дослідження в кваліфікаційній роботі поставлені такі завдання:

- узагальнити і систематизувати зміст, значення та особливості розрахунків в діяльності підприємства;
- уточнити специфічні особливості розрахункової діяльності підприємства як об'єкт обліку і аналізу;
- розкрити теоретичні аспекти застосування аналітичного інструментарію в розрахунках підприємства;
- визначити форми та особливості здійснення розрахунків;
- дослідити організацію обліково-аналітичних процедур забезпечення розрахунків на підприємстві;
- розкрити застосування аналітичного інструментарію управління розрахунками підприємства;
- запропонувати напрями вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення обліку дебіторської заборгованості;
- обґрунтувати впровадження алгоритму раціонального управління розрахунковими операціями;
- визначити перспективи застосування внутрішнього контролю для підвищення ефективності аналітичного інструментарію управління розрахунками підприємства.

Об'єктом дослідження є методичні та організаційні аспекти особливостей застосування аналітичного інструментарію управління розрахунками підприємства в С(Ф)Г «Вікторія».

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та організаційні аспекти щодо особливостей застосування аналітичного інструментарію управління розрахунками підприємства.

Методи дослідження включають загальнонаукові та спеціальні методичні прийоми економічної науки. Для досягнення мети та розв'язання поставлених завдань використано цілісний методичний інструментарій, зокрема: абстрактно-логічний метод (при вивченні теоретичних підходів щодо

розвитку обліку і аналізу в сільськогосподарському підприємстві та окресленні впливу аналітичного аналітичного інструментарію управління розрахунками), монографічний (для уточнення сутності відповідних категорій), економіко-статистичний (при виявленні тенденцій та закономірностей розвитку обліку), графічний (для наглядного виявлення динаміки основних показників, що використовуються при оцінюванні стану застосування аналітичного інструментарію управління розрахунками підприємства).

Наукова новизна одержаних результатів полягає в наступному:

- узагальнено, систематизовано та уточнено теоретико-методичні аспекти застосування аналітичного інструментарію в розрахунках підприємства;
- досліджено та розкрито організацію обліково-аналітичних процедур забезпечення розрахунків на підприємстві;
- запропоновано напрями вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення зменшення дебіторської заборгованості;
- удосконалено методику використання аналітичного інструментарію в розрахунках підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання запропонованих в кваліфікаційній роботі підходів і методик аналітичного інструментарію в розрахунках підприємства, котрі адаптовані до умов сучасної економіки. Сформовані результати дослідження розвивають теорію і методику обліку та аналізу розрахунків суб'єкта підприємництва.

Апробація результатів дослідження. Основні теоретичні положення кваліфікаційної роботи апробовано 20 травня 2022 року на Національній науково-практичній конференції студентів і молодих вчених. За результатами участі в конференції опубліковані тези доповідей.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ АНАЛІТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ В УПРАВЛІННІ РОЗРАХУНКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Зміст, значення та особливості розрахунків в діяльності компанії

Механізм розрахунків розкриває провідні нормативні дії, він є похідним від товарного механізму, що зумовив особливості його становлення. В основі цього, лежать раціонально підтверджені істини про прагнення підприємця одержувати повноцінне функціонування, а отже – прибуток від суб'єктно-економічної діяльності. Саме тому, досліджувані об'єкти: механізми розрахункових операцій, алгоритми здійснення платежів, інваріантні особливості накопичення коштів і оплати за товари і послуги не слід розглядати ізольовано один від одного. Але їх не потрібно й ототожнювати, адже доведено практикою, що цей механізм виступає дещо по-різному залежно від спрямованості господарсько-фінансового вектору, а також від специфіки об'єктів, що досліджуються, особливо виразній у сфері цифрової економіки. На думку вчених: “В сучасних умовах механізм розрахунків не можна розглядати як систему комунікаційних структур, методичних та технологічних прийомів, призначених для їх здійснення. Таке розуміння механізму розрахунків є надто поверхневим” [10, с. 248].

“Розрахунками завершується оборот втіленої в готову продукцію вартості активів підприємства і створюються умови для початку нового економічного обороту” [6, с. 59]. “Грошові кошти, одержані в результаті цього обігу, дозволяють своєчасно, на новій інформаційній, технічній і технологічній основі формувати та використовувати в новому виробничому циклі фактори виробництва, розраховуватись по зобов'язаннях з державою, постачальниками, банками, працівниками підприємства, акціонерами” [13, с. 28].

Складовими раціонального механізму розрахунків є також організаційно-технологічні та економіко-технічні фактори, методологічні парадигми, теоретичні концепції і відповідні інформаційно-комунікаційні та інші оргсистеми, діяльність яких пов'язана із забезпеченням достеменності розрахунків і регламентується певними юридично-правовими нормами.

Досліджуючи природу розрахунків, варто зазначити, що "...розрахунки базуються на русі господарських засобів між різними суб'єктами" [23, с. 344].

Взагалі поняття розрахунків в різних літературних джерелах наводиться досить рідко (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

Визначення терміну "розрахунки" в економічній літературі

№ з/п	Автор	Визначення
1	Акімова Н.С. [2, с. 269].	"Розрахунки – це грошові взаємовідносини, що виникають між організаціями по товарних і нетоварних операціях"
2	Гевчук А.В. [13, с. 31]	"Розрахунки – це система взаємовідносин між підприємствами й особами, заснована на грошовому поверненні вартості товарно-матеріальних цінностей, робіт, послуг"
3	Левченко З. М. [26, с. 1168]	"Розрахунки – здійснення платежів по грошових зобов'язаннях"
4	Москалюк Г. О. [33, с. 174]	"Під розрахунковими відносинами розуміють зобов'язання покупця оплатити у встановлені строки вартість матеріальних цінностей, послуг й іншої заборгованості, після виконання постачальником своїх договірних зобов'язань або право постачальника вимагати платіж від покупця за відвантажену йому продукцію або надані послуги"

Аналізуючи дані таблиці 1.1, можна зробити висновок, що погляди вчених на категорію "розрахунки" різняться. Одна група дослідників визначає їх як систему особливих, структурних взаємовідносин (Гевчук А.В.); друга стверджує, що це безпосередньо раціональні взаємовідносини (тобто, без використання слова "система") (Акімова Н.С.), третя група – лише трактує організаційно-економічну сутність системи розрахунків, не наводячи їх понятійного тлумачення (Левченко З. М. та інші).

Наприклад, в джерелі [61] не наводиться визначення розрахунків, лише "...розглядається один з їх видів – міжнародні розрахунки, які, в загальному,

представляють собою здійснення платежів по грошових зобов'язаннях” [61, с. 73].

На нашу думку, це є не зовсім є вірним, та це тільки на перший погляд, річ у тім, що протиставлення ефекту і раціоналізму, зокрема стосовно розрахунків, стає дедалі поширенішим. Варто нагадати, що завжди при здійсненні економічних розрахунків можуть виникнути спільні грошові зобов'язання, які на сьогоднішній день визначені Податковим Кодексом України як “зобов'язання боржника заплатити кредитору певну грошову суму відповідно до цивільно-правового договору та на інших підставах, передбачених цивільним законодавством України” [42].

Досить важливим є те, в якій послідовності (формі) здійснювалися розрахунки: готівковій чи безготівковій, векселем, чеком, бартером тощо, тобто, що “...є заключним етапом кожної комерційної трансакції” [4, с. 218]. Об'єктами нашого дослідження є універсальна, інтегральна форма – безготівкові розрахунки, які функціонують в системі є практичної актуальності та господарської значущості і характеризують товарні і віртуальні (нетоварні) операції.

До товарних (зазвичай, класичних) операцій, відносять тривіальні купівлю-продаж сировини, готової продукції, ресурсів, матеріалів, послуг, тощо. Нетоварні операції (віртуально-сучасний тип відносин), як правило, пов'язані із “...розрахунками з науково-дослідними організаціями й освітніми закладами, житлово-комунальними організаціями, клієнтурою, по претензіях тощо” [1, с. 50-51].

Якщо розглядати безпосередньо безготівкові розрахунки як категорію відносин між суб'єктами господарювання, то, їх слід вивчати у контексті спроможності здійснювати фінансову діяльність у її різних аспектах, то доцільно насамперед розвести поняття “готівкові розрахунки” та “безготівкові розрахунки” і здійснити їх аналіз відповідної наукової семантичності.

“Зрозуміло, що в даному випадку відсутній факт одночасного передавання (придбання) товарних і матеріальних цінних речей і сплати

(одержання) грошового еквіваленту вартості переданих (отриманих) товарних і матеріальних цінних речей, а тому виникає розрив в часі між передачею товарних і матеріальних цінних речей та їх оплатою, який називають “зобов’язаннями”, “дебіторською і кредиторською заборгованістю”, “заборгованістю за розрахунками” [12, с. 18]. Тобто, “в цілому, функція дебіторсько-кредиторської заборгованості полягає в добровільному (при термінових розрахунках) і насильницькому (при прострочених розрахунках) перерозподілі обігових коштів в господарстві” [25, с. 48].

Однією з найважливіших умов виконання і дотримання зобов’язань за укладеними договорами і одним з об’єктів зустрічного і взаємного контролю компаній є оперативна своєчасність розрахунків. “Договірні відносини між двома підприємствами передбачають не тільки своєчасність розрахунків, але і передусім відповідні зобов’язання відносно номенклатури та якості продукції, що постачається, цін, строків поставки тощо” [34, с. 135].

Дослідження розрахункових відносин, замість всеосяжної комплексної теорії, зокрема, щодо обліку прав і зобов’язань, тобто економічно виваженої комплексної концепції маємо на сьогодні фрагментарні, загального характеру, в багатьох випадках, що були притаманні лише нормативно-юридичному напрямку, в якому фінансово-господарські дії розглядалися з точки зору трансформації. Це складний багатокомпонентний фінансовий процес, який передбачає одночасний розвиток розрахунків в кількох взаємопов’язаних напрямках, зокрема у відносинах зацікавлених осіб щодо майна. Фінансово-економічний напрям розглядає зміни змісту і функціоналу застосування майна, які впливають на формування в учасників взаємодії широкого діапазону комунікативних процесів і явищ, при цьому результат діяльності компанії прогнозований, він зводиться лише до обліку активів (у складі яких дебіторська заборгованість і грошові кошти, які розглядаються безпосередньо як засоби до ефективного господарювання) і пасивів.

Взаємодоповнення зазначених параметрів свідчить про високу змістовність системи бухгалтерського обліку і аналітичної служби компанії,

раціональне використання дебіторської заборгованості, грошових коштів, і пов'язаної з ними проблематики взаємодії на різних рівнях функціонування категорії “розрахунки”, як об'єктів в системі обліку й аналізу.

Дослідники висловлюють думку, що “...розрахунки є категорією відносин, а відносини в обліку не відображаються” [37]. “Декілька століть бухгалтери багатьох країн обліковували розрахунки з дебіторами, оскільки вважали за необхідне стягнути з них борги, але про докази своїх боргів повинні піклуватись самі кредитори” [56, с. 206]. Таким чином, “...облік розрахунків був “однобоким”, дебіторська заборгованість відображалась, а кредиторська – ні” [63, с. 38]. У нашому випадку йдеться про аналітично-розрахункову взаємодію господарського процесу компанії, яка задає не тільки інформаційно-аналітичну систему координат між виробником і споживачем, а й сприяє фінансовій гармонізації стосунків у сфері “виробництво-перероблення-споживання”, задає нормативно-регуляційні канони господарської поведінки і вчинення майбутніх облікових процедур, сприяє раціоналізації виробничо-управлінських аспектів, що сукупно допомагає розбудовувати поступальний вектор компанії.

В літературі трактування поняття “розрахунок” описано, як “...виплата грошей за роботу, за борговими зобов'язаннями, оплата рахунків і т.ін.” [3]. Тобто, в такому значенні розрахунок – це беззаперечний факт господарського життя, що вимагає здійснення окремого і безпосередньо знаходить відображення в обліково-аналітичній діяльності компанії. “Проте розрахунки між підприємствами не можна розглядати однобічно” [14, с. 45]. “За своєю суттю вони двосторонні і внутрішньо протилежні”, що доводять науковці [20, с. 678].

Невід’ємна та обов’язкова частина бухгалтерського обліку будь-якого суб’єкта господарювання – це облік розрахунків із покупцями та замовниками, які є контрагентами підприємства, оскільки вони здійснюють певні дії на користь компанії: придбавають продукцію, виконують різні роботи або надають послуги, що призводить до виникнення розрахунків, пов’язаних із

виконанням цих дій. “Правильне і своєчасне ведення бухгалтерського обліку і аналізу дає змогу отримувати необхідну інформацію про поточне становище компанії, що дозволяє приймати ефективні управлінські рішення” [17, с. 34]. “Якісний та своєчасний бухгалтерський облік і аналіз розрахунків із покупцями та замовниками – один із основних факторів, який впливає на мінімізацію фінансових ризиків, збільшення прибутку, підвищення ліквідності та платоспроможності підприємств” [27, с. 89]. У зв’язку з цим, головна мета бухгалтерського обліку і аналіз розрахунків – це “...забезпечення користувачів обліковою інформацією, яка б розкривала всі аспекти розрахунків з покупцями та замовниками підприємства (наприклад, загальну суму заборгованості, наявність простроченої заборгованості тощо)” [39, с. 99].

“З одного боку, підприємство, що відпускає товар або надає будь-яку послугу і т.д., отримує право вимагати від іншого підприємства компенсації (відшкодування, сплати) в розмірі обумовленої ціни відпущеного товару або наданої послуги і т.д.” [54, с. 29]. “З іншого – підприємство, що отримує товар або послуги і т.д., повинно надати підприємству, що відпустило товар і т.д., відповідну компенсацію; тобто має перед ним визначений борг” [58, с. 132].

Отже, розрахунки і система фінансових розрахунків – це макроекономічний термін, який передбачає участь двох або більше господарюючих суб’єктів і котре постає у таких ракурсах обліково-аналітичного супроводу: а) інформаційно-аналітичному; б) методологічному (від пояснювальних підходів до моделі); в) теоретико-економічному (від спроектованої моделі до цілісної системи господарювання); г) інструментально-обліковому.

1.2. Розрахункова діяльність підприємства як об'єкт обліку

У процесі своєї діяльності в компанії виникає потреба у здійсненні розрахунків із різними контрагентами, бюджетом та податковими органами. Однією з важливих завдань бухгалтерського обліку і аналізу є "...формування повної та достовірної інформації про діяльність компанії та її майновий стан" [52, с. 11].

"Для вирішення завдання у здійсненні розрахунків велике значення має своєчасне та повне виявлення боржників компанії, правильне та розумне відображення дебіторської та кредиторської заборгованості на рахунках обліку, контроль їх погашення" [57, с. 328].

Динаміка зміни дебіторської та кредиторської заборгованості, її якість, склад і структура, а також інтенсивність їх зменшення або збільшення здійснюють великий вплив на оборотність капіталу, вкладеного в поточні активи, і, як наслідок, на фінансове становище компанії. "Оскільки кошти виявляються посередниками у всіх розрахунках, то для забезпечення належного кругообігу коштів роль бухгалтерського обліку полягає у своєчасності та правильності виконання всіх необхідних розрахунків" [45, с. 1276].

"Для компанії важливо уникати необґрунтованого збільшення боржників, а також суми їх боргів, щоб уникнути заборгованості боржників з високим рівнем ризику, випускати своєчасні платіжні рахунки, щоб гарантувати, що граничні строки платежів не будуть порушені та вчасно виконати заходи на вимогу простроченої заборгованості" [7, с. 678]. "Крім того, слід приділяти дуже пильну увагу розрахункам із кредиторами, своєчасно погашати свої борги, інакше компанії може втратити довіру своїх контрагентів – постачальників, банків та інших кредиторів, а також матиме штрафні санкції" [57, с. 330].

Проблема регулювання дебіторської та кредиторської заборгованості може бути вирішена лише в тому випадку, якщо робота співробітників

компанії є добре скоординованою, спостерігається дисциплінованість та здійснюється організований контроль. Поточний контроль над заборгованістю здійснюється в ході кожної операції на основі її економічної доцільності, законності та правдивості, а також правильності, переваг та корисності для компанії. “Вагоме значення має наступний контроль, який здійснюється методами економічного аналізу, використовуючи дані звітності компанії за минулі періоди” [22, с. 78].

