

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Західноукраїнський національний університет
Навчально-науковий інститут новітніх освітніх технологій
Кафедра бізнес-аналітики та інноваційного інжинірингу

ІВАНИЦЬКИЙ Ігор Іванович

**Обліково-аналітичне забезпечення управління розрахунками з
покупцями та замовниками**

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

Кваліфікаційна робота

Виконав студент групи
ОБАм-23
І. І. Іваницький

Науковий керівник:
д. е. н., професор Купчак В. Р.

ТЕРНОПІЛЬ – 2024

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ	6
1.1. Сутність розрахунків з покупцями та замовниками як об'єкта бухгалтерського обліку	6
1.2. Бухгалтерський облік розрахунків з покупцями та замовниками.....	10
1.3. Теоретико-методичні положення аналізу розрахунків з покупцями та замовниками	16
Висновок до розділу 1	22
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ НА ПРИКЛАДІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «СТАНІСЛАВСЬКА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»	23
2.1. Характеристика галузі та динаміка діяльності ТОВ «Станіславська торгова компанія».....	23
2.2. Організація бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками у ТОВ «Станіславська торгова компанія»	33
Висновок до розділу 2	38
РОЗДІЛ 3. ЗАХОДИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ	39
3.1. Аналіз дебіторської заборгованості на ТОВ «Станіславська торгова компанія».....	39
3.2. Заходи з удосконалення процесу управління розрахунками з покупцями та замовниками на ТОВ «Станіславська торгова компанія»	47
Висновок до розділу 3	54
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	58
ДОДАТКИ	Помилка! Закладку не визначено.

ВСТУП

Сучасна економіка характеризується інтенсивним розвитком підприємницької діяльності та зростанням конкуренції. У таких умовах ефективне управління фінансовими ресурсами стає вирішальним фактором для забезпечення стабільності та розвитку підприємств. Одним з ключових аспектів управління фінансами є облік та аналіз розрахунків з покупцями та замовниками, які впливають на платоспроможність і фінансову стійкість компаній.

Розрахунки з покупцями та замовниками є складною системою взаємовідносин, що охоплює як дебіторську, так і кредиторську заборгованість, та забезпечує безперервність обігу коштів. Оптимізація процесу обліку й аналізу розрахунків сприяє зменшенню дебіторської заборгованості, мінімізації ризиків неплатоспроможності та підвищенню ефективності фінансових результатів підприємства. Недостатня увага до цього аспекту може призвести до фінансових втрат і втрати конкурентних переваг, тому для підприємств надзвичайно важливо розробляти і впроваджувати дієву систему обліково-аналітичного забезпечення.

Обліково-аналітичне забезпечення управління розрахунками з покупцями та замовниками включає організацію обліку, аналіз динаміки та структури дебіторської заборгованості, застосування методів управління нею. Воно покликане надати управлінському персоналу релевантну інформацію для прийняття ефективних рішень, що спрямовані на поліпшення фінансової стабільності, підтримку ліквідності та забезпечення сталого розвитку підприємства.

Актуальність обраної теми обумовлена необхідністю вдосконалення обліково-аналітичних процедур для управління розрахунками, що особливо важливо в умовах нестабільного економічного середовища та зростання вимог до прозорості фінансової звітності.

Проблемні питання обліку і аналізу розрахунків з покупцями та замовниками було висвітлено у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Бутинець Ф.Ф., Бондаренко О.М., Масюк І.І., Гнатенко Є.П., Ганусич

В.О., Дмитренко А.В., Єдинак Т.С., Колісник О.П., Костюнік О.В., Кручак Л., Макаренко А.П., Кучкіна Д.Д., Меліхова Т.О., Маркова Т.Д., Попович О., Савицька Г.В. та інші.

Метою роботи є дослідження обліково-аналітичного забезпечення управління розрахунками з покупцями та замовниками та розробка рекомендацій для підвищення його ефективності.

Поставлена мета передбачає розв'язання таких завдань:

- визначення сутності розрахунків з покупцями та замовниками як об'єкта бухгалтерського обліку;
- дослідження бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками;
- аналізу теоретико-методичні положення аналізу розрахунків з покупцями та замовниками;
- дослідження галузі та динаміка діяльності ТОВ «Станіславська торгова компанія»;
- аналізу організації бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками у ТОВ «Станіславська торгова компанія»;
- аналізу дебіторської заборгованості на ТОВ «Станіславська торгова компанія»;
- розробки заходів з удосконалення процесу управління розрахунками з покупцями та замовниками на ТОВ «Станіславська торгова компанія».

Об'єктом дослідження є розрахунки з покупцями та замовниками.

Предметом дослідження є організація процесу управління розрахунками з покупцями та замовниками у ТОВ «Станіславська торгова компанія».

Методи дослідження. У ході роботи було використано діалектичний метод для вивчення економічних явищ в динаміці, загальнонаукові методи пізнання для економічних досліджень: спостереження, порівняння, теоретичного узагальнення. Під час аналізу дебіторської заборгованості використовувалися методи статистичного аналізу, групування, порівняння, коефіцієнтний аналіз.

Наукова новизна результатів дослідження полягає у вирішенні теоретичних і практичних завдань щодо удосконалення підходів до організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками. Наукова новизна магістерського дослідження полягає в наступному:

- удосконалено процеси організації бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками на прикладі діяльності ТОВ «Станіславська торгова компанія» шляхом:

- розробки системи планових платежів для постійних покупців і замовників, що дозволить знизити обсяг бухгалтерської та фінансової роботи, забезпечивши зручність для клієнтів та підвищивши ефективність контролю за розрахунками;

- встановлення ліміту дебіторської заборгованості для нових контрагентів, що дозволить ефективно контролювати зростання заборгованості, що позитивно впливатиме на фінансову стабільність підприємства.

Інформаційною базою є теоретичні та методичні основи аналізу, були проаналізовані методичні матеріали, праці вітчизняних та зарубіжних авторів, а також матеріали наукових і науково-практичних конференцій з питань економічного аналізу. В роботі використовувалися статистичні дані і документи фінансової звітності ТОВ «Станіславська торгова компанія».

Практичне значення одержаних результатів. Теоретико-методичні результати дослідження можуть застосовуватися в роботі підприємств щодо управління розрахунками з покупцями і замовниками.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

1.1. Сутність розрахунків з покупцями та замовниками як об'єкта бухгалтерського обліку

На сучасному етапі економічного розвитку велика увага приділяється зв'язкам організації, що виникають із постійними покупцями та замовниками. Актуальність цього питання зумовлена тим, що наявність поточних зобов'язань організації показує рівень господарської діяльності та реальності наявної заборгованості від покупців і безпосередньо впливає на фінансовий стан. На підставі цього виникає суттєва необхідність у контролі заборгованості покупців і замовників та відображенні її в бухгалтерському фінансовому обліку.

Розрахунки з покупцями і замовниками виникають у випадках продажу товарної продукції, надання послуг, робіт. Порядок обліку розрахунків з покупцями і замовниками включає формування достовірної, повної та своєчасної інформації: дотримання загальноприйнятих типових форм договорів, первинної документації за угодами, що укладаються, контроль за наявними зобов'язаннями, виконання регулярного звіряння з контрагентами, згідно з термінами, прописаними в договорі. Усі нюанси виконання зобов'язань закріплюють у договорах, а виконання, невиконання умов щодо оплати та відвантаження веде до виникнення дебіторської або кредиторської заборгованості.

Покупці та замовники - це фізичні або юридичні особи, які придбавають в організації товарно-матеріальні цінності або приймають надані підприємством роботи та послуги [11].

Розрахунки з покупцями і замовниками ведуться з наступною або попередньою оплатою договірних зобов'язань відповідно до умов укладених договорів. Договір з покупцями має бути оформлений відповідно до вимог Господарського кодексу України.

У договорі прописується:

- умови послуг, що надаються;

- термін дії;
- дати відвантаження продукції;
- умови розрахунків;
- терміни оплати;
- відповідальність сторін [3].

На підставі договорів разом з відвантаженням продукції (товарів, робіт, послуг) повинні складатися інші супровідні документи:

– товарна накладна, що оформляється при відвантаженні товару; на її підставі підтверджують факт передання товарно-матеріальних цінностей покупцю;

– товарно-транспортна накладна - документ, призначений для обліку руху товарно-матеріальних цінностей до покупця та підтвердженню розрахунків за їхнє перевезення;

– рахунок (рахунок-фактура) - документ, у якому зазначаються банківські реквізити постачальника, ціна одиниці товару, загальна вартість товарів.

Проблемні питання обліку і аналізу розрахунків з покупцями та замовниками було висвітлено у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: сутність поняття «дебіторська заборгованість» у своїх працях розглядають Ганусич В.О., Кручак Л.; проблемам управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання приділяють увагу Єдинак Т.С., Іванілов О.С., Смачило В.В., Дубровська Є.В.; щодо методики здійснення економічного аналізу дебіторської заборгованості висвітлювали свої думки Є.П. Гнатенко, Т.С. Єдинак, П.Я. Попович, Г.В. Савицька; питання обліку і аналізу розрахунків, зобов'язань та заборгованості розглядали у своїх працях як вітчизняні так і зарубіжні вчені, зокрема: Ф.Ф. Бутинець, О.М. Головащенко, М.Ю. Медведєв, М.С. Пушкар та інші.

Як показує аналіз наукової літератури розрахунки з покупцями та замовниками відносять до складу дебіторської заборгованості підприємства.

Питання облікового забезпечення дебіторської заборгованості висвітлено у НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [25].

Згідно з цим стандартом під дебіторською заборгованістю розуміють: «дебіторська заборгованість - сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату» [25].

В економічній літературі зустрічається різноманітна класифікація дебіторської заборгованості, зокрема можна систематизувати наступним чином (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Класифікація дебіторської заборгованості

№ з/п	Класифікаційна ознака	Вид заборгованості
1	За ступенем ліквідності	- високоліквідна; - середньоліквідна; - неліквідна;
2	За доцільністю	- виправдана; - невиправдана;
3	За строком	- поточна; - довгострокова;
4	За елементами	- заборгованість покупців та замовників; - заборгованість ПФГ; - заборгованість інших дебіторів;
5	За забезпеченістю	- гарантована; - негарантована;
6	За надійністю повернення	- сумнівна; - безнадійна;
7	За ступенем контролю	- контрольована; - неконтрольована.

Сформовано на основі [2,4,7,35, 36, 38]

Необхідно здійснювати суворий і постійний контроль за строками зобов'язань. Недотримання строків призводить до певних комерційних ризиків, оцінити які видається досить складно. Несвоєчасне закриття авансів супроводжується ризиком втрати довіри клієнтів і напрацюванням негативної репутації на ринку. Можливе неприйняття наданих послуг покупцем і повернення авансу за наданими послугами, що призведе до зниження фінансового результату.

Важливим методом контролю за станом розрахунків з дебіторами і кредиторами є інвентаризація розрахунків. Дебіторська заборгованість зі строком, що минув, та інші борги, нереальні для стягнення, списуються за

кожним зобов'язанням на підставі даних інвентаризації, проведеної, письмового обґрунтування та наказу (розпорядження) керівника підприємства (організації).

Основна форма розрахунків з покупцями і замовниками - грошова. Грошова форма для погашення заборгованості передбачає погашення шляхом перерахування суми на розрахунковий рахунок продавця або безготівковим шляхом. Списання сум з рахунку платника і зарахування їх на рахунок одержувача - є безготівковим розрахунком. Під час взаємодії з контрагентами в процесі придбання та приймання ТМЦ, не виключено те, що підприємство може виявити такі порушення за умовами договору, як: некоректне відображення ціни, обумовленої договором; арифметичні помилки; упаковка; асортимент; кількість тощо.

За обставин, що склалися, підприємство (організація) має всі підстави пред'явити контрагентам свою претензію, зажадавши отримання недостатньої кількості товару, виправлення або заміну товару низької якості, повернення сплаченої раніше суми або доукомплектування. Якщо ж виявлено втрату понад норми природного убутку або нестачу, що сталася з вини транспортної компанії, то тоді на суму понаднормових втрат пред'являється претензія до транспортної компанії. Компанія має право пред'явити претензію постачальникам і підрядникам за простій і брак, що виник з їхньої вини. А також вимагати сплати неустойок, пені та штрафів за недотримання пунктів, прописаних у договорі.

Претензію складають у письмовій формі у двох примірниках, оригінал якої надсилають контрагенту, до якого пред'являють претензію, у зв'язку з порушенням умов договору, а другий примірник залишається у заявника. Претензію підписує керівник організації та надсилає рекомендованим листом або вручає контрагенту під розписку.

