

**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 організації і методики обліку та контролю  
розрахунків з покупцями і замовниками.**

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

**Здобувач (ка)**

**Анна Свинаренко**

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

**Ольга Чепець**

**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

\_\_\_\_\_  
Свинаренко Анні Миколаївні

(прізвище, ім'я, по батькові)

**1. Тема роботи:** Удосконалення організації і методики обліку та контролю розрахунків з покупцями і замовниками

**Науковий керівник:** Чепець Ольга Григорівна, к.е.н., доцент

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

затверджені наказом по ДДАЕУ від «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ року № \_\_\_\_\_

**2. Термін подання здобувачем роботи:** \_\_\_\_\_

**3. Вихідні дані до роботи:** Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Податковий кодекс України, НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», П(С)БО № 11 «Зобов'язання», П(С)БО № 13 «Фінансові інструменти», П(С)БО №15 «Дохід».

**4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):** Теоретичні аспекти організації і методики обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками і напрями її удосконалення. Фінансово-економічна характеристика АВ ТОВ «Агроцентр К». Контроль розрахунків з покупцями та замовниками та його удосконалення.

**5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)**

Вплив факторів на ріст дебіторської заборгованості. Форми прояву розрахунків з покупцями і замовниками за різними аспектами. Методи бухгалтерського обліку при реалізації продукції та розрахунках з покупцями і замовниками. Комплексна система організації розрахунків з покупцями і замовниками. Законодавче регулювання розрахунків з покупцями та замовниками. Динаміка витрат операційної діяльності підприємства. Динаміка отриманих доходу і прибутку підприємства. Комплексна (рейтингова) оцінка фінансового стану. Документальне забезпечення обліку розрахунків з покупцями і замовниками. Процедура контролю розрахунків з покупцями та замовниками. Контроль і аналіз дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками. Послідовність контролю розрахунків з покупцями і замовниками. Оцінка поточної заборгованості покупців і замовників.

**6. Консультанти розділів роботи**

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

7. Дата видачі завдання \_\_\_\_\_ лютий 2023р. \_\_\_\_\_

**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
	Теоретичні аспекти організації і методики обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками.	Березень - квітень - травень 2023р.	
	Фінансово-економічна характеристика господарства	Травень - червень 2023р.	
	Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками і напрями її удосконалення.	Липень - серпень 2023р.	
	Контроль розрахунків з покупцями та замовниками та його удосконалення.	Вересень - жовтень 2023р.	
	Вступ. Висновки і пропозиції	Листопад 2023р.	
	Оформлення дипломної роботи	Листопад 2023р.	

Здобувач (ка) \_\_\_\_\_  
(підпис)

Анна СВИНАРЕНКО  
(прізвище та ініціали)

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

Ольга ЧЕПЕЦЬ  
(прізвище та ініціали)

## ЗМІСТ

РЕФЕРАТ	5
ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ І МЕТОДИКИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ	11
1.1. Економічний зміст розрахунків з покупцями та замовниками підприємства	11
1.2. Теоретичні основи обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками підприємства	14
1.3. Нормативно-правове забезпечення обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками	18
Висновки до першого розділу	20
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ І НАПРЯМИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ	21
2.1. Фінансово-економічна характеристика АВ ТОВ «Агроцентр К»	21
2.2. Характеристика організаційної роботи бухгалтерської служби та оцінка базових засад облікової політики підприємства	25
2.3. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками в системі управління підприємством	26
2.4. Напрями удосконалення організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками	28
Висновки до другого розділу	29
РОЗДІЛ 3. КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ	31
3.1. Контроль розрахунків з покупцями і замовниками в системі управління підприємством	31
3.2. Напрями удосконалення контролю розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві	34

	4
Висновки до третього розділу	38
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	39
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	42
ДОДАТКИ	48

## РЕФЕРАТ

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

**Кваліфікаційна робота містить:** 64 с., 11 рис., 4 табл., 53 літературних джерел, додатків.

**Об'єктом кваліфікаційного дослідження** є облікова діяльність підприємства по розрахунках з покупцями і замовниками.

**Предметом кваліфікаційного дослідження** є організаційні та практичні аспекти обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками.

**Метою кваліфікаційної роботи** є дослідження організаційних, методичних і практичних аспектів облік і контролю розрахунків з покупцями і замовниками та визначення рекомендацій щодо їх удосконалення.

**Методи дослідження** - методи синтезу і аналізу, опису, порівняння, логічного узагальнення, статистичні методи, інформаційне моделювання.

Визначено сутність дебіторської заборгованості та безпосередньо розрахунків з покупцями і змовниками; досліджено нормативно-правове регулювання організації і методики обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками. Проведено фінансовий аналіз АВ ТОВ «Агроцентр К»; розглянуто методи обліку дебіторської заборгованості та його органіцію в досліджуваному підприємстві; розглянуто документальне оформлення операцій по розрахункам з покупцями. Розглянуто порядок проведення контролю розрахунків в господарстві та надано рекомендації щодо його покращення.

Результати впроваджені в діяльність АВ ТОВ «Агроцентр К» м.Дніпро.

## КЛЮЧОВІ СЛОВА

РОЗРАХУНКИ, ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ, ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, КАСОВИЙ МЕТОД І МЕТОД НАРАХУВАННЯ, КОНТРОЛЬ

## ABSTRACT

Topic: «Improving the organization and methodology of accounting and control of settlements with buyers and customers»

**The qualification work** contains: 64 pages, 11 figures, 4 tables, 53 literary sources.

**The object of the qualification study** is the accounting activities of the enterprise for settlements with buyers and customers.

**The subject of the qualification study** is the organizational and practical aspects of accounting and control of settlements with buyers and customers.

**The purpose of the qualification work** is to study the organizational, methodological and practical aspects of accounting and control of settlements with buyers and customers and to identify recommendations for their improvement.

**Research methods** - methods of synthesis and analysis, description, comparison, logical generalization, statistical methods, information modeling.

The essence of accounts receivable and directly settlements with buyers and conspirators is determined; the legal regulation of the organization and methods of accounting and control of settlements with buyers and customers is investigated. The financial analysis of «Agrocentr K» LLC is carried out; the methods of accounts receivable accounting and its organization in the studied enterprise are considered; the documentation of transactions with customers is considered. The procedure for controlling settlements in the enterprise is considered and recommendations for its improvement are provided.

The results have been implemented in the activities of the agricultural enterprise "Agrocenter K" LLC in Dnipro.

## KEYWORDS

SETTLEMENTS, ORGANIZATION OF ACCOUNTING, ACCOUNTS RECEIVABLE, CASH AND ACCRUAL METHODS, CONTROL

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** В сучасних економічних умовах, коли боротьба за покупців є одним з пріоритетних напрямів розвитку будь-якого підприємства організація обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками набуває особливого значення. Дебіторська заборгованість за проданими товарами зменшує ліквідність підприємства оскільки дохід фактично ще не отриманий і тому при роботі з покупцями важливим є як завоювання клієнта так і робота з ними щодо подальшої оплати за товар. Бухгалтерський облік має бути організовано таким чином щоб не накопичувалась велика сума дебіторської заборгованості. Важливою роботою з заборгованостями є проведення своєчасного контролю за обліком розрахунків. При цьому контроль має починатись із відділу маркетингу де вивчається клієнтська база, репутація клієнтів і вже закінчується у бухгалтерії підприємства де звіряються вартість відвантаженого товару і отримана оплата за реалізацію товару.

Дослідження організації обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками проводили достатньо багато вітчизняних вчених: Бабіч В.В., Губарик О.М., Гуцаленко Л.В., Кватирка П.Б., Коцупатрий М.М., Лишиленко О.В., Малюга Н.М., Марчук У.О., Павлова Г.Є., Плаксієнко В.Я., Подмешальська Ю.В., Садовська І.Б., Цегельник Н. І., Черненко О.Б., Чернецька О.В., та багато інших. Дана тема і досі не втрачає своєї актуальності враховуючи розвиток сучасних технологій які застосовуються в процесі реалізації продукції.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження у кваліфікаційній роботі є вивчення і дослідження організаційних, методичних і практичних аспектів облік і контролю розрахунків з покупцями і замовниками та визначення рекомендацій щодо їх удосконалення.



Для досягнення визначеної мети кваліфікаційної роботи було поставлено такі завдання:

- визначити поняття і економічний зміст організації обліку розрахунків з покупцями і замовниками;
- дослідити методи ведення обліку дебіторської заборгованості покупців і замовників на підприємстві;
- проаналізувати ефективність діяльності та фінансовий стан АВ ТОВ «Агроцентр К»;
- розглянути організацію обліку і контролю розрахункових операцій в досліджуваному господарстві;
- дослідити методи обліку що використовуються для відображення операцій з реалізації продукції та відображення дебіторської заборгованості на рахунках підприємства;
- запропонувати шляхи удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками виходячи із отриманих досліджень для потреб управління суб'єкта підприємництва;
- розглянути методи контролю що використовує підприємство у своїй діяльності, визначити їх ефективність та розробити пропозиції щодо його удосконалення.

**Об'єктом кваліфікаційного дослідження** є облікова діяльність підприємства по розрахунках з покупцями і замовниками.

**Предметом кваліфікаційного дослідження** є організаційні та практичних аспекти обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками.

**Методи дослідження.** При написанні кваліфікаційної роботи використовувались методи синтезу і аналізу, опису, порівняння, логічного узагальнення, статистичні методи, інформаційне моделювання.

Вивчено і розглянуто теоретичні основи дебіторської заборгованості товари, роботи і послуги та безпосередньо розрахунки з покупцями і замовниками; досліджено нормативно-правове регулювання організації і

методики обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками. Проведено аналіз ефективності діяльності підприємства у АВ ТОВ «Анроцентр К»; розглянуто методи обліку дебіторської заборгованості та його організацію в досліджуваному підприємстві; розглянуто документальне оформлення операцій по розрахункам з покупцями. Розглянуто порядок проведення контролю розрахунків в господарстві та надано рекомендації щодо його покращення.

**Наукова новизна одержаних результатів** визначена і полягає у дослідженні організаційних і методичних питань, щодо стану обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками і спрямована на їх удосконалення. Результати кваліфікаційного дослідження викладено наступним чином:

*удосконалено:*

- методичний підхід до облікового забезпечення та визначення дебіторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку, що дозволить розмежовувати відображення реалізації товару покупцям підприємства за касовим методом і методом нарахування;

- організаційний підхід контролю стану дебіторської заборгованості покупців і замовників шляхом розподілу зобов'язань дебіторів за термінами погашення боргу і розробленого алгоритму дій щодо простроченої заборгованості, а саме сумнівної та безнадійної заборгованостей;

*дістало подальшого розвитку:*

інструментарій управлінського обліку розрахунків з покупцями і замовниками через впровадження CRM системи для проведення аналітичних процедур та підвищення оперативності роботи із дебіторською заборгованістю.

**Апробація результатів кваліфікаційної роботи.** Деякі наукові положення 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 представлено в 2 наукових працях: 1 наукова стаття у фаховому спеціалізованому виданні та 1 теза доповідей у збірнику матеріалів науково-практичних конференцій.

**Структура і обсяг кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 53 найменувань. Загальний обсяг роботи складає 64 сторінки комп'ютерного тексту, робота містить 4 таблиць, 11 рисунків та 5 додатків.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ І МЕТОДИКИ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

### 1.1. Економічний зміст розрахунків з покупцями та замовниками підприємства

Розвиток бізнесу можливий за рахунок завоювання певного сегменту ринку, отримання клієнтів та замовників послуг, і тому питання розрахунків з покупцями і замовниками стає ключовим.

Забогованість покупців і замовників формує дебіторську заборгованість в балансі підприємства, і є достатньо ліквідним активом ефективного управління яким дозволяє підвищити як ліквідність так і платоспроможність підприємства.

Дебіторська заборгованість — це гроші, які клієнти компанії винні за товари чи послуги, які вони отримали, але ще не оплатили. Дебіторська заборгованість — це актив, який обліковується на балансі в результаті неоплаченої транзакції продажу. Більш конкретно, це грошовий актив, який реалізує свою вартість після того, як він буде сплачений і конвертований у готівку.