При розгляді дебіторської заборгованості передусім слід визначати фактичний її стан на початок і кінець року, кварталу, а також порівняти динаміку її зміни з темпами збільшення чи зменшення доходів від реалізації продукції. “Позитивною є ситуація, де обсяг реалізації зростає швидше, ніж дебіторська заборгованість” [30, с. 931].

Новицька Н.В. стверджує: “Одна з основних проблем у вітчизняній практиці взаємовідносин між покупцями та замовниками – це виникнення дебіторської заборгованості, що призводить до недовіри однієї сторони угоди до іншої” [35, с. 77]. “Частини цієї заборгованості у процесі провадження господарської діяльності компанією не уникнути, проте вона має перебувати в межах допустимих значень” [51, с. 186]. “Деякі компанії для утримання свого покупця вживають таких заходів, як кредитування своїх замовників, надання відстрочки платежів тощо” [62, с. 43]. “Значна дебіторська заборгованість створює загрозу для виникнення неплатоспроможності підприємства та порушення його фінансової стійкості, а також змушує його вдаватися до додаткових джерел фінансування” [16].

В обліково-аналітичній діяльності дебіторська заборгованість та позички виділяються в окремий клас фінансових активів та визначаються як «непохідні фінансові активи з фіксованими або визначеними платежами, які не котируються на активному ринку». Винятком є активи, вибуття яких вже заплановано у найближчому майбутньому компанії. Такими фінансовими активами є: “Торгова дебіторська заборгованість, інвестиції у боргові інструменти та банківські депозити, позикові активи” [28, с. 124].

Кредиторська заборгованість – це “зобов’язання сплатити товари чи послуги, які були отримані чи поставлені і на які або було виставлено рахунки-фактури, або вони були формально узгоджені з постачальником” [13, с. 29].

Для визнання дебіторської та кредиторської заборгованості в обліку і аналізі потрібна їх відповідність низці критеріїв, що визначають активи та зобов’язання: “...наявність високої ймовірності отримання (відтоку) економічних вигод, пов’язаних з цим активом (зобов’язанням); вартість активу чи зобов’язання може бути надійно оцінена” [21, с. 245].

Ефективність структурно-функціональної моделі реалізації цілісного організаційного циклу господарських операцій здійснюється різнобічно, так за первісного визнання дебіторська та кредиторська заборгованість оцінюється за справедливою вартістю (окрім загальнозживаних процесів можливе також прийняття і переробка інформації, ухвалення рішення в умовах дефіциту часу та інформації тощо), тобто за вартістю угоди, включаючи витрати, що суттєво або безпосередньо пов’язані з придбанням (втратою, продажем або ліквідацією) фінансового активу або зобов’язання. “Після первісного визнання вони оцінюються за амортизованою вартістю в процесі використання компанії” [31, с. 934].

У контексті синтетичного та аналітичного обліку розрахунків з різними дебіторами та кредиторами має бути забезпечена взаємодія між ними, простота розкриття необхідної інформації у фінансовій звітності та управлінні цими активами та зобов’язаннями. “Докладний аналіз аналітичного обліку повинен показувати оборот кожного активу та погашення кожного зобов’язання у контексті окремого контрагента та однорідних бізнесоперацій у контексті окремого договору, а також окремо відображати знижки та відсоткові доходи” [41, с.188].

З аналізу нормативних документів можна сказати, що з обліку розрахунків з дебіторами і кредиторами МСФЗ і відповідно до українських стандартів бухгалтерського обліку є низка основних відмінностей. До них

відносяться: “...визначення методів оцінки, інвентаризація, формування актів звірки, створення резерву за сумнівними боргами, розкриття інформації у фінансовій звітності, тобто спостерігається інтегральне атрибутивне осердя обстоюваної інноваційної розрахункової моделі, що відзначається креативним підходом аналітиків компанії” [55, с. 179].

“Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» призначений для узагальнення інформації про розрахунки з покупцями та замовниками за відвантаженою продукцією, товари, виконані роботи й послуги, крім заборгованості, яка забезпечена векселем, а також узагальнюється інформація про розрахунки з учасниками промислово-фінансової групи” [40].

“Рахунок 36 має субрахунки” [40]:

“361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»” [40];

“362 «Розрахунки з іноземними покупцями»” [40];

“363 «Розрахунки з учасниками ПФГ»” [40];

“364 «Розрахунки за гарантійним забезпеченням»” [40].

“На субрахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» аналітичний облік ведеться в гривнях та валюті, обумовлений договором” [40].

“На субрахунку 364 «Розрахунки за гарантійним забезпеченням» відображаються розрахунки за гарантійним забезпеченням, пов’язаним зі здійсненням операцій з деривативами” [40].

“За дебетом рахунку 36 відображається продажна вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг (у тому числі на виконання бартерних контрактів), що включає податок на додану вартість, акциз та інші податки, збори (обов’язкові платежі), що підлягають перерахуванню до бюджетів та позабюджетних фондів та включені у вартість реалізації, за кредитом – сума платежів, які надійшли на рахунки підприємства в банківських установах, у касу, та інші види розрахунків” [40]. “Сальдо рахунку відображає заборгованість покупців та замовників за одержані продукцію (роботи, послуги)” [40].

Таким чином, рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» є основним джерелом інформації з обліку і аналізу розрахунків на підприємстві з контрагентами.

«Рахунок 37 «Розрахунки з різними дебіторами» призначений для обліку розрахунків за поточною дебіторською заборгованістю з різними дебіторами за авансами виданими, нарахованими доходами, за претензіями, за відшкодуванням завданих збитків, за позиками членів кредитних спілок та за іншими операціями» [40].

«Рахунок 37 має субрахунки» [40]:

«371 «Розрахунки за виданими авансами»» [40];

«372 «Розрахунки з підзвітними особами»» [40];

«373 «Розрахунки за нарахованими доходами»» [40];

«374 «Розрахунки за претензіями»» [40];

«375 «Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків»» [40];

«376 «Розрахунки за позиками членам кредитних спілок»» [40];

«377 «Розрахунки з іншими дебіторами»» [40];

«378 «Розрахунки з державними цільовими фондами»» [40];

«379 «Розрахунки за операціями з деривативами»» [40].

«За дебетом рахунку 37 відображається виникнення дебіторської заборгованості, за кредитом – її погашення чи списання» [40].

Облік дебіторської заборгованості сприймається як невід’ємна частина фінансово-господарської діяльності компанії. Форма розрахунків із контрагентами визначається компанією самостійно, а також обліковою політикою, робочим планом рахунків, графіками документообігу, інвентаризацією майна та зобов’язань.

«Компанія здійснюючи свою діяльність, проводить розрахунки з постачальниками, підрядниками, покупцями, замовниками, дебіторами» [53, с. 95]. Саме тому для нормальної виробничої роботи та діяльності компанії необхідні товарно-матеріальні цінності, роботи, послуги. «Процес розрахунків

з вище переліченими категоріями розпочинається зі складання та затвердження комерційних договорів” [53, с. 96].

“Розрахунки з покупцями та замовниками організуються внаслідок договірних зобов’язань, передбачених договорами, результатом виконання яких є право вимоги за поставлені цінності, роботи, послуги” [8, с. 16].
“Договором визнається угода двох або кількох осіб про встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов’язків” [9, с. 25].

“Рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» призначений для обліку розрахунків з постачальниками (підрядниками) за одержані товарно-матеріальні цінності, виконанні роботи та надані послуги” [40].
“На рахунку 63 учасники промислово-фінансової групи ведуть облік розрахунків за одержані від учасників ПФГ ТМЦ (роботи, послуги)” [40].

“За кредитом рахунку 63 відображається заборгованість за одержані від постачальників та підрядників ТМЦ, прийняті роботи, послуги, за дебетом – її погашення, списання тощо” [40].

Рахунок 63 має субрахунки:

631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» [40].

632 «Розрахунки з іноземними постачальниками» [40].

633 «Розрахунки з учасниками ПФГ» [40].

“На субрахунку 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» ведеться облік розрахунків за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги з вітчизняними постачальниками та підрядниками” [40].

“На субрахунку 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками» ведеться облік розрахунків з іноземними постачальниками та підрядниками за одержані ТМЦ, виконані роботи, надані послуги” [40].

“Аналітичний облік ведеться окремо за кожним постачальником та підрядником в розрізі кожного документа (рахунку) на сплату” [18].

Відповідно до положень Цивільного Кодексу України існує декілька видів договорів на підставі яких підприємства узаконюють свої відносини.

“Договори купівлі – продажу складаються здебільшого у випадках передачі прав власності з однієї особи на іншу на споруди, об’єкти” [38, с. 257]. “Договір поставки, що є різновидом договору купівлі – продажу, при поставці покупцям постачальниками товарів, матеріалів, послуг” [35, с. 77]. На умовах, передбачених попереднім договором, підприємства погоджуються скласти основний договір про передачу майна, виконання робіт або надання послуг.

“У договорах зазначається права та обов’язки сторін, строки поставок, ціни, строки оплати, первинні документи, що будуть підтвердженням факту надходження товарів, матеріалів чи одержання послуг” [60, с. 242]. “На підставі договорів підприємство може подати до суду постачальника і підрядника або посилатися на умови договору в суді при невиконаннях зобов’язань постачальників і підрядників” [32, с. 25].

Первинними документами, що використовуються при розрахунках з постачальниками, підрядниками, покупцями, замовниками, дебіторами є “...рахунок на оплату, товарна накладна, акт виконаних робіт, товарно-транспортна накладна, рахунок фактура” [15]. “Рахунок на оплату виставляється постачальником покупцю, де міститься сума, яку покупець зобов’язаний оплатити постачальнику” [29]. “Товарна накладна або акт виконаних робіт складається на матеріал, товар, послугу покупцю, що передається, і є документом, що підтверджує факт передачі постачальником покупцю, товарів, матеріалів, послуг” [62, с. 43]. Товарна накладна складається при використанні послуг сторонніх організацій при доставці товарів матеріалів. У всіх вищезгаданих документах мають бути підписи та інші відповідні реквізити обох учасників відносин. Усі документи складаються у 2 примірниках, постачальнику та підряднику. Рахунок на оплату постачальник виставляє покупцю в єдиному екземплярі. “Усі документи на підприємствах мають зберігатися у термінах, встановлених законодавством” [18; 19; 46].

Отже, своєчасний і правильний бухгалтерський облік розрахунків з постачальниками, підрядниками, покупцями, замовниками, дебіторами дуже

важливий для будь-якої компанії, оскільки на підставі цих даних приймаються основні управлінські рішення, тому необхідно правильно та своєчасно відображати інформацію, а застосування в економічній діяльності підприємств запропонованих вище заходів сприятиме удосконаленню та розвитку організаційних та методичних засад бухгалтерського обліку розрахунків між покупцями та замовниками, зміцненню в компанії договірної та розрахункової дисципліни, а також сприятиме покращенню її фінансового стану, загалом.

1.3. Теоретичні аспекти застосування аналітичного інструментарію в розрахунках компанії

Управління підприємством будь-якої стадії його має бути антикризовим, тобто, здатним передбачати та запобігати кризовим ситуаціям або, принаймні, пом'якшувати їх. “Тільки здійснення такого управління створює можливість відновлення фази зростання та (або) максимального продовження фази стійкості життєвого циклу підприємства” [11].

“Високий рівень платоспроможності дає можливість максимізувати його прибуток та рентабельність діяльності за рахунок залучення додаткових джерел фінансування” [36; 43]. “...це підвищує вартість самого підприємства, забезпечує його інвестиційну привабливість та надійну перспективу” [13, с. 48].

Стійкий фінансовий стан є результатом грамотного використання комплексу ресурсів, і навіть чіткого визначення чинників, які впливають на результати економічної діяльності компанії. Зважаючи на ту обставину, що розгляд економічного суб'єкта з погляду системного підходу передбачає подання його не лише як системи взаємопов'язаних елементів, а й як складової частини вищого суб'єкта господарювання, тому доцільно висунути таку гіпотезу: стійкість фінансового стану суб'єктів, що знаходяться на різних

ієрархічних рівнях, взаємопов'язана і обумовлена сукупністю факторів, що визначили ефективність функціонування суб'єкта, що стоїть нижче.

“Під динамічною стійкістю компанії розуміють періодичну зміну станів статичної стійкості, яка забезпечується відповідністю параметрів перебігу бізнес-процесів змінним вимогам зовнішнього середовища” [33, с. 175]. Таким чином, стійкість – це “...здатність апарату управління адекватно реагувати на загрози факторів ризику, враховуючи внутрішні вразливості, використовуючи зарезервовані ресурси з метою нормального ведення інвестиційної, операційної та фінансової діяльності” [49, с. 76].

Отже, сучасне бізнес-середовище вимагає включати в систему фактори, що впливають на розвиток компанії, не тільки фактори внутрішнього середовища та найближчого оточення, а всю сучасну палітру факторів: макрооточення, мезооточення, мікрооточення, нанооточення та внутрішні фактори компанії.

“Аналітичними методами називають логічний аналіз ситуації, яку необхідно спрогнозувати, в результаті оформляються аналітичні записи” [48, с. 91].

Управлінський аналіз та вибір правильних методів сприяє ефективному оцінюванню ефективного стану та фінансової, економічної та господарської діяльності компанії, розглядаючи забезпечення довгостроковості прибутку в майбутньому. “За рахунок управлінського аналізу дається оцінка справжнього стану підприємства, виявляються проблеми та розробляється стратегія їх вирішення” [50, с. 144].

На етапі ефективного управління компанією неможливо обійтися без правильного підбору аналітичних методів. Розглянемо сучасну класифікацію аналітичних методів, які доцільно поділити на три групи: евристичні, розрахункові та комбіновані (рис.1.1).

Охарактеризуємо аналітичні методи представлен на рис. 1.1.

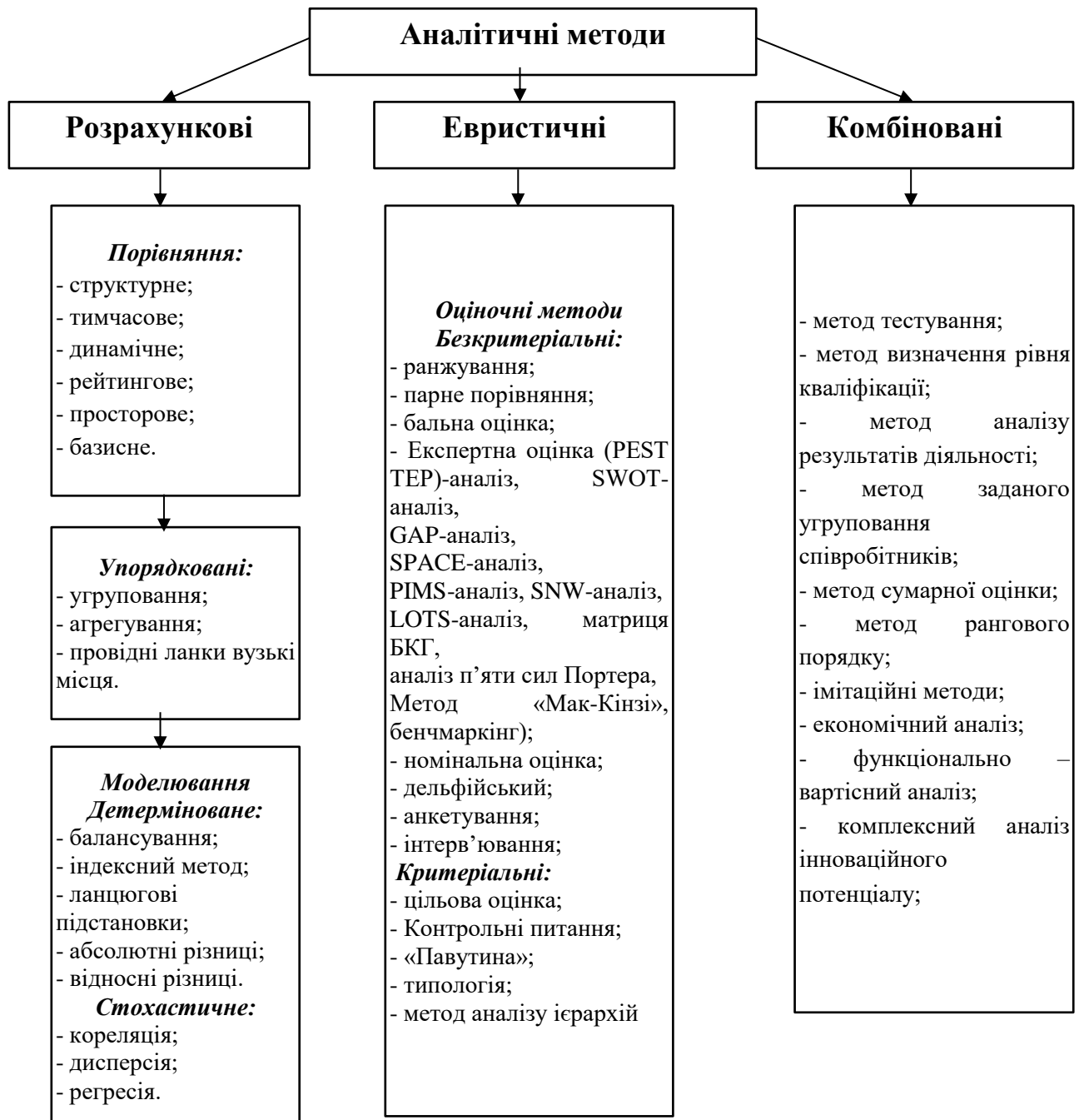


Рис. 1.1. Класифікація аналітичних методів
для управління розрахунками компанії

Евристичні методи системи управління складаються з оціночних та пошуково-оцінних методів. Дані методи застосовуються в таких умовах:

– первинна інформація надається за допомогою соціально-економічних показників;

– при нестачі достовірної інформації про об'єкт дослідження;

– наявність невизначеності вихідної інформації та даних для аналізу;

- нестача конкретного предметного опису та математичної формалізації об'єкта оцінки;
- нестачі коштів та часу із застосуванням формальних моделей для дослідження;
- екстремальність аналізованої події;
- у процесі аналітичного моделювання спостерігається відсутність технічних засобів.