Синтетичний облік за рахунком 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» найчастіше поєднується з аналітичним обліком. Взаємозв'язок синтетичного та аналітичного обліку представляє загальну картину обліку розрахунків із покупцями та замовниками, де цілком і повністю розкрито всі дані про покупця в розрізі кожного виставленого документа, оплати, що надійшла. Зв'язок

синтетичного й аналітичного обліку дає змогу організувати оперативне управління, метою якого є виявлення резервів щодо швидкості розрахунків із контрагентами за готову продукцію, виконання робіт, надання послуг. Аналітичний облік за рахунком 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» ведеться за кожним покупцем.

Розмір дебіторської заборгованості визначається двома факторами: обсягом реалізації продукції, робіт і послуг з розстрочкою платежу та середнім строком отримання виручки за продані продукцію, роботи, послуги.

У зв'язку з тим, що дебіторська заборгованість може займати істотну частку в оборотних активах організації та суттєво впливати на її ліквідність, то значні її величини можуть негативно впливати на економічну безпеку.

Час обігу дебіторської заборгованості характеризує відношення суми дебіторської заборгованості до одноденної суми виручки та вимірюється в днях. Він відображає середню кількість днів, протягом яких залишається непогашеною дебіторська заборгованість. У сучасних економічних умовах це високий показник, який свідчить про налагоджену систему внутрішнього оперативного контролю за станом розрахунків з дебіторами, а також про відсутність труднощів, пов'язаних зі збутом своєї продукції.

Невиправдане зростання дебіторської заборгованості може спричиняти нестачу обігових коштів для фінансування поточної діяльності, що вимагатиме залучення додаткових джерел і спричинятиме фінансові ризики. Крім цього, безнадійна та сумнівна дебіторська заборгованість у подальшому призводить до утворення збитків компанії. Усі ці фактори негативно впливають на економічну безпеку організації та потребують достовірного обліку і регулярного внутрішнього контролю за дебіторською заборгованістю.

1.2. Бухгалтерський облік розрахунків з покупцями та замовниками

Розрахунки з покупцями та замовниками є важливим аспектом бухгалтерського обліку на підприємствах і забезпечують ефективне управління

дебіторською заборгованістю, що виникає в результаті господарської діяльності. В Україні облік такої заборгованості регламентується Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» (далі – НП(С)БО 10). Цей стандарт визначає правила визнання, оцінки, відображення та знецінення дебіторської заборгованості у фінансовій звітності підприємств [25].

Згідно з НП(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це заборгованість дебіторів перед підприємством за товари, роботи чи послуги, а також інші зобов'язання, що передбачають майбутнє погашення шляхом отримання грошових коштів або інших активів. Згідно з цим положенням, дебіторська заборгованість поділяється на дві основні категорії: поточна (яка погашається протягом одного року або одного операційного циклу) та довгострокова (погашається через термін, що перевищує один рік) [25].

Визнання дебіторської заборгованості відбувається на дату, коли підприємство отримує право на отримання платежу від покупців або замовників. Це право зазвичай виникає в момент реалізації товарів або завершення надання послуг. Згідно з П(С)БО 10, підприємство визнає дебіторську заборгованість, якщо існує ймовірність отримання економічних вигод від цього активу та якщо його вартість може бути достовірно оцінена [25].

Первісна оцінка дебіторської заборгованості здійснюється за справедливою вартістю, яка у більшості випадків відповідає договірній (номінальній) вартості товарів або послуг. У разі надання товарів і послуг на умовах відстрочення платежу, що перевищує звичайні кредитні умови, дебіторська заборгованість визнається за теперішньою (дисконтованою) вартістю.

Оцінка дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду здійснюється з урахуванням її можливої знеціненої вартості. Якщо існують ознаки того, що частина заборгованості може бути не погашена внаслідок неплатоспроможності покупця, П(С)БО 10 вимагає від підприємства створити резерв сумнівних боргів. Цей резерв відображає ймовірну суму, яку підприємство може втратити, і

визначається на основі детального аналізу фінансового стану покупців або за методами, що враховують минулий досвід непогашення заборгованості.

Формування резерву сумнівних боргів є важливою складовою для коректного відображення фінансового стану підприємства. Його розмір визначається з урахуванням платоспроможності кожного дебітора, історичних даних щодо погашення заборгованості, а також інших факторів, що впливають на імовірність погашення боргу. Для обліку резерву сумнівних боргів використовуються рахунки класу 38 «Резерв сумнівних боргів», а кореспонденція бухгалтерських записів включає дебет рахунку витрат (944 – «Сумнівні та безнадійні борги») і кредит рахунку резервів.

Щодо безнадійної заборгованості, її списання проводиться у випадках, коли стає очевидним, що борг не буде погашений через неплатоспроможність дебітора або інші об'єктивні причини, які перешкоджають його стягненню. В обліку така заборгованість списується шляхом зменшення раніше створеного резерву або, якщо резерву не було створено, шляхом списання на витрати періоду.

У бухгалтерському обліку відповідно до планів рахунків бухгалтерського обліку розрахунки з покупцями і замовниками обліковуються на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» (рис. 1.1).

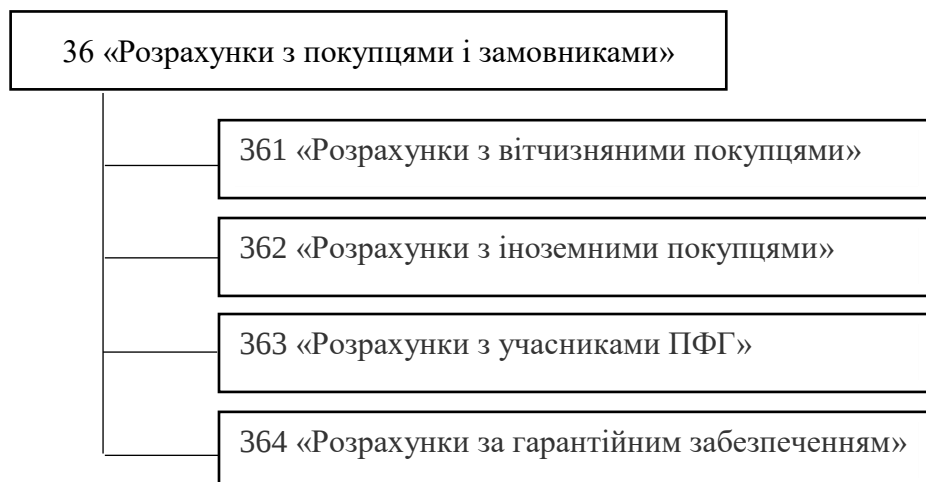


Рис. 1.1. Система субрахунків до рахунку 36 «Розрахунки із покупцями та замовниками»

За дебетом рахунку 36 "Розрахунки з покупцями та замовниками" відображається продажна вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг (у тому числі на виконання бартерних контрактів), яка включає податок на додану вартість, акцизи 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. Сальдо рахунку відображає заборгованість покупців та замовників за одержані продукцію (роботи, послуги) [21].

На субрахунку 362 "Розрахунки з іноземними покупцями" аналітичний облік ведеться в гривнях та валюті, обумовлений договором [21].

На субрахунку 364 "Розрахунки за гарантійним забезпеченням" відображаються розрахунки за гарантійним забезпеченням, пов'язаним зі здійсненням операцій з деривативами [21].

Аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками ведеться за кожним покупцем та замовником за кожним пред'явленим до сплати рахунком [21].

Порядок відображення в бухгалтерському обліку розрахунків з покупцями та замовниками передбачає облік заборгованості на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». Ключові бухгалтерські записи включають:

- дебет рахунку 36 і кредит рахунку 70 (Дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг) на суму доходу від реалізації товарів або наданих послуг;
- дебет рахунків 30 або 31 (каса або банківський рахунок) і кредит рахунку 36 – на суму отриманих платежів від покупців або замовників;
- дебет рахунку 944 (витрати на сумнівні борги) і кредит рахунку 38 – на суму створеного резерву сумнівних боргів.

Типова кореспонденція рахунків наведена у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Кореспонденція рахунків за розрахунками з покупцями та замовниками

№ з/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
1	Реалізовано вітчизняному покупцю готову продукцію	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	701 «Дохід від реалізації готової продукції»
2	Реалізовано вітчизняному покупцю товари		702 «Дохід від реалізації товарів»
3	Реалізовано вітчизняному покупцю послуги		703 «Дохід від реалізації робіт і послуг»
4	Відображено суму податкових зобов'язань з ПДВ	701 «Дохід від реалізації готової продукції»	64 «Розрахунки за податками і платежами»
		702 «Дохід від реалізації товарів»	
		703 «Дохід від реалізації робіт і послуг»	
5	Списано собівартість реалізованої готової продукції	901 «Собівартість реалізованої готової продукції»	26 «Готова продукція»
6	Списано собівартість реалізованих товарів	902 «Собівартість реалізованих товарів»	28 «Товари»
7	Списано собівартість послуг	903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг»	23 «Виробництво»
8	Погашено заборгованість покупців з рахунку в банку	31 «Рахунки в банку»	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»
9	- з каси	30 «Каса»	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»

Виконання вимог НП(С)БО 10 дозволяє підприємству досягти об'єктивного відображення дебіторської заборгованості у фінансовій звітності, мінімізуючи ризики відображення сумнівних або безнадійних боргів.

Повернення товарів покупцями призводить зменшенню дебіторської заборгованості підприємства. У випадку, якщо покупець повертає продукцію або товари протягом звітного періоду, це відображається в бухгалтерському обліку такими записами (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Господарські операції з повернення товару покупцями

Операція	Дебет	Кредит
Відображення повернення товарів	704 «Вирахування з доходу»	361 «Розрахунки з покупцями» або 301 «Готівка в національній валюті»
Сторнування ПДВ на суму повернення	704 «Вирахування з доходу»	641 «Розрахунки за податками та платежами»

Окреме місце у розрахунках із покупцями і замовниками займають розрахунки з іноземними покупцями, що здійснюються у іноземній валюті. Однак, відповідно до національного законодавства мають відображатися згідно з принципом єдиного грошового вимірника, що передбачає облік операцій одночасно у гривнях та іноземній валюті. Розрахунки з іноземними покупцями представлено у таблиці 1.4-1.6.

Таблиця 1.4

Облік операцій з експорту товарів на умовах наступної оплати

№	Дата	Курс	Зміст	Д-т	К-т	Сума, дол.	Сума, грн.
1	01.06	41	Відвантажено товар покупцю	362	702	15000	615000
2	01.06	41	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	702	641	0	0
3	01.06	41	Відображено собівартість реалізованих товарів	902	281	0	120000
4	26.06	42	Отримано на розподільчий рахунок оплату за товар від покупця	316	362	15000	630000
5	26.06	42	Визначено курсову різницю на дату операції	362	714	0	15000

Таблиця 1.5

Облік операцій з експорту товарів на умовах попередньої оплати

№	Дата	Курс	Зміст	Д-т	К-т	Сума, дол.	Сума, грн.
1	10.09	41	Отримано попередню оплату від покупця	316	681	5000	205000
2	20.09	42	Відвантажено товар покупцю	362	702	5000	205000
3	20.09	42	Відображено ПЗ з ПДВ	702	641	0	0
4	20.09	42	Списано собівартість реалізованих товарів	902	281	0	20000
5	20.09	42	Проведено взаємозалік заборгованостей	681	362	50000	205000

Таблиця 1.6

Облік операцій з експорту послуг на умовах наступної оплати

№	Дата	Курс	Зміст	Д-т	К-т	Сума, дол.	Сума, грн.
1	10.06	41,5	Підписано Акт надання послуг	362	703	1000	41500
2	10.06	41,5	Відображено собівартість реалізованих послуг	903	23	0	3000
3	20.06	40,6	Надійшла оплата від покупця послуг	316	362	1000	40600
4	20.06	40,6	Відображено курсову різницю на дату операції	945	362	0	900
5	20.06	40,6	Перераховано суму коштів з розподільчого рахунку на поточний	312	316	1000	40600

Узагальнення операцій по рахунку 36 відбувається у Журналі-ордеру № 6 у кредит рахунків 70, 71 та інших на основі аналітичного обліку реалізації продукції, матеріалів, робіт і послуг, що зазначений у формі № 6.4. Крім того, формується оборотна відомість по аналітичних рахунках з реалізації продукції, біологічних активів, товарів, робіт, послуг та виробничих запасів. На основі даних оборотної відомості дані узагальнюються у Звіті про фінансовий стан (Баланс) у рядку 1125 «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги».

