

**Міністерство освіти і науки України**  
**Дніпровський державний аграрно-економічний університет**  
**Факультет обліку і фінансів**  
**Кафедра обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною**  
**безпекою**

**ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ**  
**В ЕКЗАМЕНАЦІЙНІЙ КОМІСІЇ:**

**В.о. завідувача кафедри,**  
**к.е.н., доцент**

\_\_\_\_\_ **Ольга ГУБАРИК**  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**на тему:**  
**Удосконалення обліку і контролю розрахунків**  
**з покупцями і замовниками**

Освітньо-професійна програма «Облік і оподаткування»  
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»  
Рівень вищої освіти: другий (магістерський)

**Здобувач**

**Владислав ГАВРИШ**

**Науковий керівник,**  
**к.е.н., доцентка**

**Альона МІНЬКОВСЬКА**

науковий ступінь, посада

**Дніпро – 2023**

**ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ****Факультет:** Обліку і фінансів**Кафедра:** Обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою**Освітньо-професійна програма:** «Облік і оподаткування»**Спеціальність:** 071 «Облік і оподаткування»**Рівень вищої освіти:** другий (магістр)**ЗАТВЕРДЖУЮ****Зав. кафедри** \_\_\_\_\_ **Ігор ПРИХОДЬКО**

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_\_ р.

**ЗАВДАННЯ****Гавриш Владиславу Олеговичу**

(прізвище, ім'я, по батькові)

**1. Тема роботи:** Удосконалення обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками**Науковий керівник:** Міньковська Альона Вікторівна, к.е.н., доцентка

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по ДДАЕУ від 09 жовтня 2023 року № 3050**2. Термін подання здобувачем роботи:** 10 грудня 2023 р.**3. Вихідні дані до роботи:** Закони України, Кодекси законів, Національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, Інструкції, Положення, публікації статей у фахових виданнях, тези доповідей на міжнародних та всеукраїнських конференціях, спеціалізовані інтернет - видання з питань обліку і оподаткування, облікові дані та звітність ФОП Пижьянов А.В. м. Дніпро**4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)**Вступ. Теоретичні засади обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками. Практичні аспекти обліку розрахунків з покупцями і замовниками та його удосконалення. Напрямки удосконалення контрольних процедур в контексті розрахунків з покупцями і замовників. Висновки і пропозиції.**5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)**Сутність та місце розрахунків з покупцями і замовниками в умовах провадження бізнесу Розрахунки з покупцями і замовниками з облікової точки зору. Види договірних взаємовідносин з покупцями і замовниками підприємства. Нормативне регулювання обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками. Динаміка доходів, витрат і фінансового результату ФОП «Пижьянов А.В.». Структура витрат на виробництво поліграфічної продукції ФОП «Пижьянов А.В.», 2022р. Пропонований реєстр документів за розрахунками з покупцями/замовниками. Пропонована аналітична відомість розрахунків покупцями і замовниками в розрізі термінів непогашення заборгованості. Механізм функціонування контрольного забезпечення системи управління дебіторською заборгованістю за розрахунками з покупцями і замовниками. Результати ABC - аналізу покупців і замовників досліджуваного ФОП «Пижьянов А.В.». Діаграма Парето за результатами ABC - аналізу покупців і замовників досліджуваного ФОП «Пижьянов А.В.». Пропонований тест контролю розрахунків з покупцями та замовниками.

Пропонований алгоритм контрольно-аналітичного процесу управління дебіторською заборгованістю за розрахунками з покупцями і замовниками.

### 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання \_\_\_\_\_

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Теоретичні засади обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками	Березень - квітень - травень 2023р.	
2.	Аналіз показників ефективності діяльності суб'єкта підприємництва	Травень - червень 2023р.	
3.	Практичні аспекти обліку розрахунків з покупцями і замовниками та його удосконалення	Липень - серпень 2023р.	
4.	Напрямки удосконалення контрольних процедур в контексті розрахунків з покупцями і замовників	Вересень - жовтень 2023р.	
5.	Вступ	Листопад 2023	
6.	Висновки і пропозиції	Листопад 2023р.	
7.	Оформлення роботи	Листопад 2023р.	

Здобувач \_\_\_\_\_  
(підпис)

Владислав ГАВРИШ  
(прізвище та ініціали)

Науковий керівник \_\_\_\_\_  
(підпис)

Альона МІНЬКОВСЬКА  
(прізвище та ініціали)

## Зміст

РЕФЕРАТ	5
ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ	11
1.1. Сутність дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками	11
1.2. Розрахунки з покупцями і замовниками як об'єкт обліку і контролю в сучасних умовах ведення бізнесу	15
1.3. Нормативне регулювання обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками	19
Висновки до розділу 1	21
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ	24
2.1. Аналіз показників ефективності діяльності суб'єкта підприємництва	24
2.2. Організаційні аспекти побудови обліку досліджуваного суб'єкта підприємництва та його облікової політики	27
2.3. Документальне оформлення та облікове забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками	29
2.4. Напрями удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками суб'єкта підприємництва	31
Висновки до розділу 2	34
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЬНИХ ПРОЦЕДУР В КОНТЕКСТІ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКІВ	36
3.1. Контрольні заходи щодо розрахунків з покупцями і замовниками	36

3.2. Аналітичне забезпечення системи контролю розрахунків з покупцями і замовниками	39
3.3. Удосконалення контрольного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками	43
Висновки до розділу 3	47
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	54

## РЕФЕРАТ

Тема: «Удосконалення обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками»

**Кваліфікаційна робота містить:** 60 с., 8 рис., 5 табл., 53 літературних джерел.

**Об'єктом дослідження** виступають господарські операції, що відображають процес розрахунків з покупцями і замовниками суб'єкта підприємництва.

**Предмет дослідження** являє сукупність теоретичних та практичних аспектів організації та методики обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками суб'єкта підприємництва.

**Метою кваліфікаційного дослідження** є узагальнення теоретичних та аналіз практичних аспектів для розробки рекомендацій з удосконалення обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками суб'єкта підприємництва.

**Методи дослідження** - аналіз та синтез, узагальнення та системний підхід, статистичні та аналітичні методи, моделювання в управлінському обліку, описовий, графічний та табличний методи.

Досліджено сутність дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками, проаналізовано розрахунки з покупцями і замовниками як об'єкт обліку і контролю в сучасних умовах ведення бізнесу, розкрито нормативне регулювання обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками. Надано аналіз показників ефективності діяльності суб'єкта підприємництва; розкрито організаційні аспекти побудови обліку досліджуваного суб'єкта підприємництва та його облікової політики; проаналізовано документальне оформлення та облікове забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками; запропоновано напрями удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками суб'єкта підприємництва. Досліджено контрольні заходи щодо розрахунків з покупцями і замовниками; розкрито аналітичне забезпечення системи контролю розрахунків з покупцями і замовниками; розроблено шляхи удосконалення контрольного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками.

Результати впроваджені в діяльність ФОП «Пижьянов А.В.» м.Дніпро.

## КЛЮЧОВІ СЛОВА

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ, РОЗРАХУНКИ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ, СУБ'ЄКТ ПІДПРИЄМНИЦТВА, УДОСКОНАЛЕННЯ

## **ABSTRACT**

Topic: «Improving accounting and control of payments with buyers and customers»

The qualification work contains: 60 pages, 8 figures, 5 tables, 53 literary sources.

The object of the research is business transactions that reflect the process of settlements with buyers and customers of the business entity.

The subject of the research is a set of theoretical and practical aspects of the organization and methodology of accounting and control of settlements with buyers and customers of the business entity.

The purpose of the qualification study is to generalize theoretical and analyze practical aspects for the development of recommendations for improving accounting and control of payments with buyers and customers of the business entity.

Research methods - analysis and synthesis, generalization and systematic approach, statistical and analytical methods, modeling in management accounting, descriptive, graphical and tabular methods.

The essence of receivables for settlements with buyers and customers was studied, settlements with buyers and customers were analyzed as an object of accounting and control in modern business conditions, regulatory regulation of accounting and control of settlements with buyers and customers was revealed. An analysis of the performance indicators of the business entity is provided; the organizational aspects of the construction of the accounting of the researched business entity and its accounting policy are disclosed; the documentation and accounting support of settlements with buyers and customers were analyzed; directions for improving the accounting of settlements with buyers and customers of the business entity are proposed. Control measures regarding settlements with buyers and customers were studied; the analytical support of the system of control of settlements with buyers and customers is disclosed, ways of improving the control support of settlements with buyers and customers are developed.

The results are implemented in the activities of the FOP "Pyzhyanov A.V." Dnipro

## **KEYWORDS**

**ACCOUNTING, CONTROL, SETTLEMENTS WITH BUYERS AND CUSTOMERS, BUSINESS ENTITY, IMPROVEMENT**

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Дебіторська заборгованість виступає активом суб'єкта підприємництва, тому вимагає особливої уваги з боку менеджерів. Розрахунки з покупцями і замовниками є важливою складовою дебіторської заборгованості, розмір якої можна регулювати. Важливим інструментом оптимізації розміру дебіторської заборгованості виступає система обліку, аналізу і контролю, тому доцільним є розробка напрямів удосконалення цих інструментів для потреб управління суб'єкта підприємництва.

Фахівці спрямовують свою увагу на різноманітні аспекти розрахунків з покупцями і замовниками. Зокрема, питання дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками досліджують фахівці Бондаренко О.М., Масюк І.І., Глушко А.Д., Грицай О.І., Станасюк Н.С., Павленко О., Шот А., Братух Д. Питанням обліку розрахунків з покупцями і замовниками присвячено праці Бержанір І. А., Герасимович А.М., Долішня Т.І., Озар Т.С., Дроздова О.Г., Пащенко І.В., Ковальчук Т. М., Урсуляк Д. В. Аспекти аналітичних та контрольних процедур в контексті розрахунків з покупцями і замовниками аналізують Іваненко В. О., Боцян Т. В., Клімова І. О., Грушко В. І., Савсюк М. М., Макаренко А. П., Кучкіна Д. Д., Маркова Т.Д., Головаченко Л.М., Стрепенюк М.М., Римар Г.А., Степаненко О.І., Дубовик М.Ф. Увага вчених до теоретичних і практичних аспектів обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками підтверджує актуальність теми кваліфікаційного дослідження.

**Мета і завдання дослідження.** Метою кваліфікаційного дослідження є узагальнення теоретичних та аналіз практичних аспектів для розробки рекомендацій з удосконалення обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками суб'єкта підприємництва.

Для досягнення мети в кваліфікаційній роботі поставлені до вирішення наступні завдання:



- дослідити сутність дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками;
- проаналізувати розрахунки з покупцями і замовниками як об'єкт обліку і контролю в сучасних умовах ведення бізнесу;
- розкрити нормативне регулювання обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками;
- надати аналіз показників ефективності діяльності суб'єкта підприємництва;
- розкрити організаційні аспекти побудови обліку досліджуваного суб'єкта підприємництва та його облікової політики
- проаналізувати документальне оформлення та облікове забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками;
- запропонувати напрями удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками суб'єкта підприємництва;
- дослідити контрольні заходи щодо розрахунків з покупцями і замовниками;
- розкрити аналітичне забезпечення системи контролю розрахунків з покупцями і замовниками;
- розробити шляхи удосконалення контрольного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками.

*Об'єктом дослідження* виступають господарські операції, що відображають процес розрахунків з покупцями і замовниками суб'єкта підприємництва.

*Предмет дослідження* являє сукупність теоретичних та практичних аспектів організації та методики обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками суб'єкта підприємництва.

**Методи дослідження.** Під час роботи над теоретичними питаннями широко використовувались методи аналізу та синтезу, а також узагальнення та системний підхід. Дослідження практичних аспектів здійснювалось завдяки статистичним та аналітичним методам, описовому методу. Розробка

рекомендацій з удосконалення зумовлена використанням методів моделювання в управлінському обліку, графічний та табличний методи.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає в систематизації наукових доробок в сфері обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками та обґрунтуванні рекомендацій з їх удосконалення, що згруповано наступним чином:

*удосконалено:*

- облікове забезпечення процесу управління дебіторською заборгованістю за розрахунками з покупцями і замовниками в частині запропонованої аналітичної відомості в розрізі термінів непогашення заборгованості як основи для планування подальших управлінських дій в разі погіршення ситуації або виникнення непорозумінь з діловими партнерами;

- організаційний підхід до аналітичного забезпечення оптимізації розрахунків з покупцями і замовниками за методу інформаційного моделювання бізнес - процесів з інструментом проєктного менеджменту – ABC – аналізом та методом Парето як складової ABC - аналізу в умовах діяльності досліджуваного суб'єкта підприємництва;

- методичне забезпечення контрольної-аналітичного процесу управління дебіторською заборгованістю за розрахунками з покупцями і замовниками в частині розробленого алгоритму, в основу якого покладено заходи для усунення виявлених проблемних аспектів та слабких місць, а також подолання проблем неплатежів;

*дістало подальшого розвитку:*

- документальне оформлення розрахунків з покупцями і замовниками шляхом розробленого реєстру документів для формування оперативної інформації як для потреб менеджменту, так і для усунення зовнішніх проблемних аспектів (при виникненні непорозумінь з бізнес-партнерами, контролюючими органами щодо відповідного контрагента тощо);

- документальне оформлення контрольних процедур в процесі розрахунків з покупцями і замовниками в частині розробленого тесту

контролю, в якому виокремлено актуальні для досліджуваного суб'єкта підприємництва питання щодо стану дебіторської заборгованості.

**Апробація результатів кваліфікаційної роботи.** Основні наукові положення, висновки та пропозиції було представлено для обговорення на I Міжнародній науково-практичній Інтернет-конференції «Обліково-фінансове, інформаційне та мовно-комунікаційне забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки» (м. Дніпро, ДДАЕУ, 26-27 жовтня 2023 р.).

**Публікації.** Основні положення кваліфікаційної роботи представлені у 2 наукових працях, зокрема, 1 наукова стаття – у фаховому виданні та 1 теза доповіді – у збірнику матеріалів науково-практичної конференції.