Наприклад, коли клієнти купують продукти в кредит, сума заборгованості додається до дебіторської заборгованості.

Чим швидше буде сплачено дебіторську заборгованість, тим краще, оскільки це допоможе використовувати дебіторську заборгованість для погашення кредиторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість записується як дебет у розділі активів балансу. Як правило, це короткостроковий актив — короткостроковий, тому що зазвичай він буде реалізований протягом року.

Умови платежу – це кінцеві терміни та відсотки, які надаються клієнтам, щоб повернути те, що їм продано. Це важлива частина рівняння дебіторської

заборгованості. Умови можуть відрізнятися залежно від потреб компанії в готівці та довіри до клієнта.

Якщо підприємству потрібна ліквідність, то можливо запропонувати клієнтам знижку для швидшої оплати, щоб отримати доступ до коштів, необхідних для оплати рахунків.

Якщо ж продукт або послуга мають низьку маржу, то можна пожертвувати швидшими готівковими коштами за рахунок довшого терміну платежу. Таким чином, компанія не втратить грошей на знижки, що надає клієнтам як компенсацію за те, що оплата здійснюється раніше.

Отже оперуючи дебіторською заборгованістю слід пам'ятати що завжди є вибір між ліквідністю та прибутковістю і між ними можна досягнути балансу.

Ще потрібно пам'ятати, що існують певні чинники що спричиняють швидкість оборту дебіторської заборгованості, швидкість погашення боргів покупцями і замовниками (рис 1.1).



Рис. 1.1. Вплив факторів на ріст дебіторської заборгованості

На жаль не завжди підприємство може впливати на фактори зовнішнього характеру. Для уникнення негативного впливу зовнішніх факторів потрібно лише цікавитись і враховувати зміни в економіці і намагатись зменшити власні ризики. Для цього підприємству потрібно враховувати різні аспекти при залученні клієнтів та укладанні договорів з ними. Якщо ж розглядати форми прояву розрахунків з покупцями і замовниками то можна виділити п'ять основних аспектів (рис.1.2).

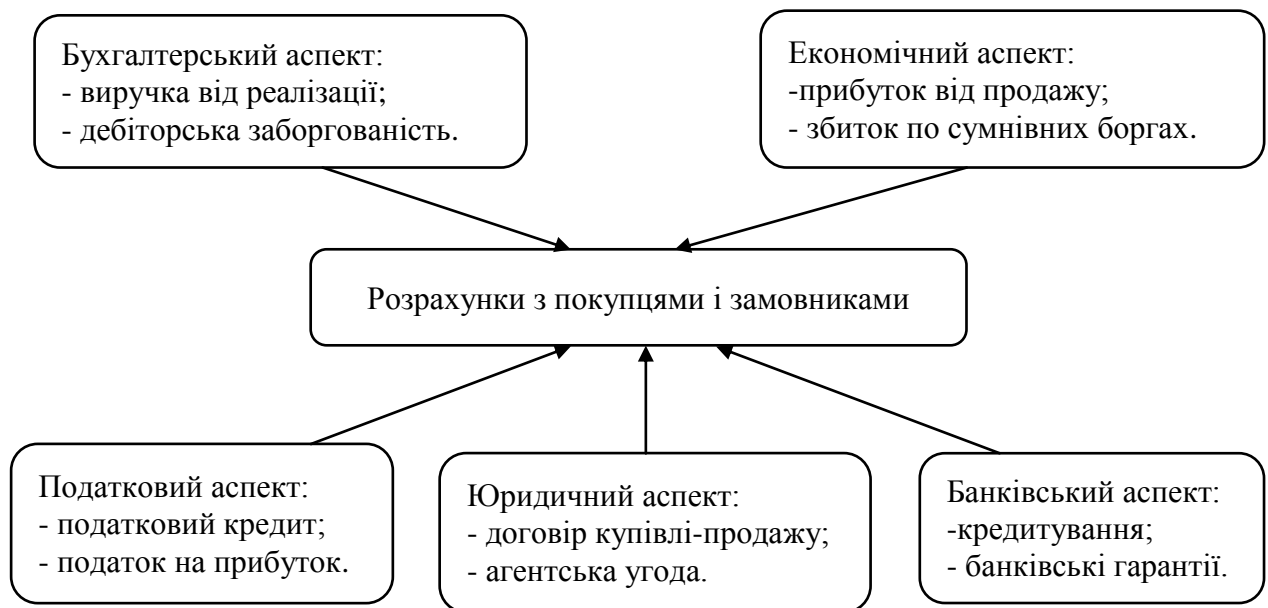


Рис. 1.2. Форми прояву розрахунків з покупцями і замовниками за різними аспектами

Початковим аспектом можна вважати юридичний аспект: на цьому етапі розробляються і укладаються договори купівлі-продажу. Далі за необхідності економічної точки зору розрахунки з покупцями приводять до отримання прибутку чи збитку.

В складних економічних умовах для підприємства саме розрахунки з покупцями та замовниками зазнають змін. Можливість надання тимчасових знижок певним клієнтам на досить вигідних умовах допоможе заощадити кошти. Проте це мають бути клієнти, з якими у підприємства міцні стосунки,

зауважуючи, що розголошення цього занадто багатом може зашкодити репутації компанії. Клієнт повинен знати, що підприємство не пропонує стандартні умови оплати, а лише більш лояльні умови на певний період часу.

## 1.2. Теоретичні основи методики обліку розрахунків з покупцями та замовниками підприємства

Розрахунки з покупцями замовниками є основою бізнесу оскільки підприємство створюється саме для того щоб реалізувати свою продукцію клієнтам замовникам покупцям і отримувати прибуток від реалізації продукції. Відносини між покупцями замовниками та підприємством формують дебіторську заборгованість підприємства.

Поняття дебіторської заборгованості визначено у положення стандарту бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», де вказано основні принципи роботи із дебіторської заборгованості та її відображення у бухгалтерський звітності. Треба розуміти що покупці які сплачують підприємству кошти формують прибуток підприємства.

Розрахунки з покупцями із замовниками можна відображати в бухгалтерському обліку за одним із двох методів: касовий метод і метод нарахування (рис.1.3). Методами обліку господарських операцій є касовий метод та метод нарахування Найбільша різниця між ними полягає в тому, коли ці транзакції реєструються. При касовому обліку доходи і витрати визнаються тільки в момент здійснення платежів. Бухгалтерський облік за нарахуванням реєструє доходи та витрати, коли вони виникають, незалежно від того, чи були ще отримані гроші.

Досить часто при касовому методі виникає непорозуміння щодо документального оформлення продажу продукції покупцеві. Різниця лише в тому що касовий чек є одночасно і договором купівлі-продажу, і документом

підтверджуючим реалізацію і документом про оплату за продукцію. Але це не означає що касовий метод не потребує належного документального забезпечення.

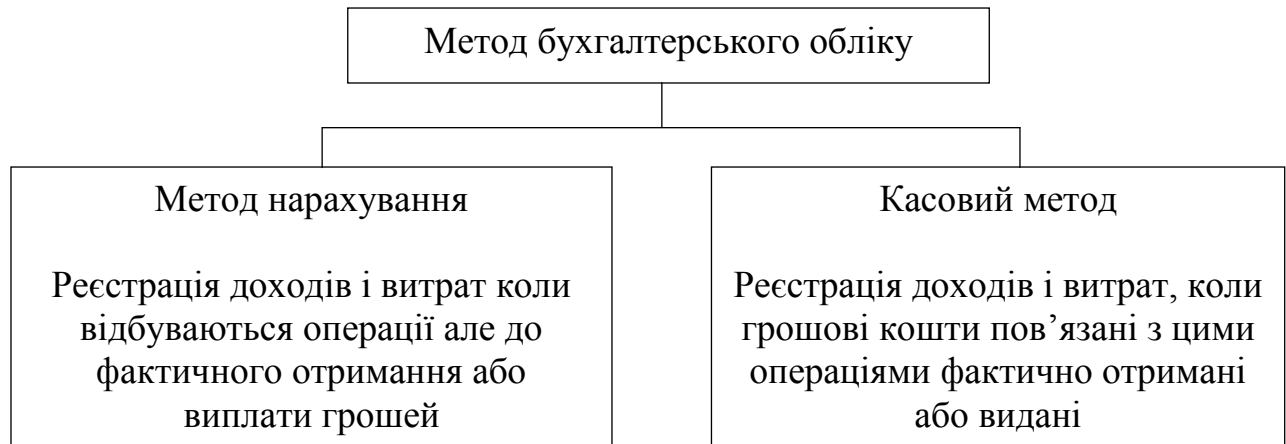


Рис. 1.3. Методи бухгалтерського обліку при реалізації продукції та розрахунках з покупцями і замовниками

Цікавим є ще поєднання обох методів в обліку однієї компанії. Звичайно ж для ведення обліку взагалі підприємство обирає один метод. Але поєднання елементів одного і іншого методу з обліку дебіторської заборгованості все ж таки зустрічається доволі часто. При цьому суттєва різниця буде лише в тому що дебіторська заборгованість за касовим методом не формується оскільки оплата відбувається відразу ж при отриманні товару.

Бухгалтерський облік за принципом нарахування зазвичай є найкращим, оскільки він пропонує найточнішу інформацію про ефективність бізнесу. Але його складність може бути перешкодою для простих, дуже малих підприємств. Зрештою, правильний метод обліку для конкретного підприємства залежатиме від потреб бізнесу та від того, чи планується відстежування дебіторської та кредиторської заборгованості.

Метод нарахування фактично застосовують усі юридичні особи в Україні, в його основі закладено принцип визнання прибутку в момент відвантаження продукції, тобто ще до отримання грошових коштів. Отже, при методі



нарахування дебіторська заборгованість покупців і замовників буде відображатись в бухгалтерському обліку фактично без отримання доходів при цьому тому що існує розрив у часі між відвантаженням продукції і отриманням грошових коштів. При цьому у бухгалтерському балансі ми побачимо такі статті як дебіторська заборгованість за товари роботи послуги. Якщо ж підприємство працює за касовим методом то касовий метод передбачає отримання грошей момент відвантаження продукції. Як правило за касовим методом працюють фізичні особи-підприємці або малі підприємства. При розрахунках з покупцями і замовниками як правило касовий метод використовується в тому випадку коли відбувається реалізація через магазини. Метод нарахування передбачає здійснення реалізації з послідуною оплатою або використовуючи попередню оплату, тобто без різниці яке зобов'язання виникає чи це зобов'язання відвантажити продукцію чи оплатити за вже отриману продукцію.

Методологія контролю розрахунків з покупцями замовниками включає в себе не лише облік а і перевірку всіх процедур, що передують встановленню відносин із покупцями із замовниками. Окрім бухгалтерського обліку потрібно перевірити роботу служби маркетингу щодо пошуку та підбору клієнтів. Важливим є встановлення стабільних довгострокових стосунків із клієнтами налагодження тісних зв'язків і саме це має робити службу маркетингу. Робота з клієнтами на довгостроковій перспективі є пріоритетною оскільки встановлюється і налагоджується зв'язки та розуміння одне одного. І відповідно розуміння бізнесу та можливість іти на певні поступки та домовленості.

Робота по перевірці розрахунків з покупцями із замовниками починається із вивчення укладених договорів. За умовами договору перевіряються права і обов'язки кожної із сторін: підприємства і клієнта. В першу чергу звертається увага на дотримання всіх норм і вимог укладеного договору, своєчасності доставки продукції та своєчасності погашення заборгованості за отриману

продукцію.

Після вивчення умов договору важливим є вивчення первинних документів щодо реалізації продукції чи надання послуг а також оплати за них.

При вивченні стану заборгованості покупців і замовників на підприємстві важливим є розуміння що відноситься до дебіторської заборгованості, тому потрібно брати до уваги положення П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» щодо визначення та визнання дебіторської заборгованості.