1.3. Теоретико-методичні положення аналізу розрахунків з покупцями та замовниками

Фінансове благополуччя так, і в принципі, майбутній розвиток підприємства багато в чому залежить від того, наскільки правильно обрано політику розрахунків і наскільки грамотно здійснюється робота з дебіторами і кредиторами. Тому значну роль відіграє аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості. Методи аналізу дебіторської заборгованості - це вивчення дебіторської заборгованості організації, яке ґрунтується на діалектичному підході до дослідження фінансових процесів підприємства, починаючи з моменту становлення.

Для отримання кількісної оцінки деяких аспектів діяльності підприємства, використовується ціла низка окремих методів, що в першу чергу потрібно у

вирішенні завдань аналізу дебіторської заборгованості, до безпосереднім завданням якого можна віднести такі:

- облік руху коштів та операцій, з ними пов'язаних, повинен бути повним, точним та своєчасним;
- контроль за належним виконанням касової та платіжно-розрахункової дисципліни;
- вивчення змісту дебіторської заборгованості за періодами погашення, за типами заборгованості, за рівнем виправданості заборгованості;
- визначення складу та структури простроченої дебіторської заборгованості, її частки у загальному обсязі дебіторської заборгованості;
- визначення даних про постачальників за непогашенням розрахункових документів, постачальників за простроченими векселями, постачальниками за отриманим комерційним кредитом, встановлення доцільності та законності даних зобов'язань;
- виявлення обсягів та структури заборгованості за векселями, за претензіям, щодо виданих авансів, заборгованості, що виникає внаслідок розрахунків з іншими дебіторами та ін;
- визначення причин їх виникнення та можливих шляхів усунення;
- визначення правильності розрахунків з постачальниками та підрядниками, з іншими дебіторами, а також можливостей вилучення боргів (шляхом грошових чи не грошових розрахунків або звернення до вищих інстанцій) з дебіторів [9].

Аналіз дебіторської заборгованості дуже важливий, оскільки зміна її обсягу, складу та структури має дуже суттєвий вплив на фінансове становище підприємства, і заснований значною мірою на даних форм №1 «Звіт про фінансовий стан (Баланс)» та № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», а також частково - на даних форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності».

На даний момент багатьма авторами [4, 8, 9, 10] представляється багато різних підходів до вивчення дебіторської заборгованості і, ознайомившись з ними, були виявлені деякі моменти:

- аналіз у більшості випадків орієнтований на вивчення ситуацій минулих періодів (ретроспективний аналіз), жодна методика не передбачає оперативне відстеження змін заборгованості, та реакції на них у режимі реального часу;

- часто зустрічається, що методики повторюють одна одну.

Підтверджуючи вищевикладене, варто вказати низку особливостей, які характерні більшості методик. Наприклад, факт застосування коефіцієнтного аналізу, враховуючи те, що фінансові коефіцієнти в більшою мірою залежать від облікової політики підприємства.

Аналіз завжди починається з дослідження обсягу, складу, структури та динаміки дебіторської заборгованості.

За підсумками аналізу можна буде зробити певні висновки, а саме: який вплив має зміна сум довгострокової дебіторської заборгованості на відхилення її загальної величини, вплив зміни короткострокової дебіторської заборгованості загалом та її окремих статей, а також надається оцінка змін у складі дебіторської заборгованості, що сталося у звітному році.

Слід зазначити, що зміна частки довгострокової дебіторської заборгованості, а також її суми, піддається набагато більшій увазі при аналізі, ніж змінам, пов'язаним з короткостроковою дебіторською заборгованістю. Це пояснюється тим, що збільшення довгострокової дебіторської заборгованості може вплинути на фінансове становище підприємства, оскільки це означатиме, що кошти будуть відтягнуті з обороту на тривалий час, що загрожує набагато більшими ризиками, ніж може створити короткострокова дебіторська заборгованість.

Також важливим аспектом в аналізі фінансових зобов'язань підприємства є визначення переважання дебіторської чи кредиторської заборгованості.

У зв'язку з тим, що кредиторська заборгованість є джерелом фінансування дебіторської заборгованості, потрібно скласти та докладно проаналізувати баланс та окремих його статей щодо дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства, що дозволить визначити, чи правильно підібрано методика з їхнього управління.

Для складання балансу використовується таблиця, в яку поміщають усі наявні статті дебіторської та кредиторської заборгованостей. Після необхідних розрахунків визначаються їх обсяги, потім провадиться їх порівняння – що більше переважає – дебіторська чи кредиторська заборгованість.

Рівність дебіторської та кредиторської заборгованостей можна вважати найбільш оптимальною ситуацією, з усіх можливих, на підприємстві, оскільки, як було зазначено раніше, кредиторська заборгованість – джерело фінансування дебіторської.

Переважає більшість кредиторської заборгованості – це менш оптимальний варіант розвитку подій. Ця ситуація може говорити про те, що на підприємстві утворилося своєрідне додаткове джерело фінансування, і це не завжди надійно, оскільки за цими зобов'язаннями теж потрібно буде розраховуватися.

Найменш оптимальною ситуацією вважається часткове перевищення дебіторської заборгованості, що означає деяке додаткове відволікання коштів із обороту. Аналіз також дає можливість виявити причину виникнення та переважання тієї чи іншої заборгованості.

Для аналізу дебіторської заборгованості вважаємо доцільним використання наступних показників (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Показники для аналізу дебіторської заборгованості

Показники	Одиниця виміру	Формула розрахунку	Умовні позначення	Економічний зміст
1	2	3	4	5
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кодз)	кількість оборотів, швидкість обороту, (рази)	$\text{Кодз} = \text{ЧДр} / \text{Дз}$	ЧДр – чистий дохід від реалізації продукції; Дз – дебіторська заборгованість (середня за аналізований період).	Наведений показник визначає ефективність кредитного контролю. Він показує, скільки разів впродовж періоду, що аналізується, обсяги надходжень від реалізації можуть вмістити в собі середній залишок дебіторів. Показує розширення, або зниження комерційного кредиту наданого підприємства.

Продовження таблиці 1.7

1	2	3	4	5
Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості (Тпдз)	кількість днів	$Тпдз = T / \text{Кодз}$	T – звітний період у днях (360, 90, 30); Кодз – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.	Таким чином розраховується, скільки в середньому днів потрібно підприємству для отримання оплати за виконанні роботи (надані послуги). Чим триваліший період погашення, тим вищий ризик неповернення дебіторської заборгованості.
Питома вага дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів (ПВдз)	у відсотках	$(ПВдз) = Дз / ОА * 100\%$	Дз – дебіторська заборгованість (середня за аналізований період); ОА – оборотні активи (середні за аналізований період).	Показує питому вагу діяльності дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів. Чим вищий цей показник, тим менш мобільна структура майна підприємства.
Питома вага сумнівної заборгованості в складі дебіторської заборгованості (ПВсдз)	у відсотках	$(ПВсдз) = Сз / Дз * 100\%$	Сз – сумнівна заборгованість; Дз – дебіторська заборгованість (середня за аналізований період).	Цей показник характеризує «якість» дебіторської заборгованості підприємства. Тенденція його зростання свідчить про зниження ліквідності.
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (Кдкз)	коефіцієнт	$Кдкз = Дз / Кз$	Дз – дебіторська заборгованість; Кз – кредиторська заборгованість (середня за аналізований період).	Характеризує здатність розраховуватися з кредиторами за рахунок дебіторської заборгованості
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Кокз)	кількість оборотів, швидкість обороту, (рази)	$Кокз = ЧДр / Кз$	ЧДр – чистий дохід від реалізації продукції; Кз – кредиторська заборгованість (середня за аналізований період).	Показує кількість оборотів кредиторської заборгованості за аналізований період, або у скільки разів виручка перевищує середню кредиторську заборгованість підприємства. Тенденція його зростання показує позитивні зміни.
Тривалість обороту кредиторської заборгованості (Тпкз)	кількість днів	$Тпкз = T / Кокз$	T – звітний період у днях (360, 90, 30); Кокз – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.	Таким чином, розраховується середній період в днях використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства. Напрямок позитивних змін цього коефіцієнта спостерігається при його зменшенні

Джерело [12]

Здійснюється розрахунок відхилення наведених показників аналізованого періоду відносно показників попередніх періодів, і визначаються причини цих відхилень.

Підсумком аналізу дебіторської заборгованості можна вважати отримані висновки щодо раціональності структури дебіторської заборгованості, збалансованості її співвідношень, строків погашення, а також впливу на фінансовий стан організації. Ці висновки робляться на основі систематизації проміжних результатів.

Висновок до розділу 1

У результаті дослідження розрахунків з покупцями та замовниками як об'єкта бухгалтерського обліку було визначено, що вони є важливою складовою фінансової діяльності підприємства. Розрахунки з покупцями та замовниками формують оборотний капітал підприємства та впливають на його платоспроможність і фінансову стабільність. Вони являють собою систему взаємовідносин, що відображає фінансові зобов'язання контрагентів і потребує ефективного управління для зниження ризиків дебіторської заборгованості.

Аналіз бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками показав, що облік таких операцій має бути повним, об'єктивним та оперативним. Застосування методів управління дебіторською заборгованістю дозволяє забезпечити безперервний обіг коштів і мінімізувати фінансові втрати. Розрахункові операції, відповідно до чинних стандартів обліку, вимагають чіткого відображення на синтетичних та аналітичних рахунках, що дозволяє користувачам бухгалтерської інформації отримувати зведені й деталізовані дані для ухвалення управлінських рішень.

Дослідження теоретико-методичних положень аналізу розрахунків з покупцями та замовниками дозволило виокремити ключові методи аналізу, що сприяють оцінці стану дебіторської заборгованості та контролю її зростання. Зокрема, аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості, розрахунок коефіцієнтів дозволяють визначити рівень ризиків, пов'язаних з неоплатою. Це надає змогу своєчасно реагувати на негативні зміни, що позитивно впливає на фінансові результати діяльності підприємства.

Таким чином, облік і аналіз розрахунків з покупцями та замовниками є важливим інструментом управління фінансовими потоками підприємства. Використання методів та підходів, визначених у розділі, забезпечує якісне обліково-аналітичне забезпечення, яке сприяє підвищенню фінансової стабільності та поліпшенню управління оборотним капіталом.

РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ НА ПРИКЛАДІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «СТАНІСЛАВСЬКА ТОРГОВА КОМПАНІЯ»

2.1. Характеристика галузі та динаміка діяльності ТОВ «Станіславська торгова компанія»

Торгівля є одним із ключових секторів економіки країни, що об'єднує сфери обігу товарів, послуг та капіталу, відіграючи важливу роль у забезпеченні національної економічної стабільності. Цей сектор сприяє перерозподілу ресурсів, задовольняє попит споживачів на продукцію та створює робочі місця, що позитивно впливає на рівень зайнятості населення. Торгівля включає в себе різні види діяльності, зокрема оптову та роздрібну торгівлю, що формують єдину ланку на шляху товару від виробника до кінцевого споживача.

Особливості торгівлі як економічного сектору включають її високу залежність від споживчого попиту, вплив глобалізаційних процесів та змін кон'юнктури ринку. Цей сектор має широку сферу регулювання, зокрема в частині контролю якості продукції, ліцензування та сертифікації, що покликані забезпечити стабільність торгівельних процесів і захист споживачів. Торгівля також швидко адаптується до нових технологій, впроваджуючи електронну комерцію та цифрові засоби обліку, що робить цей сектор одним із найбільш динамічних.

Позитивні сторони сектору торгівлі включають його здатність генерувати податкові надходження до бюджету, забезпечувати населення необхідними товарами, знижувати рівень безробіття шляхом створення нових робочих місць і сприяти розвитку малого та середнього бізнесу. Крім того, торгівля стимулює розвиток виробництва та підтримує конкурентоспроможність національної продукції.

Негативні сторони та проблеми торгівлі стосуються, передусім, її залежності від рівня платоспроможного попиту населення, що може падати під час економічних криз. Проблемними аспектами є також нерівномірний розвиток

інфраструктури торгівлі в різних регіонах країни, що може обмежувати доступ населення до певних товарів і знижувати ефективність цього сектору. Крім того, значні витрати на сертифікацію продукції та вимоги щодо ліцензування створюють додатковий фінансовий тиск на підприємства, особливо малі та середні. Існує також проблема тіньового сектору, що уникає податків, і конкуренція з боку нелегального імпорту, що негативно впливає на розвиток легального бізнесу в країні.

ТОВ «Станіславська торгова компанія» є підприємством оптової торгівлі [33].

Оптова торгівля є невід'ємною складовою торговельного сектору, що виконує функцію посередника між виробниками товарів та роздрібними торговцями. Вона забезпечує рух великих обсягів товарів та продукції, сприяючи прискоренню обігу товарів і підтриманню їх доступності для кінцевих споживачів.

