

**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:

**Завідувач кафедри,
д. держ. упр., професор**

_____ **І. П. Приходько**
« ____ » _____ **2021 р.**

ДИПЛОМНА РОБОТА

**Удосконалення обліку та контролю розрахунків з покупцями та
замовниками підприємства**

**Виконала: здобувач вищої освіти
освітньо-професійної програми
«Облік і оподаткування»
зі спеціальності
071 «Облік і оподаткування»
Вакульчик Д.В.**

Керівник: доц. Погорєлова Т.П.

Дніпро – 2021

ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет обліку і фінансів
Кафедра обліку, оподаткування та УФЕБ
Освітній ступінь магістр
ОПП «Облік і оподаткування»
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

« ____ » _____ 2021 р.

ЗАВДАННЯ

на дипломну роботу здобувача вищої освіти

Вакульчик Діани Віталіївни

1. Тема дипломної роботи «Удосконалення обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками підприємства»

керівник роботи Погорелова Тетяна Павлівна, к.е.н., доцент

затверджено наказом по ДДАЕУ від «08 » жовтня 2021 р. № 3179

2. Строк подання здобувачем роботи – 10 грудня 2021 року

3. Вихідні дані до роботи Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99р. №996 – XIV, Інструкція по застосуванні Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.99 р. №292, НП(С)БО1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», річні звіти підприємства, дані аналітичного та синтетичного обліку

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розкрити). 1. Теоретичні аспекти обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками. 2. Фінансово-економічна характеристика АВ ТОВ «Агроцентр-К». 3. Стан обліку розрахунків з покупцями і замовниками та шляхи його удосконалення. 4. Контроль розрахунків з покупцями та замовниками та його удосконалення.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень). Характеристика поняття «дебіторська заборгованість» за розрахунками з покупцями і замовниками. Класифікація дебіторської заборгованості за строками погашення. Схема організації розрахунків з покупцями і замовниками та її відображення в обліку. Розрахунок показників

ліквідності, платоспроможності та оборотності оборотних активів АВ ТОВ «Агроцентр-К». Структура облікового апарату АВ ТОВ «Агроцентр-К». Програма контролю розрахунків з покупцями та замовниками. Джерела інформації системи внутрішньогосподарського контролю розрахунків з покупцями та замовниками. Порушення, що можуть бути виявлені за результатами внутрішнього контролю у розрахунках з покупцями та замовниками. Результати перевірки розрахунків з покупцями та замовниками.

6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання _____ 08 лютого 2021 р. _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Пор №	Назва етапів дипломного роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітки
1.	Теоретичні аспекти обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками	Березень 2021р.	
2.	Фінансова-економічна характеристика господарства	Червень 2021р.	
3.	Стан обліку розрахунків з покупцями і замовниками та шляхи його удосконалення	Вересень 2021р.	
4.	Контроль розрахунків з покупцями та замовниками та його удосконалення	Жовтень 2021р.	
5.	Вступ	Листопад 2021р.	
6.	Висновки і пропозиції	Грудень 2021р.	
7.	Оформлення роботи	Грудень 2021р.	

Здобувач _____ Вакульчик Д.В.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____ Погорелова Т.П.
(підпис) (прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

РЕФЕРАТ	5
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ 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	23
1.3.Нормативно-правове забезпечення обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками	26
ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО РОЗДІЛУ	32
РОЗДІЛ 2: СТАН ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ	35
2.1.Організаційно-економічна характеристика АВ ТОВ «Агроцентр-К»	35
2.2.Характеристика організації роботи бухгалтерської служби АВ ТОВ «Агроцентр-К»	44
2.3.Особливості обліку та документального оформлення розрахунків з покупцями та замовниками	49
2.4.Удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками АВ ТОВ «Агроцентр-К»	52
ВИСНОВКИ ДО ДРУГОГО РОЗДІЛУ	58
РОЗДІЛ 3: КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ	62
3.1.Внутрішньогосподарський контролю розрахунків з покупцями та замовниками підприємства АВ ТОВ «Агроцентр-К»	62
3.2.Шляхи удосконалення системи внутрішньогосподарського контролю розрахунків з покупцями та замовниками	69

	4
ВИСНОВКИ ДО ТРЕТЬОГО РОЗДІЛУ	78
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	81
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	83
ДОДАТКИ	93

РЕФЕРАТ

Тема: «Удосконалення обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками підприємства»

Дипломна робота: 93 с., рис. 8, табл. 17, додатків 8, літературних джерел 73.