Група розрахункових методів складається з: методів порівняльних, упорядкованих та моделювання. Дані аналітичні методи призначені для визначення цифрових значень і ґрунтуються на операціях обчислення показників як економічних, та і економіко-математичного моделювання.

Більшість розглянутих розрахункових методів на рис. 1.1 входять у традиційний інструментарій техніко-економічного аналізу. Ці методи ефективно показують шляхи вирішення стратегічних завдань в управлінні компанією. “Якісно розроблені розрахункові методи відіграють важливу роль у методичному та проблемно-орієнтованому програмному забезпеченні” [48, с. 89-90].

“В аналітичних методах обов'язково використовуються: статистика, графіки, таблиці, формули, схеми, які виражають результат аналізу розрахункових операцій компанії” [5].

Зазначимо основні причини застосування аналітичних методів у стратегії управління компанією:

- підвищена конкурентоспроможність;
- банкрутство компанії;
- зміни цінової політики;
- введення нового продукту або послуги;
- впливу політичних, економічних факторів;
- вивчення споживчого попиту;
- аналіз ліквідності, платоспроможності та прибутковості компанії.

“Одним із поширених та ефективних методів управління компанії є SWOT-аналіз, який глибоко аналізує зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на розвиток підприємства” [53, с. 96]. В результаті проведеного SWOT-аналізу складається матриця, де визначається переважання напрямків розвитку компанії (сильні чи слабкі), загрози та можливості перспективного розвитку. Цей метод постійно застосовується на сучасному етапі компаніями для того, щоб бути конкурентоспроможними на нестабільному економічному просторі. Ця ситуація ще раз підтверджує актуальність застосування в системі управління аналітичних методів, які сприяють та мають усі технології розрахунків для будь-якої кризової ситуації у нашій країні.

Враховуючи причини необхідності застосування аналітичних методів та їх класифікацію, важливо враховувати впливи наявних факторів при виборі того чи іншого методу аналізу.

Тому далі слід зазначити основні чинники, які впливають на вибір аналітичних методів у створенні управління розрахункових операцій компанії (рис.1.2).

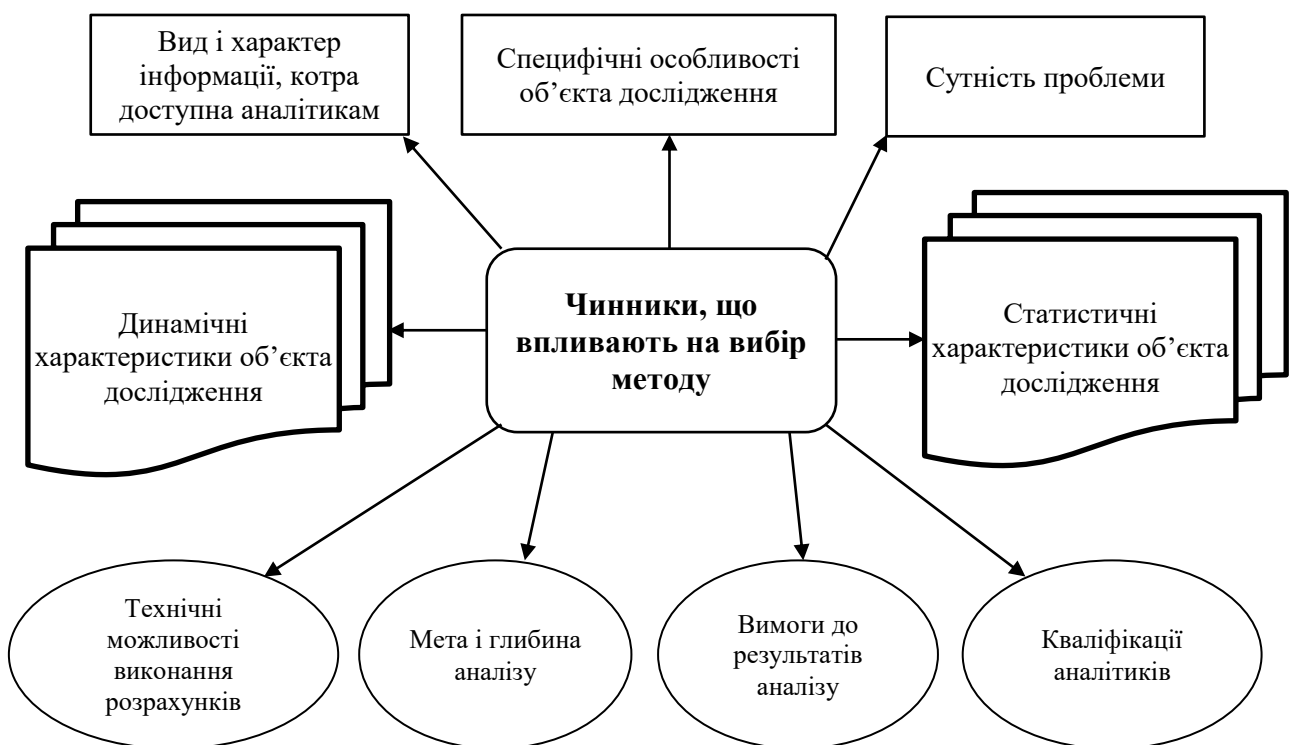


Рис. 1.2. Основні чинники, що впливають на вибір аналітичних методів у створенні управління розрахунками компанії

На рис. 1.2. можна спостерігати розуміння ключових моментів за необхідності використання аналітичних методів в управлінні розрахунками. В результаті відображено комплекс факторів, що впливають на вибір компанією аналітичного методу діяльності управління.

В результаті застосування аналітичних методів можна побудувати модель прогнозування об'єкта, що досліджується, яка пропонує побудову: сценарію, оцінки дерева цілей, мережевих моделей та інші.

Отже, важливо зазначити, що використання аналітичних методів в управлінні компанією пов'язане із застосуванням системного підходу до менеджменту. Науково доведено, що за комплексного, цілісного чи системного підходу, у вирішенні будь-якої ситуації, результат буде максимально швидким. Тому визначено такі модифікації системного підходу як: системно-історичний, нормативний, комплексний, інтеграційний, функціональний, мультиплікаційний, ресурсний, динамічний, комунікаційний, програмний, цільовий та системний режим економії.

Таким чином, дослідження застосування аналітичних методів у розробці сучасних стратегій управління розрахунками компанії довело, що методи, які розглядаються, мають цілий арсенал інструментів для вирішення будь-якої кризової ситуації на підприємстві. А при системному підході та якісному виборі методу, враховуючи умови, фактори та наявну інформацію, аналіз дослідження управління компанією буде ще більш ефективним.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

1. З позиції організації дебіторську заборгованість можна охарактеризувати як вартісну оцінку боргів контрагентів, що виникли під час реалізації господарських взаємин виходячи з укладених договорів. Особи-дебітори зобов'язані виконати оплату цих боргів, а особи-кредитори мають право цього вимагати виходячи з чинного законодавства.

2. Дебіторська заборгованість може бути визначена як своєрідний автоматичний кредит для покупців від постачальників, які не вимагають моментальної оплати своїх товарів, робіт, послуг, до того ж із мінімальною спрощеною процедурою його отримання, що може вплинути на оперативну повернення такого кредиту.

3. На етапі ефективного управління компанією неможливо обійтися без правильного підбору аналітичних методів, які доцільно поділити на три групи: евристичні, розрахункові та комбіновані. В результаті застосування аналітичних методів можна побудувати модель прогнозування об'єкта, що досліджується, яка пропонує побудову: сценарію, оцінки дерева цілей, мережевих моделей та інші.

4. Використання аналітичних методів в управлінні компанією пов'язане із застосуванням системного підходу до менеджменту. За комплексного, цілісного чи системного підходу, у вирішенні будь-якої ситуації, результат буде максимально швидким.

5. Застосування аналітичних методів у стратегії управління компанією дають змогу: підвищити конкурентоспроможність; запобігти банкрутству компанії; зміни цінової політики; введення нового продукту або послуги; вивчення споживчого попиту; аналіз ліквідності, платоспроможності та прибутковості компанії.

РОЗДІЛ 2.

ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ АНАЛІТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ В УПРАВЛІННІ РОЗРАХУНКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Форми та особливості здійснення розрахунків

Стабільність середовища діяльності бізнесу є важливим чинником розвитку компанії, що передбачає оптимальне регулювання витрат діяльності та його мінімізацію, ефективне управління грошовими потоками до яких належить система розрахунків із покупцями і замовниками.

В бізнес-процесах виникли різні форми розрахунків, котрі використовуються під час роботи з покупцями і замовниками (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Форми розрахунків підприємства з покупцями та замовниками

“Фахівці підтверджують, що близько 95% платежів в Україні здійснюються за допомогою платіжних доручень. Ними забезпечуються авансові платежі, часткові платежі чи остаточні розрахунки між підприємствами, організаціями, установами” [47]. У зв’язку з цим виникає кредиторська та дебіторська заборгованість у підприємств, аналіз яких – основний інструмент фінансового управління.

Виходячи з перерахованих видів розрахунків у сучасних умовах національної економіки, можна виділити позитивні та негативні сторони окремих аналітичних інструментів розрахунків з покупцями та, особливо, замовниками.

“Розрахунок на основі вартості має переваги, за яких можливе оптимальне планування проектів, всіх його витрат” [23, с. 335]. З іншого боку, цей метод має недоліки, адже “...за первісного визначення вартості не враховуються такі фактори, як девальвація національної валюти та цінові коливання на товарно-сировинні ресурси” [10, с. 250].

Розрахунок за умов відшкодування фактичних витрат має зворотний ефект щодо попереднього методу. Причина полягає в тому, що в такому разі йде виключення таких проблем, як девальвація гривні і цінові коливання (інфляція). З іншого боку, можливі конфліктні ситуації, коли під час розрахунку кінцевої суми не буде досягнуто згоди між замовником та підприємством.

“Розрахунки у формі авансів чи проміжних виплат мають переваги, оскільки формують мотиваційну модель роботи компанії, які мають поетапну оплату своєї роботи” [13, с. 51]. При цьому у них формується впевненість у тому, що замовник виконує свої зобов’язання. З іншого боку, можливі проблеми, коли завершальний етап контракту не пройде тестову перевірку і виявиться, що окремі етапи спочатку були виконані з порушенням технічних і якісних характеристик вимог договору.

Розрахунки після закінчення контрактної угоди і завершення всіх виконуваних робіт виключають проблему якості і здатні вберегти замовників від неякісної роботи компанії, що є досить популярно в сучасних умовах кризи та воєнного стану, де існує певна кількість компаній, що надають свої послуги належним чином. При цьому можливі проблеми, коли підприємства можуть відмовлятися від роботи або затягувати термін їх виконання через брак початкових ресурсів, у тому числі коштів.

“Щодо грошових форм розрахунків, що проводяться в бізнесі, то в основному вони мають позитивний момент, щодо виконання зобов’язань з боку замовника в повному обсязі” [20, с. 679]. При цьому часто спостерігається виникнення проблеми при дотриманні терміну виконання своїх зобов’язань та їх перенесення на пізніший термін. Крім того, популярним способом застосування не грошових форм розрахунків у сучасних умовах України є неможливість дотримуватися своїх початкових зобов’язань, брак коштів, що зумовлює процес переговорів з кредиторами та виконавцями для забезпечення зобов’язань в іншій формі.

Крім того, якщо йдеться про виконання зобов’язань третьою особою, то до цієї форми розрахунку підключаються кредитори в особі фінансово-кредитних установ, банків або споживачі, які беруть участь у так званому пайовому фінансуванні.

Таким чином, не грошові форми розрахунків не несуть позитивних сторін для забезпечення зобов’язань у бізнесі. При цьому, підходячи до питання вибору найбільш оптимальних способів, не грошові види розрахунків мають високий рівень пріоритетності серед замовників, які зацікавлені в реалізації готової продукції за пайовою участю споживачів або підключення нових третіх осіб – найчастіше кредиторів.

При аналізі заборгованості підприємств необхідно виділити такі моменти:

– у випадку з дебіторською заборгованістю, підприємство зацікавлене у швидшому поверненні коштів, що може бути реалізовано лише при прискоренні розрахунків із покупцями та замовниками;

– у разі кредиторської заборгованості, підприємство зацікавлене у відстрочці платежів, але для підтримки фінансової стійкості необхідне виконання своїх зобов'язань перед кредиторами. Для цього потрібні ліквідні кошти, які приходять на рахунок компанії під час розрахунків із покупцями та замовниками;

– покупці та замовники найчастіше зацікавлені у відстроченні платежів та пролонгації терміну фінансової операції, що збільшує розмір дебіторської заборгованості для компанії.

Розробка аналітичної системи управління дебіторською заборгованістю складається з наступних етапів:

– економічний аналіз дебіторської заборгованості компанії на поточний період;

– визначення можливої суми коштів, яку можна виділити на забезпечення проведення дебіторської заборгованості;

– формування системи умов відстрочення платежу;

– формування стандартів оцінки покупців та диференціації отримання/надання кредитів.

Слід зазначити, що основними проблемами управління дебіторською заборгованістю в Україні є умови зовнішнього середовища, які впливають на діяльність вітчизняних підприємств. Зокрема, йдеться про економічну та ринкову кон'юнктуру, де зміна тенденцій та макроекономічних показників можуть критично впливати на систему управління дебіторською заборгованістю.

Таким чином, на сьогоднішній день, сучасні умови дозволяють компаніям використовувати різні способи та форми розрахунків із покупцями та замовниками. До них відносяться як грошові, так і не грошові форми. З

огляду на реалії вітчизняного ринку не грошові форми розрахунків мають високий рівень популярності.

Управління та аналіз розрахунків з покупцями та замовниками полягає в аналізі дебіторської заборгованості, що є актуальною проблемою для приватного сектору через постійне зростання їхнього прострочення. У зв'язку з цим відбувається негативний вплив на забезпечення фінансової стійкості підприємств, ключовими причинами проблем яких є фундаментальні чинники економічного характеру. Процес аналізу розрахунків із покупцями та замовниками дозволяє керівництву компанії збільшити ступінь якості управління дебіторською заборгованістю, що прискорить процес повернення коштів та підвищить рівень фінансової стійкості бізнесу.