Облік розрахунків з покупцями і замовниками передбачає комплексний підхід до організації і методики обліку розрахунків (рис 1.4).



Рис.1.4. Комплексна система організації розрахунків з покупцями і замовниками

Організаційні процедури визначають організацію юридичного супроводу, бухгалтерського документування, оподаткування, контролю за станом розрахунків.

### 1.3. Нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Інформаційною базою для забезпечення обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками є нормативно-правові акти: закони, інструкції, положення стандарту бухгалтерського обліку та інші.

Розглядаючи облік і контроль розрахунків з покупцями і треба звернути увагу на напрями законодавчого регулювання цих розрахунків (рис 1.5).

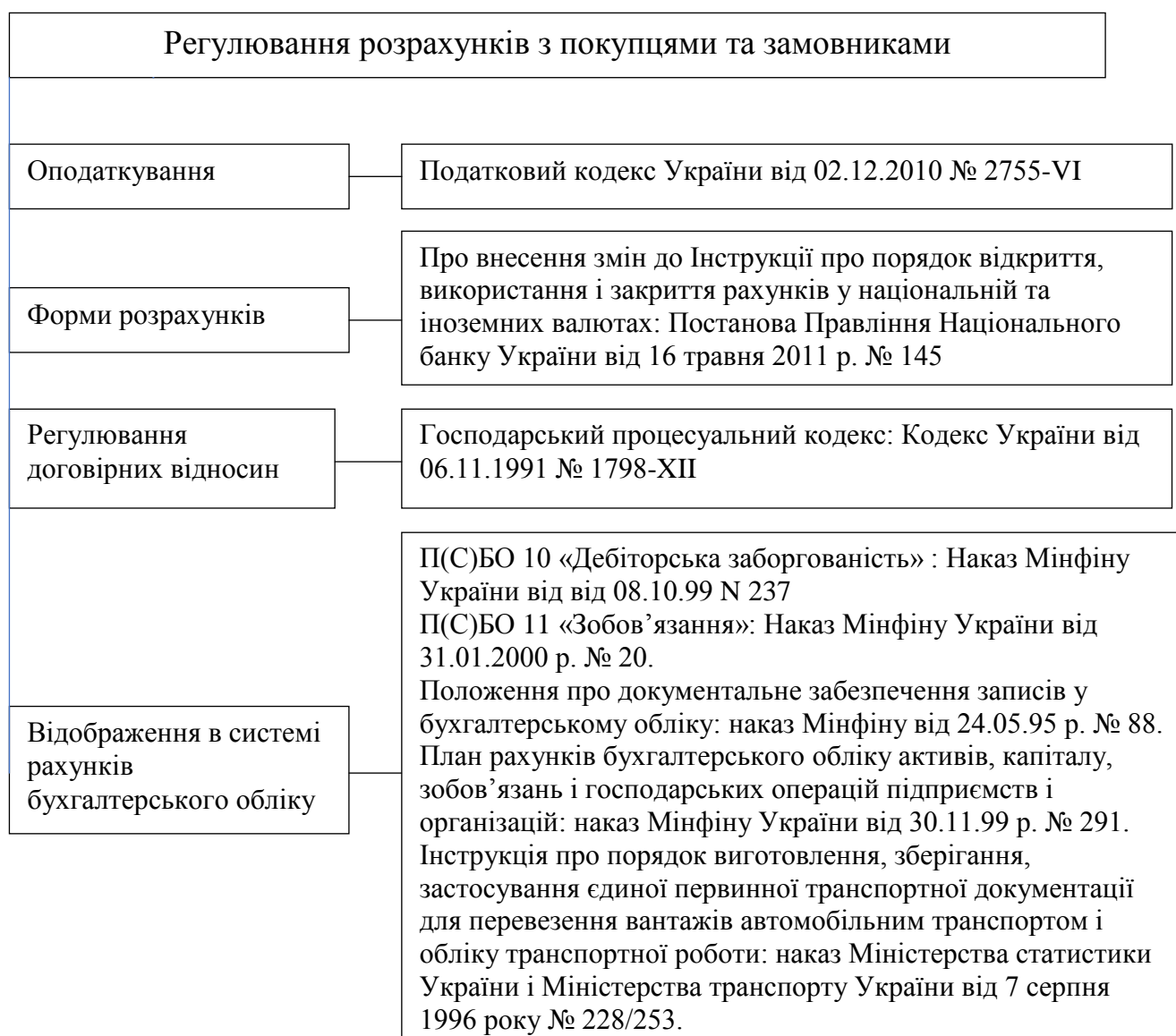


Рис. 1.5. Законодавче регулювання розрахунків з покупцями та замовниками

При розрахунках з покупцями виникає податкове зобов'язання з нарахованого податку на додану вартість і таким чином нормативно-правовим актом, що буде регулювати порядок нарахування і сплати ПДВ буде Податковий Кодекс України. Що стосується форм розрахунків з покупцями і замовниками то в такому випадку регулювання буде відбуватися за допомогою Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті. Коли ж мова йде про визначення та визнання дебіторської заборгованості, основні методичні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість то основним документом що буде регулювати ці питання є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» та Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». В цілому ж ведення обліку регулюється Законом України про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні де визначено основні принципи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності підприємства.

Відвантаження продукції та отримання оплати покупців передують укладання договорів і одним із головних документів, що регулює відносини підприємств є Цивільний Кодекс України в якому враховано особисті майнові та немайнові відносини підприємств.

Окрім нормативно-правових документів загальнодержавного рівня кожне підприємство розробляє внутрішні політики, нормативні документи якими буде керуватися в ході своєї діяльності. Так, підприємство обов'язково має розробити Наказ про облікову політику в якому буде визначено способи організації і ведення бухгалтерського обліку і контролю з урахуванням специфіки підприємства, специфіки та виду його діяльності, а також особливостей виробництва. Що стосується роботи бухгалтерської служби то на підприємствах бажано розробити наказ про організацію бухгалтерської служби, розроблені посадові інструкції бухгалтерів та ухвалено робочий план рахунків. Робочий план рахунків розробляє бухгалтерська служба підприємства і до

нього мають бути включені рахунки які підприємство використовує у своїй діяльності. Окрім цього підприємство може розробити перелік субрахунків 1-го, 2-го чи 3-го порядку в залежності від потреб підприємства.

### Висновки до першого розділу

1. Взаємовідносини з покупцями і замовниками є надзвичайно важливими, оскільки створення підприємства і ведення діяльності частіше за все передбачає виробництво і реалізацію продукції, тобто про взаємовідносини з покупцями фактично вказується в головному документі підприємства – статуті.

2. Існує цілий ряд нормативно-правових документів що забезпечують регулювання розрахунків з покупцями і замовниками. Це документи які регулюють відносини з покупцями починаючи з договірних відносин і закінчуючи розрахунками за проданий товар. Окрім цього підприємства самостійно розробляють внутрішні нормативні документи (політики) щодо роботи з клієнтами, їх пошуком та взаємозв'язкам.

3. Розрахунки з покупцями і замовниками є істотною частиною дебіторської заборгованості підприємства. Потрібно слідкувати за своєчасністю погашення дебіторської заборгованості бо велике її накопичення призводить до зниження платоспроможності підприємства.

4. Облік розрахунків з покупцями може вестись за касовим методом чи методом нарахування, різниця буде лише в документальному оформленні процесу реалізації та відсутності дебіторської заборгованості у балансі підприємства.

## РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ І НАПРЯМИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

### 2.1. Фінансово-економічна характеристика АВ ТОВ «Агроцент К»

Аграрно-виробниче товариство з обмеженою відповідальністю «Агроцентр К» розташоване у місто Дніпро. Підприємство було створено з метою ведення сільськогосподарської діяльності у 2000р. Основним видом діяльності підприємства є виробництво і реалізація сільськогосподарської продукції, а саме виробництво продукції рослинництва та продукції тваринництва. Підприємство проводить свою діяльність з використанням орендованої землі через укладання договорів оренди земельних паїв. Основним документом що регулює діяльність підприємства є статут, саме завдяки положенням статуту і здійснюється господарська діяльність підприємства.

Підприємство має стійкий фінансовий стан та достатньо високу платоспроможність що ми далі проаналізуємо завдяки фінансовій звітності підприємства (Додатки А-Ж).

Аналіз балансу та звіту про фінансовий стан підприємства за 2017 -2022 рр. дав змогу визначити тенденції розвитку підприємства та дослідити платоспроможність підприємства.

Оцінка майна підприємства дає інформацію про те що за останні 5 років вартість майна зросла на 15,73%, при цьому ріст відбувся за всіма матеріальними засобами підприємства. Так, вартість основних засобів виросла на 80,19%, вартість оборотних активів на 7,98%, запаси на 31,12%. Значно збільшився обсяг грошових коштів та їх еквівалентів а також поточних фінансових інвестицій, а саме більше ніж у 20 разів. Єдиний показник який зазнав зменшення це поточна дебіторська заборгованість яка знизилась на 31,44%.

Звичайно що ріст майна підприємства говорить про гарну тенденцію про те що підприємство розвивається, збільшує і накопичує власні активи. Негативним показником є ріст більше ніж на 30 відсотків вибуття основних засобів підприємства та ріст зносу основних засобів. Тобто що ми бачимо, підприємство накопичило, можна сказати, величезні грошові ресурси при цьому не оновлює основні засоби. Причиною такої політики можуть бути військові дії на території України, і бажання підприємства максимально підвищити ліквідність підприємства та зачекати з придбанням і вкладенням в необоротні активи до стабілізації ситуації та перемоги Україні у війні.

Навіть розглянувши динаміку витрат виробництва (рис 2.1) бачимо, що підприємство збільшувало витрати у 2021 році, проте найбільша була сума інших операційних витрат .

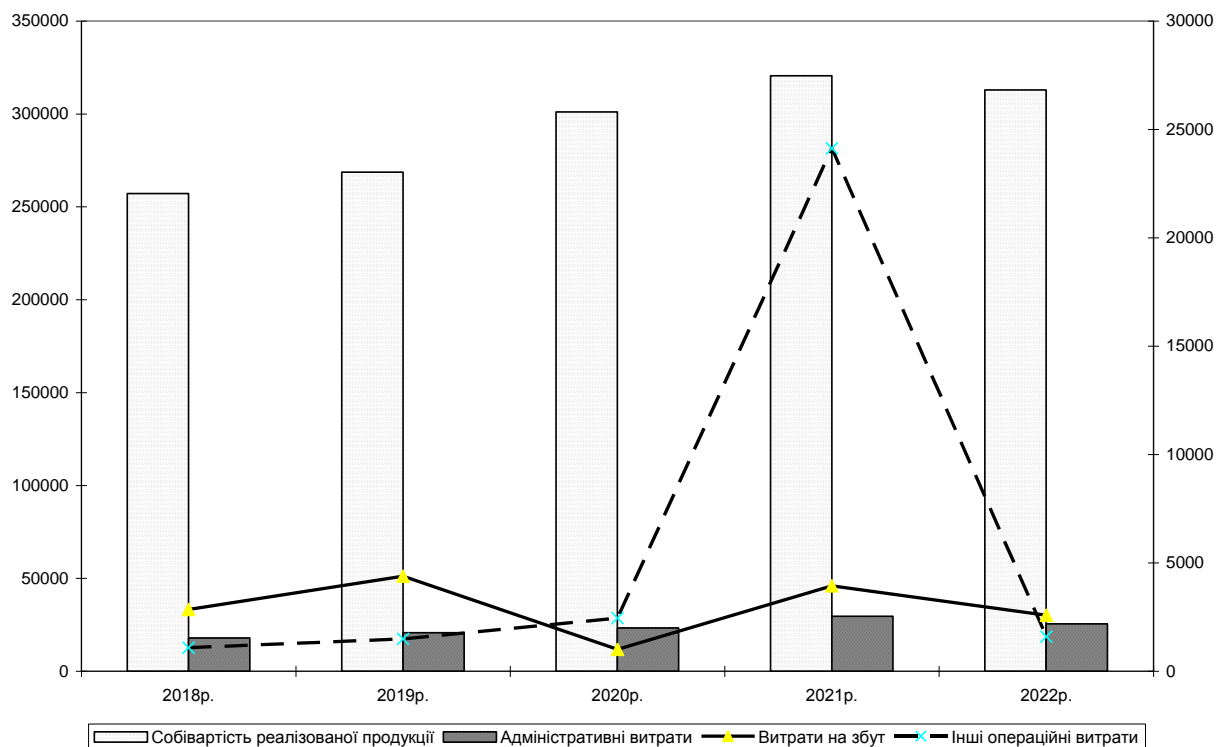


Рис. 2.1. Динаміка витрат операційної діяльності підприємства

Динаміка витрат не може бути повною без аналізу доходності підприємства, тому розглянемо показники доходності на рис 2.2.