Об'єкт дослідження - процес організації реалізації бухгалтерського обліку та контролю розрахунків з покупцями і замовниками на сільськогосподарських підприємствах.

Мета роботи - розкриття економічної сутності та опрацювання практичних рекомендацій удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками.

Методи дослідження – історичний метод, балансовий метод, економіко-статичний, табличний, графічний, методи емпіричного дослідження: спостереження, групування, порівняння, узагальнення, аналогія

Досліджено економічну сутність розрахунків з покупцями та замовниками підприємства, здійснено огляд нормативно-правової бази, яка регламентує основи обліку та контролю розрахунків з покупцями і замовниками. Проведено організаційно-економічну характеристику АВ ТОВ «Агроцентр-К», оцінено роботу бухгалтерської служби підприємства, досліджено особливості обліку та запропоновано шляхи покращення обліку розрахунків з покупцями та замовниками. Проаналізовано особливості провадження контролю розрахунків та розроблено шляхи модернізації системи внутрішньогосподарського контролю досліджуваного підприємства. Результати впроваджено в діяльність АВ ТОВ «Агроцентр-К», м. Дніпро.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

Розрахунки з покупцями та замовниками, дебіторська заборгованість, організація обліку, внутрішньогосподарський контроль, інвентаризація.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

Расчеты с покупателями и заказчиками, дебиторская задолженность, организация учета, внутривозвратный контроль, инвентаризация.

KEYWORDS

Settlements with buyers and customers, accounts receivable, accounting organization, intraeconomic control, stocktake.

ВСТУП

Актуальність теми. Операції купівлі/продажу та провадження розрахунків з покупцями та замовниками виступають операцією передачі товарно-матеріальних цінностей, виконані роботи, надані послуг підприємства. Розрахункові операції стабільно посідають одне з ключових моментів провадження облікового процесу, незалежно від суспільно-політичного ладу, оскільки провадження взаємовідносин є однією з важливих ланок процесу розширеного відтворення, від якого залежить не лише кінцеві результати діяльності обраного підприємств, а й розвиток економіки країни загалом.

Облік розрахунків з покупцями та замовниками підприємства виступає найвагомішою ділянкою бухгалтерської діяльності, оскільки саме цей етап забезпечує формування ключової частини доходів кожного підприємства. Проведення взаємозв'язків з контрагентами підприємства забезпечує формування його матеріальної бази(сировина, пальне, матеріали, тара) та формує основу провадження операцій реалізації готової продукції.

Дослідженню особливостей провадження обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками присвячено ряд робіт вітчизняних вчених: Бабіч В.В., Бутинець Ф.Ф., Гуцаленко Л.В., Кватирка П.Б., Коцупатрий М.М., Лишиленко О.В., Малюга Н.М., Марчук У.О., Меліхова Т.О., Плаксієнко В.Я., Подмешальська Ю.В., Садовська І.Б., Сук Л.К., Сук П.Л., Чакалова Н.С., Швець В.Г.

Численність проваджених досліджень підтверджує актуальність вибору теми дипломної роботи «Удосконалення обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками підприємства» та поставлених завдань дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є висвітлення економічної сутності і змісту розрахунків з дебіторами підприємства в частині покупців та замовників, особливостей взаємовідносини між

підприємством та його дебіторами відповідно до вимог чинного законодавства, а також здійснення документального оформлення операцій з його дебіторами та оцінка запропонованих методик модернізації практичного обліку розрахунків.