“Саме тому постають питання управління торговими запасами, а точніше формування обліково-аналітичних механізмів прийняття управлінських рішень системою бухгалтерського обліку” [53, с. 95]. “Саме на підставі таких рішень будується модель функціонування конкретного об'єкта управління” [41, с. 188], а точніше на “...базі систематизованої та проаналізованої інформації, мета якої допомогти керівництву об'єкта управління різних рівнів приймати раціональні управлінські рішення про планування діяльності, організацію та контроль процесів закупівлі товарів та як подальший крок – підготовка методик управління продажами” [6, с. 60].

Облік продажів товарів має бути, перш за все, оперативним і орієнтованим на подальший розвиток підприємства, його плановий темп зростання повинен бути закріплений у стратегічному плані розвитку підприємства на короткострокову, середньострокову та довгострокову перспектив. У таблиці 2.1 згруповані найдієвіші методики аналізу продажів компанії.

Сучасні методики аналізу продажів

Назва	Ціль	Результат
1. Аналіз динаміки продажів	Виявлення загального стану фактичних обсягів продажу порівняно з минулими періодами.	Виявляється зростання чи зниження продажів. Аналіз динаміки проводиться за показником виручки, але можна використовувати інші інструменти аналізу продажів: клієнтська база, зростання прибутку та ін.
2. ABC аналіз	Виявлення частки того чи іншого продукту у загальному обсязі продажів.	Широко використовується в роздрібній торгівлі і дозволяє побачити, який торговий напрямок генерує виторг, а які групи товарів зовсім погано продаються і не дають вигоди бізнесу. Основою розрахунку є прибуток чи виручка на конкретну групу товарів чи певний продукт.
3. Маркетинговий аналіз	Скоригувати просування товару, створити ефективний рекламний продукт	Дозволяє визначити стабільність продажу товарів
4. Аналіз структури чека	Виявити кількість певного товару на конкретній торговій площі (торгова точка, товарна полиця, магазин).	Актуальний для великих компаній, дистриб'юторів, роздрібних та оптових торгових мереж.
5. Аналіз по матриці BCG	Визначення пріоритетних товарних груп, які згодом принесуть найбільший дохід.	Цей метод заснований на розрахунку показників: частка ринку товару, темпи зростання ринку для цього товару та обсяг продажу. Після розрахунків товари в залежності від частки ринку та темпів зростання ринку розподіляються у матриці. Результати аналізу оформлюються в матрицю BCG (зірка, дійна корова, питання, собака). Далі для кожного товару приймаємо відповідну стратегію розвитку.
6. Контрольний аналіз обсягу продажів	Виявлення відхилення між досягнутими фактичними показниками з продажу від запланованих	На кожному товарну групу виставляються план продажу на день, тиждень, місяць і рік, та проводиться оцінка виконання планів. Підходить для роздрібного продажу товарів та для оптових баз.
7. Факторний аналіз продажів	Виявлення факторів впливу на обсяг продажів і якою мірою вони це здійснюють.	Для проведення факторного аналізу необхідно розуміти, що таке виручка і що залежить вона від ціни на запропонований товар та обсягів збуту. Ціна своєю чергою залежить від витрат. Так, крок за кроком, виявляються фактори, що впливають на обсяг продажу. Аналіз відбувається шляхом порівняння двох періодів (поточного і минулого).
8. Аналіз рентабельності	Визначення ефективності продажу з економічної точки зору.	В результаті такого аналізу відображаються плани на наступні періоди, а також здійснюються заходи щодо підвищення рентабельності продажів.
9. Аналіз клієнтської бази	Виявлення темпів приросту клієнтів, і навіть ступеня опрацювання наявної бази.	За двома показниками (число ЗКБ – загальна клієнтська база, число АКБ – активна клієнтська база) можна відстежувати приплив нових договорів, що свідчить про потенційне підвищення обсягу продажу.
10. Експертний аналіз	це експрес-оцінка аналізу продажів	Дає дуже суб'єктивні результати, особливо, коли він проводиться постійно з використанням тих самих експертів, не зацікавлених у достовірності даних.

Всі перераховані вище методики є унікальними і дозволяють виявити співвідношення фактичних обсягів продажів у порівнянні з минулими періодами, виявити частку того чи іншого продукту в загальному обсязі продажів, скоригувати просування товару, створити ефективний рекламний продукт, визначити пріоритетні товарні групи, виявити фактори, що мають вплив на обсяг продажу і в якій мірі, визначити темпи приросту клієнтів, і навіть ступеня опрацювання наявної бази. Усе це сприяє впливу на систему управління розрахунками компанії.

2.2. Організація обліково-аналітичних процедур забезпечення розрахунків на підприємстві

Своєчасна організація розрахунків з дебіторами безпосередньо впливає на прискорення оборотності оборотних коштів і своєчасне надходження коштів, отже, і на фінансову стійкість і платоспроможність С(Ф)Г «Вікторія».

С(Ф)Г «Вікторія» здійснює такі види господарської діяльності згідно зареєстрованих КВЕДів:

Основний:

01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур.

Інші:

01.13 Вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів.

01.19 Вирощування інших однорічних і дворічних культур.

01.29 Вирощування інших багаторічних культур.

01.41 Розведення великої рогатої худоби молочних порід.

01.42 Розведення іншої великої рогатої худоби та буйволів.

01.46 Розведення свиней.

01.61 Допоміжна діяльність у рослинництві.

01.62 Допоміжна діяльність у тваринництві.

10.11 Виробництво м'яса.

10.81 Виробництво цукру.

49.41 Вантажний автомобільний транспорт.

52.10 Складське господарство.

Основні показники виробничо-економічної діяльності С(Ф)Г «Вікторія» представлені у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Показники виробничо-економічної діяльності С(Ф)Г «Вікторія»

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2021 р. до % до 2019 р.
Виторг від реалізації, тис. грн	57973	69680	45300	78,1
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	50548	63516	52250	103,4
Прибуток від реалізації, тис. грн	7423	6164	6950	93,6
Продуктивність праці, грн/люд.	610,2	718,3	514,7	84,3
Середньомісячна заробітна плата 1 працівника, тис. грн	14,4	14,6	15,0	104,2
Фондовіддача, тис. грн	3,0	3,7	3,2	106,6
Рентабельність реалізованої продукції, %	14,6	8,8	15,3	104,8

Виторг від продажу продукції у 2021 році зменшився на 21,9 %. Собівартість продукції збільшилася на 3,4%. Внаслідок чого скоротився прибуток від продажу на 6,4%. Внаслідок цих чинників продуктивність праці знизилася.

Виручка – це основне джерело власних ресурсів С(Ф)Г «Вікторія». Від її надходження залежить безперервність діяльності компанії, розмір чистого прибутку, розрахунки за зобов'язаннями та інші важливі функції.

Аналізуючи зміни показників бухгалтерського балансу подані у таблиці 2.3, можна наголосити, що оборотні активи зросли у зв'язку зі збільшенням виручки. Довгострокові зобов'язання погашені повному обсязі, оскільки договір довгострокової оренди припинив свою дію, обсяг капіталу знижувався протягом трьох років, це підтверджується невисокою часткою прибутку С(Ф)Г «Вікторія». Необоротні активи мають невеликі зміни, це пов'язано з продажем та придбанням основних засобів.

Таблиця 2.3

Аналіз бухгалтерського балансу С(Ф)Г «Вікторія», тис. грн

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відхилення	
				2021 р. до 2019 р. (+,-)	2021 р. в % до 2019 р.
Необоротні активи	19013	19022	21667	2654	113,9
Оборотні активи	12706	16344	21330	9254	167,9
Капітал і резерви	29485	31374	32306	2821	109,6
Довгострокові зобов'язання	0	0	0	0	0
Короткострокові зобов'язання	2234	3992	10691	8457	в 4,8 раза
Баланс	31719	35366	42997	11278	135,6

Боргові зобов'язання покупця та замовника є дебіторською заборгованістю. Як об'єкт бухгалтерського обліку, дебіторська заборгованість за терміном платежу класифікується на термінову (термін виконання зобов'язань за якою ще не настав), прострочену (термін зобов'язань за якою вже минув) та відстрочену (у якої продовжено термін виконання). Час, на який може бути відстрочено платіж, визначається самими учасниками договору та є однією з умов договору.

Заборгованість неплатоспроможного дебітора списується з балансу у випадках: якщо минув термін позовної давності, що становить 3 роки з виникнення заборгованості; якщо боржника призвано банкрутом.

Списання боргу на збиток внаслідок неплатоспроможності боржника перестав бути анулюванням заборгованості. “Ця заборгованість відображається на позабалансовому рахунку 071 «Списана дебіторська заборгованість» протягом 3 років з моменту списання для спостереження за можливістю її стягнення у разі зміни майнового становища боржника” [44].

“Рахунок 07 “Списані активи” призначено для узагальнення інформації про стан дебіторської заборгованості, списаної з балансу внаслідок неплатоспроможності боржників, та про суми невідшкодованих нестач і втрат від псування цінностей” [40].

“Зарахування на позабалансовий рахунок 07 суми здійснюється одночасно зі списанням суми нестач і втрат від псування цінностей та дебіторської заборгованості на витрати підприємства” [40; 44].

“Дебіторська заборгованість остаточно списується з субрахунку 071 “Списана дебіторська заборгованість” після надходження суми в порядку відшкодування з одночасними записами за дебетом рахунків 30 “Готівка”, 31 “Рахунки в банках” чи інших рахунків обліку активів і кредитом субрахунку 716 “Відшкодування раніше списаних активів” або у зв’язку з закінченням строку обліку такої заборгованості” [40].

Сума дебіторської заборгованості у С(Ф)Г «Вікторія» у 2021 р. збільшилась порівняно з 2019 р. на 734 тис. грн і становила – 9921 тис. грн.

У бухгалтерському обліку під час відвантаження продукції організацією-постачальником покупцям та замовникам виникає дебіторська заборгованість, яка відображається за ціною продажу продукції на активно-пасивному рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». Сальдо за дебетом рахунку показує дебіторську заборгованість покупців та замовників. Оборот за дебетом відбиває суму, яку пред’явлені покупцям і замовникам розрахункові документи. Сальдо за кредитом відображає наявність кредиторської заборгованості перед покупцями за отриманими авансами. Оборот за кредитом показує суми платежів, що надійшли від покупців і замовників, а також отриману передоплату та аванси.

Синтетичний облік розрахунків із покупцями та замовниками відбивається у реєстрі «Аналіз рахунку». Бухгалтерські записи за рахунком 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» за лютий 2021 року у С(Ф)Г «Вікторія» представлені у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Бухгалтерські записи за рахунком 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» за 16 – 18 лютого 2021 року в С(Ф)Г «Вікторія»

Дебет			Кредит		
Кор. рахунок	Зміст виробничо-господарських операцій	Сума, грн	Кор. рахунок	Зміст виробничо-господарських операцій	Сума, грн
	сальдо на початок періоду	2591116,50			
36	Зроблено взаємозалік вимог	70282,00	30	Отримано в касу платежі від покупців та замовників	645955,00
70	Пред'явлено рахунки покупцям за реалізовану продукцію	1363887,00	31	Отримано на розрахунковий рахунок платежі від покупців та замовників	896400,00
			36	Зроблено взаємозалік вимог	70282,00
	Оборот по дебету	149216,00		Оборот по кредиту	259774,00
	Сальдо на кінець періоду	1480772,19			

Розрахунки з покупцями та замовниками у С(Ф)Г «Вікторія» ведуться, як правило, у режимі передоплати, з використанням платіжного доручення. Передоплата здійснюється на розрахунковий рахунок й у бухгалтерському обліку відображається, як кредиторська заборгованість перед покупцем. У тому випадку, коли покупець має дебіторську заборгованість, то при надходженні коштів це вважається оплатою, а якщо заборгованості немає – передоплата.

У С(Ф)Г «Вікторія» складається оборотно-сальдова відомість за рахунком 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». Вона виступає у ролі звіту про стан розрахунків із постачальниками. Облік за рахунком 36 ведеться

у розрізі субрахунків та контрагентів. Її формування є одним із ключових елементів, що дають можливість контролювати документообіг в С(Ф)Г «Вікторія» для подальшого складання звітностей до податкових органів.

“Аналітичний облік за рахунком 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» ведеться за кожним пред’явленим покупцям (замовником) рахунку, а при розрахунках плановими платежами – за кожним покупцем та замовником” [40; 44]. При цьому побудова аналітичного обліку має забезпечувати можливість отримання необхідних даних щодо:

- покупцям та замовникам за розрахунковими документами, термін оплати яких не настав;
- покупцям та замовникам за не сплаченими у строк розрахунковими документами;
- векселями, термін надходження коштів за якими не настав.

При перевірці розрахунків з покупцями та замовниками необхідно перевірити, чи не нараховані у складі отриманих сум аванси, які слід зарахувати в рахунок вже відвантаженої продукції.

Для вдосконалення обліку розрахунків в С(Ф)Г «Вікторія» необхідно використовувати сучасні способи розрахунків, керувати дебіторською заборгованістю, впровадити управлінський облік, систему бюджетування та інформаційні технології, постійно здійснювати контроль, а також аналізувати фінансові результати та виявляти внутрішньогосподарські резерви.

Одним із важливих звітів, передбачених як допомога бухгалтеру, є аналіз рахунку. Він дозволяє отримати інформацію про всі рахунки обліку, які перебували в кореспонденції з рахунком обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками протягом певного періоду часу. Проведення аналітичних заходів звіту «Аналіз рахунку» за розрахунками з постачальниками та підрядниками дозволяє швидко перевірити зроблені відповідальною особою бухгалтерські записи за участю 36 рахунку протягом аналізованого періоду.

Найбільші контрагенти ТОВ С(Ф)Г «Вікторія» за 2021 р.

Найменування постачальника	Продукція/послуги, що купуються	Умови авансування	Умови відстрочення
ПП «Маріан-Агро»	Комплекти запасних частин для сільськогосподарської техніки	100% передоплата	
ТОВ «Агро Престиж»	Насіння	100% передоплата	
ТОВ «Медіа-центр»	Добрива		відстрочка 60
«Inter Cars Ukraine»	Масильні матеріали	100% передоплата	
ТОВ «Енерго»	Пальне	40% до 10 числа місяця, 30% до 25 числа місяця остаточний розрахунок – до 18 числа місяця	

Порядок відображення на рахунках бухгалтерського обліку розрахунків із постачальниками та замовниками у С(Ф)Г «Вікторія» представлено у таблиці 2.6.

Проаналізувавши кореспонденцію рахунків, яка застосовується у С(Ф)Г «Вікторія» для відображення фактів господарського життя за рахунком 63 “Розрахунки з постачальниками та підрядниками” можна дійти висновку, що усі бухгалтерські записи складено коректно відповідно до чинного законодавства і відповідно до Інструкції із застосування Плану рахунків.

Кореспонденція рахунків, що застосовується в С(Ф)Г «Вікторія» для
відображення бізнес-процесів

№	Зміст виробничо-господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	Перерахована з розрахункового рахунку передплата за товари	63	31
2	Перерахування з валютного рахунку авансу постачальнику	63	32
3	Залік раніше перерахованого авансу	63	63
4	Погашення взаємних вимог перед контрагентами	63	36
5	Сплачено постачальникам із підзвітних коштів	63	372
6	Повернення товарів постачальнику	63	377
7	Списано незатребувану кредиторську заборгованість після закінчення строку позовної давності	63	71
8	Відображення вартості обладнання, що надійшло, що вимагає монтажу	07	63
9	Відображено витрати на придбання основних засобів	06	63
10	Отримано матеріали від постачальників	20	63
11	Прийняття на облік придбаних тварин	21	63
12	Прийняття до оплати рахунків постачальників за виконані ними роботи та послуги для цехів основного виробництва	23	63
13	Прийняття до оплати рахунків постачальників за виконані ними роботи та надані послуги для цехів допоміжних виробництв	234	63
14	Відображення загальновиробничих витрат	91	63
15	Прийняття до оплати рахунків постачальників за виконані ними роботи та надані послуги для загальногосподарських потреб	92	63
16	Послуги з оформлення та видачі ветеринарних супровідних документів, реалізованої продукції	93	63
17	Повернення коштів від постачальника	30	63
18	Повернення авансу на розрахунковий рахунок організації	31	63
19	Залік раніше перерахованого авансу підрядної організації	63	63
20	Залік взаємних вимог	36	63
21	Списано дебіторську заборгованість за рахунок нарахованого резерву за сумнівним боргом	38	63
22	Віднесення нестачі на інші витрати після приймання товару від постачальника	71	63
23	Визнання як витрати майбутніх періодів витрат на ремонт об'єктів ос	39	63

Таким чином, можна зробити висновок, що розрахунки з покупцями, замовниками, постачальниками, підрядниками в С(Ф)Г «Вікторія» підлягають повному та точному документальному оформленню, фіксуванню всіх операцій у хронологічному порядку як на синтетичному рахунку, так і на аналітичних рахунках. Облік цих розрахунків є одним із складових бухгалтерського обліку, який є суттєвою ланкою в діяльності будь-якої компанії. Відповідно, С(Ф)Г «Вікторія» може надалі розвивати свою діяльність і успішно виходити на нові ринки збуту, тим самим збільшуючи свій прибуток.