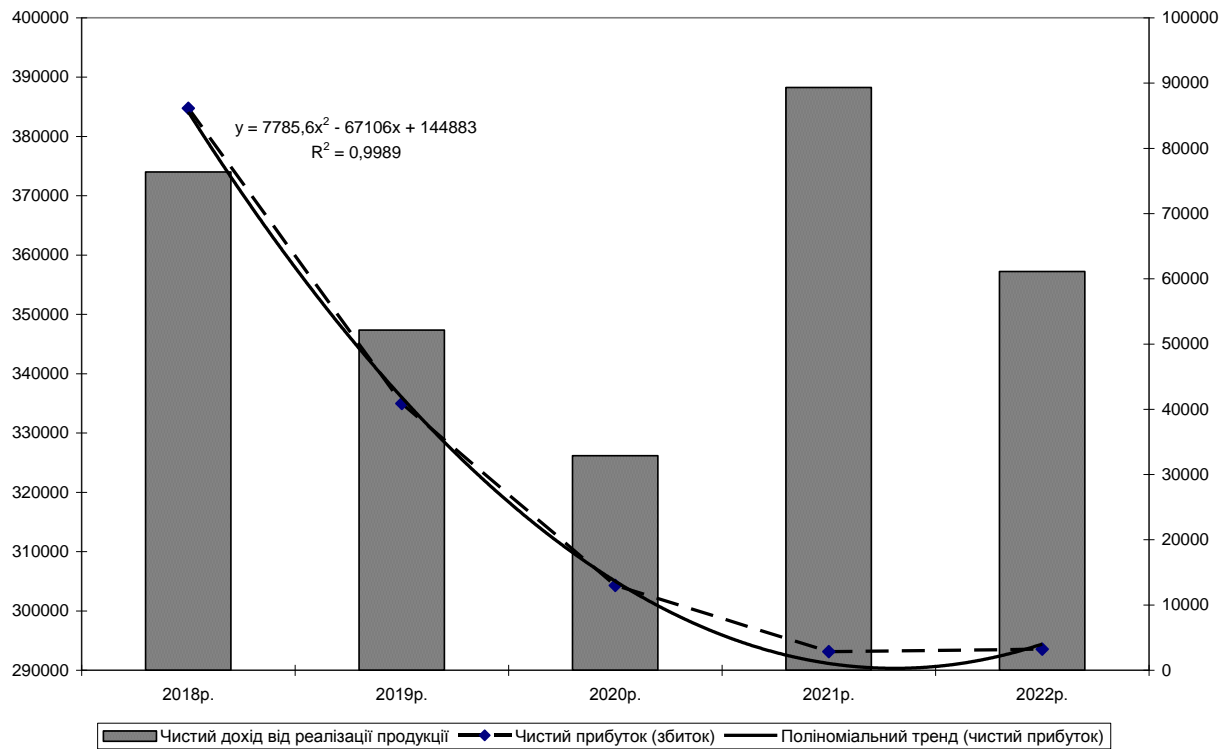


Рис.2.2. Динаміка отриманих доходу і прибутку підприємства

Найвищий показник доходності відмічається у 2021 році, але оскільки в цьому ж році був найбільший показник витрат то підприємство не отримало високого прибутку. В умовах війни підприємство зменшило свої витрати і цілком логічно, що і не отримує високих доходів. Скоріше за все дана тенденція збережеться і на показники 2023 року.

Розглянемо узагальнені показники фінансового стану підприємства та його рейтингову оцінку в таблиці 2.1.

Позитивним є скорочення оборотності дебіторської заборгованості, що свідчить про швидке погашення покупцями своїх зобов'язань. Коефіцієнти платоспроможності і ліквідності хоча дещо зменшились проте говорять про



високу фінансову надійність підприємства.

Таблиця 2.1

## Комплексна (рейтингова) оцінка фінансового стану

Показники	2018 р.		2019 р.		2020 р.		2021 р.		2022 р.		Питома вага (Vi, %) в інтегровано-му показнику
	Значення	Рейтинг	Значення	Рейтинг	Значення	Рейтинг	Значення	Рейтинг	Значення	Рейтинг	
Коефіцієнт поточної ліквідності	3.43	10	2.85	10	2.32	10	1.62	10	1.88	10	8
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1.19	10	1.02	10	0.77	9	0.37	5	0.45	6	8
Період оборотності дебіторської заборгованості, днів	91.8	8	103.3	7	107.6	7	70.8	9	64.0	9	9
Період оборотності оборотних виробничих фондів та готової продукції і товарів, днів	112.0	7	126.3	6	127.6	6	133.6	6	153.8	5	9
Період оборотності активів, днів	275.8	10	350.7	9	373.3	8	302.1	9	329.0	9	9
Коефіцієнт фінансової незалежності, %	26.63	9	26.47	9	32.34	9	38.76	9	35.03	9	9
Частка оборотних активів, сформованих за рахунок власних коштів, %	70.83	10	64.90	10	56.91	10	38.42	10	43.06	10	9
Рентабельність продажу, %	23.03	10	11.77	10	0.00	5	0.73	5	0.90	5	9
Рентабельність активів, %	22.34	10	8.88	10	0.00	5	0.56	5	0.62	5	9
Рентабельність капіталу, %	30.07	10	12.08	10	0.00	5	0.87	5	0.98	5	9
Знос основних засобів, %	23.02	9	22.57	9	24.55	9	27.33	9	28.49	9	7
Частка простроченої кредиторської заборгованості, %	—	10	—	10	—	10	—	10	—	10	5
<b>Інтегрований показник фінансового стану</b>	<b>9.39</b>		<b>9.12</b>		<b>7.60</b>		<b>7.55</b>		<b>7.54</b>		<b>100</b>
<b>Рейтинг фінансового стану</b>	<b>A</b>		<b>A</b>		<b>A</b>		<b>A</b>		<b>A</b>		<b>-</b>

Проте підприємство є платоспроможним, має достатньо ліквідних активів у наявності, що підтверджено високою рейтинговою оцінкою. І хоча показник рейтингової оцінки знизився з 9,39 до 7,54 проте рейтинг можна все ще

класифікувати за показником «А».

## 2.2. Характеристика організаційної роботи бухгалтерської служби та оцінка базових засад облікової політики підприємства

Для ведення бухгалтерського обліку та своєчасного отримання даних що є основою для аналізу та прийняття ефективних управлінських рішень є бухгалтерська служба. В товаристві з обмеженою відповідальністю «Агроцентр К» відповідальним за організацію бухгалтерської служби є керівник підприємства, а відповідальним за ведення бухгалтерського обліку є головний бухгалтер.

На підприємстві складено наказ про організацію бухгалтерського обліку та положення про облікову політику на підприємстві. Згідно з наказом про організацію бухгалтерського обліку бухгалтерську службу на підприємстві очолює головний бухгалтер. Відділ бухгалтерії складається з 5 осіб, куди входять головний бухгалтер, бухгалтер з обліку товарно-матеріальних цінностей, бухгалтер з обліку та реалізації готової продукції, бухгалтер з фінансово розрахункових операцій та бухгалтер з обліку розрахунків та зобов'язань. Для кожного бухгалтера розроблена посадова інструкція де вказано основні обов'язки працівника.

Бухгалтерська служба здійснює фінансовий, управлінський та податковий облік. Податковим обліком переважно займається головний бухгалтер. Що стосується управлінського обліку та фінансового то всі працівники бухгалтерії поєднують їх в своїй діяльності.

Варто зазначити що ведення бухгалтерського обліку не обмежується лише працівниками бухгалтерії оскільки вони переважно займаються аналітичним і синтетичним обліком та узагальненням даних. Збирання даних для первинного обліку та обробка первинних документів здійснюють як правило завідувачі певними виробничими підрозділами.

Бухгалтерський облік здійснюється автоматизовано за допомогою програми BAS та програми М.е.doc яка використовується для складання і подання звітності підприємства до податкової служби і відділу статистики. Проте, бухгалтерський облік можна назвати напів автоматизованим оскільки первинні документи все ж таки складаються вручну. Досить часто виписування первинних документів відбувається на структурних підрозділах із подальшою передачею їх у бухгалтерію підприємства.

Бухгалтерський облік в господарстві ведеться з дотриманням норм законодавства та принципів бухгалтерського обліку. Серед позитивних складових розвитку бухгалтерської служби на підприємстві можна виділити постійне підвищення кваліфікації працівників бухгалтерії. Підприємство зацікавлено у постійному рості професійних здібностей бухгалтерів тому фахівець бухгалтерської служби може обрати курс та пройти підвищення кваліфікації на протязі року. При цьому підприємство фінансово приймає участь у компенсації витрат на їх оплату. Оплата будь-яких курсів здійснюється в розмірі від 50 до 100% залежно від вартості та необхідності набутого досвіду для впровадження в реалії підприємства.

### 2.3. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками в системі управління підприємством

Облік з покупцями замовниками ведеться на активному рахунку 36 і належить до контрактивних рахунків. Фактично рахунок по відношенню до балансу являється активним але оскільки дебіторська заборгованість за покупцями і замовниками може бути як зі сторони підприємства по відвантаженій продукції так і зі сторони покупців за вже отримані товари то рахунок вважається активно-пасивним тобто залишки можуть бути як по дебету так і по кредиту.

Взагалі основним документом за яким відбувається нарахування зобов'язань з покупцями замовниками є рахунок-фактура фактично за даним документом ми можемо перевірити наявність заборгованості покупців та обсяг реалізованих товарів і послуг. За виставленим рахунком-фактурою покупці і замовники мають здійснити оплату.