Значення та роль оптової торгівлі в національній економіці є суттєвими, адже цей сегмент сприяє оптимізації логістики, знижуючи витрати на транспортування та зберігання товарів. Оптова торгівля забезпечує централізовану закупівлю, знижуючи загальну собівартість товарів для роздрібних продавців і, відповідно, для кінцевих споживачів. Завдяки оптовій торгівлі дрібні підприємства можуть отримати доступ до великого асортименту продукції без необхідності формувати власні склади, що підвищує ефективність роздрібного сектору.

Разом з тим, оптова торгівля має низку проблемних аспектів. Основною проблемою є залежність від стану виробничого сектору і його здатності підтримувати необхідні обсяги товарів. Також суттєвим викликом є складність логістики, особливо у випадках, коли постачання здійснюються з різних регіонів або країн. Це потребує високих витрат на транспортування та зберігання, а також ефективного управління запасами. Крім того, оптова торгівля іноді стикається з проблемою сезонності попиту, що може призводити до накопичення товарів на складах та їхнього псування.

Підсумовуючи, можна зазначити, що оптова торгівля є важливою ланкою в системі торговельних відносин, сприяючи ефективності обігу товарів і підтримуючи стабільність постачання продукції на ринку. Її раціональне функціонування забезпечує зниження цін для споживачів, стабільність роздрібних мереж та стимулює економічний розвиток країни в цілому.

Розглянемо товарну структуру оптової торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами (рис. 2.1).

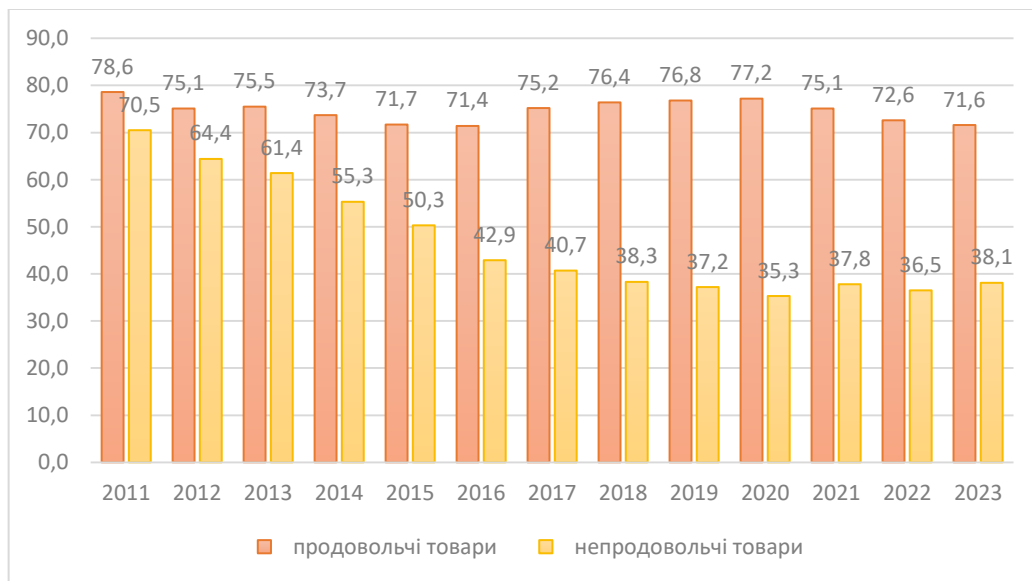


Рис. 2.1. Структура оптового товарообороту [6]

Виходячи з представлених даних про структуру оптового товарообігу продовольчих і непродовольчих товарів за певний період, можна зробити наступні висновки:

1. Продовольчі товари демонструють певну стабільність, проте спостерігається тенденція до поступового зниження частки з початкового показника 78,6% до 71,6% наприкінці періоду. Водночас протягом останніх років спостерігається деяке зростання, досягаючи пікових значень (76,8% у середині періоду), що свідчить про підвищення попиту або пріоритетності цих товарів у певні періоди.

2. Непродовольчі товари демонструють стійку тенденцію до зменшення частки в загальному обсязі оптового товарообігу. Від початкового показника 20,5% частка поступово знижується до мінімуму 22,8%, і лише

наприкінці періоду спостерігається незначне підвищення до 38,1%. Це може вказувати на зниження попиту на непродовольчі товари або ж на зміну економічних умов, що впливають на розподіл ресурсів.

3. Аналіз динаміки свідчить про можливі сезонні коливання або зміни в економічному середовищі, що могли впливати на переваги в структурі оптового товарообігу. Так, продовольчі товари зберігають стабільну частку з незначними коливаннями, тоді як частка непродовольчих товарів демонструє більш виражене зниження.

4. З огляду на те, що продовольчі товари займають більшу частину в структурі оптового товарообігу, їхня стабільність є критично важливою для економічної безпеки країни. Непродовольчі товари, хоч і зменшуються в обсягах, продовжують залишатися важливим компонентом для підтримки різноманіття ринку та забезпечення населення необхідними товарами тривалого використання.

Таким чином, аналіз структури оптового товарообігу показує стабільність і важливість продовольчих товарів водночас непродовольчі товари поступово втрачають свою частку, що може вказувати на зміну споживчих пріоритетів або економічних умов.

ТОВ «Станіславська торгова компанія» окрім оптової торгівлі має ще інші додаткові види діяльності, які можуть генерувати прибуток для підприємства. Основна інформація про підприємство наведена у додатку А.

Для детальнішої оцінки господарської діяльності ТОВ «Станіславська торгова компанія» здійснимо розрахунок аналітичного балансу та характеристики капіталу підприємства (табл.2.1).

Таблиця 2.1

Оцінка показників балансу ТОВ «Станіславська торгова компанія»

Розділи балансу	за 2023 р.		за 2022 р.		Відхилення		
	сума, тис. грн.	питом а вага, %	сума, тис. грн.	питом а вага, %	абсолютн е, тис. грн	відносне, %	пунктів структури
Актив балансу							
1. Необоротні активи	823737,00	10,13	822954,00	11,63	-783,00	-0,10	1,50
2. Оборотні активи	7307784,00	89,87	6253202,00	88,37	-1054582,00	-14,43	-1,50
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Разом	8131521	100,00	7076156	100,00	-1055365	-12,98	0,00
Пасив балансу							
1. Власний капітал	-526562,00	-6,48	-526562,00	-7,40	0,00	0,00	-0,92
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	16,00	0,00	44021,00	0,62	44005,00	275031,25	0,62
3. Поточні зобов'язання і забезпечення	8658067,00	106,48	7602718,00	106,78	-1055349,00	-12,19	0,30
4. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Разом	8131521	100	7120177	100,00	-1011344	-12,44	0,00

Аналізуючи структуру та динаміку активів і пасивів балансу підприємства за 2023 та 2022 роки, можна зробити наступні висновки щодо фінансового стану компанії.

На кінець 2023 року сума необоротних активів склала 823,737 тис. грн, що становить 10,13% від загальних активів. У порівнянні з 2022 роком (822,954 тис. грн), частка необоротних активів знизилась на 1,50 пункти структури, незважаючи на незначне абсолютне зменшення на 783 тис. грн (-0,10%). Це свідчить про стабільний обсяг необоротних активів, але їхня питома вага зменшилась на тлі зростання обсягу інших активів, що може вказувати на орієнтацію підприємства на короткострокові інвестиції або оборотні активи.

У 2023 році оборотні активи становили 7 307 784 тис. грн, що дорівнює 89,87% від загального обсягу активів. Порівняно з 2022 роком (6 253 202 тис. грн), обсяг оборотних активів зменшився на 1 054 582 тис. грн (-14,43%), що також спричинило зменшення їхньої питомої ваги на 1,50 пункти структури. Зменшення оборотних активів може свідчити про зниження обсягу товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості або інших активів, що використовуються для забезпечення поточної діяльності компанії.

У цілому, сума активів балансу зменшилась на 1 055 365 тис. грн (-12,98%), що вказує на скорочення обсягу ресурсів компанії для ведення операційної діяльності.

Власний капітал компанії є негативним і становить -526 562 тис. грн у 2023 та 2022 роках. Питома вага власного капіталу знизилася з -7,40% до -6,48%, що свідчить про певне поліпшення в структурі капіталу, але все ще відображає незадовільний фінансовий стан, зокрема негативний власний капітал, який може бути пов'язаний з накопиченими збитками минулих років або недостатнім фінансуванням. Відсутність змін в абсолютному значенні власного капіталу вказує на стабільність у власних джерелах фінансування, хоча його негативне значення залишається проблемою.

Довгострокові зобов'язання значно скоротилися – їхня сума зменшилася на 44 005 тис. грн (з 44 021 тис. грн у 2022 році до 16 тис. грн у 2023 році), що складає зниження на 275 031,25% в абсолютному відношенні та 0,62 пункти в структурі. Це суттєве скорочення може вказувати на виплату або реструктуризацію довгострокових боргів, що знижує фінансові ризики, пов'язані з такими зобов'язаннями, але водночас зменшує частку довгострокових джерел фінансування в балансі компанії.

Сума поточних зобов'язань у 2023 році знизилася до 8 658 067 тис. грн порівняно з 7 602 718 тис. грн у 2022 році, що становить зниження на 1 055 349 тис. грн (-12,19%). Незважаючи на це зниження, питома вага поточних зобов'язань майже не змінилася (на 0,30 пунктів структури) і залишається на рівні близько 106%. Висока частка поточних зобов'язань у загальній структурі пасивів вказує на значну залежність компанії від короткострокового фінансування, що може підвищувати ризики ліквідності та свідчить про потенційну залежність від кредиторів.

У цілому, пасиви балансу також демонструють загальне зниження на 1 011 344 тис. грн (-12,44%), що узгоджується зі скороченням активів компанії.

Аналіз балансу компанії свідчить про загальне скорочення активів і пасивів у 2023 році порівняно з 2022 роком, що може бути наслідком оптимізації активів, зменшення зобов'язань або обмеженого доступу до нових джерел фінансування. Негативний власний капітал є однією з основних проблем, яка вказує на незадовільний фінансовий стан та потребує уваги для стабілізації. Висока частка поточних зобов'язань при зниженні довгострокових зобов'язань підвищує ризики ліквідності та залежність від зовнішніх кредиторів. Загалом, компанії слід приділити увагу зростанню власного капіталу, покращенню ліквідності та зменшенню короткострокових фінансових ризиків.

Таблиця 2.2

Оцінка ознак «нормального» балансу ТОВ «Станіславська торгова компанія»

Ознака	Виконання умов	Відхилення	Дані для розрахунку			
1. Ознака (валюта балансу в кінці звітного періоду збільшилася порівняно з початком)	не виконується	-1055365,00	валюта балансу на початок періоду	8131521,00	валюта балансу на кінець періоду	7076156,00
2. Ознака (темпи приросту оборотних активів вищі, ніж темпи приросту необоротних активів)	не виконується	-14,34	темпи приросту оборотних активів	-14,43	темпи приросту необоротних активів	-0,10
3. Ознака власний капітал підприємства перевищує залучений на початок періоду	не виконується	-9184645,00	в тому числі: власний капітал на початок періоду	-526562,00	залучений капітал на початок періоду	8658083,00
власний капітал підприємства перевищує залучений на кінець періоду	не виконується	-8173301,00	в тому числі: власний капітал на кінець періоду	-526562,00	залучений капітал на кінець періоду	7646739,00
темпи приросту власного капіталу вищі, ніж темпи зростання залученого	виконується	11,68	в тому числі : темпи приросту власного капіталу	0,00	темпи приросту залученого капіталу	-11,68
4. Ознака (темпи приросту дебіторської та кредиторської заборгованості врівноважують один одного)	-	-1003277,00	сума дебіторської заборгованості на початок періоду	6164387,00	сума кредиторської заборгованості на початок періоду	5161110,00

Ознака	Виконання умов	Відхилення	Дані для розрахунку			
	-	-1055349,00	сума дебіторської заборгованості на кінець періоду	8658067,00	сума кредиторської заборгованості на кінець періоду	7602718,00
	виконується	4,09	в тому числі: темп приросту дебіторської заборгованості	-16,28	темپ приросту кредиторської заборгованості	-12,19
	-	-	перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською на початок періоду	-2493680,00	перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською на кінець періоду	-2441608,00
	виконується	-	за 2023 р.	-40,45		
	виконується	-			за 2022 р.	-47,31

Аналіз виконання ознак нормального балансу підприємства вказує на декілька важливих аспектів, що характеризують фінансовий стан організації та її здатність підтримувати стабільну структуру капіталу й активів, зокрема:

Першою ознакою нормального балансу є зростання валюти балансу наприкінці звітного періоду порівняно з початком. У нашому випадку ця ознака не виконується, оскільки валюта балансу скоротилася на 1 055 365 тис. грн (з 8 131 521 тис. грн до 7 076 156 тис. грн), що свідчить про загальне зменшення обсягу ресурсів підприємства. Це може вказувати на відтік активів або скорочення джерел фінансування і є негативною ознакою для стабільного розвитку компанії.