**Структура і обсяг кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 53 найменувань. Загальний обсяг роботи складає 60 сторінок комп'ютерного тексту, робота містить 5 таблиць та 8 рисунків.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

### 1.1. Сутність дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками

Невід'ємною частиною провадження бізнесу виступають взаємовідносини з іншими суб'єктами підприємництва в частині відвантаження виготовленої продукції, виконання робіт чи надання послуг та отримання оплати за реалізовані активи. Саме такі розрахунки забезпечують процвітання бізнесу з однієї сторони, та можуть стати причиною погіршення ділової репутації і банкрутства, з іншої сторони. На цьому наголошують фахівці Шот Анна та Братух Денис, акцентуючи, що «розрахункові операції є важливою складовою фінансово-економічної діяльності будь-якого підприємства, адже вони складають основу процесу забезпечення безперервної діяльності суб'єктів господарювання» [49]. Проаналізуємо такі розрахунки ділових партнерів, зокрема з покупцями і замовниками продукції, робіт чи послуг та виокремимо їх місце в сучасних умовах провадження бізнесу.

Підтримуємо думку Поліщук Олега, Бобко Валентина, Мельник Владислава щодо проблеми неплатежів бізнес-партнерів, тому «сучасний стан розрахунків підприємств характеризується незадовільним рівнем платіжної дисципліни суб'єктів економічної діяльності та вимагає посилення їх контролю» [36]. Водночас погоджуємось з Долішною Тетяною та Озар Тетяною, що «важливим аспектом є не просто зменшити суму простроченої дебіторської заборгованості, а й не втратити покупців і збільшити обсяг реалізації товарів» [11].

Вчені аналізують сутність понять «покупці» та «замовники». Зокрема, фахівчині Попович Оксана та Філімонова Світлана відзначають, що

«юридична і фізична особа, яка використовує, придбаває, замовляє, або має намір замовити та придбати товар, роботи чи послуги, іменована покупцем» [39]. Отже, покупці спрямовують зусилля на отримання вже готової продукції, виконаних робіт та послуг, водночас, «замовник – це фізична або юридична особа, яка звернулася із певним замовленням до іншої особи (виробник, продавець, постачальник товарів, робіт та послуг)» [39], тобто замовляє виготовлення індивідуальної продукції, виконання специфічних робіт та послуг.

Як зазначає Жарнікова Валерія, метою «системи розрахунків з покупцями - гарантоване виконання зобов'язань покупців перед постачальниками в оптимальний для двох сторін проміжок часу між моментом передачі товарів та отриманням коштів» [13]. Цієї ж думки дотримуються вчені Сливка Ярослава, Щербан Марія та Кондратюк Марія: «розрахунки з покупцями та замовниками направлені на погашення взаємної заборгованості: передати та оплатити товар, виконані роботи, надані послуги» [44].

Підтримуємо думку фахівців Макаренко Андрія та Кучкіної Д., що «здійснюючи відвантаження товарів, продукції, або надаючи послуги та виконуючи роботи, кожне підприємство прогнозує отримати грошові кошти за ці блага» [21]. На думку Сливки Ярослави, Щербан Марії та Кондратюк Марії, «обсяг дебіторської заборгованості взаємопов'язаний з оборотністю коштів, ліквідністю підприємства, ймовірністю отримання збитків від порушення строків погашення заборгованості чи визнання безнадійної дебіторської заборгованості» [44].

Отже, можемо стверджувати, що розрахунки з покупцями і замовниками займають достатню питому вагу в структурі бізнес-контактів суб'єкта підприємництва. Думки вчених щодо мети таких розрахунків, їх об'єкту та суб'єкту візуалізовано на рис. 1.1.

Як бачимо з рисунку, сукупність мети, об'єкту та суб'єкту цих взаємовідносин утворюють певний механізм в бізнесі, реалізація якого

передбачає платіж однієї сторони (покупця та замовника) на користь постачальника продукції чи підрядника робіт та послуг в розрізі передбачених законодавством форм розрахунків.

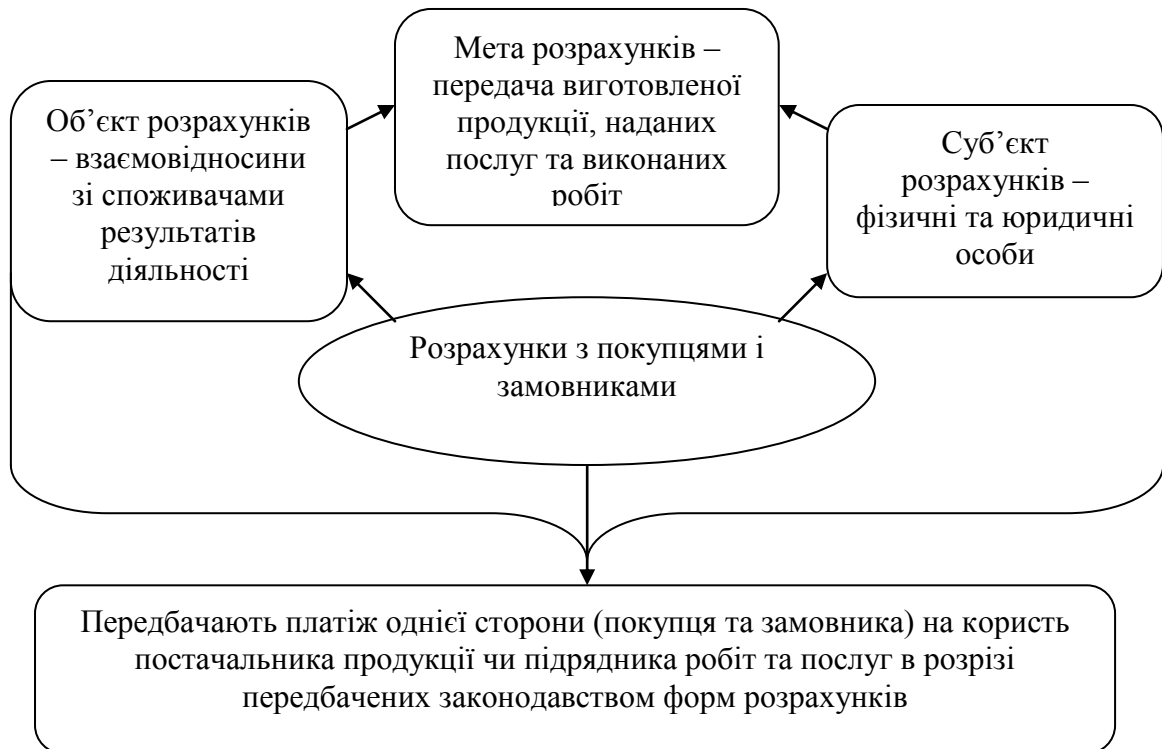


Рис. 1.1. Сутність та місце розрахунків з покупцями і замовниками в умовах провадження бізнесу

Джерело: побудовано на основі [13]

Взаємовідносини з покупцями і замовниками уособлюються в сумі відповідного активу – дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками. На цьому наголошують фахівці Маркова Т., Стрепенюк М. та Римар Г.: «стан розрахунків з покупцями та замовниками у фінансовій звітності відображає дебіторська заборгованість» [22]. Отже, дебіторська заборгованість за реалізовану продукцію, виконані роботи та надані послуги є грошовим вираженням стану ділових взаємовідносин з покупцями і замовниками.

Вчені Попова В.Д. та Кузь В.І. відзначають необхідність формування якісного інформаційного ресурсу. На думку фахівців, «аналітичне розмежування сукупності даних передбачає класифікацію об'єктів та процесів, що дає змогу краще зрозуміти їх сутність та принципи функціонування» [38]. Таким інформаційним ресурсом виступає система обліку і контролю суб'єкта підприємництва. Погоджуємось з думкою Поліщук Олега, Бобко Валентини та Мельник Владислава, що «організація обліку розрахунків із дебіторами безпосередньо впливатиме на прискорення кругообігу оборотних активів і своєчасне надходження грошових коштів від реалізації виробленої продукції та наданих послуг» [36]. Отже, інформаційний контент про стан розрахунків з покупцями і замовниками має забезпечувати оперативною та якісною інформацією за кожним бізнес-партнером, що дозволить будувати взаємовигідні ділові відносини в контексті реалізації виробленої продукції, виконаних робіт чи наданих послуг, що становить актуальність подальших досліджень.

Таким чином, взаємовідносини з іншими суб'єктами підприємництва в частині відвантаження виготовленої продукції, виконання робіт чи надання послуг та отримання оплати за реалізовані активи виступають невід'ємною частиною провадження бізнесу. Покупці спрямовують зусилля на отримання вже готової продукції, виконаних робіт та послуг, тоді як для замовників планується виготовлення індивідуальної продукції та виконання специфічних робіт і послуг. Сукупність мети, об'єкту та суб'єкту взаємовідносин з діловими партнерами утворюють певний механізм в бізнесі, реалізація якого передбачає платіж однієї сторони (покупця та замовника) на користь постачальника продукції чи підрядника робіт та послуг в розрізі передбачених законодавством форм розрахунків.

## 1.2. Розрахунки з покупцями і замовниками як об'єкт обліку і контролю в сучасних умовах ведення бізнесу

Розрахунки з покупцями і замовниками виступають важливою складовою процесу підприємництва, тому особливої уваги набуває якісне інформаційне забезпечення цих ділових взаємовідносин. Заборгованість покупців має стати в центрі уваги контрольних процедур в сучасних умовах ведення бізнесу. Проаналізуємо розрахунки з покупцями і замовниками як об'єкт обліку і контролю в сучасних умовах ведення бізнесу.

Фахівці Шот Анна та Братух Денис стверджують, що «раціональна організація обліку розрахункових операцій сприяє зміцненню договірної і розрахункової дисципліни, прискоренню оборотності оборотних коштів, а отже, поліпшенню фінансового стану підприємства» [49]. Сlepченко Валентина та Скрипник Маргарита [43] відзначають, що «розрахунки з контрагентами мають динамічний характер, а тому потребують постійного контролю і впливу з боку управлінського персоналу у загальній системі менеджменту підприємства». Вчені Поліщук Олег, Бобко Валентина та Мельник Владислав наголошують, що актуальності набуває «підвищення якості обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємств» [36].

Фахівчині Сlepченко Валентина та Скрипник Маргарита відзначають, що «облік та контроль дебіторської заборгованості є одним з ключових завдань у вирішенні проблем, що виникають під час поточного управління підприємствами» [43]. Отже, в систему обліку мають бути інтегровані контрольні процедури, що забезпечить менеджерів оперативною та якісною інформацією в розрізі окремих бізнес-партнерів для оптимізації управлінських рішень. На цьому наголошують фахівці Макаренко Андрій та Кучкіна Д., тому акцентують, що «зادля забезпечення максимального дотримання платіжної дисципліни необхідно сформувавши оптимальний облік таких розрахунків» [21]. На думку Сливки Ярослави, Щербан Марії та



Кондратюк Марії, система якісного обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками з оптимальним рівнем деталізації «дозволить приймати виважені управлінські рішення щодо вибору варіативності форм платежів, розподілу накладних витрат, диверсифікації ризиків» [44].

Фахівці Макаренко Андрій та Кучкіна Д. підкреслюють важливість відображення розрахунків з покупцями і замовниками в системі обліку з огляду на те, що «отримуючи кошти за реалізовану продукцію, підприємство здійснює виплату заробітної плати працівникам, розраховується з бюджетом, а також зі своїми кредиторам» [21]. Повністю підтримуємо цю думку, тому що розрахунки з покупцями і замовниками зумовлюють відносини з ДПС в частині сплати відповідних податків. Як зазначає Жарнікова Валерія, «розрахунки між юридичними і фізичними особами, передбачають виникнення зобов'язань по сплаті податків» [13]. Цієї думки дотримуються Слепченко Валентина та Скрипник Маргарита: «якщо покупець перерахував передоплату за товари або послуги і випадково переплатив, то підприємство повинно сплатити податки на всю цю суму» [43]. Тому в умовах наявності проблем з неплатежами дебіторів «важливою умовою підтримки оптимального рівня ліквідності і платоспроможності господарств, що працюють в умовах ринку, є ефективне управління дебіторською заборгованістю» [36].

Вчені Попович Оксана та Філімонова Світлана відзначають складність обліку розрахунків з покупцями та замовниками, оскільки «помилки та неточності у відображенні даних про розрахунки з покупцями, недотримання норм законодавства можуть привести до виникнення бухгалтерських помилок, конфліктів з контрагентами та штрафів» [39]. Вважаємо, що саме облік не є особливо складним, скоріш за все, для суб'єкта підприємництва важливим є налагодження процесу відображення стану ділових взаємовідносин з бізнес - партнерами в системі фінансового, податкового та управлінського обліку. Цієї ж думки дотримуються фахівці Поліщук Олег, Бобко Валентина та Мельник Владислав, які покладають на систему обліку

та контролю дебіторської заборгованості «захисну функцію підприємства від перевищення допустимого рівня фактів неплатежів, зниження потоку готівки, а також появи сумнівних і безнадійних боргів» [36].

Проаналізувавши погляди вчених та сформулювавши власні висновки, візуалізуємо розрахунки з покупцями і замовниками з облікової точки зору за допомогою рис. 1.2.