Розрахунки з покупцями це продаж клієнтам продукції, товарів виконання робіт, надання послуг та отримання оплати. Розрахунки з покупцями відображається на однойменному рахунку 36 рахунок який має рсубрахунки: 361-розрахунки з вітчизняними покупцями та 362 розрахунки з іноземними покупцями. У АВ ТОВ «Агроцентр К» обліковують розрахунки з покупцями з використанням авансу. Попередню оплату отриману від покупців обліковують на рахунку 681 «Розрахунки за авнсами одержавними»

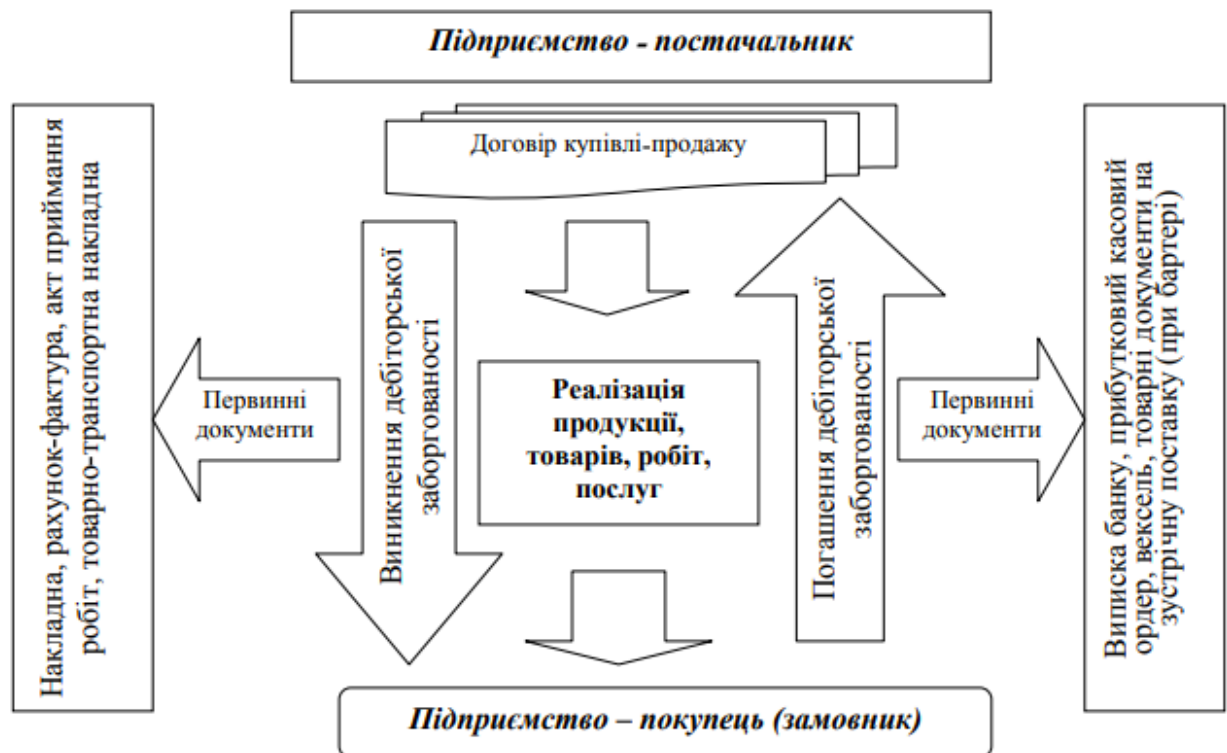


Рис. 2.3. Документальне забезпечення обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Розгляд обліку розрахунків з покупцями і замовниками не можна розглядати лише з позиції віднесення їх до дебіторської заборгованості, тому що здійснення попередньої оплати покупцем чи переплата класифікується як кредиторська заборгованість і тому потрібно буде повернути кошти.

#### 2.4. Напрями удосконалення організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками

Перш за все для покращення організації обліку розрахунків з покупцями в господарстві потрібно внести зміни до наказу про облікову політику підприємства. Так, на сьогоднішній день у політиці не вказано метод розрахунку резерву сумнівних боргів, що і відображається в балансі оскільки де немає показника «рзерв сумнівних боргів». Тім більше що у віськовий стан збільшується вірогідність не отримати оплату дебіторів які не зможуть розрахуватись за боргами.

Згідно П(С)БО 10 та П(С)БО 25 створення резерву сумнівних боргів на підприємствах є обов'язковим окрім певних випадків що стосуються малих підприємств.

Для розуміння коли вважати борг сумнівним чи безнадійним потрібно згрупуват заборгованість за термінами погашення та визначити який термін неоплаченої заборгованості вважати сумнівним і які ознаки безнадійної заборгованості.

Пропонуємо резерв сумнівних боргів врозраховувати за наступною формулою:

$$PCB = ( (Bбб \times ДЗп) / 100 ) \times K, \quad (3.1)$$

де Вбб – відсоток безнадійних боргів;

ДЗп – дебіторська заборгованість за звітний період;

К – кількість дебіторів, які заборгували для підприємства.

Для удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками пропонуємо використовувати рахунок 681 для обліку попередньої оплати отриманої від покупців. Це дозволить розмежувати дебіторську заборгованість від кредиторської за проданими товарами та покращить дані балансу де заборгованість перед клієнтами підприємства буде відображено у пасиві.

Позитивним для прискорення строків отримання документів та відображення даних в обліку буде впровадження роумінг-платформи «Птах» для електронного документообігу. Платформа «Птах» забезпечує юридичну дійсність електронних документів, єдиний стандарт обміну документами, гарантовану доставку документа та конфіденційність і збереження інформації, зручність через можливість надсилання посилання на документ.

Дана платформа інтегрується з сучасними програмними продуктами такими як: М.е.doc, вебсервіс СОТА, сісема FlyDoc, Fredo і інші. Тому можна говорити про зручність користування даним програмним продуктом і можливість обміну документами з контрагентами які використовують будь-які інші програмні продукти.

Використання даної системи стане до нагоді бухгалтерам оскільки забезпечує відправлення та отримання документів в один клік, наявність повного комплексу документів в єдиній базі та зручний їх пошук, миттєве відправлення рахунків і швидка процедура погодження документів.

## Висновки до другого розділу

1. Аграрно-виробниче товариство з обмеженою відповідальністю «Агроцентр К» створено і працює в аграрній сфері, основним видом виробництва є рослинництво (вирощування зернових) і виробництво продукції тваринництва. Підприємство працює понад 20 років на аграрному ринку

Дніпропетровщини і має стійкий фінансовий стан та високу платоспроможність. Розраховані показники оцінки фінансового стану, ліквідності і платоспроможності підтвердили високий рейтинг фінансового стану підприємства.

2. В господарстві створено бухгалтерську службу на чолі з головним бухгалтером підприємства, який несе відповідальність за ведення бухгалтерського обліку. На керівника підприємства покладено відповідальність за організацію бухгалтерського обліку. Бухгалтерія підприємства здійснює напівавтоматизований облік використовуючи програму BAS для бухгалтерського обліку та М.е.doc для складання і подання звітності до контролюючих органів.

3. Організація обліку розрахунків з покупцями і замовниками в господарстві налагоджена на достатньо високому рівні, проте існують ряд недоліків які запропоновано виправити. Облік розрахунків з покупцями ведеться на рахунку 36, з використанням стандартних бухгалтерських документів.

4. Для покращення обліку розрахунків з покупцями і замовниками запропоновано створення резерву сумнівних боргів, оскільки це є обов'язковим і допоможе у відслідковуванні сумнівних боргів; також запропоновано використання рахунку 681 для обліку попередньої оплати отриманої від клієнтів підприємства, що відокремить дебіторську заборгованість від кредиторської.

5. Для обміну первинними і розрахунковими документами, їх підписанням, відправлення звітів до контролюючих органів, створенням електронного архіву який інтегрується з більшістю сучасних бухгалтерських програмних засобів

## РОЗДІЛ 3. КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

### 3.1. Контроль розрахунків з покупцями і замовниками в системі управління підприємством

Контроль розрахунків з дебіторами, а саме з покупцями і замовниками є одним із найважливіших завдань підприємства оскільки дебіторська заборгованість відноситься до середньоліквідних активів і саме її наявність впливає на розрахунок ліквідності підприємства. Але існують випадки коли дебіторська заборгованість не погашається занадто довго і тоді необхідно проводити певну роботу з дебіторами, списувати частину заборгованості як сумнівну чи прострочену. Своєчасне віднесення заборгованості до сумнівної дає можливість правильно оцінити ліквідність активів підприємства оскільки сумнівна заборгованість відображається на контрактивному рахунку 38 і не вираховуються із загального підсумку балансу.

Впровадження контрольних заходів завжди має на меті підвищення ефективності діяльності. Тому до контролю має бути відношення як до певних процедур що забезпечують покращення якості роботи, покращення якості обслуговування та удосконалення організаційної структури чи організації обліку за відповідним ділянками обліку.

В процесі проведення контролю має бути вирішено ряд завдань що дозволять перевірити достовірність нарахування заборгованості, перевірку укладених договорів у відповідності до вимог діючого законодавства а також перевірка якості відображення даних у бухгалтерському обліку: в первинних та узагальнюючих документах. При цьому важливим буде перевірка строків виникнення дебіторської заборгованості покупців і замовників, а також дотримання строків реалізації і поставки продукції зі сторони самого підприємства.



У господарстві діє система внутрішнього контролю через створення ревізійних і інвентаризаційних комісій. Враховуючи те що контроль поділяється на три основних вида: це – попередній, поточний і наступний то внутрішньогосподарський контроль в залежності від кожної стадії буде здійснюватися різними виконавцями. Так, на початковому етапі тобто на етапі попереднього контролю необхідно перевірити умови договору звернути увагу на зобов'язання, власне, самого підприємства та на вимоги покупця. Також важливим є перевірка контрагентів з позиції їх репутації, фінансової стійкості і платоспроможності. При цьому необхідно сформувати первинні документи які б відповідали умовам уже зазначеним у договорі. Перевірку можуть здійснювати як юридичний відділ чи юрист який був відповідальний за укладання договору, керівництво підприємства і також бухгалтер якщо вже виникають зобов'язання перед покупцем за отриманими коштами у вигляді попередньої оплати за товар.

В ході поточного контролю відбувається складання первинних документів про відвантаження продукції і одночасно при складанні документів і проводиться перевірка відповідності умовам договору і тому що вказується в первинних документах. Гарним прикладом такого контролю може служити передача первинних документів зі складу до центральної бухгалтерії. Бухгалтер з обліку розрахунків здійснює контроль первинних документів які були складені обліковцем чи завідувачем складу який був відповідальний за відвантаження продукції покупцеві.

В ході наступного контролю, який уже відбувається вже після здійснення самої операції відвантаження продукції, отримання грошових коштів проводиться перевірка як правило всієї процедури починаючи із укладання договорів і закінчуючи погашенням зобов'язань обох сторін. На цьому етапі, як правило, проводиться контроль через призначення перевіряючого чи комісії яка буде перевіряти стан розрахунків з дебіторами на підприємстві.

Підприємство контролює стан розрахунків з покупцями і замовниками на підставі певних документів (рис 3.1).

Таблиця 3.1

## Процедура контролю розрахунків з покупцями та замовниками

Документи що є основою для контролю	Цілі внутрішньогосподарського контролю
Договір, рахунок фактура, накладні, податкові накладні, акт приймання, платіжне доручення	Аналіз достовірності та правильної фіксації інформації про заборгованість в первинній документації
Довіреність, Журнал реєстрації довіреностей	Оцінка особливостей оформлення довіреності
Договір, рахунок, накладні, податкові накладні, ТТН, акт приймання матеріалів, платіжне доручення	Оцінка достовірності погашення дебіторської заборгованості
Оборотно-сальдова відомість по рахунках 36, 37 і 681	Аналіз відповідності кореспонденції рахунків
Баланс, Головна книга	Оцінка достовірності відображення даних про дебіторську заборгованість на початок та кінець досліджуваного періоду
Акт звірки	Взаємозвірка заборгованості дебіторів перед підприємством

У АВ ТОВ «Агроцентр К» дебіторська заборгованість відслідковується за терміном їх погашення. При виставленні рахунків контрагентам дебіторську заборгованість яка погашається протягом місяця відносять до поточної заборгованості, а далі заборгованість ділиться по періодах: до 60 днів, до 90 днів і більше ніж 180 днів. Заборгованість зі строком непогашення більше 180

днів відносять до сумнівної. Прострочену заборгованість термін давності погашення якої вже минув варто списати у випадку якщо немає жодного шансу щодо повернення зобов'язань клієнтів. Таким чином підприємство збільшує витрати діяльності і зменшує прибуток до оподаткування.

Підприємство проводить контроль розрахунків з покупцями і замовниками на постійній основі. А саме бухгалтер який відповідає за облік розрахунків та зобов'язань має відслідкувати терміни погашення зобов'язань. У випадку якщо за певними клієнтами виникає борг, що не погашено більше ніж 30 днів підприємство проводить певну роботу з такими контрагентами. По-перше клієнтам надсилають листи з нагадуванням про існуючу заборгованість перед підприємством, по-друге у випадку якщо контрагент не відреагував на прохання сплатити то надісилається лист з вказанням відповідних пунктів договору де вказано в які терміни кожна із сторін мала виконати свої зобов'язання по доставці продукції чи по сплаті грошових коштів. Наступним етапом буде надсилання підприємству боржнику претензії. Таким чином підприємство для того щоб стягнути прострочену дебіторську заборгованість повинно мати певну історію взаємовідносин із контрагентом. Документальне підтвердження про те що робота зі стягнення заборгованості зі сторони підприємства велась надає підстави для списання простроченої заборгованості та віднесення її до збитків підприємства, а також притягнення боржника до відповідальності через суд.