Ще одна ознака нормального балансу полягає в тому, що темпи приросту оборотних активів мають бути вищими за темпи приросту необоротних активів. За даними аналізу, ця умова не виконується: оборотні активи знизилися на 14,43%, тоді як необоротні активи – лише на 0,10%. Така тенденція може свідчити про зниження ліквідності активів компанії, що може ускладнити здатність підприємства оперативно покривати поточні зобов'язання.

Щодо структури капіталу, ознака, яка передбачає перевищення власного капіталу над залученим, не виконується ані на початок, ані на кінець звітного періоду. Власний капітал залишається негативним, що свідчить про незадовільний фінансовий стан компанії, зокрема про можливі накопичені збитки або інші проблеми із забезпеченням власними ресурсами. Натомість темп приросту власного капіталу перевищує темп приросту залученого капіталу на 11,68%, що можна розцінити як позитивний момент, оскільки компанія поступово зменшує свою залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Темпи приросту дебіторської та кредиторської заборгованості в загальному випадку врівноважені, що є позитивною ознакою для підприємства. Темп приросту дебіторської заборгованості становить -16,28%, а кредиторської – -12,19%. Це свідчить про зменшення обсягів як дебіторської, так і кредиторської заборгованості, що може вказувати на оптимізацію боргових зобов'язань і зниження ризику ліквідності. Водночас, перевищення дебіторської

заборгованості над кредиторською у 2023 році залишається майже незмінним у порівнянні з 2022 роком, що свідчить про стабільну боргову позицію.

Проведений аналіз вказує на певні труднощі підприємства у підтримці нормальної структури балансу. Зокрема, скорочення валюти балансу та невідповідність темпів приросту оборотних і необоротних активів свідчать про необхідність покращення ліквідності та збалансованості активів. Негативний власний капітал є серйозною проблемою, яка потребує уваги з боку керівництва для стабілізації фінансового стану компанії. Проте позитивною є тенденція до вирівнювання темпів приросту дебіторської і кредиторської заборгованості, що може сприяти зниженню ризику неплатоспроможності. Загалом, підприємству слід сфокусуватися на покращенні ліквідності та збільшенні частки власного капіталу для досягнення більш стійкого фінансового положення.

2.2. Організація бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками у ТОВ «Станіславська торгова компанія»

Бухгалтерський облік на підприємстві є невід'ємною та важливою складовою господарської діяльності суб'єкта господарювання. Бухгалтерський облік є основою ефективного управління будь-яким підприємством, незалежно від його розміру та сфери діяльності. Саме завдяки бухгалтерському обліку підприємства можуть отримувати точну та своєчасну інформацію про свої фінансові ресурси, доходи та витрати, що дозволяє здійснювати обґрунтовані управлінські рішення та забезпечує стабільний розвиток компанії.

Одним із ключових завдань бухгалтерського обліку є відображення усіх фінансово-господарських операцій, що здійснюються на підприємстві, відповідно до встановлених стандартів та законодавства. Це включає облік доходів і витрат, активів і зобов'язань, що дає змогу мати повну картину фінансового стану компанії. Бухгалтерський облік дозволяє контролювати рух коштів, ефективність використання ресурсів, оптимізувати витрати та збільшувати прибуток.

Правильний облік та аналіз даних є необхідними для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Інформація, що надається бухгалтерією, допомагає керівництву оцінити ефективність бізнес-процесів, ідентифікувати слабкі місця та визначити найбільш прибуткові напрями діяльності. Крім того, бухгалтерський облік дає змогу оцінити фінансові ризики та спланувати стратегію розвитку підприємства.

Бухгалтерська звітність також є важливим джерелом інформації для зовнішніх користувачів, таких як інвестори, кредитори, партнери, а також податкові органи. Наприклад, для інвесторів бухгалтерська звітність є основою для оцінки фінансового стану компанії та визначення доцільності інвестування. Кредитори використовують дані бухгалтерського обліку для оцінки кредитоспроможності підприємства, що є важливим при розгляді заявок на кредити чи позики.

Правильна організація бухгалтерського обліку є основою для забезпечення точності, повноти та своєчасності облікової інформації, що відіграє ключову роль у функціонуванні будь-якого підприємства. Від якості організації бухгалтерського обліку залежить здатність підприємства адаптуватися до змін у ринкових умовах, ефективно керувати фінансами, а також дотримуватися вимог чинного законодавства.

Правильна організація бухгалтерського обліку передбачає чітке структурування всіх облікових процесів та встановлення єдиних стандартів їх ведення. Це забезпечує єдність підходів до облікових операцій, зменшує ризик помилок, дублювання записів або неправильної інтерпретації фінансових даних. Систематизований підхід до обліку також сприяє оптимізації часу та ресурсів, оскільки чітко визначені процеси дозволяють бухгалтерії працювати більш ефективно.

Якісна організація бухгалтерського обліку дозволяє отримувати достовірну та об'єктивну інформацію про фінансовий стан підприємства. Це, у свою чергу, дозволяє керівництву ухвалювати обґрунтовані рішення, базуючись на реальних даних, а не на приблизних розрахунках або неточних оцінках. Достовірність

даних також є критично важливою для зовнішніх користувачів, таких як інвестори, кредитори та контролюючі органи.

Правильна організація бухгалтерського обліку є необхідною умовою стабільної та прозорої роботи підприємства. Вона забезпечує точність і повноту фінансової інформації, сприяє зниженню фінансових ризиків, підвищує ефективність роботи персоналу, а також забезпечує відповідність діяльності підприємства вимогам законодавства. Якісно організований бухгалтерський облік не тільки полегшує оперативне управління фінансами, а й формує основу для стратегічного планування, що дозволяє підприємству розвиватися й успішно конкурувати на ринку.

Ведення бухгалтерського обліку у ТОВ «Станіславська торгова компанія» покладено на бухгалтерську службу. Оцінка стану організації та ведення бухгалтерського обліку наведено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Організаційна структура бухгалтерської служби ТОВ «Станіславська торгова компанія»

Наявність наказу про облікову політику підприємства	Розроблено і затверджено Наказ, який відповідає вимогам національних стандартів обліку
Відповідальний за організацію обліку	Керівник та головний бухгалтер
Форма бухгалтерського обліку	Журнальна
Методи нарахування зносу основних засобів	Прямолінійний
Система оплати праці	Наявний колективний договір, застосовується тарифна система оплати праці
Графік документообороту	Наявний

Бухгалтерський облік розрахунків з покупцями та замовниками є важливим елементом фінансової діяльності ТОВ «Станіславська торгова компанія», оскільки ефективне управління дебіторською заборгованістю безпосередньо впливає на ліквідність, платоспроможність та стабільність компанії. Основною метою обліку розрахунків з покупцями та замовниками є своєчасне і правильне відображення інформації про борги контрагентів, контролювання своєчасності розрахунків, а також забезпечення повної та достовірної інформації про

дебіторську заборгованість для подальшого аналізу і прийняття управлінських рішень.

ТОВ «Станіславська торгова компанія» здійснює облік розрахунків з покупцями та замовниками відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку (П(С)БО), зокрема, П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». У компанії діє система документування і контролю за станом розрахунків, що включає як організаційні, так і технічні аспекти.

Всі операції з покупцями та замовниками в ТОВ «Станіславська торгова компанія» документуються на підставі первинних документів, таких як накладні, рахунки-фактури, акти виконаних робіт, платіжні доручення тощо. Ці документи є основою для обліку і мають відповідати вимогам законодавства. Первинні документи перевіряються на правильність оформлення, підписуються відповідальними особами та передаються до бухгалтерії для обробки.

У компанії ведеться аналітичний облік дебіторської заборгованості за кожним покупцем і замовником окремо. Це забезпечує можливість відслідковувати стан розрахунків з кожним контрагентом та виявляти прострочену заборгованість. Для аналітичного обліку використовуються спеціальні модулі програми бухгалтерського обліку, де для кожного контрагента відкривається окрема картка обліку, яка містить дані про укладені договори, умови розрахунків, строки оплати тощо.

Синтетичний облік розрахунків з покупцями та замовниками у ТОВ «Станіславська торгова компанія» ведеться на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». На кожному етапі операції бухгалтерія фіксує суми, які підлягають сплаті або отриманню, а також здійснює контроль за коректністю залишків на рахунку, що дозволяє своєчасно виявляти помилки та неточності в обліку.

Контроль за дебіторською заборгованістю є невід'ємною частиною управління фінансовими потоками компанії. У ТОВ «Станіславська торгова компанія» здійснюється регулярний моніторинг строків погашення заборгованості. Для контролю за своєчасністю надходжень бухгалтерія складає

звіти про стан розрахунків, в яких зазначаються прострочені та поточні зобов'язання. Також вживаються заходи щодо стягнення прострочених боргів, які включають нагадування контрагентам про необхідність оплати та, у разі потреби, застосування санкцій згідно з умовами договорів.

Підприємство не створює резерв сумнівних боргів для покриття ризику можливих неплатежів, що є негативним. Оскільки у разі ризику неплатоспроможності боржника виникає ризик списання значних сум простроченої дебіторської заборгованості за рахунок прибутку підприємства.

Наприкінці кожного року ТОВ «Станіславська торгова компанія» проводить аналіз дебіторської заборгованості для визначення динаміки її обсягу, строків погашення та рівня сумнівних боргів. На основі цього аналізу приймаються рішення щодо коригування умов співпраці з контрагентами та впровадження більш жорстких умов щодо надання товарного кредиту. За підсумками кожного звітного періоду бухгалтерія складає фінансову звітність, де відображає стан дебіторської заборгованості. Це дозволяє отримати загальну картину щодо суми заборгованості, строків її погашення та ризиків неплатежів, що впливає на рішення керівництва щодо майбутніх комерційних стратегій.

Таким чином, організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками в ТОВ «Станіславська торгова компанія» базується на принципах повноти, достовірності, своєчасності та контрольованості. Такий підхід дозволяє ефективно управляти дебіторською заборгованістю, мінімізуючи ризики неплатежів та оптимізуючи фінансові потоки. Водночас, компанія прагне підтримувати стабільні відносини з покупцями, застосовуючи гнучкі умови розрахунків і регулярно аналізуючи фінансовий стан своїх дебіторів.

Висновок до розділу 2

Аналіз ринкової ситуації, в якій функціонує ТОВ «Станіславська торгова компанія», свідчить про наявність перспектив для розвитку оптового бізнесу. Проте результати дослідження показали, що підприємство перебуває у скрутному фінансовому становищі. Зокрема, спостерігаються труднощі з управлінням оборотними активами, що призвели до значного зростання дебіторської заборгованості та обмеженого обсягу грошових коштів, які є недостатніми для покриття поточних зобов'язань компанії. Крім того, підприємство має значну суму зовнішніх боргів, що не забезпечені оборотними активами. Власний капітал компанії також є від'ємним через накопичені збитки, що вказує на неефективне управління.

Причинами такого стану є відсутність належної політики щодо своєчасного погашення дебіторської заборгованості, що сприяло накопиченню боргових зобов'язань. Крім того, неефективні взаємовідносини з клієнтами обмежили доходи компанії та збільшили її збитковість. Для покращення ситуації доцільно розглянути можливість впровадження додаткових видів діяльності, що можуть підвищити фінансову стійкість компанії.

Аналіз організації бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками виявив, що облікова система ТОВ «Станіславська торгова компанія» відповідає чинним нормативним вимогам, однак існують певні аспекти, які потребують вдосконалення для підвищення ефективності обліку та аналітичного забезпечення. Компанія використовує синтетичний та аналітичний облік для відображення розрахунків з клієнтами, що дозволяє контролювати рух дебіторської заборгованості та своєчасно реагувати на зміни в її структурі.

У цілому, ТОВ «Станіславська торгова компанія» має налагоджену облікову систему, яка забезпечує отримання необхідної інформації для управління розрахунками з покупцями та замовниками. Проте подальше вдосконалення облікових процедур і впровадження сучасних методів аналізу дебіторської заборгованості може сприяти підвищенню фінансової стабільності підприємства та забезпеченню його конкурентоспроможності на ринку.