Згідно до мети дослідження, було поставлено наступні завдання:

- проаналізувати економічну сутність розрахунків з дебіторами підприємства в частині обліку покупців та замовників, оцінити їх значимість, місце і роль для провадження підприємством господарської діяльності в поточних та наступних періодах;
- теоретично обґрунтувати облік та контроль розрахунків;
- проаналізувати особливості нормативно-правової бази регламентування порядку організації обліку розрахунків;
- здійснити аналіз фінансово-економічного стану АВ ТОВ «Агроцентр-К»;
- оцінити стан організації роботи служби бухгалтерського обліку досліджуваного підприємства;
- встановити особливості ведення обліку розрахункових операцій та їх оформлення на підприємстві;
- визначити недоліки організації процесу обліку розрахунків підприємства з його контрагентами;
- оцінити стан провадженої на підприємстві системи контролінгу розрахунків;
- запропонувати шляхи модернізації облікового процесу та системи внутрішньогосподарського контролю розрахунків.

Об'єктом дослідження процес організації реалізації бухгалтерського обліку та контролю розрахунків з покупцями і замовниками на сільськогосподарських підприємствах.

Предметом дослідження є сукупність теоретичної, організаційної та методичної основи обліку та контролю розрахунків з дебіторами підприємства.

Методи дослідження. Процес вирішення поставлених завдань базується на використанні загальнонаукових та спеціальних методів та прийомів дослідження. Теоретичні основи обліку та контролю розрахункових операцій з дебіторами підприємства в частині пов'язаної з придбання продукції або замовлення послуг контрагентами ґрунтується на застосуванні методів емпіричного дослідження до яких належать: спостереження, історичний метод, порівняння, описовий, узагальнення та аналогія. В процесі аналізу рівня організаційно-економічного розвитку підприємства було впроваджено застосування балансового методу та економіко-статистичного. Наочне відображення інформації забезпечується використанням табличного та графічного методів дослідження.

Інформаційну основу дипломної роботи складають праці вітчизняних та зарубіжних вчених з обліку та контролю, нормативна документація України, навчальні посібники та підручники, наукові праці авторів, доповіді виступів та матеріали науково-практичних конференцій з питань обліку та контролю, Інтернет-ресурси та матеріали відображення фактичного первинного та вторинного обліку підприємством АВ ТОВ «Агроцентр-К».

Наукова новизна проведеного дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні рекомендацій стосовно модернізації обліку та контролю операцій з покупцями та замовниками підприємства, та відображається в таких ключових моментах:

удосконалено:

- існуючу систему критеріїв визначення та оцінки заборгованості контрагентів додавши такі критерії: існування ймовірності здобуття підприємством економічних вигід в майбутніх періодах; сума заборгованості піддається достовірному визначенню; покупцеві передано всі ризики та вигоди, пов'язані з правом власності на актив; підприємство-продавець втрачає будь-які права стосовно здійснення управління та контролю над об'єктом реалізації;

- запропоновано ввести систему штрафування покупців у випадках виникнення прострочення термінів здійснення оплат за попередньо відвантажену продукцію, що забезпечить досягнення ефективного скорочення частки простроченої заборгованості та зростання якості економічної діяльності;

- систему внутрішньогосподарського контролінгу розрахунків, що забезпечить формування окремого відділу контролю для забезпечення якісного та ефективного щоденного контролю за змінами в структурі заборгованості дебіторів; аналіз економічного стану контрагентів; ввести політику лімітування стосовно здійснення попередніх замовлень; аналізу обсягу заборгованості дебіторів в загальній сумі активів обігу; проведенні оцінки співвідношення обсягу дебіторської та кредиторської заборгованостей з визначенням найбільш економічно доцільного їх рівня;

- пакет робочих документів для відображення результатів контролю робітниками відділу внутрішнього контролю, що стануть письмовим доказом проведення якісного внутрішньогосподарського контролю обліку та здійснення оплати заборгованості.