2.3. Застосування аналітичного інструментарію управління розрахунками підприємства

Для проведення поточного та подальшого контролю змін стану дебіторської заборгованості в С(Ф)Г «Вікторія» необхідно стежити за виконанням графіків платежів за кожною статтею заборгованості, оскільки в процесі контролю можна виявити величину відхилень та їх причини. Для зручності нами пропонується відображати інформацію у спеціальній табл. 2.7.

Таблиця 2.7.

Показники діяльності С(Ф)Г «Вікторія» за I квартал 2021 року, тис.грн

№з/п	Показники діяльності	Вартість
1.	Виручка від продажів	20000
2.	Витрати продану продукцію	15000
3.	Середні балансові залишки дебіторської заборгованості	8 000
	В тому числі:	
3.1	довгострокова	500
3.2	прострочена	1000
4.	Середні балансові залишки кредиторську заборгованість	7 000
4.1	довгострокова	500
4.2	прострочена	800
5.	Зміна балансових залишків запасів за період (+, -)	+900

Виходячи з наведених звітних даних С(Ф)Г «Вікторія» в табл. 2.7., можна визначити показники, що характеризують рух дебіторської заборгованості.

Одноденна виручка від продажу становить $20\ 000/90 = 222,2$ тис. грн. Відповідна їй дебіторська заборгованість дорівнює $8000 - 500 - 1000 = 6500$ тис. грн. Отже, середня оборотність дебіторської заборгованості як наслідок договірних умов розрахунків із покупцями становить 29 днів ($6\ 500 / 222,2 = 29,25$).

Одноденні витрати на продану продукцію з урахуванням зміни залишків запасів дорівнюють $(15\ 000 + 900) / 90 = 176,7$ тис. грн. Кредиторська заборгованість, що відноситься до оцінюваного кварталу: $7000 - 500 - 800 = 5700$ тис. грн.

Середня оборотність кредиторської заборгованості, що відбиває умови розрахунків із постачальниками, розрахунків з праці та розрахунків із бюджетом, дорівнює 32 дні ($5\ 700 / 176,7 = 32,26$).

Таким чином, у середньому через кожні 29 днів С(Ф)Г «Вікторія» отримує оплату від дебіторів і кожні 32 дні зобов'язане платити кредиторам. Ще раз необхідно звернути увагу на те, що ці середні показники оборотності в С(Ф)Г «Вікторія» склалися як сукупний результат усіх договірних умов розрахунків із покупцями та постачальниками, а також строків виплат за фондом оплати праці та бюджету. Тому можуть служити з метою оцінки впливу фінансовий стан С(Ф)Г «Вікторія» умов розрахунків із покупцями і постачальниками.

Якщо умови розрахунків не порушуються, кожні 29 днів С(Ф)Г «Вікторія» отримує кошти від покупців у сумі, що дорівнює 6 500 тис. грн., а кожні 32 дні сплачує кредиторську заборгованість у вигляді 5 700 тис. грн. Якщо такі умови розрахунків зберігаються й у наступних кварталах, можна простежити рух платежів дебіторів і кредиторам і стан коштів кожен дату платежу дебіторів і платежу кредиторам. При цьому можна оцінити, чи породжують умови розрахунків, що склалися, брак коштів в обороті або вільні

кошти в обороті, яка величина названих коштів, протягом якого періоду часу вони мають місце, визначити залишки дебіторської та кредиторської заборгованості на кінець періоду, оцінити в цілому вплив умов розрахунків на фінансове становище підприємства, чинники, що формують характер цього впливу. Зрештою оцінка всього перерахованого дозволяє приймати рішення про зміни умов розрахунків із покупцями та постачальниками в межах наявних можливостей.

У табл. 2.8 показано рух коштів під впливом розрахунків з покупцями та постачальниками. Передбачається, що такі умови розрахунків діють упродовж двох кварталів.

Таблиця 2.8

Рух заборгованості С(Ф)Г «Вікторія», тис. грн

Порядковий номер дня платежу	Надходження платежів дебіторів	Платежі кредиторам	Вільні кошти (+), нестача коштів у обороті (-)
29	6 500	-	+6 500
32	-	5 700	+800
58	6 500	-	+7 300
64	-	5 700	+ 1 600
87	6 500	-	+8 100
90	-	-	+8 100
96	-	5700	+2 400
116	6500	-	+8 900
128	-	5 700	+4 000
145	6 500	-	+9 700
160	-	5 700	+4 000
174	6 500	-	+ 10 500
180	-	-	+ 10 500

Результати розрахунку показують, що взаємини С(Ф)Г «Вікторія» з дебіторами і кредиторами, відповідні умовам розрахунків із нею, сприятливі підприємствам: у обороті постійно присутні вільні кошти, сума яких послідовно зростає. Однак зростання вільних коштів не є рівномірним: станом на окремі дати їхня сума знижується, а потім знову зростає. Протягом всього

періоду підприємство може використовувати в обороті вільні кошти у розмірі 800 тис. грн, а в окремі відрізки часу – значно більші суми. У умовах підприємство здатне погасити прострочену кредиторську заборгованість (800 тис. грн), навіть якщо дебітори не повернуть своїх прострочених боргів (1 000 тис. грн).

Розглянемо тепер стан балансових залишків дебіторської та кредиторської заборгованості та їх впливу на рівень коефіцієнта загальної ліквідності. Порівняємо ці дані на дві дати - 90-й день і 180-й день. Припустимо, що до 90-го дня погашена вся прострочена кредиторська заборгованість і виникає у наступному; погашена і виникає потім вся прострочена дебіторська заборгованість. Довгострокова дебіторська та кредиторська заборгованість зберігається у колишніх розмірах.

Як очевидно з табл. 2.8, на 90-й день перехідні залишки дебіторську заборгованість відповідають 3 дням (останній платіж дебіторів складає 87-й день), а кредиторську заборгованість – 26 дням (останній платіж кредиторам виробляється 74-й день). Таким чином, на кінець кварталу короткострокова дебіторська заборгованість складе $222,2 \times 3 = 666,6$ тис. грн, а короткострокова кредиторська заборгованість – $176,7 \times 26 = 4\,954,2$ тис. грн. Інших короткострокових позикових джерел фінансування підприємство немає.

Вартість оборотних активів залежить, крім короткострокової дебіторської заборгованості, вартості запасів, залишків коштів і довгострокової дебіторської заборгованості. Але навіть не знаючи вартості оборотних активів на кожну з дат, що розглядаються, можна припустити, що на кінець півріччя рівень коефіцієнта загальної ліквідності буде вищим, ніж на кінець кварталу: кредиторська заборгованість на кінець півріччя нижче, а дебіторська – вищою, ніж на кінець кварталу. У цьому немає загрози виникнення простроченої кредиторської заборгованості, оскільки підприємство має велику суму вільних коштів у обороті. Ця сума, однак, знизиться на 192-й день до 7800 тис. грн, так як настане термін розрахунків з кредиторами. До наступної дати платежів кредиторам передбачається надходження дебіторську

заборгованість, і вільні кошти деякий час складуть 1 1 300 тис. грн ($4800 + 6500 = 11300$).

Таким чином, в при дотриманні дебіторами договірних строків платежів С(Ф)Г «Вікторія» має кошти для своєчасних розрахунків із кредиторами і постійно має у своєму розпорядженні вільні кошти в обороті.

Такі сприятливі умови забезпечуються двома обставинами:

1. Середній одноденний розмір виручки від продажу перевищує середню одноденну суму витрат за продану продукцію та приросту балансових запасів.

2. Дебіторська заборгованість обертається швидше за кредиторську заборгованість. Вплив кожної з названих обставин формування вільних коштів у обороті, отже, на достатність платежів дебіторів для своєчасного погашення кредиторську заборгованість, нерівнозначно.

Отже, при поєднанні швидшої оборотності кредиторської заборгованості порівняно з дебіторською та вищою сумою платежу кредиторам, ніж платіж дебіторів, брак коштів в обороті матиме місце протягом усього періоду, поки така ситуація має місце, причому сума недоліку буде послідовно збільшуватися. Тому такого поєднання умов бажано не допускати. Тобто: $2000 \times 6 - 1600 \times 6 = -800$.

Відношення платежу дебіторів до платежу кредиторам - $2000 / 1600 = 1,25$, а число оборотів кредиторської заборгованості до оборотів дебіторської заборгованості - $8 / 6 = 1,33$. Нестачі коштів у обороті у цьому випадку можна було б уникнути одним із двох способів:

а) забезпечити співвідношення платежу дебіторів із платежем кредиторам лише на рівні щонайменше 1,33; це означає, що з тих самих розмірах платежу кредиторам платіж дебіторів може бути щонайменше (а отримання вільних коштів в обороті – більше) 2 128 тис. грн ($1\ 600 \times 1,33 = 2\ 128$). За тих самих розмірів платежу дебіторів платіж кредиторам не буде більше (а забезпечення вільних коштів у обороті може бути менше) 1 504 тис. грн ($2000/1,33 = 1504$).

б) у разі неможливості зміни сум платежів – укласти договори з покупцями чи постачальниками таким чином, щоб співвідношення числа оборотів кредиторської та дебіторської заборгованості не перевищувало 1,25.

Якщо змінити оборотність дебіторську заборгованість за збереження оборотності кредиторської, то дебітори повинні платити щонайменше 7 разів у рік, тобто. замість 54 днів – через кожні 51 дн. ($360/51 = 7,06$). Відповідно при зміні умов розрахунків із постачальниками вони повинні бути побудовані таким чином, щоб оборотність кредиторської заборгованості не перевищувала 7 платежів на рік, тобто число днів обігу кредиторської заборгованості не менше 52 днів ($360/7 = 51,4$). Якщо практично неможливо здійснити жодного із способів, запропонованих вище, брак коштів у обороті неминучий. Тобто, платіж дебіторів перевищує платіж кредиторам, дебіторська заборгованість обертається повільніше за кредиторську. При цьому результат розрахунку дав нестачу коштів у обороті.

Слід зазначити, що балансові залишки дебіторської заборгованості можуть бути лише відправною точкою дослідження питання впливу розрахунків з дебіторами і кредиторами на стан С(Ф)Г «Вікторія». Якщо без належної уваги ставитися до дебіторської заборгованості, це може бути однією з причин кризового становища С(Ф)Г «Вікторія», що проявляється недоліком коштів у обороті, виникає необхідність залучення додаткових джерел фінансування, що також сприятливо позначається стані підприємства.

Таким чином, при встановленні умов розрахунків з покупцями та постачальниками підприємству у багатьох випадках доводиться робити вибір між наявністю вільних коштів у обороті та збереженням необхідного рівня платоспроможності. Залежно від конкретних умов та показників діяльності визначається, що важливіше в даному періоді для покращення фінансового стану – вільні кошти в обороті чи підвищення платоспроможності. Тісна взаємодія обліку та аналізу спрямована на вдосконалення інформаційного забезпечення управління та формування інструментарію, що дозволяє своєчасно реагувати на зміни, що відбуваються у середовищі функціонування С(Ф)Г «Вікторія».

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

1. Стабільність середовища діяльності бізнесу є важливим чинником розвитку компанії, що передбачає оптимальне регулювання витрат діяльності та його мінімізацію, ефективне управління грошовими потоками до яких належить система розрахунків із покупцями і замовниками.

2. Розрахунки після закінчення контрактної угоди і завершення всіх виконуваних робіт виключають проблему якості і здатні вберегти замовників від неякісної роботи компанії, що є досить популярно в сучасних умовах кризи та воєнного стану, де існує певна кількість компаній, що надають свої послуги належним чином. При цьому можливі проблеми, коли підприємства можуть відмовлятися від роботи або затягувати термін їх виконання через брак початкових ресурсів, у тому числі коштів.

3. Розробка аналітичної системи управління дебіторською заборгованістю складається з наступних етапів: економічний аналіз дебіторської заборгованості компанії на поточний період; визначення можливої суми коштів, яку можна виділити на забезпечення проведення дебіторської заборгованості; формування системи умов відстрочення платежу; формування стандартів оцінки покупців та диференціації отримання/надання кредитів.

4. Результати розрахунку показують, що взаємини С(Ф)Г «Вікторія» з дебіторами і кредиторами, відповідні умовам розрахунків із нею, сприятливі підприємствам: у обороті постійно присутні вільні кошти, сума яких послідовно зростає. Однак зростання вільних коштів не є рівномірним: станом на окремі дати їхня сума знижується, а потім знову зростає.

РОЗДІЛ 3.

УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Напрями вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення обліку дебіторської заборгованості

Для забезпечення безперервного розвитку підприємства, у сучасних умовах, важливу роль відіграє точний та своєчасний облік розрахунків із постачальниками, підрядниками, а також використання оптимального аналітичного інструментарію для оцінки дебіторської заборгованості С(Ф)Г «Вікторія».

На підвищення ефективності бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості може бути запропоновані напрями, представлені на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Напрями вдосконалення бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості в С(Ф)Г «Вікторія»

Застосування сучасних методів ведення бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості полягає в проведенні системного аналізу

фінансового становища С(Ф)Г «Вікторія» та її фінансово-господарської діяльності.

На основі сучасних правил бухгалтерського та податкового обліку необхідно виявити найвигідніші напрями облікової та податкової політики С(Ф)Г «Вікторія».

Застосування автоматизованих форм обліку дебіторської заборгованості дозволяє знизити трудомісткість роботи бухгалтера, контролювати правильність відображення господарських операцій, полегшує розрахунки між підприємствами, забезпечує оперативність і тривалість зберігання отриманої інформації.

Процес оцінки дебіторської заборгованості можна розбити на декілька етапів, представлених на рис. 3.2.