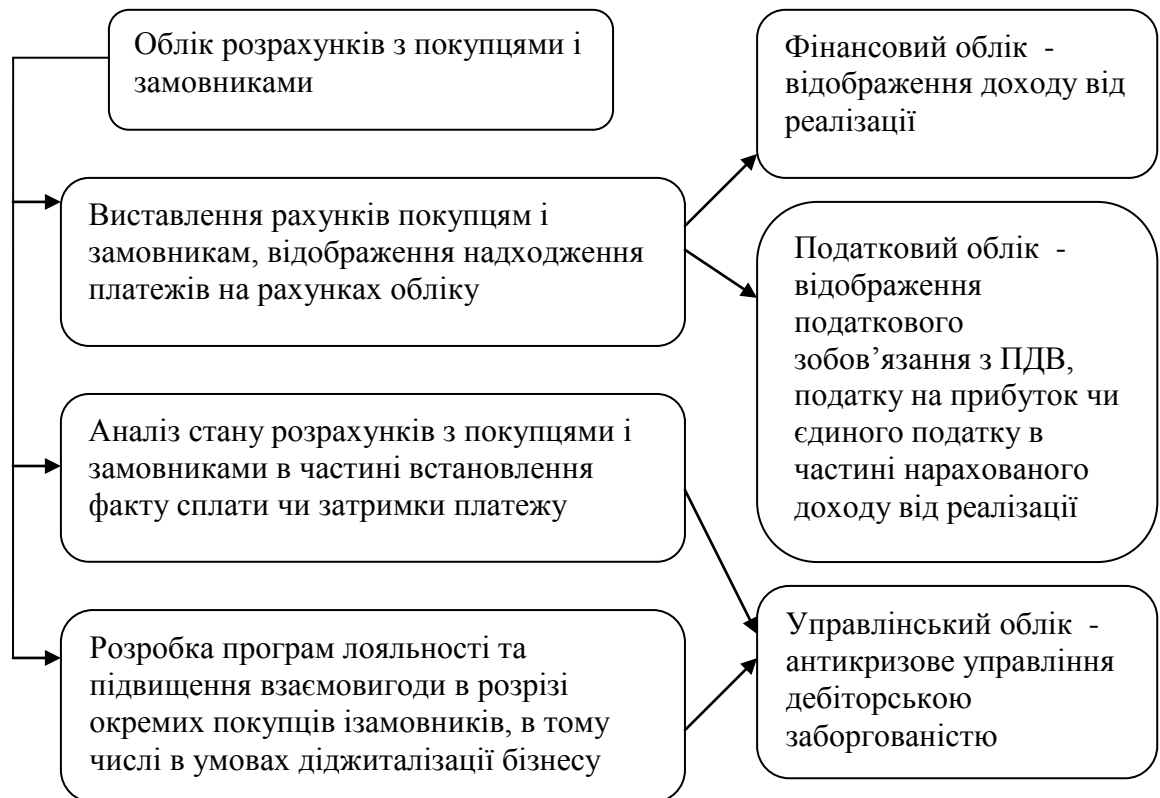


Рис. 1.2. Розрахунки з покупцями і замовниками з облікової точки зору  
Джерело: побудовано на основі [13, 43]

Вчені Поліщук Олег, Бобко Валентина та Мельник Владислав акцентують, що покупцем виступає «суб'єкт договірних відносин, що зобов'язується виконати укладений у різній формі договір із придбання певних матеріальних цінностей» [36], відповідно, замовника автори визначають, як суб'єкта «договірних відносин, який попередньо здійснює замовлення активів/послуг, укладає письмовий контракт на їх виготовлення/постачання» [43]. Отже, взаємовідносини між діловими

партнерами передбачають налагодження певних договірних зв'язків. Узагальнимо види договірних взаємовідносин з покупцями і замовниками підприємства на рис. 1.3.



Рис. 1.3. Види договірних взаємовідносин з покупцями і замовниками підприємства

Таким чином, розрахунки з покупцями і замовниками виступають важливою складовою процесу підприємництва, тому особливої уваги набуває якісне інформаційне забезпечення цих ділових взаємовідносин. Заборгованість покупців має стати в центрі уваги контрольних процедур в сучасних умовах ведення бізнесу. Контрольні процедури мають бути інтегровані в систему обліку, що забезпечить менеджерів оперативною та якісною інформацією в розрізі окремих бізнес-партнерів для оптимізації управлінських рішень. Розрахунки з покупцями і замовниками зумовлюють

відносини з ДПС в частині сплати відповідних податків. Для суб'єкта підприємництва важливим є налагодження процесу відображення стану ділових взаємовідносин з бізнес-партнерами в системі фінансового, податкового та управлінського обліку.

### 1.3. Нормативне регулювання обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками

Регуляторна політика є невід'ємною складовою процесу господарювання всіх суб'єктів підприємництва, в тому числі обліково-контрольного процесу їх бізнесу. Вчені Шот Анна та Братух Денис наголошують, що «вміння орієнтуватися серед різних нормативно – правових актів, які іноді суперечать один одному, допомагає правильно організувати бухгалтерський облік, та своєчасно здійснити аналіз дебіторської заборгованості» [49].

Нормативні акти мають певну ієрархію, яка визначає характер реагування суб'єктів підприємництва на вимоги законодавства. Зокрема, окремі нормативні акти є обов'язковими до виконання, тоді як інші носять рекомендаційний характер. Окремі положення дають змогу суб'єктам підприємництва обрати оптимальний варіант обліково-контрольного процесу їх бізнесу, що узагальнюється в локальних регуляторних документах. Проаналізуємо нормативне регулювання обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками.

На першому рівні ієрархії доцільно виділити Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [40], Податковий кодекс України [35], Господарський кодекс України [7], Цивільний кодекс України [48], Закон України «Про платіжні послуги» [41]. Ці документи є обов'язковими для виконання всіма суб'єктами підприємництва.

На другому рівні відзначимо нормативні документи, що регламентують окрему сферу діяльності, зокрема облік і контроль розрахунків з покупцями та замовниками. Серед таких регуляторних документів слід віднести Національне Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [28], 10 «Дебіторська заборгованість» [29] та 15 «Дохід» [30].

Третій рівень ієрархії регуляторної політики формують документи рекомендаційного характеру, зокрема Інструкція «Про застосування Плану рахунків активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій» [15], Положення «Про інвентаризацію активів та зобов'язань» [37] тощо.

Підтримуємо думку вчених Шот Анни та Братух Дениса, які наголошують, що дотримання «законодавчих та нормативних актів, а також внутрішніх робочих документів у господарській діяльності є дуже важливим як для кожного окремого підприємства, так і економіки загалом» [49]. Четвертий рівень ієрархії регуляторної політики формують локальні розпорядчі документи окремого суб'єкта підприємництва. Фахівці Назаренко О. В. та Лукаш Т. В. наголошують, що «облікова політика виступає не просто внутрішнім документом окремого господарюючого суб'єкта, вона містить всі ознаки нормативного документа, що регламентує його обліковий процес» [27].

Отже, до четвертого рівня можемо віднести Наказ про облікову політику з додатками до нього (Робочий план рахунків, графік документообігу), Внутрішнє положення про систему контролю на підприємстві тощо. Слід відзначити, що «якісно сформована облікова політика виступає однією з найважливіших компонент механізму управління фінансово-господарською діяльністю господарюючих суб'єктів різних організаційно-правових форм» [17].

Нормативне регулювання обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками узагальнено в таблиці 1.1.

Нормативне регулювання обліку і контролю розрахунків з покупцями і  
замовниками

Рівень ієрархії	Нормативний акт
Зовнішні нормативні документи	
Перший	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [40], Податковий кодекс України [35], Господарський кодекс України [7], Цивільний кодекс України [48], Закон України «Про платіжні послуги» [41]
Другий	Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [28], 10 «Дебіторська заборгованість» [29] та 15 «Дохід» [30].
Третій	Інструкція «Про застосування Плану рахунків активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій» [15], Положення «Про інвентаризацію активів та зобов'язань» [37]
Внутрішні (локальні) нормативні документи	
Четвертий	Наказ про облікову політику з додатками до нього (Робочий план рахунків, графік документообігу), Внутрішнє положення про систему контролю на підприємстві

Таким чином, регуляторна політика є невід'ємною складовою процесу господарювання всіх суб'єктів підприємництва, в тому числі обліково-контрольного процесу їх бізнесу. Нормативні акти мають певну ієрархію, яка визначає характер реагування суб'єктів підприємництва на вимоги законодавства. Окремі нормативні акти є обов'язковими до виконання, тоді як інші носять рекомендаційний характер. Певні положення дають змогу суб'єктам підприємництва обрати оптимальний варіант обліково-контрольного процесу їх бізнесу, що узагальнюється в локальних регуляторних документах.

### Висновки до розділу 1.

1. Взаємовідносини з іншими суб'єктами підприємництва в частині відвантаження виготовленої продукції, виконання робіт чи надання послуг та отримання оплати за реалізовані активи виступають невід'ємною частиною

провадження бізнесу. Саме такі розрахунки забезпечують процвітання бізнесу з однієї сторони, та можуть стати причиною погіршення ділової репутації і банкрутства, з іншої сторони. Покупці спрямовують зусилля на отримання вже готової продукції, виконаних робіт та послуг, тоді як для замовників планується виготовлення індивідуальної продукції та виконання специфічних робіт і послуг. Сукупність мети, об'єкту та суб'єкту взаємовідносин з діловими партнерами утворюють певний механізм в бізнесі, реалізація якого передбачає платіж однієї сторони (покупця та замовника) на користь постачальника продукції чи підрядника робіт та послуг в розрізі передбачених законодавством форм розрахунків.

2. Дебіторська заборгованість за реалізовану продукцію, виконані роботи та надані послуги є грошовим вираженням стану ділових взаємовідносин з покупцями і замовниками. Інформаційний контент про стан розрахунків з покупцями і замовниками має забезпечувати оперативною та якісною інформацією за кожним бізнес-партнером, що дозволить будувати взаємовигідні ділові відносини в контексті реалізації виробленої продукції, виконаних робіт чи наданих послуг. Таким інформаційним ресурсом виступає система обліку і контролю суб'єкта підприємництва.

3. Розрахунки з покупцями і замовниками виступають важливою складовою процесу підприємництва, тому особливої уваги набуває якісне інформаційне забезпечення цих ділових взаємовідносин. Заборгованість покупців має стати в центрі уваги контрольних процедур в сучасних умовах ведення бізнесу. Контрольні процедури мають бути інтегровані в систему обліку, що забезпечить менеджерів оперативною та якісною інформацією в розрізі окремих бізнес-партнерів для оптимізації управлінських рішень. Розрахунки з покупцями і замовниками зумовлюють відносини з ДПС в частині сплати відповідних податків. Для суб'єкта підприємництва важливим є налагодження процесу відображення стану ділових взаємовідносин з бізнес-партнерами в системі фінансового, податкового та управлінського обліку.

4. Регуляторна політика є невід'ємною складовою процесу господарювання всіх суб'єктів підприємництва, в тому числі обліково-контрольного процесу їх бізнесу. Нормативні акти мають певну ієрархію, яка визначає характер реагування суб'єктів підприємництва на вимоги законодавства. Окремі нормативні акти є обов'язковими до виконання, тоді як інші носять рекомендаційний характер. Певні положення дають змогу суб'єктам підприємництва обрати оптимальний варіант обліково-контрольного процесу їх бізнесу, що узагальнюється в локальних регуляторних документах.



## РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

### 2.1. Аналіз показників ефективності діяльності суб'єкта підприємництва

Дослідження практичних аспектів обліково-контрольного процесу взаємовідносин з покупцями і замовниками здійснюється за даними ФОП «Пижьянов А.В.». Проаналізуємо показники ефективності діяльності досліджуваного суб'єкта підприємництва.

Фізична особа-підприємець «Пижьянов А.В.» зареєстровано в місті Дніпро з основним видом діяльності 17.23 «Виробництво паперових канцелярських виробів» [16]. Цей КВЕД передбачає надання послуг та продукції типографії, зокрема:

- офсетна поліграфія;
- цифрова поліграфія;
- широкоформатний друк;
- поліграфічне виконання друкованої рекламної та іншої канцелярської продукції.

У ФОП «Пижьянов А.В.» є декілька найманих працівників, які здійснюють процес виробництва типографічної продукції та послуг. ФОП «Пижьянов А.В.» має поточний рахунок в АТ КБ «Приватбанк», на який одержує платежі від покупців і замовників в разі безготівкових розрахунків. Для обслуговування покупців і замовників безпосередньо в офісі передбачено можливість оплати платіжними картками завдяки POS-терміналу відповідно до укладеного договору з АТ КБ «Приватбанк» про послуги еквайрингу.

Для надання поліграфічних послуг та виробництво поліграфічної продукції ФОП «Пижьянов А.В.» орендує приміщення цеху та офісу. Для

процесу виробництва в наявності ФОП «Пижьянов А.В.» є спеціальне обладнання, зокрема, повноколірна та рулонна цифрові друкарські машини, клейова система, широкоформатний принтер, брошувальна та листопідбиральна лінія, паперорізальна машина та ламінатор.

Динаміку доходів, витрат і фінансового результату ФОП «Пижьянов А.В.» за період 2018-2022рр. наведено на рис. 2.1.