набули подальшого розвитку:

- Система класифікації заборгованості дебіторів (покупців та замовників). Для підвищення рівня достовірності та контрольованості інформації про заборгованість покупців та замовників введено додаткові критерії класифікації, а саме:

1. критерій поділу заборгованості на монетарну (оцінювати за справедливою вартістю в момент засвідчення або на звітну дату) та немонетарну (при обміні подібний актив – історично/переоцінена вартість; обмін на неподібний актив - справедлива вартість);

2. критерій поділу заборгованості за терміном її погашення, відповідно до якого доцільно здійснити розподіл класифікаційних груп: поточна заборгованість (термін покриття до 12 місяців); заборгованість з терміном 12-

18 місяців; з терміном покриття 18-24 місяці; та заборгованість, що непогашена впродовж 24-36 місяців;

- опрацьовано пропозицію стосовно утворення резерву сумнівних боргів відповідно до особливостей аналізу рівня фінансового становища контрагентів підприємства залежно від термінів прострочення оплат заборгованості, залежно від розмірів підприємства та обсягів діяльності;

- система взаємозвірки з контрагентами, що буде ґрунтуватись на використанні новітніх засобів електронного взаємозв'язку;

- модернізовано методику перевірки ефективності провадження інвентаризації розрахунків, шляхом застосування тесту контролю за правильністю здійснення етапів та методик інвентаризації розрахунків із дебіторами, для встановлення та усунення недоліків даного процесу.

Практичне значення отриманих результатів забезпечується провадженням її основних матеріалів в практику господарської діяльності досліджуваного підприємства, для досягнення підвищення якості обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками, зменшить невизначеність прийнятих управлінських рішень.

Апробація результатів роботи. Ключові моменти дипломного дослідження обговорювались на наукових семінарах та конференціях професорсько-викладацького складу кафедри обліку, оподаткування та УФЕБ Дніпровського державного аграрно-економічного університету.

Публікації. Основні положення дипломної роботи відображено у 4 наукових працях, зокрема у 3 тезах доповіді – у збірнику матеріалів науково-практичних конференцій та 1 статті – монографії.

Структура і обсяги дипломної роботи. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 73 найменувань, містить 17 таблиць, 8 рисунків, 8 додатків. Основний зміст дипломної роботи викладено на 93 сторінках друкованого тексту.

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

1.1. Економічний зміст розрахунків з покупцями та замовниками підприємства

Господарська діяльність кожного з підприємств в Україні полягає у провадженні ринкових економічних відносин з контрагентами, не беручи до уваги організаційно-правові та форми власності. Необхідність відносини базується на необхідності в ресурсах, реалізації продукції чи наданні послуг, процесі здійснення підрахунку та сплати податків та платежів до державного та місцевих бюджетів, розв'язанням страхових питань, одержанням кредитних послуг банківськими установами, реалізацію послуг консалтингового характеру тощо.

Максимізація отриманого прибутку, підвищення рівня фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, що становить фундаментальний базис його функціонування та базується на провадженні розрахунків з контрагентами, а саме покупцями продукції та замовниками послуг чи робіт, розрахунки з такими контрагентами є ваговим та невід'ємним компонентом, що супроводжує процес формування та в подальшому і перерозподілу суспільного продукту [55, с. 116].

Система розрахунків з підприємствами, що здійснюють придбання товарів та замовляють виконання певних послуг або робіт включає в себе основні елементи будь-якої системи, так об'єктом виступають фінансові зобов'язання, що виникають як результат провадження взаємовідносин з сторонніми організаціями підприємства [21, с. 8].

В свою чергу суб'єктами таких складних взаємовідносин є особи, що здійснюють покупку товарів та замовлення робіт чи послуг.

Розрахунки з дебіторами в частині обліку покупців та замовників набувають десяти основних форм вираження, відповідно до таких аспектів

реалізації, як економічного, бухгалтерського, податкового, банківського та юридичного, що відображено на рисунку 1.1.