### 3.2. Напрями удосконалення контролю розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві

Удосконалення контролю в господарстві доцільно проводити у момент визначення заборгованості та на дату складання балансу. Оскільки дебіторська заборгованість відноситься до монетарних статей то при розрахунках з

іноземними покупцями заборгованість в іноземній валюті потрібно перераховувати на дату балансу.

Для внутрішнього контролю та його удосконалення пропонуємо в господарстві створити відділ внутрішнього контролю призначити відповідальних осіб – контролерів які будуть на постійній основі контролювати і здійснювати як попередній, поточний так і наступний контроль.

Для ефективного контролю доцільно побудувати систему послідовності його здійснення (рис. 3.1)

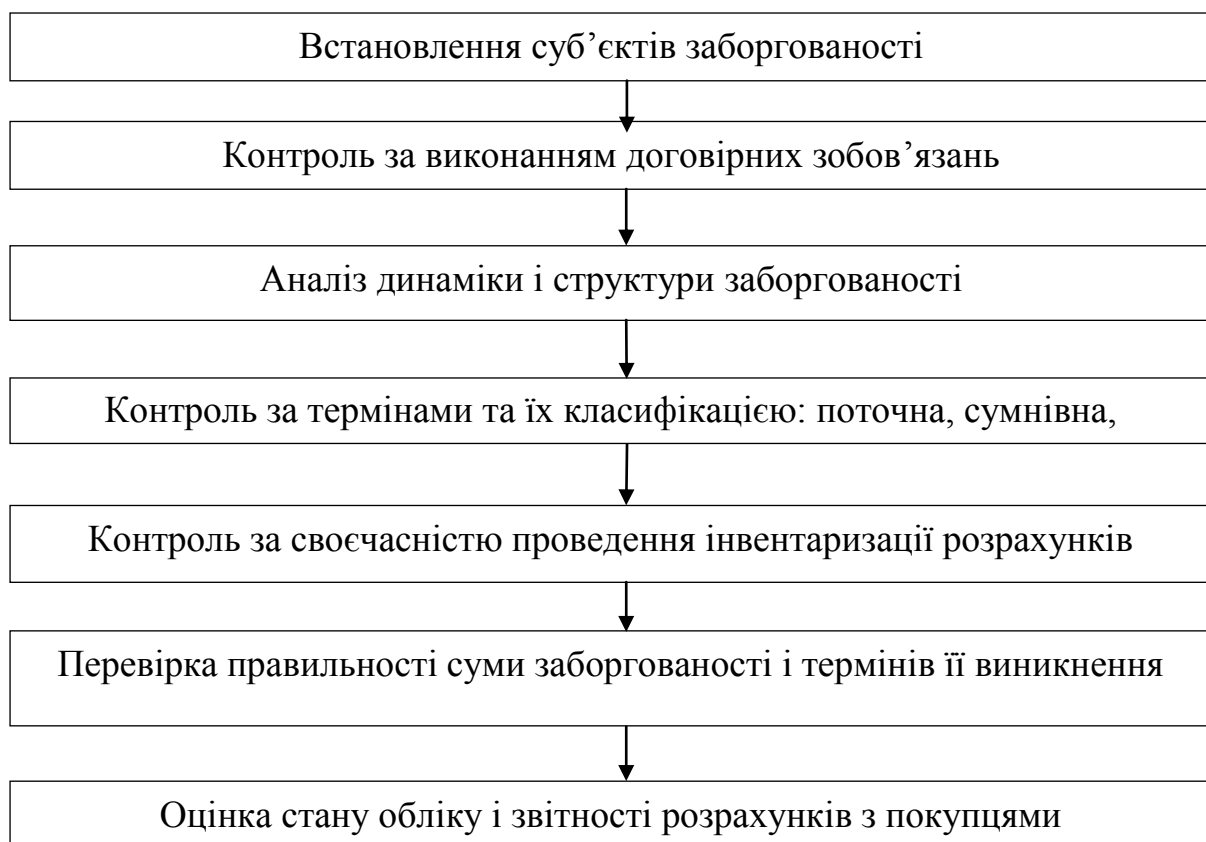


Рис. 3.1. Послідовність контролю розрахунків з покупцями і замовниками

Маємо зазначити що досить часто в ході перевірки визначають що фактори що призвели до сумнівної чи безнадійної заборгованості були присутні ще на початку встановлення зв'язків з контрагентом.

В ході проведення контролю розрахунків з покупцями і замовниками важливим є розподіл дебіторської заборгованості на дійсну (поточну), сумнівну та безнадійну (рис 3.2).



Рис. 3.2. Контроль і аналіз дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками

В залежності від розподілу контролером будуть застосовуватись різні інструменти для перевірки заборгованості та заходи для вирішення подальшого стану зобов'язань покупців.

Як правило контроль поточної дебіторської заборгованості дозволяє в багатьох випадках уникнути роботи з сумнівною чи безнадійною

заборгованістю. Поточна дебіторська заборгованість оцінюється на момент визнання та на дату складання балансу (рис. 3.3).

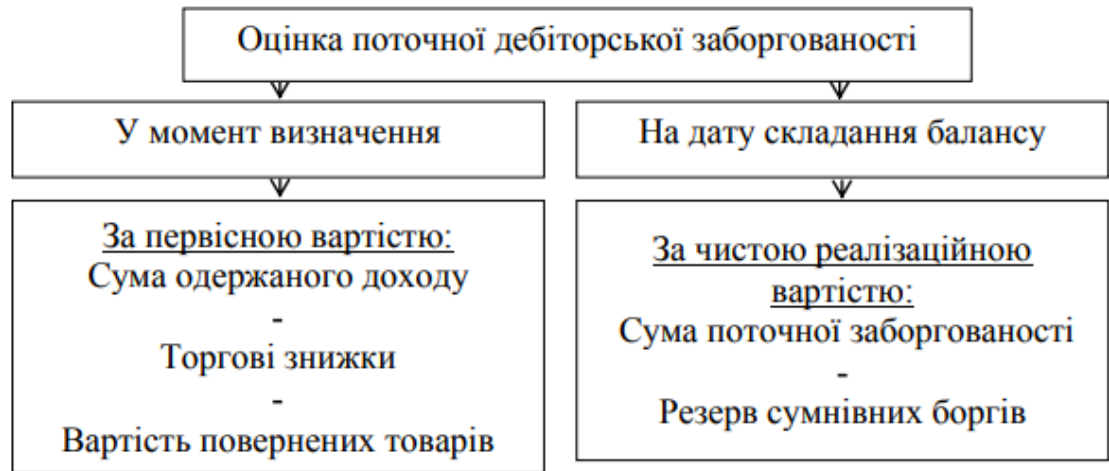


Рис.3.3. Оцінка поточної заборгованості покупців і замовників

Що стосується розрахунків з покупцями замовниками та клієнтами підприємства то пропонуємо впровадити в господарстві CRM систему де буде зібрана вся необхідна інформація по контрагентам підприємства. CRM дає можливість накопичувати інформацію про потенційних клієнтів, їх замовлення. Також за допомогою CRM можна спілкуватися з клієнтами через зв'язок CRM із сучасним месенджерами. Окрім того сучасний CRM системи містять модулі для торгівлі: вони оснащені достатньо широким функціоналом для роботи з відправкою товару зі складу, маркетплейсами а також платіжними системами. За допомогою CRM можна проводити аналітику та контроль роботи менеджерів з продажу і фактично можна аналізувати повністю всю інформацію що стосується розрахунків з покупцями замовниками. Окрім цього існує можливість прикріпляти різні документи: договори, розрахунок виконання замовлення, платіжні документи. І таким чином можна продивитись повну історію взаємозв'язків з контрагентом. Звичайно ж було б добре призначити

адміністратора CRM, людину яка б відповідала за налаштування системи та наповнення її інформацією. Важливим є також система безпеки сучасних CRM систем коли різним працівникам можна надавати повні чи обмежені доступи до системи.

### Висновки до третього розділу

1. Контроль розрахунків з покупцями і замовниками в господарстві проводиться за трьома етапами щодо здійснення господарських операцій: попередній, поточний і наступний. На всіх цих етапах задіяна бухгалтерська служба підприємства. На попередньому етапі вивчаються умови укладених договорів та детально перевіряють документи на відправку продукції чи отримання попередньої оплати. Поточний контроль включає відслідковування процесу реалізації та погашення заборгованості дебіторами. Наступний етап забезпечує відслідковування зобов'язань дебіторів за строками погашення боргів.

2. Доцільно створити службу внутрішнього контролю яка б забезпечила перевірку не лише даних бухгалтерського обліку але і роботу з пошуку клієнтів, вивчення їх репутації та етапи укладання угод з покупцями. При цьому гарною ідеєю буде сумістити функції контролю і аналітики. Аналіз як складова контролю допоможе підвищити якість контрольних процедур та підвищить ефективність роботи з клієнтами в цілому.

3. Впровадити на підприємстві систему CRM для накопичення та систематизації інформації про клієнтів підприємства, що дозволить як бухгалтерії підприємства так і відділу маркетингу, юристу та керівництву господарства отримати доступ до аналітичних даних, формувати різні репорти з необхідною інформацією.

## ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Вивчивши теоретичні основи організації обліку розрахунків з покупцями і замовниками та дослідивши їх стан обліку і контролю у АВ ТОВ «Агроцентр К» є можливість зробити наступні висновки:

1. Увага до дебіторської заборгованості є по праву суттєвою на будь-якому підприємстві, адже саме пошук клієнтів та реалізація виробленої продукції є головним джерелом отримання прибутку підприємства. В сучасних ринкових умовах всі бажають продати, і знайти покупців своєї продукції та втримати їх та перевести на рівень постійних клієнтів потребує високої організації та додаткових зусиль з боку як керівництва підприємством так і самих працівників.

2. АВ ТОВ «Агроцентр К» є підприємством з високим рейтингом, що підтверджено високою платоспроможністю та ліквідністю активів. Розмір дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги за останній рік зменшився на 31,44% що може говорити про надання переваги касовому методу при реалізації продукції і отримання грошових коштів в момент реалізації. Це також і підтверджує збільшення розміру грошових коштів у 27 разів в порівнянні з попередніми періодами.

3. Бухгалтерський облік в господарстві організовано керівником підприємства з урахуванням вимог до обробки бухгалтерської інформації. Склад і структура бухгалтерії налічує осіб і забезпечує ведення обліку по всіх ділянках що цього потребує. В господарстві складено і затверджено наказ про організацію бухгалтерського обліку, наказ про облікову політику та розроблено посадові інструкції бухгалтерів. Облік напівавтоматизовано оскільки використовується програма BAS для ведення обліку, програма М.е.doc для складання і подання звітності, проте первинні документи на складах і інших виробничих підрозділах складаються вручну.



4. Облік розрахунків з покупцями і замовниками ведеться як за касовим методом так і за методом нарахування. В умовах військового стану коли існує підвищений ризик непогашення дебіторської заборгованості саме касовий метод є пріоритетним. Єдиною різницею буде ведення обліку на рахунках без використання рахунків 36 і 37, тобто дебіторська заборгованість не буде формуватись у бухгалтерських книгах.

5. Вважаємо що облік дебіторської заборгованості в балансі висвітлено невірно, оскільки підприємством не сформовано резерв сумнівних боргів. Його формування є обов'язковим і виключення не можуть бути застосовані до даного підприємства через його розміри та оборот капіталу.

6. На підприємстві не створено окрему службу контролю чи хоча б посада контролера який би проводив внутрішній контроль. При цьому підприємство неодноразово в минулому зверталось до послуг незалежного аудитора. Контроль ведеться тими ж працівниками що і проводять господарські операції, тому ризик допущення помилок та їх приховування достатньо великий.

Проведені дослідження та зроблені висновки в кваліфікаційній роботі дозволяють запропонувати деякі покращення які можуть бути впроваджені в практику ведення обліку і контролю підприємства:

1. Розподіляти дебіторську заборгованість за термінами погашення, та відслідковувати і проводити роботу з простроченою заборгованістю через виставлення претензій та реструктуризацією боргів.