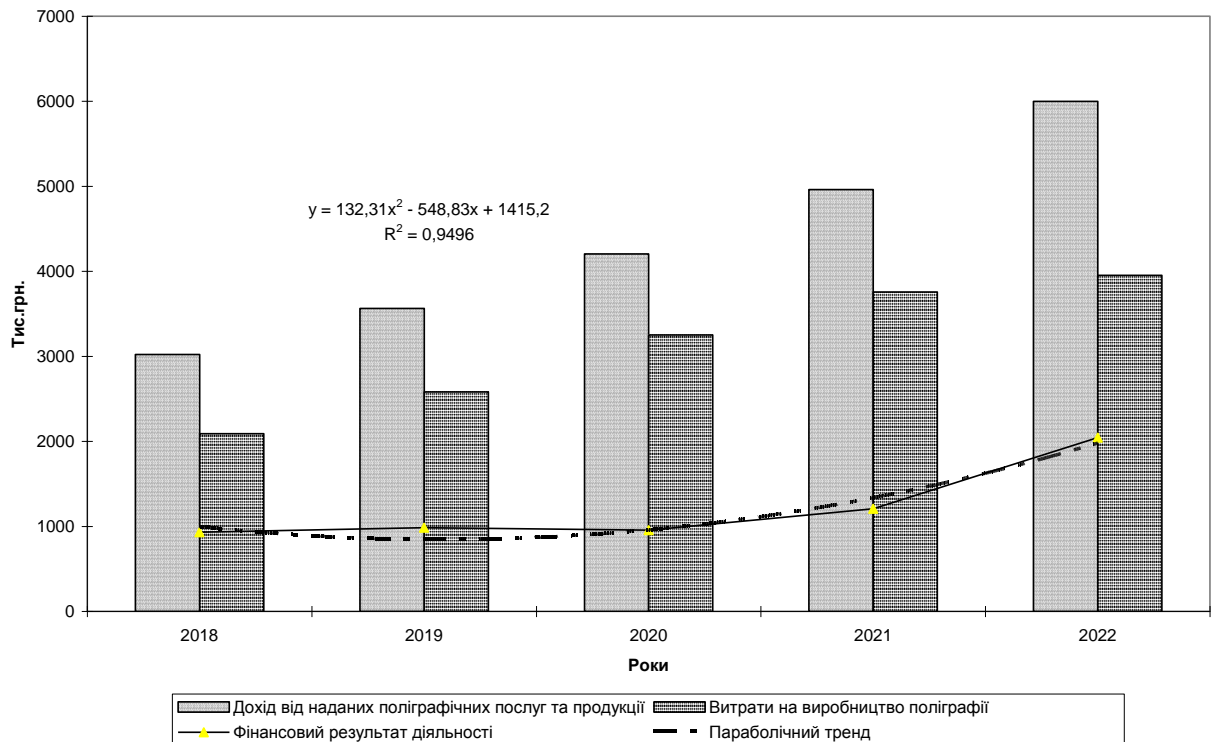


Рис. 2.1. Динаміка доходів, витрат і фінансового результату ФОП «Пижьянов А.В.»

Як бачимо з наведеного рисунку, зміни досліджуваних показників є позитивними, зокрема, зміна сума доходу за аналізований період складає 98%, водночас сума витрат також підвищилась на 89%. Тенденція зміни суми доходу від наданих поліграфічних послуг та реалізації продукції є переважаючою порівняно з зміною суми витрат на виробництво поліграфії, тому чистий фінансовий результат ФОП «Пижьянов А.В.» за період 2018-2022рр. збільшився в 2,16 рази. Для дослідження динаміки суми фінансового результату діяльності було застосовано метод аналітичного вирівнювання

розраховано коефіцієнти рівняння параболічного тренду з коефіцієнтом апроксимації 0,94. Розраховане рівняння тренду показує щорічну зміну показника фінансового результату на 548,83 тис. грн.

На рівень фінансового результату впливає сума витрат на виробництво поліграфічної продукції. Їх збільшення в більшості випадків зумовлено інфляційними процесами, проте окремі складові витрат є контрольованими, тому вимагають уваги для потреб управління бізнес-процесами. Структуру витрат на виробництво поліграфічної продукції наведено на рис. 2.2.

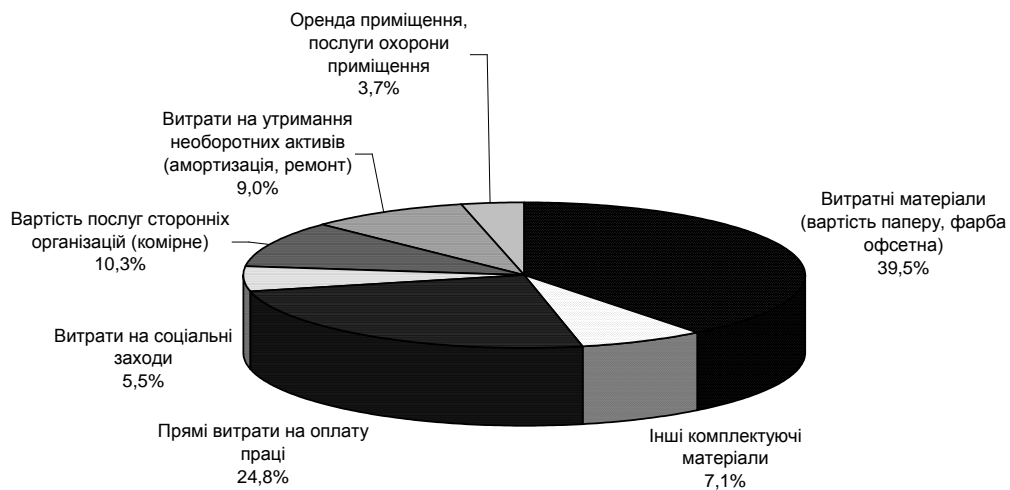


Рис. 2.2. Структура витрат на виробництво поліграфічної продукції ФОП «Пижьянов А.В.», 2022р.

Як бачимо з наведеної діаграми, серед складових витрат на виробництво поліграфічної продукції ФОП «Пижьянов А.В.» найбільшу питому вагу займають витратні матеріали, а саме вартість паперу та офсетної фарби - 39,5% та інші комплектуючі матеріали – 7,1%. Витрати на оплату праці з відрахуваннями на соціальні заходи формують 30,3% витрат на виробництво поліграфічної продукції. Близько 10 % складають оплата послуг

сторонніх організацій (рахунки за комірне) та витрати на утримання необоротних активів.

Таким чином, досліджуваний суб'єкт підприємництва здійснює діяльність з виробництва поліграфічної продукції та надання поліграфічних послуг. ФОП «Пижьянов А.В.» має поточний рахунок в АТ КБ «Приватбанк», на який одержує платежі від покупців і замовників. Також передбачено можливість оплати платіжними картками завдяки POS-терміналу. Для надання поліграфічних послуг та виробництва поліграфічної продукції ФОП «Пижьянов А.В.» орендує приміщення цеху та офісу, в наявності є спеціальне обладнання. Фінансовий результат ФОП «Пижьянов А.В.» за період 2018-2022рр. збільшився в 2,16 рази. Серед складових витрат на виробництво поліграфічної продукції ФОП «Пижьянов А.В.» найбільшу питому вагу займають витратні матеріали, а саме вартість паперу та офсетної фарби - 39,5% та інші комплектуючі матеріали – 7,1%. Вцілому діяльність ФОП «Пижьянов А.В.» є прибутковою та ефективною.

## 2.2. Організаційні аспекти побудови обліку досліджуваного суб'єкта підприємництва та його облікової політики

Облікове забезпечення своєї діяльності має забезпечити будь-який суб'єкт підприємництва. Відповідно до законодавства підприємці мають право організувати облік та формувати облікову політику за спрощеною процедурою. Проаналізуємо організаційні аспекти побудови обліку досліджуваного суб'єкта підприємництва та його облікової політики.

Досліджуваний суб'єкт підприємництва ФОП «Пижьянов А.В.» зареєстровано у Державній податковій системі як платник єдиного податку 3 групи з розміром 5% від суми нарахованого доходу. Доходи ФОП «Пижьянов А.В.» складає виручка від реалізації виготовленої офсетної продукції, надання поліграфічних послуг та одержання платежів від покупців і

замовників як на поточний рахунок, так і в касу в офісі через POS-термінал або готівкою. Відповідно до законодавства ФОП «Пижьянов А.В.» укладено договір з компанією «Вчасно.Каса» на користування програмним реєстратором розрахункових операцій.

Облікова діяльність ФОП «Пижьянов А.В.» організована за допомогою бухгалтера в штаті, яка веде Книгу обліку доходів та додаткові Відомості для узагальнення інформації, що стосується діяльності з виробництва поліграфічної продукції та надання поліграфічних послуг. Відображення інформації здійснюється в електронному вигляді в програмі Excel.

Пошуком клієнтів та укладанням договорів з покупцями і замовниками займається безпосередньо Пижьянов Андрій Володимирович. Договори формуються в електронному вигляді в програмі Excel, роздруковуються і підписуються в паперовому вигляді. ФОП «Пижьянов А.В.» має фізичну печатку для договорів.

ФОП «Пижьянов А.В.» також має електронний ключ для ведення електронного документообігу. Зокрема, податкова звітність формується в електронному вигляді в спеціальному застосунку Приват 24 для бізнесу та підписується електронним ключем. Також в ДПС подано дані щодо місцезнаходження офісу та цеху для виробництва - форму 20-ОПП, з цією адресою пов'язано налаштування програмного реєстратора розрахункових операцій «Вчасно.Каса» як торгової точки. Фіскальні чеки на готівкові розрахунки формуються в електронному вигляді завдяки електронному підпису ФОП «Пижьянов А.В.» та надсилаються клієнтам на месенджери.

Таким чином, досліджуваний суб'єкт підприємництва ФОП «Пижьянов А.В.» зареєстровано у Державній податковій системі як платник єдиного податку 3 групи з розміром 5% від суми нарахованого доходу. Доходи ФОП «Пижьянов А.В.» складає виручка від реалізації виготовленої офсетної продукції, надання поліграфічних послуг та одержання платежів від покупців і замовників як на поточний рахунок, так і в касу в офісі через POS-термінал або готівкою. Облікова діяльність ФОП «Пижьянов А.В.» організована за

допомогою бухгалтера в штаті, яка веде Книгу обліку доходів та додаткові Відомості для узагальнення інформації, що стосується діяльності з виробництва поліграфічної продукції та надання поліграфічних послуг.

### 2.3. Документальне оформлення та облікове забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками

У досліджуваного суб'єкта підприємництва облік діяльності побудований в розрізі покупців і замовників, а також за окремими видами замовлень та продукції. Певні види цих замовлень є окремими технологічними етапами діяльності. Покупцями і замовниками ФОП «Пижьянов А.В.» є юридичні особи, фізичні особи – підприємці та фізичні особи, що замовляють виготовлення паперових канцелярських виробів за індивідуальним замовленням, типографічні послуги або купують вже готову (типову) продукцію.

Розрахунки з покупцями та замовниками побудовано на договірних засадах та в результаті роздрібної торгівлі. Договір на виконання певного замовлення або реалізацію канцелярської продукції укладається в паперовому вигляді. Договір містить основні аспекти щодо виконання замовлення та реалізації продукції, зокрема, предмет, терміни виконання, порядок розрахунку тощо.

В договорі обумовлюється порядок розрахунку за послуги чи продукцію. Якщо передбачено предоплату, то ФОП «Пижьянов А.В.» виставляє рахунок-фактуру на оплату. Якщо в договорі передбачено оплату після відвантаження продукції чи виконання послуг, то виставляється рахунок на оплату. Як правило, з юридичними особами та ФОПами укладається договір на безготівкову форму оплати, отже, у виписці з рахунку ФОП «Пижьянов А.В.» бачить поповнення рахунку від замовника та покупця.

З фізичними особами, як правило, розрахунки здійснюються або платіжними картками через термінал (еквайринг) шляхом поповнення поточного рахунку, або готівкою. У ФОП «Пижнянов А.В.» відповідно до законодавства встановлено програмний реєстратор розрахункових операцій від компанії «Вчасно.Каса». Чеки видаються покупцям шляхом надсилання на месенджер. Чеки видаються у випадку розрахунків готівкою та платіжними картками. На безготівкові платежі вимоги законодавства щодо РРО не поширюються.

Виконання замовлення на виготовлення канцелярських виробів за індивідуальними дизайнами завершується Актом наданих послуг. Відвантаження готової продукції оформлюється видатковою накладною. ФОП «Пижнянов А.В.» не є платником податку на додану вартість, тому податкова накладна на продукцію та послуги не складається.

В обліку ФОП «Пижнянов А.В.» рахунки обліку за Планом рахунків не використовуються. Записи щодо одержаних доходів узагальнюються в Книзі обліку доходів. Облікові записи щодо витрат на виготовлення канцелярських виробів в розрізі окремих замовників фіксуються в окремих Відомостях. Також у ФОП «Пижнянов А.В.» реалізовано товарний облік в спеціальній Книзі обліку продукції.

В кінці звітного періоду дані про нараховані доходи від реалізації канцелярської продукції, надання типографічних послуг з Книги обліку доходів переносяться в Декларацію платника єдиного податку 3 групи (форма F0103308), яка формується в електронному вигляді в спеціальному застосунку Приват 24 для бізнесу. Зазначений застосунок дозволяє автоматично сформувати обороти в сумі доходів, отриманих на поточний рахунок. Шляхом коригування суми доходу на суму одержаної готівки від покупців і замовників уточнюються показники Декларації платника єдиного податку 3 групи.

Таким чином, у досліджуваного суб'єкта підприємництва облік діяльності побудований в розрізі покупців і замовників, а також за окремими

видами замовлень та продукції. Розрахунки з покупцями та замовниками побудовано на договірних засадах та в результаті роздрібної торгівлі. З юридичними особами та ФОПами укладається договір на безготівкову форму оплати, з фізичними особами розрахунки - платіжними картками через термінал (еквайринг) або готівкою. Чеки програмного реєстратора розрахункових операцій «Вчасно.Каса» видаються покупцям шляхом надсилання на месенджер. Виконання замовлення на виготовлення канцелярських виробів за індивідуальними дизайнами завершується Актом наданих послуг, відвантаження готової продукції оформлюється видатковою накладною. Записи щодо одержаних доходів узагальнюються в Книзі обліку доходів.

#### 2.4. Напрями удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками суб'єкта підприємництва

Дебіторська заборгованість за розрахунками з покупцями та замовниками виступає важливим активом будь-якого суб'єкта підприємництва. Управління цим активом дозволяє покращити фінансовий стан суб'єкта підприємництва, тому важливим є розробка алгоритму управлінських дій. Управлінські дії мають спиратись на якісний інформаційний ресурс, тому важливим інструментом управління є удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками суб'єкта підприємництва. Розроблені напрямки удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками мають забезпечувати потреби керівництва в процесі прийняття оптимальних і обґрунтованих управлінських рішень.