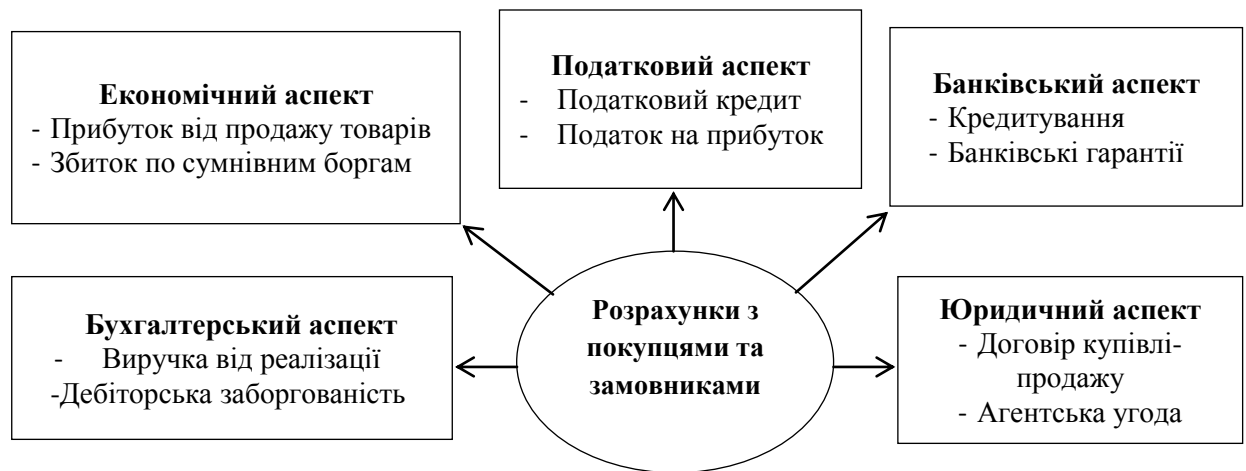


Рис. 1.1. Форми вираження розрахунків з покупцями та замовниками та їх характеристика

Ключовим моментом дослідження даної тематики є формування понять «покупець», «замовник» з подальшим встановленням рис, що є спільними та відмінними для обох понять.

Такі вчені як Азриалян А.Н. та Голощанов Н.А. здійснюють ототожнення даних понять та характеризують замовника як покупця, котрий володіючи статутом юридичної особи звернувся за заявою на замовлення певного виду та обсягу продукції або ж отримання конкретної послуги від постачальника.

Вчені Шеверя Я.В. ТА Сливка Я.В. здійснили концентрацію своєї уваги не на суб'єкті розрахунків, якими виступають покупець або ж замовник, а на питанні походження їх розрахункових відносин, на походженні підприємств, що вступають у взаємовідносини [57, с. 278].

На думку Л. В. Кручака наявність розбіжностей у часі здійснення факту та реєстрації господарської забезпечує неточність засвідчення даного факту. В свою чергу вчений характеризує ці поняття таким чином:

- «Покупець виступає суб'єктом договірних відносин, на котрого покладено зобов'язання здійснити купівлю конкретного активу (вже готової продукції) відповідно до стверджених умов визнаних, як письмовій так і усній формі угоди. Процес придбання може реалізовуватись за рахунок провадження оплат грошовими коштами так і в формі бартерної операції, що забезпечують здійснення обміну на інший актив».

- «Замовник є суб'єктом договірних відносин в разі виконанні таких умов:

1. здійснення замовлення конкретного активу/послуги за певний період часу до моменту його виконання;

2. юридичного затвердження укладання договору на отримання замовлення саме у письмовій формі, що забезпечить провадження контролюючих заходів за виконанням замовлення відповідно до умов угоди та отримати повні права власності над результатом виконаного замовлення».

Проведений аналіз дає дійти до висновку, що дослідники визначають поняття «замовник» значно ширшим в порівнянні з визначенням поняття «покупець» [69, с.125].

Аналіз бази законодавчого регулювання не дає єдиного конкретного визначення поняття «покупець». Набуття власності над певним об'єктом відображається є результатом провадження операцій купівлі виробних запасів. Відповідно до процесу одержання послуг застосування терміну «покупець» є досить незначним.