2. Внести зміни до облікової політики щодо створення резерву сумнівних боргів та методу його розрахунку запропонованого в кваліфікаційній роботі.

3. В робочий план рахунків підприємства додати рахунок 681 для обліку попередньої оплати від покупців і замовників, особливо враховуючи той факт що дедалі більше підприємство працює на умовах часткової передоплати.

4. Створити відділ внутрішнього контролю на підприємстві та посаду контролера з функціями аналітика.

5. Впровадити систему CRM для роботи з клієнтами, накопичення і систематизації клієнтської інформації, збереження історії співпраці і корисних контактів. Дана система буде корисною для використання відділом маркетингу, керівництвом компанії та бухгалтерської служби.

6. Для обміну, обробки і систематизації документами в електронному вигляді пропонуємо використовувати платформу «ПТАХ». Дана платформа об'єднує всіх учасників документообороту і забезпечує швидкий обмін, подачу документів до контролюючих організацій, безпеку та захист інформації. При цьому платформа інтегрується з сучасними бухгалтерськими програмами і може бути корисною не тільки бухгалтерії а і іншим працівникам.

Забезпечення реалізації вищевказаних пропозицій дозволить покращити стан організації та методики обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками та бухгалтерського обліку в цілому.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агеєнко І. В. Теоретико-методичні аспекти внутрішнього контролю розрахунків з контрагентами / І. В. Агеєнко, О. В. Ткаченко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2017. – Вип. 2. – С. 38-47. – URL: <https://visnyk.mnau.edu.ua/n94v2r2017aheienko/>
2. Барановська Т.В. Обліково-контрольне забезпечення управління розрахунками з покупцями / Т.В. Барановська, В.В. Ковальчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2018. – № 3 (41). – С. 3–12. – URL: <https://scholar.google.com/citations?user>
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студ. спец. «Облік і оподаткування». Житомир: ЖІТІ, 2017 48-52 с. – URL: <http://194.44.152.155/elib/local/sk626249.pdf>
4. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2013. – № 12. – С. 24 - 36.
5. Василюк М.М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання / М.М. Василюк // Економічні науки. - Серія «Облік і фінанси». - Випуск 11 (19). – Ч. 2. – 2015. - URL: <https://economicvistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcls&id=1390>
6. Владика О. Є. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками / О. Є. Владика // Молодий вчений. - 2016. - № 12.1. - С. 677-681. - URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2016\\_1](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_1)
7. Волковицька О. М. Формування системи внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками / О. М. Волковицька, С. Ю. Болтач // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3613>
8. Венгерук Н. П. Облікове забезпечення управління розрахунками з дебіторами / Н. П. Венгерук, О. В. Лихно // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2013. – № 8. – С. 30 - 33.

9. Волковицька О. М. Формування системи внутрішнього контролю розрахунків з по купцями та замовниками / О. М. Волковицька, С. Ю. Болтач 86 // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3613>

10. Гамова О. В. Особливості визнання організації обліку та контролю дебіторської заборгованості у бюджетній установі / О. В. Гамова, І. А. Вініченко К. Г. Козачок // Економіка та держава. – 2017. – №1. – С. 59 - 64.

11. Гнатенко Є. П. Методичні підходи щодо визначення поняття «дебіторська заборгованість» / Є.П. Гнатенко, С.С. Мельниченко // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2015. Вип. 10 (1). – URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esnof\\_2015\\_10\(1\)\\_\\_2185](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esnof_2015_10(1)__2185)

12. Городянська Л. Організація контролю дебіторської заборгованості на підприємстві / Л. Городянська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 3. – С. 46 - 53.

13. Гуменюк О. О. Особливості проведення аналізу фінансового стану підприємства / О. О. Гуменюк // Інноваційна економіка. - 2016. - № 7-8. – С. 147-152. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek\\_2016\\_7-8\\_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2016_7-8_27)

14. Гринюк І.М. Модель управління дебіторською заборгованістю / І. М. Гринюк // Економіка України. – 2017. – № 2. – С. 37 - 48.

15. Губарик О.М. Інвентаризація дебіторської та кредиторської заборгованості / О.М. Губарик, Т.В. Шутько. Матеріали науково-практичної конференції «Сучасний стан та проблеми розвитку статистики, обліку та аудиту в умовах глобалізації та енергозбереження». Том 1. Дніпропетровськ. – 2016. С. 41-43.

16. Гуцаленко Л. В., Шадурська Л. І. Організація контролю дебіторської і кредиторської заборгованості господарюючого суб'єкта // Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 5 (20). – Ч. 1. URL: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_oif/2008\\_5\\_1/zbirnuk\\_O\\_FN\\_5\\_1\\_116.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2008_5_1/zbirnuk_O_FN_5_1_116.pdf)

17. 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>
18. Дідоренко Т. В. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками / Т. В. Дідоренко, І. М. Белова // Сталий розвиток економіки. – 2017. – № 3. – С. 217 - 220. – URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre\\_2015\\_3\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_3_3)
19. Домбровська Н. Р. Дебіторська та кредиторська заборгованості: проблеми класифікації / Н. Р. Домбровська // Інноваційна економіка. - 2014. - № 1. – С. 182-187. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek\\_2014\\_1\\_31](http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_1_31)
20. Дроздова О. Г. Проблеми обліку дебіторської заборгованості в Україні та шляхи їх вирішення / О. Г. Дроздова, І. В. Пащенко // Економічний 88 вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2018. - Вип. 5. - С. 94-98. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia\\_2018\\_5\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2018_5_20)
21. Жарнікова В.В. Облік розрахунків з покупцями: систематизація поглядів та перспективи досліджень. Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій. 2018. № 2. С. 47-63. - URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7145>
22. Задача С. Особливості обліку та аудиту дебіторської заборгованості / С. Задача // Фінансовий контроль. – 2016. – № 10. – С. 19 - 23.
23. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, № 40, ст.365) зі змінами і доповненнями URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
24. Іванчук Р. М. Деякі міркування щодо методологічних засад формування інформації про дебіторську заборгованість / Р. М. Іванчук, О. А. Іванчук // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – №1. – С. 11 - 22.
25. Камінський С. І. Моделювання оптимальної кредитної політики підприємства торгівлі / С. І. Камінський // Агросвіт. – 2013. – № 16. – С. 72 - 76.

26. Клепар Г. Втрата вартості дебіторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами, Податковим кодексом України / Г. Клепар // Бухгалтерський облік і аудит, 2012. – № 4. – С. 18 - 25.

27. Клименко О. В. Удосконалення методичних основ управління дебіторською заборгованістю в рамках кредитної політики підприємства / О. В. Клименко // Держава та регіони. – 2013. – № 4. – С. 87 - 91.

28. Ковтуненко В. М. Проблеми управління дебіторською заборгованістю та практичні аспекти їх вирішення / В. М. Ковтуненко // Агросвіт. – 2014. – № 10. – С. 36 - 38.

29. Коновалова К.Т., Макарова А.С. Удосконалення обліку кредиторської заборгованості та методи управління нею. / К.Т. Коновалова, А.С. Макарова// Причорноморські економічні студії. – 2018. – Випуск 34. – С. 181–184.

30. Костюнік О. В. Формування ефективної політики управління дебіторською заборгованістю / О. В. Костюнік, К. П. Павлюк // Агросвіт. – 2015. – № 6. – С. 41- 43.

31. Костюнік О. В. Шляхи вдосконалення обліку дебіторської заборгованості / О. В. Костюнік, Л. Л. Турова, В. М. Ковтуненко // Агросвіт 2016. – № 6. – С. 29 - 31.

32. Литвин О. Резерв сумнівних боргів: що це таке і як його створити / О. Литвин // Фінансовий контроль. – 2013. – № 9. – С. 25 - 30.

33. Левченко З.М. Організація бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами. / З.М. Левченко // ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО. – 2017. – Випуск # 9. – С.1167-1171.

34. Національне положення (стандарт) фінансового обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» прийнятий наказом міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. – № 73 URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> 90

35. Павлова Г.Є. Фінансовий облік активів підприємства: навчальний посібник / Г.Є. Павлова О.В Чернецька.– Донецьк: Юго-Восток, 2012.– 393 с.

36. Податковий кодекс України від 2.12.2010 р. №2756-УІ // [із змінами та доповненнями] URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

37. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: затверджений наказом Міністерства фінансів України №20 від 31.01.2001 (із змінами та доповненнями). - <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>

38. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: затверджений наказом Міністерства фінансів України від №290 29.11.1999 (із змінами та доповненнями). - URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.

39. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. No 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>

40. Положення (стандарт) фінансового обліку № 13 «Фінансові інструменти»: Наказ Міністерства фінансів України від 30. 10. 2001 року № 559. – URL: [http://www.Min fin.Gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id= 293860& cat\\_id=29353](http://www.Min fin.Gov.ua/control/uk/publish/article?art_id= 293860& cat_id=29353)

41. Полторак А. С. Оцінка ефективності використання оборотних активів на підприємствах сільського, лісового та рибного господарства України / А. С. Полторак // Агросвіт. – 2014 . – №1. – С.60 - 64.

42. Ринзак В. Про списання заборгованості, строк позовної давності якої минув. Що варто знати / В. Ринзак // Фінансовий контроль. – 2013. – № 4. – С. 30 - 31.

43. Салига К. М. Покращення фінансового стану підприємств шляхом управління дебіторською заборгованістю / К. М. Салига // Економіка та держава. – 2016. – № 12. – С. 65 - 67.

44. Селіверстова Л. С. Кредитний механізм у комплексі управління фінансами корпорацій / Л. С. Селіверстова // Економіка та держава. – 2013. – № 10. – С. 34 - 36.

45. Ситник Г. В. Вдосконалення підходів до планування дебіторської заборгованості на підприємствах торгівлі / Г. В. Ситник // Агросвіт. – 2013. – № 20. – С. 27 - 31.

46. Трейтяк І. Проблемні питання обліку дебіторської заборгованості. Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна візія та виклики в глобалізації : зб. тез доп. XII Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених (м. Тернопіль, 26-27 берез. 2015 р.). Тернопіль : ТНЕУ, 2015. С. 310–311.

47. Цегельник Н.І. Оцінка дебіторської заборгованості в комплексі розрахунків із покупцями підприємств / Н.І. Цегельник // Агросвіт. – 2013. – № 6. – С. 51-55.

48. Цегельник Н. І. Формування облікової політики підприємства щодо обліку дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями / Н. І. Цегельник // Облік і фінанси. - 2014. - № 4. - С. 77-81. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif\\_apk\\_2014\\_4\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2014_4_13)

49. Чорненька О. Б. Напрями вдосконалення обліку дебіторською та кредиторською заборгованості на підприємствах. / О. Б. Чорненька //Наукові записки. 2016. № 2 ( 53 ). – С. 259–269.

50. Шевченко Б. О. Теоретичні аспекти поняття «дебіторська заборгованість» URL: [http://www.rusnauka.com/31\\_PRNT\\_2010/Economics/73594.doc.htm](http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73594.doc.htm)

51. Черненко Л. В. Контроль у комплексі управління дебіторською заборгованістю / Л. В. Черненко // Економіка АПК. – 2016. – № 6. – С.85 - 90.

52. Шепелевич В. В. Проблеми управління дебіторською заборгованістю та шляхи їх вирішення на підприємстві / В. В. Шепелевич // Агросвіт. – 2016. – № 6. – С. 107 - 112.