Фахівці наголошують на необхідності якісного документального оформлення бізнес-операцій суб'єктів підприємництва, в тому числі в контексті розрахунків з покупцями і замовниками. Перелік документів для оформлення ділових відносин має бути вичерпним, оперативним та повним



як для потреб менеджменту, так і для усунення зовнішніх проблемних аспектів, наприклад, при виникненні непорозумінь з бізнес-партнерами, контролюючими органами, зокрема, ДПС тощо. Пропонуємо для використання окремих узагальнюючий обліковий реєстр - реєстр документів за розрахунками з покупцями/замовниками, наведений в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

**Пропонований реєстр документів  
за розрахунками з покупцями/замовниками**

Найменування покупця /замовника	Номер і дата договору	Підтверджуючі документи виготовлення продукції/послуг	Стан погашення заборгованості		
			Термін сплати	Дата погашення	Документ
ПП «Оксамит»	№56, 01.06.23	Накладна №30, 05.06.23 Рахунок №52, 05.06.23	15.06.23	10.06.23	Платіжна інструкція №1Т6М-9СЗС-ВВА2 від 10.06.23 Виписка рахунку за 10.06.23

В даному реєстрі наводиться повний документообіг розрахунків з діловими партнерами в розрізі покупців та замовників – від укладання договору про виробництво поліграфічної продукції та послуг до сплати заборгованості, що дозволить отримувати оперативну інформацію для прийняття управлінського рішення в разі виникнення непорозумінь щодо відповідного контрагента.

Важливим є проведення взаємозвірок з кожним контрагентом, щодо якого виникає проблема неплатежів заборгованості. Складання актів взаємозвірки в сучасних умовах цифрового підприємництва можливо складати в електронному вигляді та надсилати на відповідні месенджери (Viber, Telegram тощо), електронну пошту тощо. Така взаємозвірка розрахунків може проводитись щомісяця або щоквартально в залежності від суми заборгованості, термінів прострочення та інших чинників.

Аналітична складова є важливим інструментом процесу управління у суб'єктів підприємства, заснованим на обліковому ресурсі. Пропонуємо

для впровадження розроблену аналітичну відомість розрахунків покупцями і замовниками в розрізі термінів непогашення заборгованості, наведену в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Пропонована аналітична відомість розрахунків покупцями і замовниками в розрізі термінів непогашення заборгованості

Найменування покупця/замовника	Сума заборгованості за термінами непогашення			Управлінські дії
	10-30 днів	1-3 місяці	3-6 місяців	
ФОП «Литвиненко В.Н.»	47000			Попередження про можливість виставлення претензії

В пропонованій аналітичній відомості наводиться сума заборгованості окремих покупців та замовників в розрізі термінів непогашення. Важливим є прийняття рішення щодо усунення проблеми непогашення заборгованості, яке зазначається в цій відомості як основа для планування подальших управлінських дій в разі погіршення ситуації або виникнення непорозумінь з діловими партнерами.

Таким чином, управлінські дії мають спиратись на якісний інформаційний ресурс, тому важливим інструментом управління є удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками суб'єкта підприємництва. Пропонуємо для використання окремий узагальнюючий обліковий реєстр - реєстр документів за розрахунками з покупцями/замовниками та розроблену аналітичну відомість розрахунків покупцями і замовниками в розрізі термінів непогашення заборгованості, що дозволить отримувати оперативну інформацію як для потреб менеджменту, так і для усунення зовнішніх проблемних аспектів, наприклад, при виникненні непорозумінь з бізнес-партнерами, контролюючими органами щодо відповідного контрагента, зокрема, ДПС тощо.

## Висновки до розділу 2

1. Досліджуваний суб'єкт підприємництва здійснює діяльність з виробництва поліграфічної продукції та надання поліграфічних послуг. ФОП «Пижьянов А.В.» має поточний рахунок в АТ КБ «Приватбанк», на який одержує платежі від покупців і замовників. Також передбачено можливість оплати платіжними картками завдяки POS-терміналу. Для надання поліграфічних послуг та виробництво поліграфічної продукції ФОП «Пижьянов А.В.» орендує приміщення цеху та офісу, в наявності є спеціальне обладнання. Фінансовий результат ФОП «Пижьянов А.В.» за період 2018-2022рр. збільшився в 2,16 рази. Серед складових витрат на виробництво поліграфічної продукції ФОП «Пижьянов А.В.» найбільшу питому вагу займають витратні матеріали, а саме вартість паперу та офсетної фарби - 39,5% та інші комплектуючі матеріали – 7,1%. Вцілому діяльність ФОП «Пижьянов А.В.» є прибутковою та ефективною.

2. Досліджуваний суб'єкт підприємництва ФОП «Пижьянов А.В.» зареєстровано у Державній податковій системі як платник єдиного податку 3 групи з розміром 5% від суми нарахованого доходу. Доходи ФОП «Пижьянов А.В.» складає виручка від реалізації виготовленої офсетної продукції, надання поліграфічних послуг та одержання платежів від покупців і замовників як на поточний рахунок, так і в касу в офісі через POS-термінал або готівкою. Облікова діяльність ФОП «Пижьянов А.В.» організована за допомогою бухгалтера в штаті, яка веде Книгу обліку доходів та додаткові Відомості для узагальнення інформації, що стосується діяльності з виробництва поліграфічної продукції та надання поліграфічних послуг.

3. У досліджуваного суб'єкта підприємництва облік діяльності побудований в розрізі покупців і замовників, а також за окремими видами замовлень та продукції. Розрахунки з покупцями та замовниками побудовано на договірних засадах та в результаті роздрібної торгівлі. З юридичними особами та ФОПами укладається договір на безготівкову форму оплати, з

фізичними особами розрахунки - платіжними картками через термінал (еквайринг) або готівкою. Чеки програмного реєстратора розрахункових операцій «Вчасно.Каса» видаються покупцям шляхом надсилання на месенджер. Виконання замовлення на виготовлення канцелярських виробів за індивідуальними дизайнами завершується Актом наданих послуг, відвантаження готової продукції оформлюється видатковою накладною. Записи щодо одержаних доходів узагальнюються в Книзі обліку доходів.

4. Управлінські дії мають спиратись на якісний інформаційний ресурс, тому важливим інструментом управління є удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками суб'єкта підприємництва. Пропонуємо для використання окремий узагальнюючий обліковий реєстр - реєстр документів за розрахунками з покупцями/замовниками, в якому наводиться повний документообіг розрахунків з діловими партнерами в розрізі покупців та замовників – від укладання договору про виробництво поліграфічної продукції та послуг до сплати заборгованості, що дозволить отримувати оперативну інформацію як для потреб менеджменту, так і для усунення зовнішніх проблемних аспектів, наприклад, при виникненні непорозумінь з бізнес-партнерами, контролюючими органами щодо відповідного контрагента, зокрема, ДПС тощо.

5. Аналітична складова є важливим інструментом процесу управління у суб'єктів підприємництва, заснованим на обліковому ресурсі. Важливим є проведення взаємозвірок з кожним контрагентом, щодо якого виникає проблема неплатежів заборгованості. Пропонуємо для впровадження розроблену аналітичну відомість розрахунків покупцями і замовниками в розрізі термінів непогашення заборгованості, в якій наводиться сума заборгованості окремих покупців та замовників в розрізі термінів непогашення, а також прийняте рішення для усунення проблеми непогашення заборгованості як основи для планування подальших управлінських дій в разі погіршення ситуації або виникнення непорозумінь з діловими партнерами.

## РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЬНИХ ПРОЦЕДУР В КОНТЕКСТІ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКІВ

### 3.1. Контрольні заходи щодо розрахунків з покупцями і замовниками

Система обліку у будь-якого суб'єкта підприємництва виступає важливим об'єктом контрольних заходів. Контрольні заходи можуть реалізовуватись фахівцями Державної податкової служби. Перш за все, їх цікавить сума податкового зобов'язання з ПДВ та всі пов'язані з цим аспекти, зокрема, правильність визначення суми, терміни реєстрації податкової накладної, правомірність нарахування податку тощо. Вчені Ковальчук Т. М., Урсуляк Д. В. відзначають, що «зادля запобігання штрафних санкцій з боку контролюючих органів підприємствам рекомендовано здійснювати систематичний контроль за розрахунками з покупцями та замовниками» [17].

Підтримуємо думку Поліщук Олега, Бобко Валентина, Мельник Владислава, що «основним загальним недоліком системи обліку є недостатній контроль над діяльністю бухгалтерії з боку керівництва. У такій ситуації керівник не отримує бухгалтерської інформації потрібною мірою» [36]. Як зазначають фахівці, «керівник підприємства повинен створити потужну систему внутрішнього контролю, здатну забезпечити об'єктивне відображення фінансового стану підприємства» [23]. На думку Грушко В.І. та Савсюк М.М., «завдяки результатам контролю, керівництво має можливість вчасно та швидко визначити шляхи вирішення проблем та попередити їх виникнення в майбутньому» [9]. Фахівці Слєпченко Валентина та Скрипник Маргарита наголошують, що «на сьогоднішній час склалася ситуація, коли на підприємствах ураховуються величезні суми дебіторської заборгованості, а діючі заходи керівництва щодо її погашення залишаються неефективними» [43]. Підтримуємо їх думку, адже контрольні заходи

покликані вирішити багато завдань, в тому числі управління дебіторською заборгованістю за розрахунками з покупцями та замовниками.

В процесі дослідження контрольного супроводу розрахунків з покупцями та замовниками вважаємо доцільним відзначити, що будь-який суб'єкт підприємництва має оптимізувати свої взаємовідносини з бізнес-партнерами. Вчені Слєпченко Валентина та Скрипник Маргарита зауважують, що «впровадження системи контролю, моніторингу процесу розрахунків з покупцями та замовниками дозволить звести до мінімуму ризику пов'язані з реалізацією дебіторської заборгованості» [43]. Фахівці Поліщук Олег, Бобко Валентин, Мельник Владислав наголошують, що «недостатність контролю з боку головного бухгалтера господарства і керівника призводить до помилок зарахування коштів» [36]. На думку Грушко В.І. та Савсюк М.М., «важливе місце займає перевірка обґрунтованості кожної суми заборгованості, а також здійснення заходів щодо стягнення заборгованості та регулярне проведення інвентаризації розрахунків» [9].

Думки вчених зводяться до висновку про важливість побудови ефективної системи внутрішнього контролю, яка має розв'язувати питання, пов'язані з попередженням негативних наслідків зовнішньої перевірки, недопущення невігідних ділових відносин, аналізу термінів прострочення платежів від покупців і замовників тощо. Керівник має приділяти достатньо уваги стану дебіторської заборгованості, тоді як бухгалтеру відводиться роль щодо формування якісного інформаційного ресурсу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Система контролю є проміжною ланкою між обліковим та управлінським процесами. Для ефективної системи внутрішнього контролю важливим є вибір оптимальних контрольних заходів.

Узагальнений набір складових ефективної системи внутрішнього контролю розрахунків з покупцями і замовниками наведено на рис. 3.1.

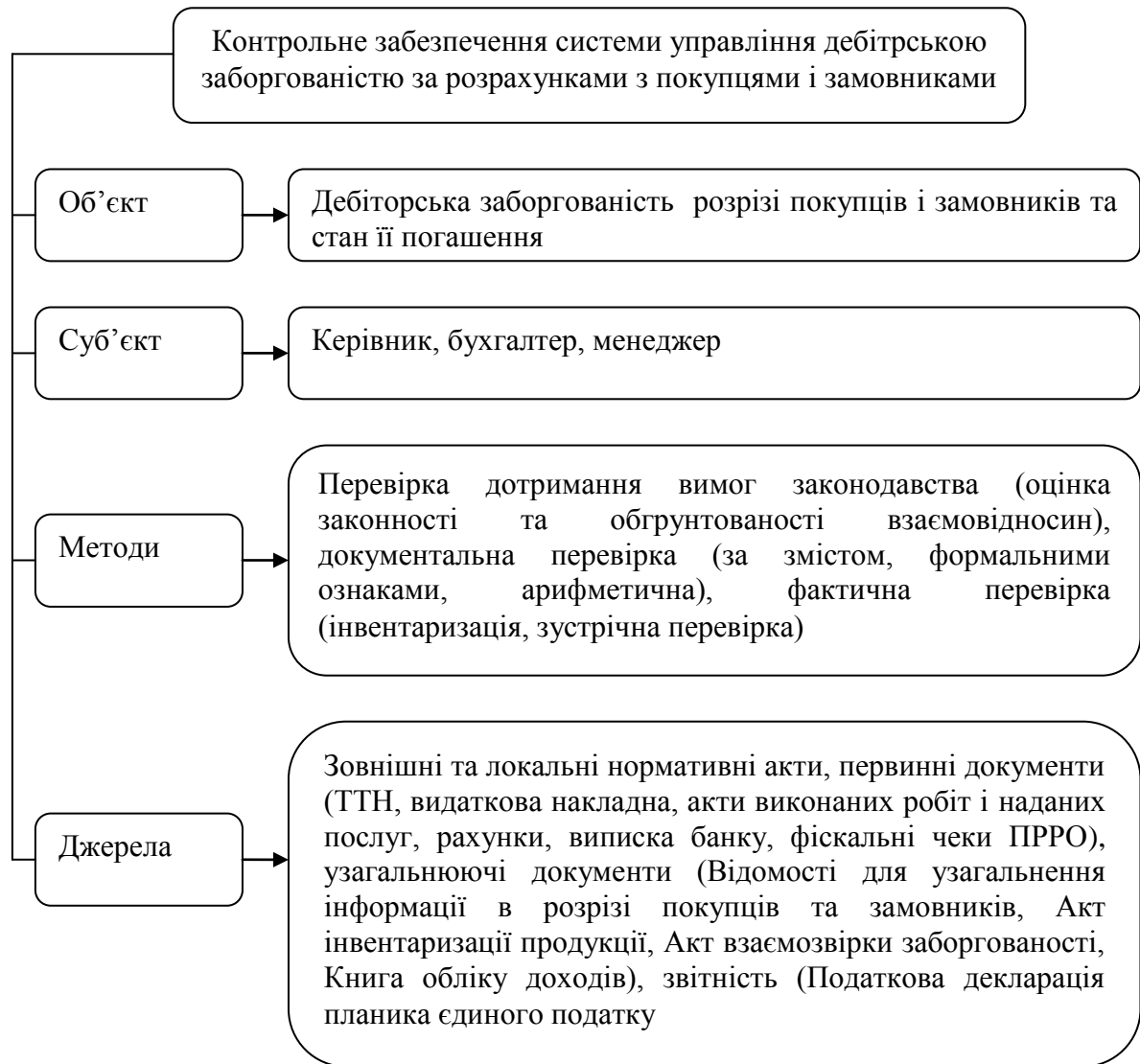


Рис. 3.1. Механізм функціонування контрольного забезпечення системи управління дебіторською заборгованістю за розрахунками з покупцями і замовниками

Таким чином, будь-який суб'єкт підприємництва має оптимізувати свої взаємовідносини з бізнес-партнерами завдяки ефективному обліково-контрольному забезпеченню. Контрольні заходи можуть реалізовуватись фахівцями Державної податкової служби, водночас важливою є побудова ефективної системи внутрішнього контролю, яка має розв'язувати питання, пов'язані з попередженням негативних наслідків зовнішньої перевірки,

недопущення невігідних ділових відносин, аналізу термінів прострочення платежів від покупців і замовників тощо. Система контролю є проміжною ланкою між обліковим та управлінським процесами. Керівник має приділяти достатньо уваги стану дебіторської заборгованості, тоді як бухгалтеру відводиться роль щодо формування якісного інформаційного ресурсу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

### 3.2. Аналітичне забезпечення системи контролю розрахунків з покупцями і замовниками

Процес прийняття управлінських рішень має ґрунтуватись на обґрунтованих даних, в тому числі аналітичних розрахунках, пов'язаних з дослідженням стану ділових відносин з покупцями та замовниками. В цьому контексті фахівці відзначають важливу роль інформаційного моделювання бізнес - процесів з відповідним інструментарієм. Одним з таких інструментів проєктного менеджменту є ABC - аналіз.