Незмінною є ситуації дослідження нормативно-правової бази відповідно до поняття «замовник». Характерною ознакою та в свою чергу відмінністю є обов'язковість здійснення замовлення до моменту виготовлення продукції, виконання замовлення контрагентові. В окремих зазначених випадках замовник отримує право відслідковувати процес виконання замовлення впродовж всього періоду діяльності [58, с. 154].

Попри встановлену тотожність двох понять, існує ряд особливих відмінних рис, що складають основу розподілу контрагентів між встановленими категоріями. Характерні ознаки відображено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Характерні ознаки понять «покупець» та «замовник»

Ознака	Покупець	Замовник
Юридичний статус суб'єкта	Фізична чи юридична особа	Фізична чи юридична особа
Місце та роль у господарських відносинах	Відображає юридичний статус громадянина або організації, які вступають в регульовані законодавством правовідносини купівлі-продажу, користування послугами	
Наявність юридично оформленого договору	Необов'язковий	Обов'язковий, з визначенням специфіки проведеної операції
Відношення до кінцевого продукту чи послуги	Об'єкт придбання може бути в подальшому перепроданим	Виступає кінцевим споживачем об'єкту замовлення
Цикл провадження операції	Забезпечується етапами: отримання продукції, погашення заборгованості (оплатою або іншою формою погашення)	Забезпечується: замовлення, контроль за виконанням, отримання результатів замовлення, погашення заборгованості
Особливості визначення витрат в процесі здійснення операцій	Витрати визначаються відповідно до вимог НП(С)БО 16 «Витрати»	Витрати в основному обмежуються кошторисом, хоча можлива наявність і додаткових супровідних витрат
Специфіка визначення доходів за операцією	Визначається в момент реалізації об'єкта операції	Визначатися при кожному етапі реалізації виконання замовлення

Провівши аналіз нормативної документації та специфіки категоріального апарату, було підсумовано:

- Покупцями можуть бути юридичні та фізичні особи, що вступають в договірні взаємовідносини, зобов'язанні здійснювати свою діяльність до умов усно або письмово укладеного договору в процесі купівлі продукції, що було вироблено власними потужностями підприємством-продавцем або попередньо придбаним ним у третьої особи для провадження операцій реалізації даного об'єкта взаємовідносин.

Таким чином замовником виступають суб'єкти договірних відносин, здійснивши замовлення стосовно виробництва конкретного складу та обсягу продукції, наданні послуг чи виконанні різного роду робіт, отримують право провадити поточний контроль етапів виконання замовлення та по закінченню договірного терміну отримують повні права власності над об'єктом даного замовлення.

Процес взаємовідносин господарювання між контрагентами, регламентується відповідно до умов документально укладеного, підписаного і завіреного печаткою договору (угоди або контракту), що являє собою ключовий документ письмової фіксації прав та обов'язків кожної суб'єкта взаємовідносин та є підставою виникнення зобов'язань [59, с. 180].

Обов'язкові розділи договору купівлі/продажу включають дані про:

- Назва, номер, термін дії, дата реєстрації договору взаємовідносин;
- Преамбула (головна та актуальна інформація про сторони взаємовідносин);
- Достовірне встановлення предмету договору;
- Точна характеристика об'єкта договору, а саме кількісні та якісні параметри, ціна за одиницю та загальний обсяг операції;
- Умови виконання поставок, робіт чи послуг, з конкретним визначенням обов'язків сторін при здійсненні процесів транспортування та страхування вантажів, встановлення відповідальності в разі виникненні пошкоджень або втрат продукції;
- Особливості провадження розрахункових операцій, а саме: валюта, спосіб, терміни здійснення розрахунків тощо;
- Документування особливостей реалізації заходів в разі виникнення форс-мажорних обставин з негативним впливом на реалізацію умов договору;
- Відповідальність суб'єктів договірних взаємовідносин при виникненні порушень умов договору та шляхи врегулювання суперечок, що можуть виникають.