РОЗДІЛ 3. ЗАХОДИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

3.1. Аналіз дебіторської заборгованості на ТОВ «Станіславська торгова компанія»

Аналіз дебіторської заборгованості є важливим елементом фінансового управління підприємством, оскільки дозволяє оцінити ефективність роботи з клієнтами та рівень платіжної дисципліни покупців. Дебіторська заборгованість являє собою активи підприємства, які можуть бути ризикованими, якщо клієнти не здійснюють своєчасні платежі. Недооцінка цього аспекту може призвести до зниження ліквідності підприємства, уповільнення обороту коштів і навіть до фінансових втрат.

Регулярний аналіз дебіторської заборгованості дозволяє підприємству:

1. Контролювати фінансові потоки. Аналіз допомагає зрозуміти, наскільки швидко компанія може повернути кошти, вкладені в дебіторську заборгованість, що впливає на доступність грошових коштів для поточних операцій та нових інвестицій.

2. Оцінювати ризики. Вивчення складу дебіторської заборгованості дозволяє оцінити ймовірність неплатежів, виділити проблемних клієнтів і вжити заходів для мінімізації ризиків, зокрема шляхом запровадження політики відстрочення платежів або створення резервів для сумнівних боргів.

3. Забезпечувати стабільність ліквідності. Оскільки дебіторська заборгованість є частиною оборотних активів, її своєчасне погашення підтримує рівень ліквідності підприємства, що важливо для забезпечення безперебійної операційної діяльності та виконання зобов'язань перед постачальниками та кредиторами.

4. Планувати грошові потоки. Аналізуючи заборгованість за термінами, підприємство може краще прогнозувати надходження грошових

коштів і планувати витрати, що підвищує точність фінансових прогнозів і покращує управління оборотним капіталом.

5. Підтримувати довгострокові відносини з клієнтами. Знання особливостей оплати різних клієнтів дозволяє більш ефективно керувати дебіторською політикою та застосовувати індивідуальний підхід до роботи з покупцями, що сприяє побудові надійних ділових відносин [5].

Аналіз дебіторської заборгованості надає керівництву інформацію для прийняття стратегічних і тактичних рішень. Наприклад, він дозволяє прийняти рішення про посилення кредитної політики, встановлення чіткіших умов оплати або, навпаки, про надання певним клієнтам лояльних умов за умови надійної платіжної дисципліни. Це забезпечує оптимізацію оборотних активів, мінімізує ризик недоотримання доходів і підтримує фінансову стабільність підприємства.

Таким чином, аналіз дебіторської заборгованості є необхідним інструментом для ефективного управління фінансовими ресурсами, забезпечення платоспроможності та покращення загальної фінансової стійкості підприємства.

Проведемо аналіз дебіторської заборгованості у ТОВ «Станіславська торгова компанія» (табл.3.1).

Таблиця 3.1

Аналіз дебіторської заборгованості

Показник	Формула розрахунку	Одиниця виміру	2023 рік	2022 рік
1	2	3	4	5
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кодз)	$\text{Кодз} = \text{ЧДр} / \text{Дз}$	рази	0,00129	0,00151
Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості (Тпдз)	$\text{Тпдз} = \text{Т} / \text{Кодз}$	дні	279	238
Питома вага дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів (ПВдз)	$\text{ПВдз} = (\text{Дз} / \text{ОА}) * 100\%$	%	3,15%	3,68%
Питома вага сумнівної заборгованості в складі дебіторської заборгованості (ПВсдз)	$\text{ПВсдз} = (\text{Сз} / \text{Дз}) * 100\%$	%	0%	0%

Продовження таблиці 3.1

1	2	3	4	5
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (Кдкз)	$K_{дкз} = Дз / Кз$	коефіцієнт	0,58	0,58
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Кокз)	$K_{окз} = ЧДр / Кз$	рази	0,00075	0,00088
Тривалість обороту кредиторської заборгованості (Тпкз)	$T_{пкз} = T / K_{окз}$	дні	480	409

Проведений аналіз дебіторської заборгованості на ТОВ "Станіславська торгова компанія" показує низку важливих змін у фінансовому стані та ефективності управління боргами підприємства.

1. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості знизився з 0,00151 разів у 2022 році до 0,00129 разів у 2023 році. Це свідчить про уповільнення швидкості повернення дебіторської заборгованості, що може негативно впливати на поточну ліквідність підприємства, оскільки повернення коштів від покупців стає менш оперативним.

2. Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості суттєво зросла, досягнувши 279 днів у 2023 році порівняно з 238 днями у 2022 році. Це вказує на те, що компанія потребує значно більше часу для збору дебіторської заборгованості, що є тривожним сигналом про погіршення платіжної дисципліни покупців або зниження ефективності управління дебіторами.

3. Питома вага дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів зменшилася з 3,68% у 2022 році до 3,15% у 2023 році. Це зниження є позитивною тенденцією, адже воно може свідчити про зростання оборотних активів підприємства в цілому, що знижує залежність компанії від дебіторських надходжень для підтримання своїх операцій.

4. Питома вага сумнівної заборгованості в складі дебіторської заборгованості залишилась на рівні 0% в обох роках, що є позитивним фактором. Це означає, що компанія не має сумнівних боргів, а її дебітори продовжують виконувати свої зобов'язання.

5. Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості стабільно знаходиться на рівні 0,58, що демонструє відносний баланс між зобов'язаннями компанії перед постачальниками і її вимогами до дебіторів. Такий показник свідчить про збалансованість фінансових потоків, однак через низьку оборотність дебіторської заборгованості варто звернути увагу на підвищення її ефективності.

6. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості також знизився – з 0,00088 у 2022 році до 0,00075 у 2023 році. Це зниження вказує на уповільнення розрахунків із кредиторами, що може бути пов'язано з намаганням зберегти ліквідність, але водночас може призвести до ризику виникнення прострочених зобов'язань перед постачальниками.

7. Тривалість обороту кредиторської заборгованості зросла до 480 днів у 2023 році порівняно з 409 днями у 2022 році. Такий показник вказує на те, що компанія потребує більше часу для розрахунків із постачальниками, що також може свідчити про зниження оперативності в оплатах.

Результати аналізу показують, що ТОВ "Станіславська торгова компанія" стикається з певними труднощами в управлінні дебіторською та кредиторською заборгованістю. Спостерігається уповільнення оборотності як дебіторської, так і кредиторської заборгованості, що може свідчити про зниження ліквідності підприємства та потенційні труднощі в управлінні грошовими потоками.

З метою підвищення фінансової стійкості компанії рекомендується посилити контроль за дебіторською заборгованістю, розглянути можливості застосування більш жорстких умов оплати для нових покупців, а також забезпечити оптимальні строки розрахунків із постачальниками для покращення ліквідності та уникнення ризиків накопичення прострочених боргів.

Оскільки дебіторська заборгованість входить до складу оборотних активів підприємства та впливає на ліквідність та платоспроможність, здійснимо аналіз ліквідності та платоспроможності ТОВ «Станіславська торгова компанія» (табл.3.2).

Таблиця 3.2

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Станіславська торгова компанія»

№ з/ п	Групи активів	за 2023 р.		за 2022 р.		Група пасивів	за 2023 р.		за 2022 р.		Платіжний надлишок/не достача, тис. грн.		Співвідношення , що характеризують баланс як абсолютно ліквідний		Співвідношення груп активів і пасивів з урахуванням платіжних надлишків по попередніх групах	
		Сум а, тис. грн.	Пит ома вага , %	Сум а, тис. грн.	Пит ома вага , %		Сум а, тис. грн.	Пит ома вага , %	Сум а, тис. грн.	Пит ома вага , %	за 2023 р.	за 2022 р.	за 2023 р.	за 2022 р.	за 2023 р.	за 2022 р.
1	A1 - високолік відні	1732 5	0,21	1732 5	0,24	П1 - найбільш термінові	9781 14	12,0 9	9780 43	13,8 1	- 9607 89	- 9607 18	не викону ється	не викону ється	не виконується	не викону ється
2	A2 - швидколік відні	6164 387	75,8 1	5161 110	72,9 7	П2 - короткос трокові	7639 953	94,4 2	6584 675	93,0 0	- 1475 566	- 1423 565	не викону ється	не викону ється	не виконується	не викону ється
3	A3 - повільно ліквідні	1126 072	13,8 5	1071 957	15,1 5	П3 - довгостр окові	16	0,00	4402 1	0,62	1126 056	1027 936	викону ється	викону ється	виконується	викону ється
4	A4 - важколік відні	8237 37	10,1 3	8229 54	11,6 3	П4 - постійні	- 5265 62	- 6,51	- 5265 62	- 7,44	1350 299	1349 516	не викону ється	не викону ється	не виконується	не викону ється
	Баланс	8131521	100,00	7073346	100,00	x	8091521	100,00	7080177	100,00	40000	-6831	x	x	x	x

Аналіз ліквідності балансу на кінець 2023 року вказує на те, що підприємство має значні проблеми з ліквідністю. Порівняння активів і пасивів за 2023 рік і 2022 рік демонструє суттєві зміни, що потребують уважного розгляду.

Високоліквідні активи (A1) залишилися на одному рівні (17 325 тис. грн), проте їх питома вага зменшилася з 0,24% до 0,21%. Це свідчить про нестачу високої ліквідності.

Швидколіквідні активи (A2) зросли до 6 164 387 тис. грн (75,81% від загальної суми активів), що свідчить про покращення в цій групі активів у порівнянні з 2022 роком (5 161 110 тис. грн, 72,97%).

Повільноліквідні активи (A3) також збільшилися, однак їх частка в загальному обсязі активів зменшилася до 13,85%.

Важколіквідні активи (A4) залишилися на приблизно на тому ж рівні.

Найбільш термінові пасиви (П1) збільшилися до 978 114 тис. грн (12,09%), що є суттєвим зростанням, але це не компенсується збільшенням високоліквідних активів.

Короткострокові пасиви (П2) також зросли, з 6 584 675 тис. грн до 7 639 953 тис. грн (94,42%).

Довгострокові пасиви (П3) і постійні пасиви (П4) залишилися практично незмінними, що свідчить про стабільність у цій частині.

Загальний платіжний недостачі склав -960 789 тис. грн за високоліквідними активами і -1 475 566 тис. грн за швидколіквідними, що вказує на серйозні фінансові труднощі. Негативне значення платіжного надлишку в усіх категоріях свідчить про те, що підприємство не в змозі покрити свої термінові зобов'язання.

Усі співвідношення ліквідності (A1/П1, A2/П2) не виконуються, що свідчить про критичний стан ліквідності підприємства. Це означає, що на даний момент активи не покривають зобов'язання, і підприємство ризикує потрапити у фінансову залежність.

Підприємству необхідно вжити термінових заходів для поліпшення ліквідності, зокрема шляхом оптимізації управління активами, зменшення витрат та перегляду фінансових зобов'язань.

Рекомендується проведення додаткового аналізу фінансової стратегії та пошук шляхів підвищення ефективності використання ліквідних ресурсів.

Загалом, дані свідчать про значні ризики для фінансової стабільності підприємства, що вимагає уваги з боку управлінської команди.

Таблиця 3.3

**Показники ліквідності та платоспроможності ТОВ «Станіславська
торгова компанія»**

Показники	Формула	Норматив не значення тенденції	Значенн я на за 2023 р.	Значенн я на за 2022 р.	Абсолют не відхилен ня
Робочий капітал	ОбА-ПЗ	>0	- 1350283	- 1349516	767
Коефіцієнт покриття	ОбА/ПЗ	>2	0,84	0,82	-0,02
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$(A1+A2)/(P1+P2)$	>1	0,72	0,68	-0,03
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$A1/(P1+P2)$	>0,2	0,00	0,00	0,00
Частка оборотних засобів у активах	ОбА/ВБ	x	0,90	0,88	-0,01
Загальний показник платоспроможності	$(A1+A2+A3)/(P1+P2+P3)$	>1	0,85	0,82	-0,03
Інтегральний показник платоспроможності	$Кал/0,2+Кшл/1+Кп/2$	>3,0	1,15	1,11	-0,04
Загальний показник ліквідності	$(A1*ПВ_{a1}+A2*ПВ_{a2}+A3*ПВ_{a3})/(P1*ПВ_{п1}+P2*ПВ_{п2}+P3*ПВ_{п3})$	>1	0,66	0,63	-0,03

Аналіз показників ліквідності на кінець 2023 року вказує на збереження негативних тенденцій, які свідчать про недостатню ліквідність підприємства. Основні результати та висновки за ключовими показниками наведені нижче:

1. Значення показника робочого капіталу у 2023 році становить -1 350 283 тис. грн, що свідчить про негативний робочий капітал, зростання якого відбулося лише на 767 тис. грн у порівнянні з 2022 роком. Це є тривожним сигналом щодо фінансової стійкості підприємства.