53. Яструбський М. Я. Проблеми обліку розрахунків з дебіторами і кредиторами / М.Я. Яструбський, І.Р. Левкович// Економіка і суспільство. – 2022. – Випуск # 38. – URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-50>





## ДОДАТКИ

## Додаток А

## Оцінка майна та капіталу господарюючого суб'єкта, тис. грн.

Види активів (майна) та пасивів (капіталу)	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відношення у % 2022 р. до 2018 р.
<b>Майно - усього</b>	443,218.0	478,031.0	480,120.0	533,447.0	512,944.0	115.73%
Необоротні активи	166,439.0	188,509.0	205,427.0	221,748.0	214,077.0	128.62%
Основні засоби	107,225.0	153,844.0	172,395.0	192,561.0	200,713.0	187.19%
Довгострокові біологічні активи	6,464.0	8,509.0	9,980.0	9,091.0	9,102.0	140.81%
Оборотні активи	276,779.0	289,522.0	274,693.0	311,699.0	298,867.0	107.98%
Запаси	141,122.0	140,925.0	145,513.0	190,220.0	185,036.0	131.12%
Поточна дебіторська заборгованість	95,597.0	103,718.0	91,332.0	61,368.0	65,544.0	68.56%
Гроші, їх еквіваленти та поточні фінансові інвестиції	241.0	105.0	167.0	10,206.0	6,652.0	2760.17%
Інші оборотні активи	121.0	386.0	537.0	492.0	5,032.0	4158.68%
Витрати майбутніх періодів	15,147.0	15,519.0	12,080.0	9,457.0	8,501.0	56.12%
<b>Капітал- усього</b>	443,218.0	478,031.0	480,120.0	533,447.0	502,148.0	113.30%
Власний капітал	325,202.0	351,504.0	324,828.0	326,692.0	326,235.0	100.32%
Зареєстрований (пайовий) капітал	12.0	12.0	12.0	12.0	12.0	100.00%
Зобов'язання і забезпечення	118,016.0	126,527.0	155,292.0	206,755.0	175,913.0	149.06%
Довгострокові зобов'язання	37,280.0	24,908.0	36,930.0	14,822.0	16,523.0	44.32%
Поточні зобов'язання	80,736.0	101,619.0	118,362.0	191,933.0	159,390.0	197.42%
Поточна кредиторська заборгованість	31,164.0	46,977.0	37,459.0	40,572.0	35,570.0	114.14%

## Додаток Б

## Оцінка руху та функціонального стану основних засобів господарюючого суб'єкта

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відношення у % (відхилення,+; -) 2022 р. до 2018 р.
<i>Вихідна інформація, тис. грн</i>						
Вартість основних засобів на початок року	193,808.0	139,286.0	222,660.0	255,210.0	276,192.0	142.51%
Надійшло за рік	54,532.0	29,181.0	25,632.0	21,798.0	18,012.0	33.03%
Вибуло за рік	304.0	339.0	501.0	466.0	399.0	131.25%
Вартість основних засобів на кінець року	139,286.0	222,660.0	255,210.0	276,192.0	263,220.0	188.98%
Нараховано амортизації за рік	-7,913.0	-10,291.0	-12,384.0	-12,830.0	494.0	-6.24%
Знос основних засобів: а) на початок року	-32,061.0	-39,974.0	-50,265.0	-62,649.0	-75,479.0	235.42%
б) на кінець року	-39,974.0	-50,265.0	-62,649.0	-75,479.0	-74,985.0	187.58%
<i>Показники руху основних засобів</i>						
Річний приріст(+) або зменшення(-), тис.грн.	-54,522.0	83,374.0	32,550.0	20,982.0	-12,972.0	23.79%
Темп зростання (зниження), %	71.9%	160%	115%	108%	95%	132.61%
Темп приросту (зменшення), %	-28.1%	60%	15%	8%	-5%	16.70%
Коефіцієнт оновлення, %	39.15%	13%	10%	8%	7%	17.48%
Коефіцієнт вибуття, %	0.16%	0%	0%	0%	0%	92.10%
Період оновлення (можливого повного вибуття), років	256.4	777.5	1,018.5	1,297.1	1,492.9	582.14%
Коефіцієнт заміни (простого відтворення),%	0.56%	1%	2%	2%	2%	397.36%
Коефіцієнт розширення (розширеного відтворення), %	-100%	286%	127%	96%	-72%	72.03%
Період обороту, років	-21.0	-17.6	-19.3	-20.7	546.0	-2593.99%
<i>Показники функціонального стану основних засобів</i>						
Коефіцієнт зносу, %: а) на початок року	-17%	-29%	-23%	-25%	-27%	-11%
б) на кінець року	-21%	-36%	-28%	-30%	-27%	-7%
Коефіцієнт придатності,%: а) на початок року	117%	129%	123%	125%	127%	11%
б) на кінець року	121%	136%	128%	130%	127%	7%

## Додаток В

## Фінансові результати діяльності господарюючого суб'єкта, тис. грн.

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відношення у % 2022 р. до 2018 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	373,999.0	347,340.0	326,156.0	388,236.0	357,214.0	95.51%
Операційні витрати, у тому числі:						
а) собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);	-	-	-	-	-	
б) адміністративні витрати;	257,118.0	268,622.0	301,056.0	320,538.0	312,962.0	121.72%
в) витрати на збут;	-17,795.0	-20,658.0	-23,200.0	-29,549.0	-25,478.0	143.18%
г) інші операційні витрати.	-2,851.0	-4,382.0	-1,005.0	-3,934.0	-2,581.0	90.53%
	-1,084.0	-1,491.0	-2,452.0	-24,124.0	-1,596.0	147.23%
Валовий прибуток (збиток)	631,117.0	615,962.0	627,212.0	708,774.0	670,176.0	106.19%
Валовий прибуток (збиток) у % до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	168.75%	1.77	1.92	1.83	1.88	111.18%
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	96,094.0	54,115.0	712.0	15,474.0	32,652.0	33.98%
Фінансові та інвестиційні доходи	126.0	28.0	0.0	103.0	0.0	0.00%
Фінансові та інвестиційні витрати	-10,084.0	-13,257.0	-13,681.0	-12,534.0	-12,398.0	122.95%
Фінансовий результат до оподаткування	86,136.0	40,886.0	12,978.0	2,833.0	3,201.0	3.72%
Чистий прибуток (збиток)	86,136.0	40,886.0	12,978.0	2,833.0	3,201.0	-82935.00
Чистий прибуток (збиток) у % до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	23.03%	11.77%	3.98%	0.73%	0.90%	-0.22
Чистий прибуток (збиток) у % до валового прибутку (збитку)	13.65%	6.64%	2.07%	0.40%	0.48%	-0.13

## Додаток Д

## Оцінка фінансової стійкості господарюючого суб'єкта

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відношення у % 2022 р. до 2018 р.
<b>1. Показники структури капіталу</b>						
Коефіцієнт автономії	73.37%	73.53%	67.66%	61.24%	64.97%	88.54%
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	26.63%	26.47%	32.34%	38.76%	35.03%	131.57%
Коефіцієнт фінансування	275.56%	277.81%	209.17%	158.01%	185.45%	67.30%
Коефіцієнт фінансового ризику	36.29%	36.00%	47.81%	63.29%	53.92%	148.59%
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	89.72%	93.38%	89.79%	95.66%	95.18%	106.09%
Коефіцієнт структури залученого капіталу	31.59%	19.69%	23.78%	7.17%	9.39%	29.73%
<b>2. Показники стану оборотних активів</b>						
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	196,043.0	196,043.0	187903.0	156,331.0	128,681.0	65.64%
Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів	70.83%	64.90%	56.91%	38.42%	43.06%	60.79%
Коефіцієнт забезпеченості запасів	118.33%	110.67%	91.65%	53.17%	60.37%	51.02%
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	0.05%	0.02%	0.03%	1.81%	1.19%	2621.80%
<b>3. Показники стану основного капіталу</b>						
Коефіцієнт реальної вартості майна	61.57%	71.58%	75.63%	79.85%	79.47%	129.07%
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні	24.19%	36.06%	40.11%	37.63%	37.92%	156.74%
Коефіцієнт накопичення амортизації	-23.01%	-22.58%	-24.55%	-27.33%	-28.49%	123.82%
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	166.29%	153.59%	133.72%	140.56%	139.61%	83.95%

## Додаток Е

Оцінка ліквідності, платоспроможності та оборотності оборотних активів,  
тис. грн.

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відношення у % (відхилення, +;-) 2022р. до 2018р.
1. Оцінка ліквідності						
Високоліквідні активи (А1)	241.0	105.0	167.0	10,206.0	6,652.0	2760.17%
Середньоліквідні активи (А2)	95,718.0	104,104.0	91,869.0	61,860.0	70,576.0	73.73%
Низьколіквідні активи (А3)	165,673.0	169,794.0	170,577.0	225,238.0	213,138.0	128.65%
Найбільш строкові зобов'язання (П1)	31,160.0	45,508.0	34,105.0	39,401.0	34,538.0	110.84%
Короткострокові зобов'язання (П2)	49,572.0	54,642.0	80,903.0	151,361.0	123,820.0	249.78%
Довгострокові зобов'язання (П3)	37,280.0	24,908.0	36,930.0	14,822.0	16,523.0	44.32%
2. Оцінка платоспроможності						
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.30%	0.10%	0.14%	5.32%	4.17%	1398.11%
Проміжний коефіцієнт покриття	118.71%	102.17%	77.30%	37.29%	45.30%	38.16%
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	342.82%	284.91%	232.08%	162.40%	187.51%	54.70%
Коефіцієнт загальної платоспроможності	375.56%	377.81%	309.17%	258.01%	291.59%	77.64%
3. Оцінка оборотності оборотних активів						
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	373999.0	347340.00	326156.0	388236.0	357214.0	95.51%
Середньорічна вартість оборотних активів	241309.0	283150.5	282107.5	293196.0	305283.0	126.51%
Коефіцієнт обертання оборотних активів	154.99%	122.67%	115.61%	132.42%	117.01%	75.50%
Коефіцієнт завантаження оборотних активів	64.52%	81.52%	86.49%	75.52%	85.46%	132.46%
Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	232	293	311	272	308	132.46%

## Додаток Ж

## Оцінка ділової активності господарюючого суб'єкту

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відношення у % (відхилення, +/-) 2022р. до 2018р.
Вихідна інформація, тис. грн.						
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	373,999.0	347,340.0	326,156.0	388,236.0	357,214.0	95.51%
Середньорічна вартість капіталу	385,620.0	460,624.5	479,075.5	506,783.5	517,797.5	134.28%
Середньорічна вартість необоротних активів	286,492.0	338,353.0	338,166.0	325,760.0	326,463.5	113.95%
Середньорічна вартість оборотних активів	144,311.0	177,474.0	196,968.0	213,587.5	217,912.5	151.00%
Середньорічна вартість оборотних виробничих фондів та готової продукції і товарів	137,878.5	167,733.5	170,185.5	197,907.5	219,188.0	158.97%
Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості	95,400.0	99,657.5	97,525.0	76,350.0	63,456.0	66.52%
Середньорічна вартість власного капіталу	286,492.0	338,353.0	338,166.0	325,760.0	326,463.5	113.95%
Середньорічна величина кредиторської заборгованості	25,412.0	38,334.0	39,806.5	36,753.0	36,969.5	145.48%
Показники ділової активності						
Загальний коефіцієнт обертання капіталу	96.99%	75.41%	68.08%	76.61%	68.99%	71.13%
Фондовіддача необоротних активів, грн	1.31	1.03	0.96	1.19	1.09	83.82%
Коефіцієнт обертання оборотних активів	259.16%	195.71%	165.59%	181.77%	163.93%	63.25%
Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	139	184	217	198	220	158.10%
Коефіцієнт обертання оборотних виробничих фондів та готової продукції і товарів	271.25%	207.08%	191.65%	196.17%	162.97%	60.08%
Тривалість одного обороту оборотних виробничих фондів, днів	133	174	188	184	221	166.44%
Коефіцієнт обертання поточної дебіторської заборгованості	392.03%	348.53%	334.43%	508.50%	562.93%	143.59%
Тривалість одного обороту поточної дебіторської заборгованості, днів	92	103	108	71	64	69.64%
Коефіцієнт обертання власного капіталу	130.54%	102.66%	96.45%	119.18%	109.42%	83.82%
Тривалість одного обороту власного капіталу, днів	276	351	373	302	329	119.31%