Вразі підписання договору між контрагентами кожен з них має свою права та обов'язки, що визначаються чинною ст. 692 Цивільного кодексу України, та включають в себе:

1. Покупець повинен здійснити оплату за продукцію лише після прийняття товару або товаророзпорядчих документів, за відсутності інших попередньо обумовлених умов оплат;

2. товар покупцем оплачується за його повною ціною;

3. продавець в раз виникнення прострочення оплати, має право вимагати сплатити не лише повну вартість товару, але й додатково відсотків за користування чужими грошовими коштами;

4. вимагати здійснення сплати продавцеві товару в судовому розгляді та розірвати укладений договір за умов відмови покупця приймати та здійснювати оплату товару;

5. за умов часткової оплати право відмовитись від здійснення відвантаження покупцеві товару в повному обсязі залишається за продавцем.

Оскільки, момент здійснення відвантаження продукції та одержання за неї оплати в більшості ситуаціях не співпадає в часі, то відбувається виникнення дебіторської заборгованості [71, с.98]. Найпоширенішими ситуаціями формування даного виду заборгованості є здійснення операцій пов'язаних з:

- відвантаженням продукції, товарів, виконанні робіт чи надання послуг;

- отримання грошових коштів на рахунок у банку, що здійснюється в разі надання передоплати або авансу контрагенту;

- формування комерційного кредитування, зо забезпечить відстрочення платежу покупцем;

- несвоєчасне проведення оплат за вже отриману продукцію або послуги;

- провадження неякісних та неповних за своїм обсягом поставок тощо.

Утворення та накопичення дебіторської заборгованості в остатніх обсягах залежить від ряду факторів, що умовно можна поділити на дві основні категорії, що включають в себе фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ діяльності суб'єкта господарювання, характерні елементи котрих відображено в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Фактори, що провають виникнення та нагромадження дебіторської заборгованості підприємства

Фактори внутрішнього впливу	Фактори зовнішнього впливу
<ul style="list-style-type: none"> - обсяги реалізації продукції; - структура собівартості продукції; - період життєвого циклу виробництва; - наявність матеріально-технічного забезпечення зберігання об'єкта взаємовідносин з контрагентом; - особливості провадження політик кредитування та маркетингу; - структура форм розрахунків з дебіторами; - стан системи контролінгу розрахунків з контрагентами підприємства [28, с.392]; - конкурентоспроможність виготовляємої продукції. 	<ul style="list-style-type: none"> - стан економіки країни; - збалансованість грошової та товарної маси; - кон'юнктура ринку кредитування; - зміни грошово-кредитної політика; - зміни інфляційних процесів; - стійкість курсу валюти країни; - специфіка ринку сировинних ресурсів підприємства; - податкова система в державі та тип податкової політики; - законодавче регулювання питання формування статутного капіталу, розподілу прибутку та виплати дивідендів.

Головною відмінністю факторів є їх рівень керованості, так внутрішні фактори піддаються впливу при реалізації ефективного управління керівництвом підприємства, такі фактори можуть бути локалізовано та їх вплив можливо мінімізувати, в свою чергу фактори зовнішнього впливу це ті фактори до яких підприємство змушене, при впровадженні своєї діяльності, пристосовуватись, оскільки можливість здійснювати вплив на них відсутня [60, с. 134].

Важливість провадження політики коригування рівня її заборгованості дебіторів є основою дослідження даного поняття та її класифікації.

Ключову нормативно-правову базу аналізу поняття «дебіторської заборгованості» складають:

- НП(С)БО №10 «Дебіторська заборгованість», що дає таку характеристику даному виду заборгованості, як: «...сумі заборгованостей дебіторів підприємству визначену на конкретну дату. В свою чергу дебіторів характеризує як юридичних та фізичних осіб, що мають певну дебіторську заборгованість перед підприємством внаслідок минулих подій у формі певної суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів».

- Відповідно до НП(С)БО №13 «Фінансові інструменти»; «дебіторською є заборгованості, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу».

За думкою вченого Ковтуненко В.М.; «Дебіторською заборгованістю є складова частина оборотного капіталу, що забезпечується комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб стосовно проведення оплати товарів, продукції, послуг» [47, с. 139].