Вчені Іваненко Валентина, Боцян Тетяна та Клімова Інна відзначають, що «в основі ABC - аналізу (Activity-Based Costing) лежить принцип Парето (закон Парето, правило 80/20, закон «важливої меншості»)» [14]. ABC - аналіз є дієвим інструментом в багатьох сферах підприємницької діяльності. Зазначений принцип Парето в контексті розрахунків з покупцями і замовниками трактується наступним чином: 20% покупців і замовників суб'єкта підприємництва формують 80% доходу від реалізації продукції та послуг. Отже, «використання принципу Парето дозволяє зосередити свою енергію в потрібних місцях, щоб отримати найкращі результати» [14].

Як відзначають вчені, «ABC - аналіз проводять за одним з критеріїв, відштовхуючись від вкладу кожної позиції в загальний прибуток або виручку (товарообіг)» [14]. Для ABC-аналізу в контексті розрахунків з покупцями доцільно проаналізувати суму доходу від реалізації конкретним покупцям і



замовникам і зробити ранжування показника дохідності. Як акцентують Тюленєва Ю.В. Майстренко Н.В., «визначені під час аналізу групи мають різні характеристики і вимагають неоднакового управління» [46]. Водночас, доцільно враховувати як об'єктивні, так і суб'єктивні фактори, що чинять вплив на суму доходу від реалізації продукції та послуг, зокрема, умови та особливості підприємницької діяльності, тому «часткові границі категорій є індивідуальними для окремих організацій та зумовлені специфікою бізнес-процесів і залежать від певної сукупності чинників» [46].

Як правило, виділені окремі покупці і замовники аналізуються за кількісними показниками - сумою доходу від реалізації, а також якісними показниками – питомою вагою суми доходу від окремого клієнта в загальній сумі виручки від реалізації продукції та послуг. Важливим розрахунковим показником є кумулятивний показник, тобто накопичена питома вага, за якою виділяються групи клієнтів відповідно до порогу за принципом Парето – 80%. Результат аналізу дасть можливість визначити покупців пріоритетної групи, на які потрібно направити зусилля менеджерів щодо взаємовигідних відносин, адже ці клієнти забезпечують основну суму прибутку суб'єкта підприємництва.

В таблиці 3.1. наведено результати ABC - аналізу покупців і замовників досліджуваного ФОПа «Пижьянов А.В.». Аналіз було проведено в програмі Excel за допомогою вбудованих статистичних формул. За результатами аналізу було побудовано діаграму Парето, яка візуалізує результати ABC - аналізу рис. 3.2.

За результатами аналізу було визначено три групи клієнтів:

- в групу А віднесено 5 бізнес-партнерів ФОПа «Пижьянов А.В.», так звані фокусні клієнти, для яких доцільно розробити заходи для підвищення їх зацікавленості в взаємопартнерстві з досліджуваним ФОПом «Пижьянов А.В.», наприклад, система лояльності, бонусна програма тощо;

Результати ABC - аналізу покупців і замовників досліджуваного  
ФОПа «Пижьянов А.В.»

Найменування покупців і замовників	Дохід від реалізації, тис. грн	Питома вага доходу, %	Накопичена доля, %	Група покупців і замовників
ТОВ «Аріадна»	423	30,19%	30,19%	А
ПП «Оксамит»	254	18,13%	48,32%	А
ФОП «Марченко А.О.»	140	9,99%	58,32%	А
ТОВ «Оріль»	124	8,85%	67,17%	А
ПП «Вєра-2005»	105	7,49%	74,66%	А
ПП «Авто-маркет»	90	6,42%	81,08%	В
ФОП «Філь М.А.»	89	6,35%	87,44%	В
ТОВ «Весна»	54	3,85%	91,29%	В
ФОП «Пугач В.Л.»	50	3,57%	94,86%	В
ФОП «Литвиненко В.Н.»	47	3,35%	98,22%	С
ФОП «Данилюк В.К.»	25	1,78%	100,00%	С

- в групу В віднесено 4 бізнес-партнери ФОП «Пижьянов А.В.», які в подальшому можуть стати клієнтами групи А завдяки вдало підбраному інструменту заохочення ділових відносин, отже, ці бізнес-партнери потребують уваги в стратегічному плані;

- в групу С віднесено 4 бізнес-партнери ФОП «Пижьянов А.В.», взаємовідносини з якими слід переглянути на предмет їх доцільності, зокрема, в порівнянні з сумою витрат, пов'язаних з виконанням їх замовлень; можливо доцільним буде припинити ці відносини, оскільки аналіз покаже переважаючі темпи зростання суми витрат на виробництво продукції та виконання замовлень над темпами зростання суми доходу від реалізації продукції та послуг.

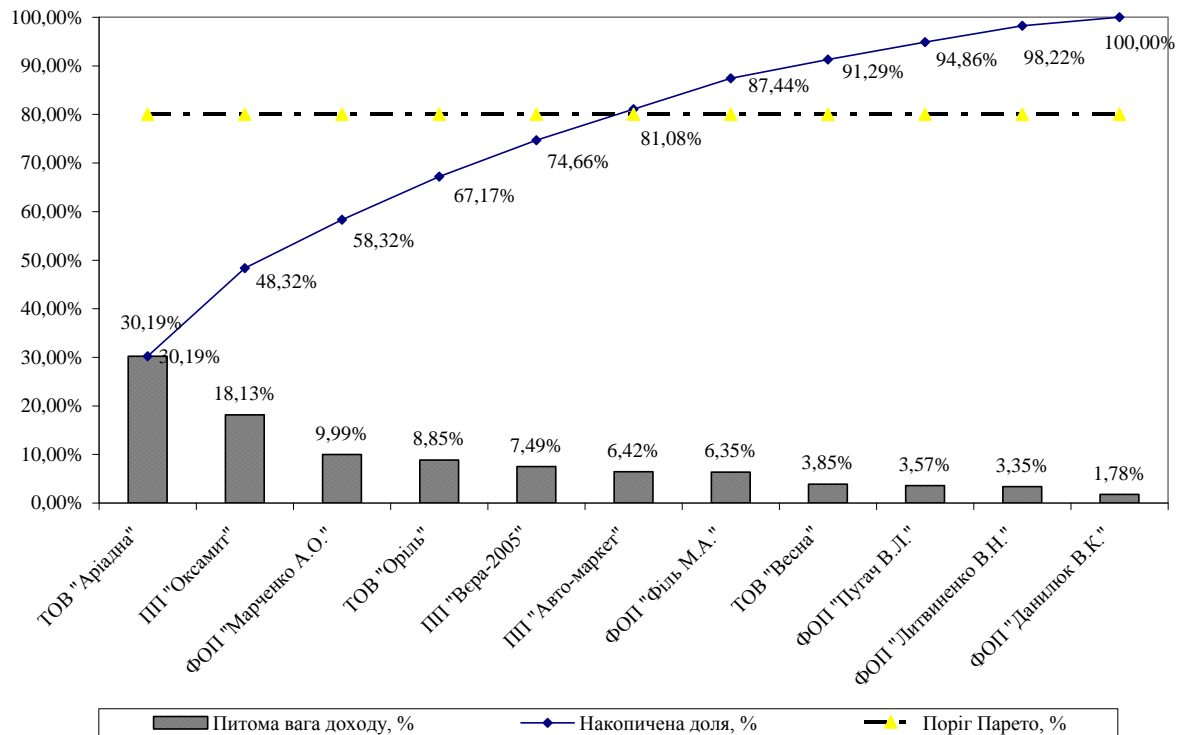


Рис. 3.2. Діаграма Парето за результатами ABC - аналізу покупців і замовників досліджуваного ФОП «Пижьянов А.В.»

Таким чином, процес прийняття управлінських рішень має ґрунтуватись на обґрунтованих аналітичних розрахунках, пов'язаних з дослідженням стану ділових відносин з покупцями і замовниками. Вважаємо доцільним застосування методу інформаційного моделювання бізнес-процесів з інструментом проектного менеджменту – ABC - аналізом. В процесі ABC - аналізу розрахунків з покупцями і замовниками ФОП «Пижьянов А.В.» було зроблено ранжування якісного показника доходу від реалізації та виокремлено три групи бізнес - партнерів за діаграмою Парето. Результати інформаційного моделювання за методом Парето як складової ABC - аналізу дозволили виділити пріоритетну групу клієнтів, для яких доцільно розробити заходи для підвищення їх зацікавленості в взаємопартнерстві в стратегічному розвитку досліджуваного суб'єкта підприємництва.

### 3.3. Удосконалення контрольного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками

Кожен суб'єкт підприємництва в сучасних умовах впливу негативних та позитивних чинників намагається здійснювати прибуткову підприємницьку діяльність, при цьому застосовуючи різноманітний інструментарій в системі управління бізнес - процесами. Важливість системи контролю суб'єкта підприємництва зумовлює необхідність розробки напрямків її побудови, ефективної реалізації та удосконалення. Пошук напрямків удосконалення контрольних процедур забезпечить підвищення їх ефективності та оптимізації.

Для оцінювання ефективності побудови внутрішнього контролю суб'єкта підприємництва рекомендовано застосувати прийом тестування. Зазвичай, результати тестування оформлюють у вигляді робочої таблиці контролера. Для тестування доцільно сфокусуватись на актуальних аспектах саме для досліджуваного суб'єкта підприємництва, враховуючи особливості діяльності, організаційну форму, мету дослідження тощо. В контексті розрахунків з покупцями і замовниками слід звернути увагу на проблему неплатежів, зокрема, проаналізувати інформацію в договорах, що регулює цю проблему, з'ясувати дії відповідальних осіб за планування вигідних взаємовідносин тощо. Метою такого тестування є аналіз сучасного стану проблеми неплатежів та розробка на його основі обґрунтованих та оптимальних заходів щодо підвищення ефективності взаємовигідних відносин з бізнес - партнерами.

В процесі дослідження було запропоновано робочу таблицю контролера - Тест контролю розрахунків з покупцями та замовниками, в якому виокремлено актуальні для ФОП «Пижьянов А.В.» питання щодо стану дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками. Відповіді на ці питання та примітки до них дадуть можливість спланувати подальші дії в системі управління дебіторською заборгованістю

досліджуваного суб'єкта підприємництва. Розроблений тест контролю розрахунків з покупцями та замовниками наведено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

## Пропонований тест контролю розрахунків з покупцями та замовниками

№ з\п	Питання	Варіанти відповіді			Примітки
		Так	Ні	Інформація відсутня	
1	Яка питома вага договорів на виконання поліграфічної продукції та послуг з умовами предоплати в структурі договірних взаємовідносин підприємства?				70%
2	Чи відображено в договорі з покупцями і замовниками відповідальність за прострочення погашення заборгованості?		+		
3	Чи здійснюється на підприємстві юридичний супровід договірних взаємовідносин з покупцями і замовниками?		+		
4	Чи є процес відвантаження продукції, надання послуг чи виконання послуг релевантним процесу погашення заборгованості?			+	
5	Хто здійснює контроль відвантаження продукції, надання послуг чи виконання послуг?				Керівник
6	Чи здійснюється на підприємстві контроль погашення заборгованості покупців і замовників?	+			
7	Чи виставляються претензії діловим партнерам з приводу прострочення платежів?	+			
8	Чи були випадки виставлення покупцям та замовникам рахунків для сплати штрафних санкцій та неустойки за прострочення платежів?		+		
9	Чи визначається гранично допустимий розмір суми заборгованості покупців і замовників?			+	
10	Чи ведеться поділ заборгованості покупців і замовників на сумнівну та безнадійну?		+		
11	Чи здійснюється оцінка платоспроможності потенційного ділового партнера перед укладанням договору?			+	
12	Чи плануються на підприємстві заходи щодо усунення ризиків непогашення заборгованості покупців і замовниками?				Лише в усному вигляді на рівні керівництва

Як бачимо з результатів тестування досліджуваного суб'єкта підприємництва, достатньо уваги приділяється запобіганню проблеми неплатежів – в близько 70% укладених договорів на виконання поліграфічної продукції та послуг передбачено умови предоплати. Процесом відвантаження продукції, надання послуг чи виконання послуг керує безпосередньо фізична особа Пижьянов А.В. Заходи щодо усунення ризиків непогашення заборгованості покупців і замовниками плануються в усній формі безпосередньо фізичною особою Пижьяновим А.В. У досліджуваного суб'єкта підприємництва здійснюється контроль за термінами погашення заборгованості та ведеться претензійна робота, але лише шляхом повідомлення про необхідність сплати, без застосування фінансових санкцій. Вцілому процес управління дебіторською заборгованістю за розрахунками з покупцями і замовниками не є системним.