2. Значення коефіцієнту покриття 0,84 не досягає нормативного значення (>2), хоча спостерігається незначне поліпшення в порівнянні з 2022 роком (0,82). Це вказує на те, що підприємство не має достатніх оборотних активів для покриття своїх короткострокових зобов'язань.

3. Коефіцієнт швидкої ліквідності складає 0,72, що також нижче нормативного (>1). Хоча спостерігається незначне зростання від 0,68 у 2022 році, рівень залишає багато питань щодо спроможності швидко покривати зобов'язання.

4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності залишився на нульовому рівні (0,00) у обох роках, що свідчить про відсутність високоліквідних активів для покриття термінових зобов'язань.

5. Частка оборотних засобів у активах становить 0,90, що вказує на високий рівень оборотних активів у загальних активах. Незначне зменшення від 0,88 свідчить про те, що зобов'язання зростають швидше, ніж оборотні активи.

6. Загальний показник платоспроможності 0,85 (підвищення з 0,82) є нижчим за нормативне (>1), що вказує на проблеми з покриттям зобов'язань у середньостроковій перспективі.

7. Інтегральний показник платоспроможності становить 1,15 є значно нижчим за нормативне ($>3,0$), що підкреслює серйозні труднощі підприємства з платоспроможністю.

8. Загальний показник ліквідності, що має значення 0,66 з покращенням з 0,63 у 2022 році, однак знову ж таки, показник не досягає нормативу (>1), що свідчить про те, що ліквідність підприємства залишається на критично низькому рівні.

Усі основні показники ліквідності свідчать про те, що підприємство перебуває у стані фінансової нестабільності та має значні труднощі з покриттям

своїх зобов'язань. Негативні значення показника робочого капіталу та низькі коефіцієнти ліквідності підкреслюють необхідність термінових заходів щодо поліпшення фінансової ситуації. Рекомендується провести детальний аналіз фінансової стратегії та розробити план дій для покращення ліквідності, включаючи оптимізацію витрат, поліпшення управління активами та перегляд фінансових зобов'язань.

3.2. Заходи з удосконалення процесу управління розрахунками з покупцями та замовниками на ТОВ «Станіславська торгова компанія»

Неможливо уявити жодного суб'єкта економічних відносин сучасного суспільства, починаючи від окремої людини і до рівня держави, який би не вступав у ті чи інші розрахункові відносини, незалежно від їхньої форми. При цьому слід враховувати, що, наприклад, відвантаження товару і розрахунки за його оплату, як правило, не відбуваються в один і той самий момент часу. У зв'язку з цим у організацій, як з одного боку (тих, хто відвантажив товар і очікує його оплати), так і з іншого боку (тих, хто отримав товар і має його оплатити), виникають боргові зобов'язання з різними суб'єктами.

Стан дебіторської та кредиторської заборгованості впливає на платоспроможність і фінансову стійкість підприємства. Значна частка дебіторської заборгованості в оборотних активах і кредиторської — у короткострокових зобов'язаннях сприяє зниженню платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Для ефективного управління підприємством та оперативного контролю його діяльності користувачам бухгалтерської інформації потрібні дані різного ступеня узагальнення — як зведені, так і деталізовані. Реалізація цих цілей у бухгалтерському обліку здійснюється за допомогою синтетичних та аналітичних рахунків, відповідно.

На практиці найчастіше організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками приділяється поверхнева увага. Інформація про стан заборгованості, величині витрат, допустимому рівні дебіторської заборгованості у компанії не генерується, що призводить до постійної нестачі оборотних коштів,

що склалася через не збалансованість, затримок та відсутності платежів від дебіторів [9].

При цьому відділ продажу, виконуючи поставлене завдання збільшення обсягу продажів, укладає велику кількість нових договорів з покупцями та замовниками. І такий, з одного боку, правильний підхід спричиняє такі проблеми, як:

- відвантаження товарів до перевірки покупця на надійність та оформлення договору;
- відсутність моніторингу виконання покупцями своїх зобов'язань;
- відсутність перевірки покупців перед укладанням договору;
- помилки та недоліки при оформленні договорів.

Саме такого роду проблеми можуть привести компанію до банкрутства, що з неконтрольованим зростанням обсягу заборгованості [11].

З проблемою неповернення боргів з боку несумлінних покупців та замовників часто стикаються більшість компаній. Такі ненадійні покупці відхиляються від умов договору оплати товарів, цим користуються неофіційним безвідсотковим кредитом з допомогою продавця, відтягуючи термін погашення своїх зобов'язань перед продавцем за набутий товар. Звідси випливає, що під час створення кредитної політики компанія повинна враховувати не лише позитивні сторони надання покупцям та замовникам товарів з відстрочкою платежу, такі як збільшення обсягу продажу та прибутку, а й негативні.

Типові проблеми, з якими стикаються компанії при організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками:

- відсутність достовірної інформації про реальні терміни погашення зобов'язань;
- відсутність чітко прописаного регламенту роботи з дебіторською заборгованістю;
- відсутність даних про суму витрат, причиною яких є зростання дебіторської заборгованості;
- відсутність оцінки надійності покупців та замовників;

– відсутність моніторингу ефективності продажів із відстроченням платежу [16].

Так, невчасне погашення покупцями своїх боргів тягне за собою брак коштів, що збільшує потребу підприємства у оборотних активах та погіршуючий її фінансовий стан. Такі проблеми призводять до необхідності внесення корективів до розрахункових відносин між компанією та покупцями.

Рівень дебіторської заборгованості визначається:

- видом товарів та ступенем насиченості ними ринку;
- ємністю ринку;
- умовами договору;
- кредитною політикою конкретної компанії;
- платоспроможністю дебіторів [29].

Вищеперелічені проблеми вирішуються найчастіше методом спроб і помилок компаній із урахуванням накопиченого досвіду. При цьому у вітчизняній теорії відсутній норматив величини дебіторської заборгованості, що дає можливість компаніям самостійно визначати оптимальний ліміт дебіторської заборгованості, з властивих їй особливостей.

Отже, відкритим питанням у практиці вітчизняних компаній є визначення раціонального рівня дебіторської заборгованості [30].

Як заходи з удосконалення обліку розрахункових операцій з покупцями та замовниками можна запропонувати такі заходи:

1. *Ведення розрахунків щодо постійних покупців і замовників шляхом планових платежів.* Підприємства надають своїм клієнтам свободу вибору при оплаті поставленої продукції: покупці та замовники можуть оплачувати як кожен окрему поставку, так і об'єднувати кілька поставок для загальної оплати. З одного боку, підприємство, діючи таким чином, створює додаткову зручність для своїх клієнтів, з іншого ж боку, ведення розрахунків за кожним платіжним документом окремо є не зовсім раціональним для підприємства. Тому для постійних покупців і замовників з перевіреною репутацією доцільно застосовувати розрахунки у вигляді планових платежів, суть яких полягає в

оплаті поставленої продукції рівними сумами у строки, встановлені угодою між організацією та покупцями й замовниками. Розрахунки у вигляді планових платежів дозволяють суттєво зменшити обсяги облікової та фінансової роботи, оскільки зникає необхідність контролювати оплату кожного окремого платіжного документа.

2. *Встановлення ліміту дебіторської заборгованості для нових контрагентів.* Щодо нових клієнтів, які ще не зарекомендували себе як надійні партнери, але потребують відстрочки платежу або зручного способу оплати кількох поставок продукції, рекомендується встановити ліміт дебіторської заборгованості. Такий захід дозволяє контролювати зростання дебіторської заборгованості, що, у свою чергу, позитивно впливає на фінансовий результат підприємства.

3. *Зміна термінів обліку дебіторської та кредиторської заборгованості з річного на щоквартальний.* Підприємству також доцільно передбачити у своїй обліковій політиці зміни у термінах інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованості, щоб перевірка розрахунків за ними здійснювалася не лише наприкінці року, а щоквартально. Це зумовлено тим, що виведення з обігу частини коштів у вигляді дебіторської заборгованості часто змушує підприємства компенсувати це за рахунок залучених коштів, передусім кредиторської заборгованості. Контроль дебіторської заборгованості таким чином також дозволить точно відстежувати її зростання і своєчасно вживати заходів для його усунення.

4. *Надання торгових знижок.* Сучасні ринкові відносини сприяють наданню торгових знижок. Порядок надання знижок, а також умови та розміри повинні бути закріплені в договорі (термін оплати, термін поставки, обсяг закупівлі тощо). Найбільш вигідним для виробничих підприємств було б використання знижок, що надаються за придбання певної кількості продукції або оформлення замовлення на встановлену суму, а також, з урахуванням специфіки підприємства, за замовлення певних видів продукції або нових видів продукції. Надання покупцеві знижки дозволить виробничим підприємствам збільшити

прибуток за рахунок прискорення обігу продукції внаслідок збільшення обсягу продажів та розширення ринку збуту. Знижка при придбанні продукції в певній кількості або на визначену суму має відображатися в бухгалтерському обліку в момент її надання, оскільки до цього невідомо, скористається покупець можливістю знижки чи ні.

На основі проведеного аналізу з організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками, оцінки її недоліків, а також обґрунтування необхідності проведення її вдосконалення у ТОВ «Станіславська торгова компанія» виявлено такі проблеми:

- відсутність резерву щодо сумнівних боргів;
- проведення інвентаризації розрахунків не більше одного разу на рік;
- процес управління дебіторською заборгованістю недостатньо регламентований;
- невикористання фінансового аналізу;
- низький рівень контролю;
- відсутність документообігу з обліку розрахунків з покупцями та замовниками.

Відповідно до мети роботи були розроблені необхідні заходи та рекомендації щодо вдосконалення організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками ТОВ «Станіславська торгова компанія», а саме:

- постійний контроль за станом розрахунків з покупцями та замовниками;
- відстеження співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості;
- застосування системи знижок з договірної ціни при достроковій оплаті та форми дострокового погашення дебіторської заборгованості;
- ранжування покупців за категоріями ризику;
- застосування системи штрафних санкцій;
- розробка процедур стягнення дебіторську заборгованість;
- створення резерву за сумнівними боргами;
- введення служби внутрішнього аудиту;
- затвердження графіка документообігу, його виконання та контроль.

Організація використовує автоматизовану систему обліку, при цьому не друкує на паперових носіях необхідну облікову інформацію. Зокрема реєстри за виписаними накладними та рахунками-фактурами, які необхідно роздруковувати після закінчення кожного звітного місяця.

Аналіз фінансових показників за останні роки говорить про те, що дебіторська заборгованість у загальному обсязі оборотних активів має масивний характер, а значить, велике значення має неотримання частки доходів організації, тому необхідно для організації створення резерву за сумнівними боргами, що який хоч і заздалегідь зменшує прибуток організації, але при цьому скорочує ризик списання нереальних для стягнення боргів за рахунок прибутку поточного року.

Більшість виявлених недоліків пов'язані з відсутністю у створенні внутрішнього аудиту. Отже, пропонуємо створити службу внутрішнього аудиту. Для цього необхідно закріпити у штатному розкладі посаду внутрішнього аудитора, який здійснюватиме перевірку: відповідності системи організаційних аспектів діяльності товариства чинним нормативним актам та установчим документам; правильності складання та виконання господарських договорів, первинних документів чинним правовим актам; своєчасності внесення до бюджету податку на додану вартість та інших податків; методології та техніки ведення бухгалтерського обліку в цілому.

В умовах ринкової економіки виникає ситуація, коли низька платоспроможність організацій викликає утворення великих обсягів дебіторської заборгованості на балансі виробників. Для недопущення подібної ситуації рекомендуємо ще на стадії укладання договору подумати, як можна стимулювати боржника до виконання покладених на нього обов'язків за розрахунками. Тобто включити до договору один із таких способів забезпечення зобов'язань: банківська гарантія; порука; заставу; завдаток та відобразити в інших умовах.

В цілому існуюча організація обліку розрахунків із покупцями і замовниками ведеться відповідно до чинного законодавства, що закріплено обліковою політикою. Грубих порушень щодо ведення обліку розрахунків із

покупцями та замовниками виявлено не було. Однак необхідно виправити низку зауважень на основі запропонованих рекомендацій, які мають сприяти підвищенню рівня ведення бухгалтерського обліку розрахунків із покупцями та замовниками у ТОВ «Станіславська торгова компанія».