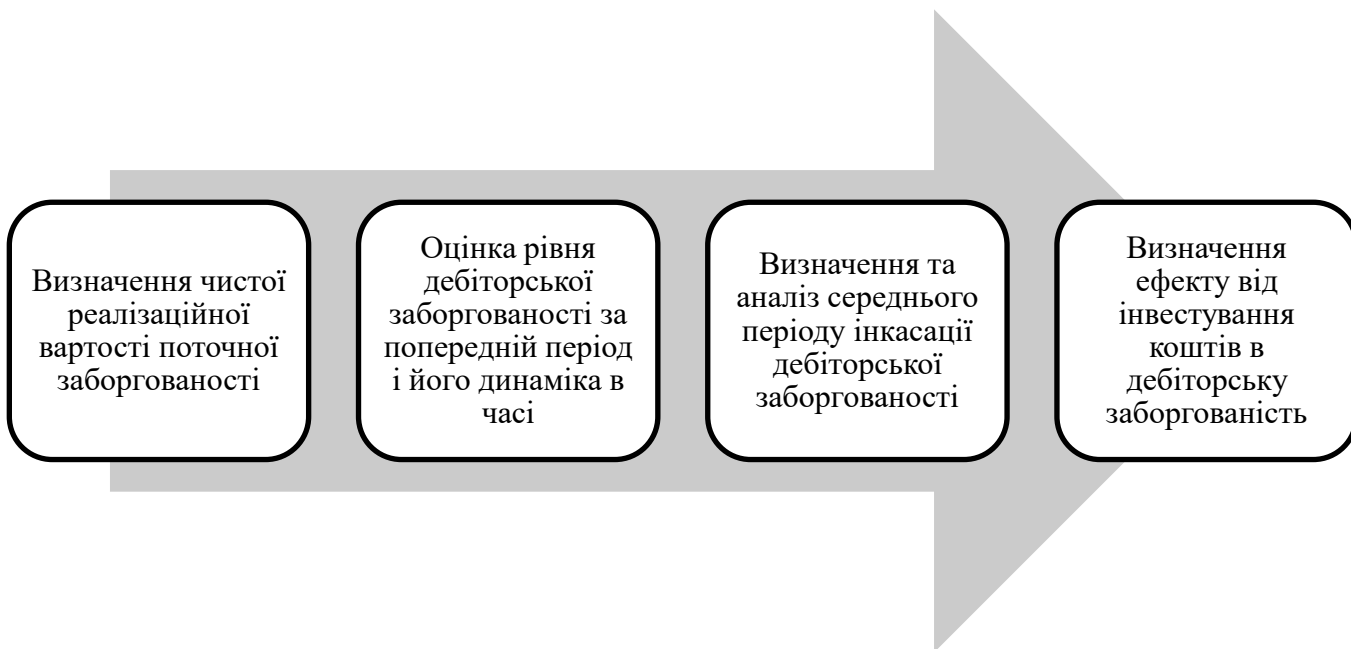


Рис. 3.2. Аналітичний інструментарій оцінки дебіторської заборгованості

При створенні ефективної політики обліку заборгованості необхідно керуватися такими етапами:

- 1 етап – аналіз дебіторської заборгованості за попередні роки;
- 2 етап - розробка принципів кредитної політики щодо покупців та замовників, з метою покращення фінансового стану С(Ф)Г «Вікторія», а також

зменшення ризиків втрат. У рамках цього принципу слід визначити терміни та форми нагадування та дату настання платежу; нарахування відсотків за простроченням; подання позовної заяви до арбітражного суду.

3 етап – розробка оптимальної структури боргів для конкретного підприємства: складання бюджету заборгованості; розрахунок системи показників, заборгованості.

Аналіз дебіторської заборгованості передбачає, що результат оцінки заборгованості залежить від розгляду як чинників, які безпосередньо впливають на результати аналізу, й тих чинників, які мають опосередкований вплив на діяльність С(Ф)Г «Вікторія».

Аналіз поточної заборгованості підприємства у попередньому періоді передбачає оцінку складу і рівня поточної дебіторської заборгованості. Крім того, на даному етапі необхідно провести аналіз комерційного кредиту, поданого у вигляді відстрочки платежу та споживчого кредиту, наданого кінцевому споживачеві. Порядок аналізу поточної заборгованості можна відобразити у наступній послідовності, представлений на рис. 3.3.

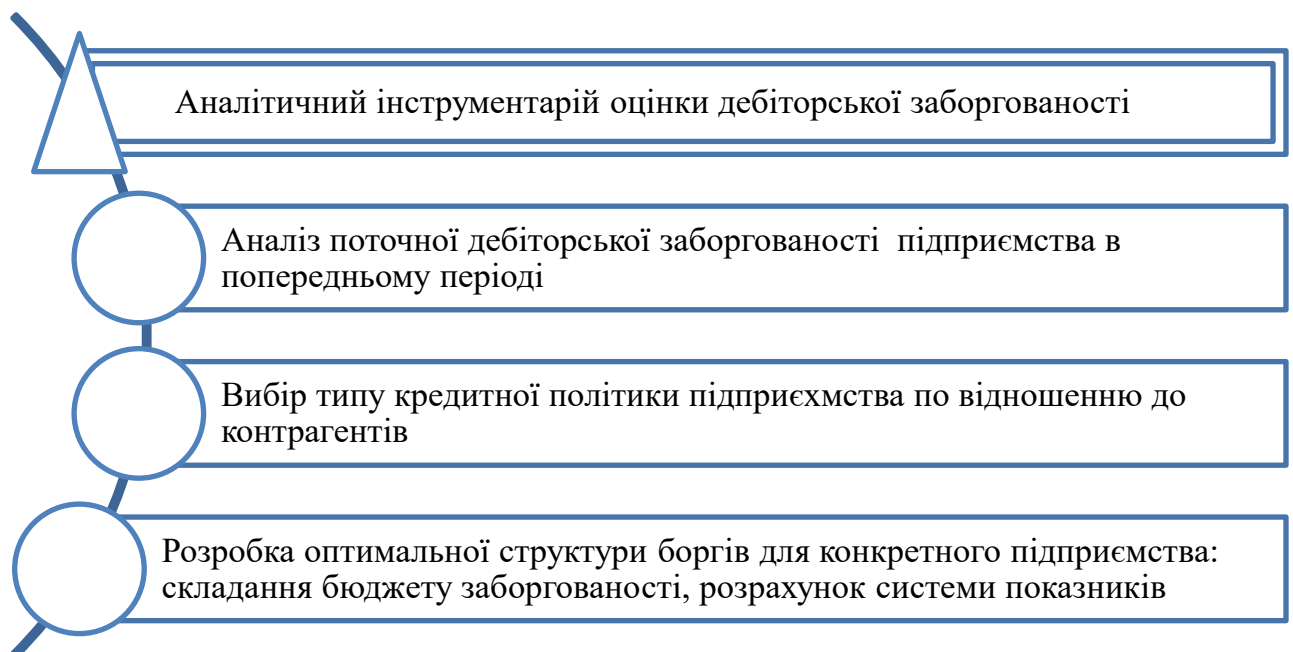


Рис. 3.3. Порядок аналізу здійснення поточної заборгованості підприємства

Ефект від коштів, інвестованих у дебіторську заборгованість, повинен дорівнювати тому прибутку компанії, який був отриманий в результаті підвищення обсягів реалізованої продукції, наданої в кредит. При цьому необхідно виключити поточні витрати, понесені у зв'язку з обслуговуванням кредитування та інкасації, а також відняти прямі фінансові втрати, отримані від неповерненого боргу.

Для визначення способу реалізації продукції в кредит, необхідно вибрати тип кредитної політики стосовно покупців продукції. Типи кредитної політики можна поділити на консервативний, помірний та агресивний. При застосуванні консервативного типу кредитної політики скорочуються розміри кредиту та термін його погашення, збільшується вартість та кредитування відбувається на більш жорстких умовах. Помірна кредитна політика спрямовано на середній рівень ризику. У свою чергу, агресивна кредитна політика виявляється у тому, що дебіторська заборгованість має приносити максимальний прибуток, в цьому полягає робота з найбільш ризиковими групами покупців.

Формування системи кредитних умов скероване на у встановлення термінів та розмірів кредиту, його вартості та можливості використання способу надання за прострочений кредит штрафних санкцій.

У більшості компаній аналітичний інструментарій дебіторської заборгованості може бути визнаний ефективним. Оскільки інформація про заборгованість покупців (замовників) відображена лише в первинних документах, які не дають змоги визначити розміри та строки прострочення, а отже, і вести контроль за сумлінністю контрагентів.

Таким чином, можна виділити такі недоліки:

- відсутність повної інформації, що містить терміни погашення дебіторами своїх зобов'язань;
- не встановлено правил роботи з простроченою дебіторською заборгованістю;

– відсутні дані про зростання витрат, пов’язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості;

– усі функції контролю дебіторської заборгованості розподілені між різними відділами і важко контролювані.

Заходи для поліпшення організації розрахунків з постачальниками та покупцями дозволять удосконалювати організацію розрахунків з дебіторами, покращити їх облік, аналіз, сприяти зниженню дебіторської заборгованості, що призведе до зміцнення фінансового стану компанії та збільшення її ділової активності на ринку послуг.

Економістам доцільно переглянути рекомендації щодо покращення системи обліку дебіторської заборгованості з метою покращення фінансової стійкості С(Ф)Г «Вікторія» надалі.

Як рекомендація можливе застосування системи ранжирування контрагентів. Така система дозволить контролювати платежі та економити кошти, і представлена на рис. 3.4.

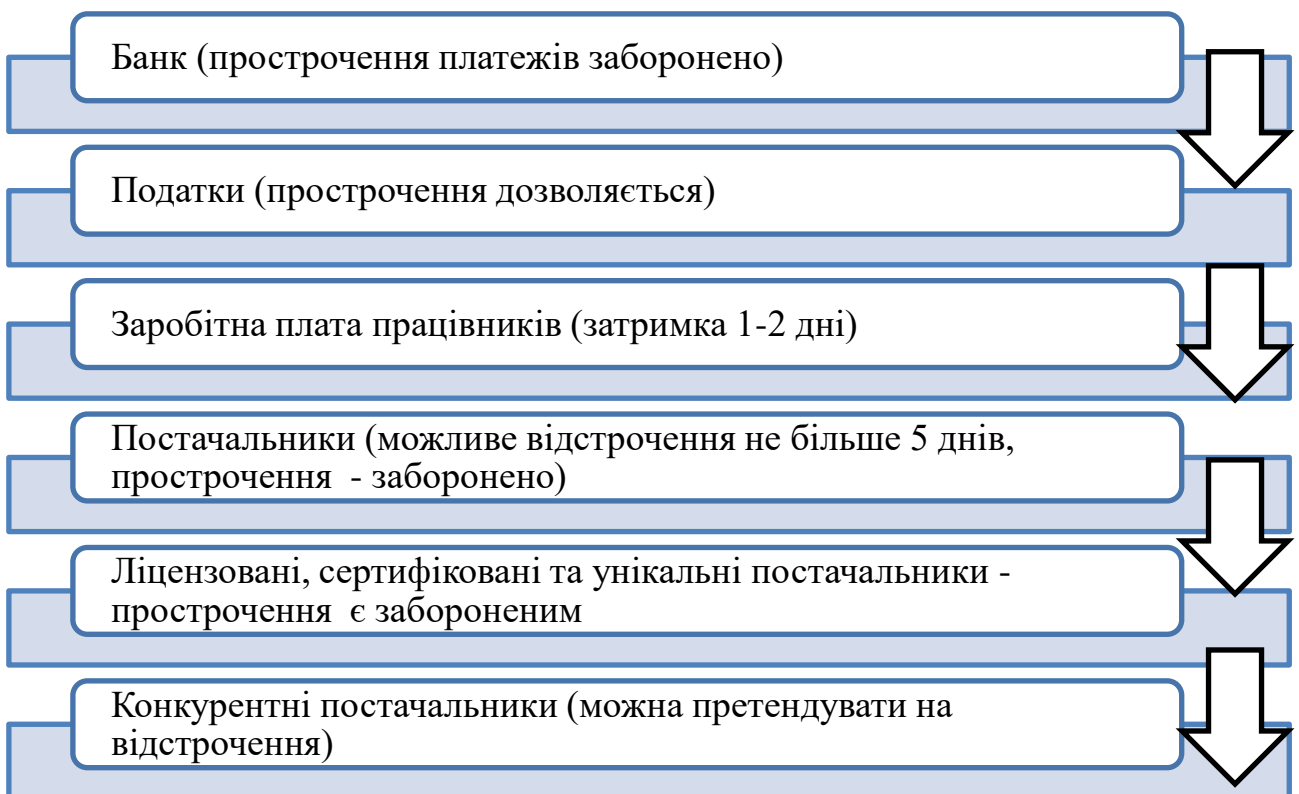


Рис. 3.4. Система ранжирування контрагентів в С(Ф)Г «Вікторія»

Поліпшення розрахунків із дебіторами та кредиторами неможливе без своєчасної та повної інформації про стан заборгованості. Через те, що необхідно отримувати дані оперативно, в режимі реального часу, тому пропонується використовувати можливості програмного забезпечення, а також той чинник, що програмні продукти можуть бути доопрацьовані та покращені.

В С(Ф)Г «Вікторія» бухгалтери і аналітики формують дані для керівництва про наявну заборгованість на паперовому носії. “Можливо оптимізувати цей процес обліку дебіторської заборгованості з понесенням деяких витрат на доробку та впровадження необхідного програмного забезпечення, даний програмний модуль можливо внести, як програмне забезпечення «BAS Бухгалтерія»” [24], що використовується в С(Ф)Г «Вікторія», який включатиме:

- автоматичне нагадування про заборгованість, що утворилася;
- відомості про критичні терміни оплати;
- порівняння оплачених платежів з виставленими рахунками;
- формування необхідних відомостей для успішного управління дебіторською заборгованістю, наприклад, реєстри прострочення тощо.

Також для зручності прийняття управлінських рішень потрібна візуалізація відомостей про заборгованості. Крім загальної структури заборгованості по всіх дебіторах або кредиторах, такі дані можуть бути представлені в розділі одного рахунку, а також у динаміці по одному постачальнику, у якого постійно виникає дебіторська заборгованість. Побудова діаграм та графіків – функція, реалізована в Excel MS Office, а завдяки використанню корпоративної бухгалтерської програми – можливо автоматизувати передачу табличних даних із заборгованості із програми бухгалтерського обліку до програми Excel.

З метою підвищення ефективної системи аналізу і обліку дебіторської заборгованості необхідно формування системи планування надходження коштів від дебіторів, а також коштів для кредиторів. Такий план формується

на підставі відомостей у системі обліку та контролю, і містить відомості про середній час прострочення платежу за окремими контрагентами і в цілому по компанії за вже погашеними рахунками. Це дає можливість покращити рівень точності планування надходження коштів від дебіторів і кредиторів. Усе це робить простішою процедуру побудови бюджету руху коштів у частині складання прогнозів надходжень та вибуття коштів в С(Ф)Г «Вікторія».

Удосконалення бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості залежить від результатів аналізу. Якщо результати аналізу С(Ф)Г «Вікторія» дозволяють розділити заборгованість конкретних дебіторів, бухгалтерський облік слід вести по кожній групі заборгованості – прострочена, непрострочена і відстрочена заборгованість.

Таким чином, представлений механізм обліку та аналізу дебіторської заборгованості дозволить С(Ф)Г «Вікторія» найбільш ефективно здійснювати аналіз та вести бухгалтерський облік дебіторської заборгованості, ефективно контролювати дебіторську заборгованість, що виникає в процесі господарської діяльності.

3.2. Впровадження алгоритму раціонального управління розрахунковими операціями

Доцільно виокремити перелік моментів, що спонукає акцентувати увагу фінансового менеджменту С(Ф)Г «Вікторія» на управлінні дебіторською заборгованістю:

1. Наявність та висока тривалість оборотності дебіторської заборгованості знижує купівельну спроможність активів та грошей. Крім того, чим більша тривалість оборотності дебіторської заборгованості, тим менша ефективність авансованих у цей актив коштів. Чим довше період оборотності, тим більше знецінені повернуться гроші в С(Ф)Г «Вікторія», що особливо актуально за відчутного рівня інфляції.

2. Гроші, що перебувають у розпорядженні дебіторів, не можуть бути використані власником, а отже, з'являється втрачена вигода, і підприємство недоотримує дохід, який міг би бути ним отриманий при використанні коштів, що перебувають у дебіторів.

3. Як і будь-який актив, наявність дебіторської заборгованості має на увазі будь-яке джерело походження. При цьому воно (будь-яке джерело) передбачає певні витрати (позикові – плату за кредит, власні – виплати дивідендів), тому можна стверджувати: що вища дебіторська заборгованість і чим більший період її оборотності, то більше коштів витрачає підприємство на її підтримку.

Якісне управління дебіторської заборгованістю – це неодмінна умова підтримки та зростання ефективності діяльності С(Ф)Г «Вікторія», здатність відповідати за своїми зобов'язаннями. Висока частка дебіторської заборгованості вартості активів С(Ф)Г «Вікторія» впливає на збільшення тривалості обороту, фінансового циклу, та й зниження рівня мобільності і ліквідності активів, що з тривалістю виробничого циклу особливо актуально для агропромислового бізнесу. Саме тому принципово правильна позиція підприємства в управлінні дебіторською заборгованістю важлива в рамках реалізації сучасного раціонального управління.

Фактори виникнення дебіторської заборгованості двосторонні, оскільки у процедурі беруть участь як мінімум дві особи, і такі:

1. Організація-постачальник йде на ризик надання товарів, робіт, послуг у борг з метою збільшення обсягів реалізації.

2. Організація-покупець стає боржником з метою збільшення джерел формування оборотних активів, безкоштовних або не надто дорогих.