Відповіді на питання Тесту контролю розрахунків з покупцями та замовниками дадуть уявлення щодо слабких місць досліджуваного суб'єкта підприємництва, на яких слід сфокусуватись для подолання проблем неплатежів, підвищення ефективності взаємовідносин з бізнес-партнерами, і, як наслідок, підвищення рівня прибутковості суб'єкта підприємництва. Актуальні проблемні аспекти мають стати основою для побудови ефективної системи контрольних процедур в контексті усунення слабких місць та подолання проблем неплатежів. Запропоновані заходи спрямовані на застосування аналітичного інструментарію щодо ефективності взаємовідносин з бізнес-партнерами, планування подальших взаємовідносин на основі аналітичних даних та політику превентивних заходів для попередження проблемних аспектів в розрахунках з покупцями і замовниками.

Зазначені заходи покладені в основу запропонованого алгоритму контрольно-аналітичного процесу управління дебіторською заборгованістю за розрахунками з покупцями і замовниками, який наведено на рис. 3.3.

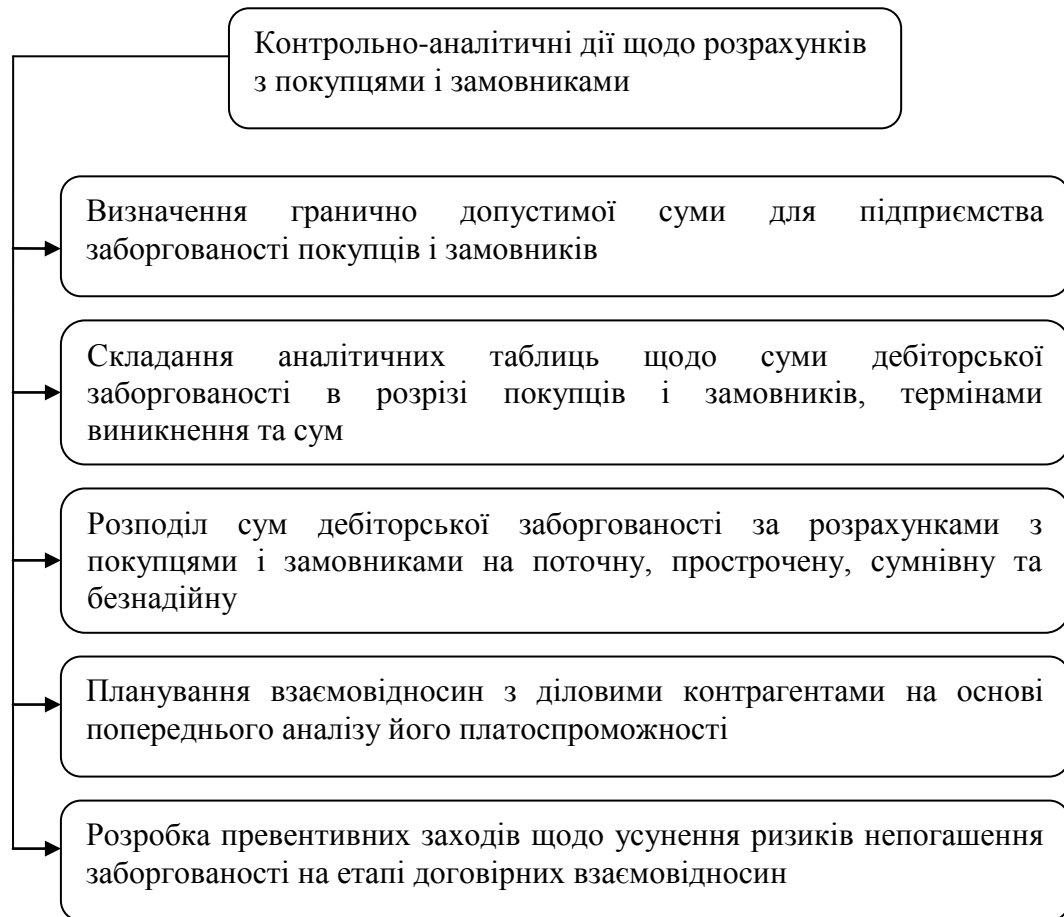


Рис. 3.3. Пропонований алгоритм контрольно-аналітичного процесу управління дебіторською заборгованістю за розрахунками з покупцями і замовниками

Таким чином, для оцінювання ефективності побудови внутрішнього контролю суб'єкта підприємництва рекомендовано застосувати прийом тестування. В процесі дослідження було запропоновано робочу таблицю контролера - Тест контролю розрахунків з покупцями та замовниками, в якому виокремлено актуальні для ФОП «Пижьянов А.В.» питання щодо стану дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками. Результати аналізу системи внутрішнього контролю дадуть уявлення щодо слабких місць досліджуваного суб'єкта підприємництва, на яких слід сфокусуватись для подолання проблем неплатежів, підвищення

ефективності взаємовідносин з бізнес-партнерами, підвищення рівня прибутковості суб'єкта підприємництва. Зазначені заходи покладено в основу запропонованого алгоритму контрольно-аналітичного процесу управління дебіторською заборгованістю за розрахунками з покупцями і замовниками.

### Висновки до розділу 3

1. Будь-який суб'єкт підприємництва має оптимізувати свої взаємовідносини з бізнес-партнерами завдяки ефективному обліково-контрольному забезпеченню. Контрольні заходи можуть реалізовуватись фахівцями Державної податкової служби, водночас важливою є побудова ефективної системи внутрішнього контролю, яка має розв'язувати питання, пов'язані з попередженням негативних наслідків зовнішньої перевірки, недопущення невігідних ділових відносин, аналізу термінів прострочення платежів від покупців і замовників тощо. Система контролю є проміжною ланкою між обліковим та управлінським процесами. Керівник має приділяти достатньо уваги стану дебіторської заборгованості, тоді як бухгалтеру відводиться роль щодо формування якісного інформаційного ресурсу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

2. Процес прийняття управлінських рішень має ґрунтуватись на обґрунтованих аналітичних розрахунках, пов'язаних з дослідженням стану ділових відносин з покупцями і замовниками. Вважаємо доцільним застосування методу інформаційного моделювання бізнес - процесів з інструментом проєктного менеджменту – ABC - аналізом. В процесі ABC - аналізу розрахунків з покупцями і замовниками ФОП «Пижьянов А.В.» було зроблено ранжування якісного показника доходу від реалізації та виокремлено три групи бізнес-партнерів за діаграмою Парето. Результати інформаційного моделювання за методом Парето як складової ABC - аналізу



дозволили виділити пріоритетну групу клієнтів, для яких доцільно розробити заходи для підвищення їх зацікавленості в взаємопартнерстві в стратегічному розвитку досліджуваного суб'єкта підприємництва.

3. Для оцінювання ефективності побудови внутрішнього контролю суб'єкта підприємництва рекомендовано застосувати прийом тестування. Метою такого тестування є аналіз сучасного стану проблеми неплатежів та розробка на його основі обґрунтованих та оптимальних заходів щодо підвищення ефективності взаємовигідних відносин з бізнес-партнерами. В процесі дослідження було запропоновано робочу таблицю контролера - Тест контролю розрахунків з покупцями та замовниками, в якому виокремлено актуальні для ФОП «Пижьянов А.В.» питання щодо стану дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками. Відповіді на ці питання та примітки до них дадуть можливість спланувати подальші дії в системі управління дебіторською заборгованістю досліджуваного суб'єкта підприємництва.

4. Результати аналізу системи внутрішнього контролю дадуть уявлення щодо слабких місць досліджуваного суб'єкта підприємництва, на яких слід сфокусуватись для подолання проблем неплатежів, підвищення ефективності взаємовідносин з бізнес-партнерами, і, як наслідок, підвищення рівня прибутковості суб'єкта підприємництва. Запропонований алгоритм контрольно-аналітичного процесу управління дебіторською заборгованістю за розрахунками з покупцями і замовниками містить в собі заходи, спрямовані на застосування аналітичного інструментарію щодо ефективності взаємовідносин з бізнес-партнерами, планування подальших взаємовідносин на основі аналітичних даних та політику превентивних заходів для попередження проблемних аспектів в розрахунках з покупцями і замовниками.

## ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

1. Взаємовідносини з іншими суб'єктами підприємництва в частині відвантаження виготовленої продукції, виконання робіт чи надання послуг та отримання оплати за реалізовані активи виступають невід'ємною частиною провадження бізнесу. Саме такі розрахунки забезпечують процвітання бізнесу з однієї сторони, та можуть стати причиною погіршення ділової репутації і банкрутства, з іншої сторони. Покупці спрямовують зусилля на отримання вже готової продукції, виконаних робіт та послуг, тоді як для замовників планується виготовлення індивідуальної продукції та виконання специфічних робіт і послуг. Сукупність мети, об'єкту та суб'єкту взаємовідносин з діловими партнерами утворюють певний механізм в бізнесі, реалізація якого передбачає платіж однієї сторони (покупця та замовника) на користь постачальника продукції чи підрядника робіт та послуг в розрізі передбачених законодавством форм розрахунків.

2. Дебіторська заборгованість за реалізовану продукцію, виконані роботи та надані послуги є грошовим вираженням стану ділових взаємовідносин з покупцями і замовниками. Інформаційний контент про стан розрахунків з покупцями і замовниками має забезпечувати оперативною та якісною інформацією за кожним бізнес-партнером, що дозволить будувати взаємовигідні ділові відносини в контексті реалізації виробленої продукції, виконаних робіт чи наданих послуг. Таким інформаційним ресурсом виступає система обліку і контролю суб'єкта підприємництва. Заборгованість покупців має стати в центрі уваги контрольних процедур в сучасних умовах ведення бізнесу. Контрольні процедури мають бути інтегровані в систему обліку, що забезпечить менеджерів оперативною та якісною інформацією в розрізі окремих бізнес-партнерів для оптимізації управлінських рішень.

3. Регуляторна політика є невід'ємною складовою процесу господарювання всіх суб'єктів підприємництва, в тому числі обліково-контрольного процесу їх бізнесу. Нормативні акти мають певну ієрархію, яка

визначає характер реагування суб'єктів підприємництва на вимоги законодавства. Окремі нормативні акти є обов'язковими до виконання, тоді як інші носять рекомендаційний характер. Певні положення дають змогу суб'єктам підприємництва обрати оптимальний варіант обліково-контрольного процесу їх бізнесу, що узагальнюється в локальних регуляторних документах.

4. Досліджуваний суб'єкт підприємництва здійснює діяльність з виробництва поліграфічної продукції та надання поліграфічних послуг. ФОП «Пижьянов А.В.» має поточний рахунок в АТ КБ «Приватбанк», на який одержує платежі від покупців і замовників. Також передбачено можливість оплати платіжними картками завдяки POS-терміналу. Для надання поліграфічних послуг та виробництво поліграфічної продукції ФОП «Пижьянов А.В.» орендує приміщення цеху та офісу, в наявності є спеціальне обладнання. Фінансовий результат ФОП «Пижьянов А.В.» за період 2018-2022рр. збільшився в 2,16 рази. Серед складових витрат на виробництво поліграфічної продукції ФОП «Пижьянов А.В.» найбільшу питому вагу займають витратні матеріали, а саме вартість паперу та офсетної фарби - 39,5% та інші комплектуючі матеріали – 7,1%. Вцілому діяльність ФОП «Пижьянов А.В.» є прибутковою та ефективною.

5. Досліджуваний суб'єкт підприємництва ФОП «Пижьянов А.В.» зареєстровано у Державній податковій системі як платник єдиного податку 3 групи з розміром 5% від суми нарахованого доходу. Доходи ФОП «Пижьянов А.В.» складає виручка від реалізації виготовленої офсетної продукції, надання поліграфічних послуг та одержання платежів від покупців і замовників як на поточний рахунок, так і в касу в офісі через POS-термінал або готівкою. Облікова діяльність ФОП «Пижьянов А.В.» організована за допомогою бухгалтера в штаті, яка веде Книгу обліку доходів та додаткові Відомості для узагальнення інформації, що стосується діяльності з виробництва поліграфічної продукції та надання поліграфічних послуг.

6. У досліджуваного суб'єкта підприємництва облік діяльності побудований в розрізі покупців і замовників, а також за окремими видами замовлень та продукції. Розрахунки з покупцями та замовниками побудовано на договірних засадах та в результаті роздрібної торгівлі. З юридичними особами та ФОПами укладається договір на безготівкову форму оплати, з фізичними особами розрахунки - платіжними картками через термінал (еквайринг) або готівкою. Чеки програмного реєстратора розрахункових операцій «Вчасно.Каса» видаються покупцям шляхом надсилання на месенджер. Виконання замовлення на виготовлення канцелярських виробів за індивідуальними дизайнами завершується Актом наданих послуг, відвантаження готової продукції оформлюється видатковою накладною. Записи щодо одержаних доходів узагальнюються в Книзі обліку доходів.

7. Управлінські дії мають спиратись на якісний інформаційний ресурс, тому важливим інструментом управління є удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками суб'єкта підприємництва. Пропонуємо для використання окремий узагальнюючий обліковий реєстр - реєстр документів за розрахунками з покупцями/замовниками, в якому наводиться повний документообіг розрахунків з діловими партнерами в розрізі покупців та замовників – від укладання договору про виробництво поліграфічної продукції та послуг до сплати заборгованості, що дозволить отримувати оперативну інформацію як для потреб менеджменту, так і для усунення зовнішніх проблемних аспектів, наприклад, при виникненні непорозумінь з бізнес-партнерами, контролюючими органами щодо відповідного контрагента, зокрема, ДПС тощо.