Висновок до розділу 3

Проведене дослідження розрахунків з покупцями і замовниками у ТОВ «Станіславська торгова компанія» показує, що підприємство стикається з певними труднощами в управлінні дебіторською та кредиторською заборгованістю. Спостерігається уповільнення оборотності як дебіторської, так і кредиторської заборгованості, що може свідчити про зниження ліквідності підприємства та потенційні труднощі в управлінні грошовими потоками.

Також, проведений аналіз показує проблеми із ліквідністю та платоспроможністю підприємства, що потребує проведення ефективної політики управління повернення дебіторської заборгованості та удосконалення існуючого процесу організації бухгалтерського обліку розрахунків із покупцями і замовниками на підприємстві.

Дослідження організації обліку з покупцями та замовниками у ТОВ «Станіславська торгова компанія» дозволило виділити низку проблем, що потребували вирішення. Тому, з метою удосконалення організації обліку та процесу управління даними розрахунками було запропоновано певні рекомендації, виконання яких дозволить значно покращити вищевказані процеси.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами проведеного дослідження можна сформувати такі підсумки роботи:

1. У результаті дослідження сутності розрахунків з покупцями та замовниками як об'єкта бухгалтерського обліку встановлено, що вони є невід'ємною складовою фінансових взаємовідносин підприємства. Розрахунки з покупцями та замовниками забезпечують формування оборотного капіталу та безпосередньо впливають на рівень платоспроможності й фінансової стійкості підприємства. Взаємовідносини у цій сфері включають фінансові зобов'язання, які потребують ефективного управління для мінімізації ризику накопичення дебіторської заборгованості та забезпечення стабільності фінансових потоків.

2. Аналіз бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками показав, що для досягнення прозорості та об'єктивності даних облік таких операцій має бути повним і оперативним. Ведення обліку розрахунків відповідно до чинних стандартів вимагає чіткого відображення операцій як на синтетичних, так і на аналітичних рахунках. Це сприяє наданню управлінській ланці як зведених, так і деталізованих даних для ухвалення зважених рішень. Впровадження механізмів управління дебіторською заборгованістю дозволяє підтримувати безперервний обіг коштів та знижувати фінансові втрати від прострочених платежів.

3. Дослідження теоретико-методичних положень аналізу розрахунків з покупцями та замовниками дало змогу виділити важливі методи оцінки дебіторської заборгованості, які сприяють моніторингу й контролю її динаміки. Такі методи, як аналіз структури та динаміки заборгованості, розрахунок відповідних коефіцієнтів, допомагають оцінити ризики, пов'язані з неоплатою. Це дозволяє своєчасно реагувати на негативні тенденції, що сприяє поліпшенню фінансових результатів підприємства.

4. Аналіз ринкових умов діяльності ТОВ «Станіславська торгова компанія» вказує на перспективи для розвитку, проте наявний фінансовий стан підприємства залишається скрутним. Зокрема, неефективне управління

оборотними активами призвело до зростання дебіторської заборгованості та нестачі грошових коштів для покриття зобов'язань, а також значного обсягу збитку. Відсутність належної політики управління дебіторською заборгованістю та неефективні відносини з клієнтами обмежили доходи та збільшили збитковість компанії. Для зміцнення фінансової стійкості рекомендовано розглянути можливість розширення діяльності.

5. Облікова система ТОВ «Станіславська торгова компанія» відповідає нормативним вимогам, забезпечує контроль за дебіторською заборгованістю та своєчасне відображення змін, однак потребує певного вдосконалення для підвищення ефективності управління розрахунками з покупцями та замовниками. Подальше вдосконалення облікових процедур та впровадження сучасних методів аналізу сприятимуть зміцненню фінансової стабільності та конкурентоспроможності підприємства.

6. Дослідження розрахунків з покупцями і замовниками у ТОВ «Станіславська торгова компанія» виявило труднощі в управлінні дебіторською та заборгованістю. Спостереження за уповільненням оборотності свідчить про зниження ліквідності та потенційні проблеми в управлінні грошовими потоками. Аналіз показав також існування проблем із ліквідністю та платоспроможністю підприємства, що вимагає розробки ефективної політики повернення дебіторської заборгованості та вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків.

7. В результаті дослідження було виявлено ряд проблем в організації обліку з покупцями та замовниками, зокрема: відсутність резерву щодо сумнівних боргів; проведення інвентаризації розрахунків не більше одного разу на рік; процес управління дебіторською заборгованістю недостатньо регламентований; невикористання фінансового аналізу; низький рівень контролю; відсутність документообігу з обліку розрахунків з покупцями та замовниками. Для покращення управління цими процесами були розроблені рекомендації, зокрема такі: постійний контроль за станом розрахунків з покупцями та замовниками; відстеження співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості;

застосування системи знижок з договірної ціни при достроковій оплаті та форми дострокового погашення дебіторської заборгованості; ранжування покупців за категоріями ризику; застосування системи штрафних санкцій; розробка процедур стягнення дебіторську заборгованість; створення резерву за сумнівними боргами; введення служби внутрішнього аудиту; затвердження графіка документообігу, його виконання та контроль. Запровадження даних рекомендацій сприятиме підвищенню ефективності обліку та покращенню загальної фінансової ситуації підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белова І. М., Ярощук О. В. Сучасна парадигма цифрової економіки та її методологія. Розвиток цифровізації обліку, оподаткування, аналізу і контролю в управлінні підприємствами: монографія / Р. Ф. Бруханський, П. Р. Пуцентейло [та ін.]. Тернопіль: ВПЦ «Університетська думка», 2021. С. 24-53.
2. Белова І., Гомотюк А., Ярощук О. Цифрова трансформація управлінських та бізнес-процесів в Україні під час воєнного стану. Економічний аналіз. 2024. Том 34. № 1. С. 42-52.
3. Белова І., Ярощук О., Гомотюк А. Розвиток процесів цифровізації в Європейському Союзі: перспективний досвід для України. Економічний аналіз. 2023. Том 33. № 1. С. 180-191.
4. Бондаренко О.М., Масюк І.І. Шляхи вдосконалення мінімізації дебіторської заборгованості та платежів та управління ними. *Економіка, фінанси, право*. 2020. № 4. С. 26–29.
5. Бруханський Р. Ф. Блокчейн vs розподілений реєстр // Цифрова економіка: тренди та перспективи: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.). Тернопіль: ФОП Осадца Ю. В., 2018. С. 51-53.
6. Бруханський Р. Ф. Методологія наукових досліджень і викладання облікових дисциплін : навчально-методичний посібник для студентів спеціальності „Облік і оподаткування”. Тернопіль : ТНЕУ, 2019. 174 с.
7. Бруханський Р. Ф., Спільник І. В. Цифровий облік: поняття, витоки та актуальний дискурс. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2020. Випуск 3-4. С. 7-20.
8. Бруханський Р., Спільник І. Бізнес-аналітика vs. бізнес-аналіз: сучасний дискурс, модель професійної компетенції ініціатора позитивних змін. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2022. Випуск 1-2. С. 7-21.
9. Бруханський Р.Ф. Методологія наукових досліджень. Тернопіль : Осадца Ю.В., 2022. 208 с.

10. 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.
11. Бутинець Ф.Ф., Герасимович А.М. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник /Ф.Ф. Бутинець, Ф.М. Герасимович / За ред. Ф.Ф. Бутинця. –7-е вид., доп. і перероб. – Ж.:Рута, 2006. – 832 с.
12. Бутинець Ф.Ф., Драбаніч А.В. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. *Інтегрований облік як засіб управління підприємством*. 2016. № 2. С. 12–24. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boaa_2016_2_4
13. Ганусич В. О. Облік дебіторської заборгованості: управлінський та організаційний аспекти. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка*. 2016. Вип. 1(1).С. 441-445. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuues_2016_1\(1\)__75](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuues_2016_1(1)__75)
14. Гнатенко Є.П. Щодо аналізу стану дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві. URL: [file:///D:/econof_2013_10\(1\)](file:///D:/econof_2013_10(1)).
15. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
16. Іванілов О.С., Смачило В.В., Дубровська Є.В. Механізм управ-ління дебіторською заборгованістю підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. №1. С. 156-163.
17. Колісник О.П., Замота І.О. Теоретичні та практичні аспекти обліку і аналізу дебіторської заборгованості у сфері інформації та телекомунікацій. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2019. № 15. С. 108–113. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua>.
18. Костюнік О.В., Недашковська Д.М. Деякі питання регулювання дебіторської та кредиторської заборгованостей українських підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 19. С. 45–50. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2017/11.pdf.

19. Кручак Л. Облік розрахунків з покупцями і замовниками: напрями раформування та вдосконалення методики. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2016. Вип. 4. С. 27–35.
20. Макаренко А. П., Кучкіна Д. Д. Удосконалення аудиту розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 2. С. 29–35. DOI: 10.32702/2306-6814.2020.2.29.
21. Макаренко А.П., Ахмєдова Д.В. Удосконалення аудиту короткострокової дебіторської заборгованості. *Агросвіт*. № 2. 2018. . 45–51.
22. Макаренко А.П., Меліхова Т.О., Подмешальська Ю.В., Чакалова Н.С. Бухгалтерський облік: навч.-метод. посібник. Запоріжжя: ЗДІА, 2018. 602 с.
23. Маркова Т. Д., Стрепенюк М. М., Римар Г. А. Аспекти обліку розрахунків з покупцями та замовниками за готову продукцію в сучасних умовах. *Food Industry Economics*. 2018. Т. 10, № 1. URL: <https://doi.org/10.15673/fie.v10i1.872>.
24. Меліхова Т.О. Методичні засади проведення внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками для підвищення ефективності фінансовогосподарської діяльності підприємства. *Агросвіт*. №9, 2019. . 17–24.
25. Меліхова Т.О. Удосконалення документування обліку розрахунків з покупцями та замовниками з метою зміцнення інформаційної безпеки підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. №2. С. 24-32.
26. Меліхова Т.О., Гавриленко Ф.О. Удосконалення документування обліку розрахунків з покупцями та замовниками з метою зміцнення інформаційної безпеки підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. № 2. 2018. . 24–32.
27. Мельник Т., Лобач К. Методи визначення платоспроможності підприємства. *Наукові записки*. 2017. № 21. С. 3–15. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/158807259.pdf>.
28. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11#Text>

29. Попович О., Філімонова С. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками. *Молодий вчений*. 2023. № 9 (121). С. 26–30. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-9-121-6>.
30. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник. – 3-тє вид. перероб. і доп. – Київ: «Знання», 2008. – 630 с.
31. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV : станом на 3 верес. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>.
32. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку : Наказ М-ва фінансів України від 08.10.1999 № 237 : станом на 3 листоп. 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>.
33. Пуцентейло П. Р., Гуменюк О. О. Цифрова економіка як новітній вектор реконструкції традиційної економіки. *Інноваційна економіка*. 2018. № 5-6 (75). С. 131-143.
34. Сапаріна О.Ф., Кірілкіна О.Є. Методологічні основи аналізу дебіторської заборгованості. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Випуск 3, 2015. – С. 865-868.
35. сервіс перевірки контрагентів. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/32873692/.
36. Сlepченко В., Скрипник М. Методика обліку розрахунків підприємства з покупцями та замовниками. *Економіка та суспільство*. 2021. № 29. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-4>.
37. Сливка Я.В. Бухгалтерський облік операцій за розрахунками з покупцями та замовниками: міждисциплінарні зв'язки. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Сер.: Економічні науки. 2014. Вип. 5(4). С. 205–208. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_5%284%29__57

38. Соловей Н. В., Маліношевська К. І. Проблеми обліку дебіторської заборгованості. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_25/malinoshevska.pdf.
39. Степаненко О.І., Дубовик М.Ф. Аналіз дебіторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан та ділову активність підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2022. № 2. С. 116–125. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/37945/Dub_2022_2.pdf.
40. ТОВ "Станіславська торгова компанія". *YouControl – сервіс перевірки контрагентів*. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/32873692/.
41. Федорченко О. Є. Актуальні проблеми управління дебіторською заборгованістю на підприємстві. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 21. С. 60-63
42. Фінансова звітність ТОВ "Станіславська торгова компанія". URL: https://zvitnist.com/32873692_TOVARYSTVO_Z_OBMEZHENOUDPOVDALNSTU_STANISLAVSKA.
43. Шматковська Т.О., Колодій С.В. Розрахунки з покупцями і замовниками як фінансовий актив підприємства: економічна сутність, визначення та підходи до класифікації. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 8. С. 111–116. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2014_8_25
44. Яременко Л.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9714>.
45. Яремик Х. Я. Методичні підходи до оцінки платоспроможності підприємства. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2015/34.pdf.