Для підприємства кредитора виникнення дебіторської заборгованості є сигналом про відволікання з обороту коштів. У структурі активів також з'являються зміни: знижується вартість запасів готової продукції чи іншого реалізованого майна на користь дебіторської заборгованості.

Перед керівництвом С(Ф)Г «Вікторія» постійно та гостро постає питання: чи варто погоджуватися на дебіторську заборгованість? З одного боку, це абстрактні з обороту кошти, з іншого – це зростання обсягу реалізації та збільшений приплив доходів, який з'являється при погашенні заборгованості. За статистикою, частку дебіторської заборгованості, що виникає від реалізації основної виробничої діяльності підприємств та організацій, припадає більша її частина, тобто це реальний важіль стимулювання обсягів продажів. У деяких випадках спостерігається навіть домінування частки дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів підприємств. Це відбувається у зв'язку з тим, що кошти, вкладені у виробничі запаси, поступово трансформуються у готову продукцію, готова продукція – у дебіторську заборгованість, яка згодом погашається, формуючи грошові потоки, виручку та прибуток підприємства.

У сучасних економічних умовах, особливо на тлі пандемії COVID-19 та в умовах воєнного стану, підходи, які раніше застосовували підприємства в роботі з дебіторською заборгованістю, вимагають коригування. Якщо раніше С(Ф)Г «Вікторія» могла дозволити собі обмежитися превентивними заходами щодо збору інформації про потенційного контрагента та оцінки його фінансового стану, а згодом лише здійснювати контроль погашення зобов'язань контрагентів у рамках чинних договорів, то сьогодні цього найчастіше недостатньо. Поверхневий періодичний контроль дебіторської заборгованості найчастіше не дає бажаного результату, терміни повернення заборгованості зростають, дедалі частіше й у більшому обсязі з'являється безнадійна дебіторська заборгованість, яка, власне, є додатковими витратами компанії.

У зв'язку з цим ми пропонуємо переглянути діючий організаційний підхід управління дебіторською заборгованістю і запровадити такі обов'язкові принципи роботи у цьому напрямку:

- 1) використання всіх можливих превентивних заходів щодо мінімізації дебіторської заборгованості: збір та оцінка інформації про контрагентів,

перегляд умов укладених договорів, включення до них умов передоплати, умов припинення робіт у разі виникнення прострочок тощо;

2) використання комплексного підходу в роботі з дебіторською заборгованістю, тобто використання всіх можливих поточних заходів щодо її мінімізації та прискорення оборотності, у тому числі контактна робота з дебіторами, пошук усіляких рішень щодо її повернення за допомогою оплати, бартеру тощо, пошук контрагентів дебіторів, які є їх боржниками та оцінка можливостей укладання тристоронніх договорів, що забезпечують повернення нашої дебіторської заборгованості;

3) дотримання принципу сталості у роботі з дебіторами, тобто періодичний контроль дебіторську заборгованість, та її постійний, тотальний контроль та аналіз, у разі, доти, доки рівень дебіторську заборгованість організації стане допустимим.

З метою реалізації даної пропозиції нами рекомендується переглянути посадові інструкції співробітників відділу роботи з клієнтами, призначити відповідальну особу по роботі з дебіторською заборгованістю та включити відповідне положення до посадової інструкції цього працівника.

Для реалізації цих положень нами пропонується запровадити наступний алгоритм управління дебіторською заборгованістю організації роботи з новими контрагентами.

Пропонований алгоритм управління дебіторською заборгованістю:

Крок 1. Збір інформації про потенційного клієнта та оцінка його платоспроможності. Це один із превентивних заходів щодо мінімізації дебіторської заборгованості та зниження ризиків виникнення безнадійної дебіторської заборгованості. Реалізовувати цей крок ми пропонуємо на етапі прийняття рішення про участь у тендерах. Особливістю збутової політики будівельної організації є те, що будівельна продукція не продається через роздрібну мережу, а найчастіше виконується після укладання договорів підряду за результатами участі організації у тендері. Такий крок дозволить тверезо оцінювати перспективи роботи з потенційним замовником і, у разі

його платіжної несумлінності, не лише уникнути проблем із затримками платежів, а й при відмові від участі у тендері уникнути додаткових витрат на підготовку тендерної документації.

Крок 2. Після позитивної участі у тендері на етапі погодження договору підряду керівництву С(Ф)Г «Вікторія» пропонується заявити про бажання реалізувати будівельно-монтажні роботи для будівництва зерносховища на основі 100% авансування не лише витрат на ці роботи, а й їхню повну вартість. У разі позитивного результату переговорів варіантів впливу на замовника буде більше, і вони будуть ефективнішими. По суті, достатньо буде просто призупинити будівельно-монтажні роботи, щоб спонукати замовника до виконання умов договору. Положення про можливе зупинення робіт у разі затримок платежів також слід внести до договору. Що стосується частково позитивного і навіть негативного результату договір також рекомендується укладати, але докладно обумовлювати відповідальність порушення його умов.

Крок 3. Після укладення договору із замовником його дані вносяться до загального реєстру контрагентів організації з відмітками контрольних точок надходження платежів відповідно до затвердженого графіка.

Крок 4. У момент настання контрольної точки відповідно до прийнятого графіка платежів не пізніше наступного дня необхідно провести звірку обсягів виконаних робіт і платежів, що надійшли. Якщо виявлено відповідність графіку, ситуацію можна трохи відпустити до наступної контрольної точки. У разі якщо виявлено порушення графіків, необхідно повідомити керівництво компанії та за погодженням подальших дій вживати заходів щодо усунення цих порушень.

Крок 5 передбачає застосування за погодженням з керівництвом заходів щодо повернення дебіторської заборгованості 1-го ступеня, до яких можна віднести інформування замовника різними, бажано відразу декількома способами про прострочення платежу. Це може бути телефонний дзвінок, електронний або паперовий лист.

Крок 6. Застосування заходів для мінімізації та повернення дебіторської заборгованості 2-го ступеня передбачає пошук альтернативних варіантів її погашення за допомогою бартеру або тристороннього договору, перегляд та погодження скоригованого графіка платежів, що враховує зміну стану та можливостей як замовника, так і підрядника. У деяких випадках на даному етапі може бути застосовано такий захід, як зупинення робіт у рамках договору підряду.

Крок 7. Це крайня стадія впливів під час управління дебіторської заборгованістю, яка передбачає факторинг, звернення до суду, розірвання договору та припинення господарських відносин, і навіть ініціацію процедури банкрутства дебітора. Ця стадія застосовна лише тоді, коли заходи попередніх стадій не діють і дають позитивного результату.

Пропонований алгоритм передбачає етапи контролю та стимулювання повернення дебіторської заборгованості, оскільки саме в рамках даних етапів на багатьох підприємствах виявлено недоробки. У разі впровадження запропонованого алгоритму роботи з дебіторською заборгованістю економічний ефект очікується у вигляді повернення коштів до організації, вивільнення коштів з обороту, підвищення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості зокрема та оборотних активів загалом, а також скорочення тривалості фінансового циклу в С(Ф)Г «Вікторія».

Реалізація цього заходу пов'язана з додатковими витратами, оскільки не передбачає ні додаткового персоналу, ні додаткового програмного забезпечення, лише впорядковує роботу з управлінням дебіторською заборгованістю і дозволяє організувати її якісніше. Не можна сказати, що робота, відображена в алгоритмі, зазвичай не ведеться, але реалізується вона найчастіше безсистемно, час від часу, що значно знижує її ефективність. Більш чітка регламентація дій дозволить підвищити ефективність управління дебіторською заборгованістю за рахунок упорядкування та систематизації менеджменту.

3.3. Застосування внутрішнього контролю для підвищення ефективності аналітичного інструментарію управління розрахунками підприємства

Контроль як елемент системи безпеки одна із функцій управління будь-якого економічного суб'єкта. Підвищений інтерес до питань системи внутрішнього контролю пов'язаний з виявленням ризикових обставин у життєдіяльності організації, що, своєю чергою, вимагає створення дієвого механізму захисту від ризиків з метою продовження діяльності організації та стабільності її роботи. Безпека будь-якої комерційної структури займає важливе місце у управлінні організацією. Періодичні перевірки дозволяють контролювати стан різних розрахунків, у тому числі й розрахунків із покупцями, виявляти помилки відображення розрахунків у первинних та звітних документах, відповідність їх чинному законодавству.

Контроль розрахунків із покупцями встановлює достовірність відображення інформації у різній звітності.

Перевірка розрахунків з покупцями повинна здійснюватися за такими основними напрямками: наявність та правильність оформлення документів, що визначають права та обов'язки сторін щодо постачання матеріальних цінностей, правильність оплати та отримання сум за отримані чи відвантажені матеріальні цінності.

Насамперед необхідно перевірити наявність договорів постачання продукції. Ці договори мають відповідати вимогам норм ЦК України. Далі перевіряються безпосередньо розрахункові операції з кожним покупцем (або вибірково) виходячи з даних розрахунково-платіжних документів. При перевірці розрахунків з різних форм безготівкових розрахунків визначається наявність всіх виправдувальних документів, а за необхідності перевіряються зустрічні звірки у банку чи в покупця.

Найбільш ефективним способом контролю за дебіторською заборгованістю є інвентаризація розрахунків. У ході інвентаризації

встановлюються суми заборгованості, дебітори, тотожність розрахунків із різними організаціями. Результати інвентаризації відбито в акті звірок розрахунків.

Для оперативного управління господарською діяльністю та контролю за нею необхідно отримувати детальні відомості щодо кожного об'єкта обліку, причому не лише у вартісних, а й у натуральних показниках.

Для цього на підприємствах ведеться аналітичний облік.

Першим етапом проведення контролю організації аналітичного обліку розрахунків із покупцями є правова оцінка договорів із позицій чинного законодавства. У цьому необхідно переконатися у цьому, що форма укладеного договору повністю відповідає економічному змісту скоєної підприємством угоди. Крім того, має бути отримана впевненість у тому, що договір містить усі істотні умови та ризик визнання договору недійсним відсутній.

Предметом договорів із покупцями є передача речі чи речових прав, які мають кількісні та вартісні характеристики. Перевірка дотримання цих договорів досить нескладна процедура, тому що тут лише потрібно звірити дані кількісного та вартісного обліку за переданими цінностями з умовами договору, підтвердивши тим самим факт укладання угоди. Як правило, договори з покупцями перевіряють, використовуючи репрезентативну вибірку, оскільки всі вони досить однотипні, і при перевірці певної кількості відібраних договорів можна скласти думку про свою сукупність, що перевіряється.

Результати перевірки договорів з покупцями С(Ф)Г «Вікторія» за структурою та змістом представлені у таблиці 3.1.

Перевірка договорів поставки С(Ф)Г «Вікторія» з покупцями показала, що укладені договори укладено відповідно до вимог законодавства та містять всю необхідну інформацію для здійснення подальших угод між контрагентами.

Перевірка договорів з покупцями С(Ф)Г «Вікторія»
щодо структури та змісту (вибірково)

Розділи договору	Договір поставки №88/03 від 12.03.2021 року
Предмет договору	+
Терміни та порядок постачання	+
Ціни та порядок розрахунків	+
Відповідальність сторін	+
Якість та приймання товару	+
Вирішення суперечок	-
Інші умови	+
Реквізити сторін	+

При перевірці аналітичного обліку розрахунків із покупцями необхідно також оцінити якість первинної інформації, що надходить до системи бухгалтерського обліку. Пов'язано це з тим, що практично всі документи даного розділу складаються у С(Ф)Г «Вікторія» та повинні знижувати внутрішньогосподарський та контрольний ризики під час перевірки цього розділу.

У таких умовах аналіз організації первинного обліку дозволить більш кваліфіковано провести основні контрольні процедури по даному розділу бухгалтерського обліку, і більш обґрунтовано визначити обсяги вибірки та способи відбору елементів сукупності, що перевіряється.

Основна мета перевірки достовірності (повноти та точності) фактів оприбуткування та реалізації товарно-матеріальних цінностей – досягнення впевненості в тому, що у С(Ф)Г «Вікторія» присутня вся первинна документація щодо проданих цінностей за звітний період.

Результати вибіркової документальної перевірки наведено в таблиці 3.2

Таблиця 3.2

Контроль документального оформлення первинної документації за розрахунками з покупцями С(Ф)Г «Вікторія» за грудень 2021 року (вибірково)

Назва документу	Наявність обов'язкових реквізитів			Примітка
	Номер	Дата	Сума, грн	
1. Акт звірки розрахунків	б/н	01.10.2021-31.12.2021 р.	153169,5	Відсутні підписи та печатки сторін
2. Рахунок-фактура	00022456	28.10.2021	153169,5	Порушень не виявлено

На підставі результатів документальної перевірки розрахунків з покупцями можна зробити висновок, що на даному підприємстві не всі документи за розрахунками оформляються належним чином, тобто є документи, де не заповнюються або заповнюються не всі обов'язкові реквізити (дата, номер), на деяких документах відсутні печатки та підписи організації.

Наступним етапом перевірки є контроль організації синтетичного обліку розрахунків із покупцями. Під час проведення перевірки необхідно встановити правильність застосування кореспонденції рахунків та підтвердження оборотів та сальдо за рахунком 361 «Розрахунки з покупцями та замовниками» у розрізі субрахунків.

На даному етапі проведемо сканування бухгалтерських записів у Головній книзі (оборотів по рахунку) за дебетом та кредитом рахунку 361 «Розрахунки з покупцями та замовниками (в гривнях)» у таблиці 3.3.

За результатами тестування дебетового та кредитового оборотів рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» не було виявлено відхилень бухгалтерських записів у С(Ф)Г «Вікторія» від типових бухгалтерських записів.

Тестування дебетового та кредитового оборотів рахунку
361 «Розрахунки з покупцями та замовниками» (вибірково)

Кореспонденція рахунків			Коментар
Дебет	Кредит	Сума	
361	70	4544037,1	Зауважень немає
361	31	250042,3	Зауважень немає
63	361	1692876,5	Зауважень немає
37	361	1863356,4	Зауважень немає
717	361	324077,2	Зауважень немає

Таким чином, можна говорити про достовірність сум, відображених за рахунком 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками».

Також за даними таблиці 3.3 можна відзначити, що встановлена тотожність оборотів за взаємно кореспондуючим рахунками з обліку розрахунків із покупцями та замовниками.

На заключному етапі перевірки організації аналітичного обліку розрахунків з покупцями у С(Ф)Г «Вікторія» зробимо зіставлення картки рахунку), аналізу рахунку, журналу-ордера за рахунком 361 «Розрахунки з покупцями та замовниками» за контрагентом з даними оборотно-сальдовою відомості з цього ж контрагенту за рахунком 361 «Розрахунки з покупцями та замовниками».

Грунтуючись на досвіді роботи вітчизняних компаній, можна скласти певний алгоритм, що показує ступінь відповідальності кожного співробітника у процесі управління та контролю за дебіторською заборгованістю. Як правило, комерційний підрозділ компанії (відділ збуту) займається питаннями продажу та надходження коштів, фінансова служба відповідає за інформаційну та аналітичну роботу. Юридична служба несе відповідальність

за бездоганний стан документообігу щодо проблемних відвантажень (необхідна умова у разі судового розгляду). Якщо заборгованість стає проблемною, до роботи підключається служба фінансової безпеки компанії.

Тому необхідно чітко розподіляти функції між підрозділами С(Ф)Г «Вікторія», описати їх дії всіх етапах роботи з проблемним клієнтом.

Додатковим стимулом, який може знизити кількість проблемних заборгованостей в С(Ф)Г «Вікторія», є такий непопулярний захід, як встановлення залежності між преміальними виплатами співробітникам відділу збуту та станом загальної дебіторської заборгованості в компанії. Незважаючи на те, що в процесі оцінки платоспроможності потенційного клієнта, його надійності беруть участь усі без винятку підрозділи компанії, саме фахівці відділу збуту є першою ланкою в ланцюжку початку договірних відносин, вони завжди мають більш достовірну та оперативну інформацію про стан ринку, платоспроможність тих чи інших. інших контрагентів.

Не меншу відповідальність несе фінансовий відділ компанії, до обов'язків якого входить проведення безпомилкового аналізу та контролю стану загальної дебіторської заборгованості загалом по компанії.