8. Аналітична складова є важливим інструментом процесу управління у суб'єктів підприємництва, заснованим на обліковому ресурсі. Важливим є проведення взаємозвірок з кожним контрагентом, щодо якого виникає проблема неплатежів заборгованості. Пропонуємо для впровадження розроблену аналітичну відомість розрахунків покупцями і замовниками в розрізі термінів непогашення заборгованості, в якій наводиться сума

заборгованості окремих покупців та замовників в розрізі термінів непогашення, а також прийняте рішення для усунення проблеми непогашення заборгованості як основи для планування подальших управлінських дій в разі погіршення ситуації або виникнення непорозумінь з діловими партнерами.

9. Будь-який суб'єкт підприємництва має оптимізувати свої взаємовідносини з бізнес-партнерами завдяки ефективному обліково-контрольному забезпеченню. Контрольні заходи можуть реалізовуватись фахівцями Державної податкової служби, водночас важливою є побудова ефективної системи внутрішнього контролю, яка має розв'язувати питання, пов'язані з попередженням негативних наслідків зовнішньої перевірки, недопущення невігідних ділових відносин, аналізу термінів прострочення платежів від покупців і замовників тощо. Система контролю є проміжною ланкою між обліковим та управлінським процесами. Керівник має приділяти достатньо уваги стану дебіторської заборгованості, тоді як бухгалтеру відводиться роль щодо формування якісного інформаційного ресурсу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

10. Процес прийняття управлінських рішень має ґрунтуватись на обґрунтованих аналітичних розрахунках, пов'язаних з дослідженням стану ділових відносин з покупцями і замовниками. Вважаємо доцільним застосування методу інформаційного моделювання бізнес - процесів з інструментом проєктного менеджменту – ABC - аналізом. В процесі ABC - аналізу розрахунків з покупцями і замовниками ФОП «Пижьянов А.В.» було зроблено ранжування якісного показника доходу від реалізації та виокремлено три групи бізнес-партнерів за діаграмою Парето. Результати інформаційного моделювання за методом Парето як складової ABC - аналізу дозволили виділити пріоритетну групу клієнтів, для яких доцільно розробити заходи для підвищення їх зацікавленості в взаємопартнерстві в стратегічному розвитку досліджуваного суб'єкта підприємництва.

11. Для оцінювання ефективності побудови внутрішнього контролю суб'єкта підприємництва рекомендовано застосувати прийом тестування. Метою такого тестування є аналіз сучасного стану проблеми неплатежів та розробка на його основі обґрунтованих та оптимальних заходів щодо підвищення ефективності взаємовигідних відносин з бізнес-партнерами. В процесі дослідження було запропоновано робочу таблицю контролера - Тест контролю розрахунків з покупцями та замовниками, в якому виокремлено актуальні для ФОП «Пижьянов А.В.» питання щодо стану дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками. Відповіді на ці питання та примітки до них дадуть можливість спланувати подальші дії в системі управління дебіторською заборгованістю досліджуваного суб'єкта підприємництва.

12. Результати аналізу системи внутрішнього контролю дадуть уявлення щодо слабких місць досліджуваного суб'єкта підприємництва, на яких слід сфокусуватись для подолання проблем неплатежів, підвищення ефективності взаємовідносин з бізнес-партнерами, і, як наслідок, підвищення рівня прибутковості суб'єкта підприємництва. Запропонований алгоритм контрольно-аналітичного процесу управління дебіторською заборгованістю за розрахунками з покупцями і замовниками містить в собі заходи, спрямовані на застосування аналітичного інструментарію щодо ефективності взаємовідносин з бізнес-партнерами, планування подальших взаємовідносин на основі аналітичних даних та політику превентивних заходів для попередження проблемних аспектів в розрахунках з покупцями і замовниками.

## Список використаних джерел

1. Бержанір І. А. Особливості організації та напрями удосконалення обліку дебіторської заборгованості. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2022. № 18(2). С.15-23. URL: <http://lib.pnu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/12625/1/6072-Article%20Text-16984-1-10-20220629.pdf>
2. Бондаренко О.М., Масюк І.І. Шляхи вдосконалення мінімізації дебіторської і кредиторської заборгованості та управління ними. *Економіка, фінанси, право*. 2020. №4. С. 26–29. URL: <https://elar.naiu.kiev.ua/server/api/core/bitstreams/e51601fc-0902-4a66-8fec-87b9321a4b7f/content>
3. Гавриш В. Облікове забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві. Обліково-фінансове, інформаційне та мовно-комунікаційне забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи: матеріали І Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 26-27 жовтня 2023 р. : Дніпро: ДДАЕУ, 2023. С.60-62.
4. Гевчук А. В. Еволюція та концепції обліку розрахунків на підприємстві. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. № 19 (1). С.69-74. URL: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19\\_1\\_2018ua/18.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19_1_2018ua/18.pdf)
5. Герасимович А.М. Нові інструменти обліково-аналітичного забезпечення управління сучасним підприємством. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 7. С.13–16. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/7\\_2019/4.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2019/4.pdf)
6. Глушко А.Д. Управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6464>

7. Господарський кодекс України: : Закон України від 16.01.2003р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
8. Грицай О.І., Станасюк Н.С. Управління дебіторською заборгованістю підприємства в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. *Економіка і суспільство*. 2018. № 15. С.825-832. URL: [https://economyandsociety.in.ua/journals/15\\_ukr/125.pdf](https://economyandsociety.in.ua/journals/15_ukr/125.pdf)
9. Грушко В. І., Савсюк М. М. Аналіз операцій з покупцями та замовниками. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2018. № 48. С.85–92. URL: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2017-48-85-92>
10. Гуцаленко Л.В., Мельник А.О. Облік дебіторської заборгованості: концептуальні основи П(С)БО та МСФЗ. *Ефективна економіка*. 2020. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8173>
11. Долішня Т.І., Озар Т.С. Організація обліку дебіторської заборгованості. *Причорноморські економічні студії*. 2022. №74. С.216-220. URL: [http://bses.in.ua/journals/2022/74\\_2022/34.pdf](http://bses.in.ua/journals/2022/74_2022/34.pdf)
12. Дроздова О.Г., Пащенко І.В. Проблеми обліку дебіторської заборгованості в Україні та шляхи їх вирішення. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. № 5. С. 94–98. URL: <http://e-visnyk.dniprondise.in.ua/journals/5-17-2018/20.pdf>
13. Жарнікова В. В. Облік розрахунків з покупцями: систематизація поглядів та перспективи досліджень. *Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій*. 2018. №2. С.48-63. URL: <https://journal.eae.com.ua/index.php/journal/article/download/43/57/>
14. Іваненко В. О., Боцян Т. В., Клімова І. О. АВС-аналіз як дієвий аналітичний інструмент в системах маркетингу та менеджменту закладів ресторанного господарства. *Індустрія туризму і гостинності в Центральній та Східній Європі*. 2022. № 7. С.5-15. URL: <https://doi.org/10.32782/tourismhospcee-7-1>
15. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і



організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 31.05.2019 № 226 зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

16. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010: Наказ Держспоживстандарту України 11.10.2010 № 457 <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text>
17. Ковальчук Т. М., Урсуляк Д. В. Облік розрахунків з покупцями та замовниками в умовах ризиковості. Збірник наукових праць ЛОГОС. *Theoretical and empirical scientific research: concept and trends*. 2021. № 1. С.45-47. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/logos/article/view/17249/15192>
18. 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>
19. 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](http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2017/11.pdf)
20. Любар О.О. Облікове забезпечення управління розрахунками з контрагентами за товарними операціями. *Агросвіт*. 2020. № 1. С.48–60. URL: [http://www.agrosvit.info/pdf/1\\_2020/9.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/1_2020/9.pdf)
21. Макаренко А. П., Кучкіна Д. Д. Удосконалення аудиту розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 2. С.29–35. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/2\\_2020/7.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2020/7.pdf)
22. Маркова Т., Стрепенюк, М., Римар, Г. Аспекти обліку розрахунків з покупцями та замовниками за готову продукцію в сучасних умовах.

- Food Industry Economics*. 2018. № 10(1). URL: <https://doi.org/10.15673/fie.v10i1.872>
23. Маркова Т.Д., Головаченко Л.М., Стрепенюк М.М., Римар Г.А. Особливості внутрішньогосподарського контролю розрахунків з покупцями та реалізації готової продукції. *Економіка харчової промисловості*. 2018. № 3 (10). С.83-93. URL: <https://journals.ontu.edu.ua/index.php/fie/article/view/1065/1173>
24. Мезенцева Н.М., Яцкевич Л.Ю. Вдосконалення обліку дебіторської заборгованості в сучасних умовах господарювання. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 4 (21). С.560-567. URL: [http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/21\\_2019/86.pdf](http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/21_2019/86.pdf)
25. Меліхова Т. О., Шарко Д. М. Удосконалення обліку та аудиту розрахунків з покупцями на підприємстві. *Агросвіт*. 2019. № 4. URL: [http://www.agrosvit.info/pdf/4\\_2019/6.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/4_2019/6.pdf)
26. Міньковська А. В., Чернецька О. В., Гавриш В. О. Розрахунки з покупцями і замовниками як об'єкт обліку і оподаткування. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2023. № 10. URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-10-09-01>
27. Назаренко О. В., Лукаш Т. В. Формування окремих компонент облікової політики підприємства щодо дебіторської заборгованості. *Агросвіт*. 2021. № 12. С.15-21. URL: [http://www.agrosvit.info/pdf/12\\_2021/4.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/12_2021/4.pdf)
28. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до формування фінансової звітності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
29. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства фінансів України № 237 від 08.10.99 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>

30. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України № 290 від 29.11.99 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>
31. Олійник С. О. Шляхи удосконалення обліку дебіторської заборгованості. *Науковий огляд*. 2018. 5(48). URL: <https://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/viewFile/1559/1638>
32. Павленко О. Критерії ризиковості платника. *Податки & Бухоблік*. 2021. № 30. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2021/april/issue-30/article-114335.html>
33. Петренко О. П. Проблеми обліку розрахунків з покупцями та замовниками на аграрному підприємстві / О.П. Петренко, К.С. Сокурєнко // Підприємницька модель економіки та управління розвитком підприємства: тези І Міжн. наук.-практ. конф. (8-9 листопада 2018 р.). – Житомир, 2018. – С. 676-679.
34. 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>
35. Податковий кодекс України: Закон України від 02. 12. 2010 р. № 2755-VI із змінами та доповненнями. URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T102755.html#1988](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html#1988)
36. Поліщук О.М., Бобко В.В., Мельник В.В. Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків із дебіторами. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 50. С.276-279. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/50\\_2020\\_ukr/48.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/50_2020_ukr/48.pdf)
37. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України № 879 від 02.09.2014. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>
38. Попова В.Д., Кузь В.І. Удосконалення обліку дебіторської заборгованості у контексті формування інформаційного забезпечення управління платоспроможністю суб'єкта господарювання. Приазовський

економічний вісник. 2020. Випуск 4(21). С.104-109.  
[http://pev.kpu.zp.ua/journals/2020/4\\_21\\_ukr/20.pdf](http://pev.kpu.zp.ua/journals/2020/4_21_ukr/20.pdf)

39. 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>
40. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16.07.1999р. № 996-XIV. URL: [https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text)
41. Про платіжні послуги: Закон України від 30.06.2021р. № 1591-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#n2>
42. Рафальська Н. Особливості обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками. 2021. URL: <http://www.vtei.com.ua/doc/24032021/3/9.pdf>
43. Слєпченко В., Скрипник М. Методика обліку розрахунків підприємства з покупцями та замовниками. *Економіка та суспільство*. 2021. № 29. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/538/516>
44. Сливка Я. В., Щербан М. Д., Кондратюк, М. Ф. Бухгалтерський облік розрахунків з покупцями та замовниками: історичний екскурс. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2023. № 7. URL: <https://reicst.com.ua/pmt/article/view/2023-7-09-06>
45. 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](https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/37945/Dub_2022_2.pdf)
46. Тюленєва Ю.В., Майстрєнко Н.В. Застосування методу ABC-XYZ-аналізу під час управління логістичними процесами аграрного підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 20. С.598-603. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/122.pdf>
47. Фатєнок-Ткачук А.О. Губей А.В. Особливості обліку розрахунків з іноземними покупцями та замовниками. *Держава та регіони Серія:*

- Економіка та підприємництво*. 2018. № 6 (105). С.12-18. URL: [http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2018/6\\_2018/4.pdf](http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2018/6_2018/4.pdf)
48. Цивільний кодекс України: Закон України № 435-IV від 16.01.2003р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
49. Шот А., Братух Д. Місце і значення розрахункових операцій у забезпеченні стабільності фінансового стану підприємств України. *Молодий вчений*. 2022. № 10 (110). С.96-100. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2022-10-110-19>
50. 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>
51. Яструбський М., Левкович І. Проблеми обліку розрахунків з дебіторами та кредиторами. *Економіка та суспільство*. 2022. № 38. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1302>
52. Fedoryshyna L., Popovych - Zubchynska K. Accounting and analysis of settlements with suppliers and contractors. *Magyar Tudományos Journal*. 2020. № 41, pp. 6-19. <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/35810/1/Magyar%20Tudoma%20nyos%20Journal.%20%28Budapest%2C%20Hungary%29.%202020.%20E2%84%96%2041.%20.pdf>
53. Tetyana Haiduchok, Inna Sysoieva, Stanislav Vasylishyn, Alona Lysiuk, Oksana Kundrya-Vysotska and Alla Kostyrko (2020). Accounting and control of settlements with counterparties under the conditions of quarantine measures. *International Journal of Advanced Research in Engineering and Technology (IJARET)* Volume 11, Issue 5, May 2020, pp. 141-152, Article ID: IJARET\_11\_05\_016 Available online at <http://www.iaeme.com/IJARET/issues.asp?JType=IJARET&VType=11&IType=5>. DOI: 10.34218/IJARET.11.5.2020.016