Облік та своєчасний контроль стану дебіторську заборгованість нині неможливі без використання спеціальних комп'ютерних програм і автоматизації обліку грошових надходжень. Пов'язано це зі зростанням обсягів відвантажень, кількості рахунків, що виписуються, і договорів на відстрочку платежу. При цьому можливо здійснювати контроль не тільки за контрагентами та періодами, а й виявляти, за якими саме товарними групами, у якому ціновому сегменті найчастіше виникає безнадійна та проблемна заборгованість. Це, своєю чергою, дозволяє більш точно оцінювати ризики після ухвалення рішення про підписання договору з тим чи іншим покупцем.

Розроблені та застосовувані контрольні дії, засоби та процедури контролю повинні піддаватися обов'язковому моніторингу з метою внесення необхідних коригувань у їхню роботу внаслідок зміни зовнішніх умов.

Здійснення моніторингу засобів контролю є найбільш продуктивним під час використання повноцінної автоматизованої системи обробки даних. Стійкість даного процесу дозволяє вважати отримані докази свідченням надійності та адекватності розроблених дій, засобів та процедур контролю.

На даному етапі слід встановити форми контролю, періодичність робіт та провести аналіз джерел інформації, що є основою для проведення таких заходів. Крім того, ми пропонуємо формування досьє на покупців С(Ф)Г «Вікторія». Структура досьє на покупців має розроблятися одним із керівників відділу збуту С(Ф)Г «Вікторія». Форма досьє має затверджуватись заступником комерційного директора за поданням начальника відділу збуту.

Формування досьє на замовника доцільно покласти на начальника відділу збуту. Досьє є вираженням в затвердженій формі внутрішнього обліку С(Ф)Г «Вікторія» певним чином структурована сукупність всіх наявних даних про замовника (покупця).

Таким чином, своєчасний контроль дебіторської заборгованості за кожним покупцем, а також за строками утворення заборгованості або термінами їх можливого погашення дозволить своєчасно виявляти прострочену заборгованість та вжити заходів до її стягнення, що в кінцевому підсумку позитивно позначиться на фінансовій стійкості та безпеці С(Ф)Г «Вікторія».

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

1. Для забезпечення безперервного розвитку підприємства, у сучасних умовах, важливу роль відіграє точний та своєчасний облік розрахунків із постачальниками, підрядниками, а також використання оптимального аналітичного інструментарію для оцінки дебіторської заборгованості С(Ф)Г «Вікторія».

2. Застосування сучасних методів ведення бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості полягає в проведенні системного аналізу фінансового становища С(Ф)Г «Вікторія» та її фінансово-господарської діяльності.

3. Застосування автоматизованих форм обліку дебіторської заборгованості дозволяє знизити трудомісткість роботи бухгалтера, контролювати правильність відображення господарських операцій, полегшує розрахунки між підприємствами, забезпечує оперативність і тривалість зберігання отриманої інформації.

4. Аналіз поточної заборгованості підприємства у попередньому періоді передбачає оцінку складу і рівня поточної дебіторської заборгованості. Крім того, на даному етапі необхідно провести аналіз комерційного кредиту, поданого у вигляді відстрочки платежу та споживчого кредиту, наданого кінцевому споживачеві.

5. Найбільш ефективним способом контролю за дебіторською заборгованістю є інвентаризація розрахунків. У ході інвентаризації встановлюються суми заборгованості, дебітори, тотожність розрахунків із різними організаціями. Результати інвентаризації відображено в акті звірок розрахунків.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

1. Дебіторська заборгованість виникає в процесі розрахункових відносин, у які вступають підприємства, внаслідок розриву в часі між товарною угодою і її оплатою, і, отже, на функції грошей як засобів платежу. Розрахунки є початковою та завершуючою ланкою кругообороту засобів. Безперервне поновлення циклів обороту засобів підприємства забезпечується своєчасними платежами, надходження коштів на рахунки в банку

2. Дебіторська заборгованість за своєю суттю є своєрідним знаком довіри до контрагентів, оскільки свідчить про надання у борг товарно-матеріальних цінностей, робіт чи послуг або оплату вперед ще не отриманих цінностей, робіт чи послуг. Це дозволяє певною мірою збільшити обсяг реалізації та, як наслідок, прибутку за умови своєчасного повернення боргів дебіторами. Такий підхід, що ґрунтується на довірі, – на сьогоднішній день цілком звичайне явище, відстежити яке можна у більшості господарських операцій між юридичними особами.

3. В господарських відносинах одна особа є кредитором (що надає у борг товари, роботи, послуги), інша – дебітором (приймаюча особа). Тобто, дебітор – це особа, яка має зобов'язання перед кредитором, а дебіторська заборгованість – це заборгованість дебітора перед кредитором.

4. Розрахунки з покупцями та замовниками у С(Ф)Г «Вікторія» ведуться, як правило, у режимі передоплати, з використанням платіжного доручення. Передоплата здійснюється на рахунок в банку й у бухгалтерському обліку відображається, як кредиторська заборгованість перед покупцем. У тому випадку, коли покупець має дебіторську заборгованість, то при надходженні коштів це вважається оплатою, а якщо заборгованості немає – передоплата.

5. Для визначення способу реалізації продукції в кредит, необхідно вибрати тип кредитної політики стосовно покупців продукції. Типи кредитної політики можна поділити на консервативний, помірний та агресивний. При застосуванні консервативного типу кредитної політики скорочуються розміри кредиту та термін його погашення, збільшується вартість та кредитування відбувається на більш жорстких умовах. Помірна кредитна політика

спрямовано на середній рівень ризику. Агресивна кредитна політика виявляється у тому, що дебіторська заборгованість має приносити максимальний прибуток, в цьому полягає робота з найбільш ризиковими групами покупців.

6. При встановленні умов розрахунків з покупцями та постачальниками підприємству у багатьох випадках доводиться робити вибір між наявністю вільних коштів у обороті та збереженням необхідного рівня платоспроможності. Залежно від конкретних умов та показників діяльності визначається, що важливіше в даному періоді для покращення фінансового стану – вільні кошти в обороті чи підвищення платоспроможності. Тісна взаємодія обліку та аналізу спрямована на вдосконалення інформаційного забезпечення управління та формування інструментарію, що дозволяє своєчасно реагувати на зміни, що відбуваються у середовищі функціонування С(Ф)Г «Вікторія».

7. При створенні ефективної політики обліку заборгованості необхідно керуватися такими етапами: аналіз дебіторської заборгованості за попередні роки; розробка принципів кредитної політики щодо покупців та замовників, з метою покращення фінансового стану С(Ф)Г «Вікторія», а також зменшення ризиків втрат; розробка оптимальної структури боргів для конкретного підприємства: складання бюджету заборгованості; розрахунок системи показників, заборгованості.

8. Якісне управління дебіторської заборгованістю – це неодмінна умова підтримки та зростання ефективності діяльності С(Ф)Г «Вікторія», здатність відповідати за своїми зобов'язаннями. Висока частка дебіторської заборгованості вартості активів С(Ф)Г «Вікторія» впливає на збільшення тривалості обороту, фінансового циклу, та й зниження рівня мобільності і ліквідності активів, що з тривалістю виробничого циклу особливо актуально для агропромислового бізнесу. Саме тому принципово правильна позиція підприємства в управлінні дебіторською заборгованістю важлива в рамках реалізації сучасного раціонального управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Zharnikova V. Облік розрахунків з покупцями: систематизація поглядів та перспективи досліджень. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*, 2018, 2: 48-63.
2. Акімова Н. С. Основні проблеми обліку та внутрішнього аудиту дебіторської та кредиторської заборгованості. *Науково-технічний збірник*. 2017. Вип. 77. С. 268–272.
3. Аркатова І. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. *International Electronic Scientific Journal "Science Online". Економічні науки.[Електронний ресурс].–2020.– Режим доступу: <https://nauka-online.com/wpcontent/uploads/2020/12/Arkatova.pdf>, 2020.*
4. Белова І. М. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками. *Сталий розвиток економіки*, 2015, 3: 217-220.
5. Бруханський Р.Ф., Пуцентейло П. Р. Методичні рекомендації до написання кваліфікаційних робіт ОС «магістр» із спеціальності 071 «Облік і оподаткування» освітньо-професійна програма «Бізнес-аналітика та управління інноваційними системами». Тернопіль : ФОП Осадца Ю.В., 2022. 28 с.
6. Візіренко С. В., Іваніцький К. В. Організація обліку розрахунків з контрагентами. *Інвестиції: практика та досвід*, 2020, 23: 58-63.
7. Владика О. Є. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Молодий вчений*, 2016, 1: 677-681.
8. Внукова Н., Опешко Н. Ризики факторингу та способи їх страхування. *Фінансовий ринок України*. 2017. № 31 (77). С. 15–18.
9. Волосович С. Страхування ризиків факторингу. *Вісник КНТЕУ*. 2012. № 4 (84). С. 24–33.
10. Гавриленко, В. О.; Кулачок, А. М. Напрями удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками у сучасних умовах

господарювання. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*, 2019, 30 (1): 248-251.

11. Гайдаржийська О. М. Теоретичні аспекти обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками. 2018.

12. Гевчук А.В. Класифікація розгортання в часі синергії спільної розрахункової діяльності підприємств. *Регіональна бізнес-економіка та управління*. 2019. № 1(61). С. 17-24.

13. Гевчук А.В. Облік розрахункових операцій на підприємствах АПК в умовах невизначеності економіки. Монографія. Вінниця: ТОВ «Твори», 2020. 404 с.

14. Гевчук А.В. Розрахунки як інтегрований об'єкт обліку та їх класифікація. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». 2018. № 8. С. 45-54.

15. Глушко А. Д. Управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 7. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6464>.

16. Демченко Я., Прохорова В. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. 2014.

17. Завитій О., Роздимаха С. Напрями впровадження фінансової звітності за міжнародними стандартами. Інститут бухгалтерського обліку, контролю та аналізу в умовах глобалізації. 2020. Випуск 2. с.33-41

18. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

19. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291.

20. Каракой Т. С. Правове регулювання факторингу в Україні як специфічної фінансової послуги. *Молодий вчений*. 2018. № 4 (56). С. 677–680.

21. Кесарчук Г. Удосконалення організації обліку розрахунків за виплатами працівникам. *Науковий вісник Ужгородського університету. Сер: Економіка*, 2018, 4: 240-246.

22. Киян А. В., Ярмолюк О. Ф. Облік і контроль розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Молодий вчений*, 2018, 9 (1): 77-80.

23. Колеснікова О. М., Лесик, Н. І. Особливості обліку розрахунків з підзвітними особами в контексті нормативно-правових змін. *Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси*, 2017, 10 (3): 333-338.

24. Концева В., Гошовська В., Зюзюн О. Методичні засади обліку розрахунків з працівниками в ІС «BAS Бухгалтерія КОРП». *Економіка та суспільство*, 2021, 32.

25. Костюнік О.В., Недашковська Д.М. Деякі питання регулювання дебіторської та кредиторської заборгованостей українських підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 19. С. 45–50.

26. Левченко З. М. Організація бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами. *Економіка та суспільство*, 2017, 9: 1167-1171.

27. Лівощко Т.В., Сезоненко Ю. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю промислового підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. № 4. С. 88–93.

28. Макарович В.К. Особливості відображення факторингових операцій в фінансовому та податковому обліку. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2018. № 3 (61). С. 122–126.

29. Маркус О. В., Романюк І. О. Напрями удосконалення управлінського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками як інструмента контролю платоспроможності підприємства. *Ефективна економіка*, 2017, 5.

30. Матюха В., Мисака Г. Актуальні проблеми обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками. *Молодий вчений*, 2018, 1 (53): 930-932.

31. Матюха В., Мисака Г. Бухгалтерський облік розрахунків підприємства за товарними операціями. *Молодий вчений*, 2018, 1 (53): 933-936.
32. Меліхова Т. О., Гавриленко Ф.О. Удосконалення документування обліку розрахунків з покупцями та замовниками з метою зміцнення інформаційної безпеки підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*, 2018, 2: 24-32.
33. Москалюк Г. О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення. *Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка»*. 2018. № 721. С. 173–178.
34. Непочатова В. С. Внутрішній контроль розрахунків з покупцями та замовниками. *Молодий вчений*. 2016. Вип. 3(30). С. 134–138.
35. Новицька Н. В. Історичні етапи формування методології обліку розрахунків. *Економічний часопис – XXI*. 2016. №11-12. С. 76-79.
36. Оборотні активи підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за 2013-2020 роки. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
37. П'ятигорець Г. С., Ніколайчук В. К. Шляхи удосконалення обліку дебіторської заборгованості. *Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту*. 2017. Вип. 13. С. 40–46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpdnuzt_pet_2017_13_7.
38. Павлова Г. Є., Бондарчук Н. В., Васильєва Л. М. Фінансовий облік розрахунків з покупцями та замовниками в аграрних підприємствах. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*, 2018, 8 (2): 256-260.
39. Пилипенко К. А., Коляка А. А. Методологічні підходи обліку розрахунків із кредиторами: вітчизняний та міжнародний аспект. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*, 2018, 1: 97–101.

40. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291, [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.minfin.gov.ua>.

41. Погрібна О. П.; Матвеева-Алексеева, В. В. Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками запасів на агропромислових підприємствах. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*, 2013, 1 (3): 186-192.

42. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

43. Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за 2013-2021 роки. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.

44. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Затверджено Міністерством фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>

45. Попович О.В., Якимчук Ю.В. Проблеми обліку розрахунків з покупцями та замовниками шляхи їх вирішення. 2017. Молодий вчений». № 11 (51).С. 1275-1278.

46. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

47. Про перевірки окремих питань обліку дебіторської та кредиторської заборгованості: Лист від 18.06.2018 № 18311/7/99-99-14-03-03-17 / ДЕРЖАВНА Фіскальна служба України. URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/408532_408597

48. Пуцентейло П. Р., Костецький Я. І. Використання методів кластерного аналізу для прогнозування інвестиційного розвитку підприємств аграрного сектору. *Інноваційна економіка*. 2020. № 7-8. С. 88-99.

49. Пуцентейло П., Гуменюк О. Інформаційне забезпечення аналітичної діяльності в управлінні підприємством. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2019. Випуск 1-2. С. 74-82.

50. Пуцентейло П., Довбуш А.В. Основні вектори розвитку бухгалтерського обліку в умовах цифрової економіки. Інноваційна економіка. 2021. № 3-4 (87). С.140-151.

51. Ревизюк І. М.; Калюга, Є. В. Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками. *Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси*, 2018, 10 (4): 185-190.

52. Сас Л. С., Грубеляс А. Л. Організація обліку розрахунків із покупцями та замовниками. Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти. 2022.

53. Свінарьова Г. Б., Побережець О. В., Чебан Н. В. Система контролю дебіторської заборгованості на торгівельному підприємстві. *Економіка: реалії часу*. 2014. Вип. 4 (14). С. 94–98.

54. Слєпченко В., Скрипник М. Методика обліку розрахунків підприємства з покупцями та замовниками. *Економіка та суспільство*, 2021, 29.

55. Сливка Я. Актуальні питання щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками: систематизація поглядів. *«Вісник ЖДТУ»: Економіка, управління та адміністрування*, 2010, 2 (52): 178-182.

56. Сливка Я.В. Бухгалтерський облік операцій за розрахунками з покупцями та замовниками: міждисциплінарні зв'язки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*. 2018. Вип. 5(4). С. 205–208.

57. Соболева-Терещенко О., Жарнікова В. Особливості бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями в умовах застосування програм лояльності. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*, 2017, 2: 325-332.

58. Федішин Л. Облік розрахунків з дебіторами і кредиторами. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*, 2014, 2: 131-134.
59. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
60. Чорнобривець М. М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2017. Вип. 23. С. 241–247.
61. Ши́ра, Т. Б. Зарубіжний досвід організації обліку розрахунків з покупцями. *Наукові записки Української академії друкарства*, 2018, 4: 72-78.
62. Шурпенкова Р., Луценко К. Теоретичні аспекти та методичні підходи до обліку розрахунків з дебіторами. *Економіка та суспільство*, 2022, 43.
63. Яструбський, М., Левкович І. Проблеми обліку розрахунків з дебіторами і кредиторами. *Економіка та суспільство*, 2022, 38.