За думкою вченого Федорченко О. дебіторську заборгованість можна охарактеризувати, «...як суму боргів юридичних і фізичних осіб підприємству певної форми (готівкової форми або безготівкової), що виникає в наслідок провадження господарських операцій, що відбулися в результаті минулих подій та підлягають погашенню підприємству в майбутньому».

Відповідно до думки дослідника Ринзак В.: «дебіторська заборгованість визначається, як сума боргів, що передназначається підприємству, фірмі, компанії або організації зі сторони інших підприємств, фірм, компаній, а також громадянам, які виступають боржниками даного підприємства, тобто його дебіторами».

В свою чергу вчені Кірейцев Г. Г. та Коллі Ж.-К визначають боргові вимоги щодо проведення оплати, що в свою чергу є еквівалентом боргу певної фізичної або юридичної особи, на котру покладається виконання обов'язку провести оплату даної заборгованості.

Думки вітчизняних та іноземних дослідників стосовно надання остаточного визначення поняття «дебіторська заборгованість» можна

розподілити на декілька спільних напрямів характеристики, що відображено в Таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Характеристика поняття «дебіторська заборгованість» за розрахунками з покупцями і замовниками

Автори	Сутність дебіторської заборгованості
А.Ф. Вещунова, А.Ю. Редько, П(С)БО 10	«Грошові кошти до оплати»
Г. Г. Кірейцев, Ж.-К. Коллі	«Вимоги щодо оплати, тобто боргові вимоги є еквівалентом боргу тієї особи, на яку покладається виконання обов'язку»
Д. Стоун, К. Хітчинг	«Вкладення в оборотні кошти, які заборговані підприємству та виникли у результаті господарських взаємовідносин з ним»
С.Ф. Голов	«Фінансовий актив, що є контрактним правом однієї сторони отримати гроші й узгоджується з відповідним зобов'язанням сплати іншої сторони»
К.С. Сурніна, М.Д. Білик	«Майно, що неоплачене контрагентами або готівка, що вилучена з кругообігу оборотних засобів»
Р.М. Іванчук	«Вилученні гроші, які винні контрагенти»
В.М. Ковтуненко	«Складова оборотного капіталу, яка є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг [27, с.37]»

Проведених аналіз різних думок та характеризування поняття «дебіторська заборгованість» було визначення основні ключові моменти, що об'єднують думки вчених стосовно суті заборгованості, а саме: кількісний результат господарювання підприємств; заборгованість дебіторів, як один з важливих оцінок поточного рівня фінансового становища підприємства; безвідсотковість позики; наявність неоплачених зобов'язань перед контрагентом [61, с. 135].

Окрім дослідження суті заборгованості контрагентів істотну роль відіграє класифікація заборгованості, оскільки вона включає ряд критеріїв розподілу [40, с. 10].

Відповідно до терміну погашення дебіторської заборгованість прийнято розподіляти її на короткострокову (поточну), що виникає як результат нормального операційного циклу з очікуваним погашенням в термін коротше звітного періоду (року) з дати формування балансу (активом визначається з одночасним визнанням реалізаційного доходу), та заборгованість дебіторів, термін погашення якої перевищує стандартний звітний період з дати балансу та котра не виникає в ході нормального операційного циклу, тобто довгострокова [25, с. 132].

Риси, що відображають різницю між довгостроковою та поточною (короткостроковою) заборгованостями визначено на рисунку 1.2.



Рис. 1.2 Класифікація дебіторської заборгованості за строками погашення

Відображають дебіторську заборгованість у Балансі (Форма № 1), а саме довгострокову в розділі I «Необоротні активи», стаття 1045, короткострокову в розділі II «Оборотні активи» в статтях 1125, 1130, та 1155 [62, с. 289].

Визначається активом поточної заборгованість провадиться в момент визначення доходу від реалізації та у випадку, її відповідності двом критеріям: існує ймовірність отримання економічних вигід підприємством в майбутньому періоді, та достовірність розрахування суми заборгованості [72, с. 727]. Специфіка відображення оцінки поточної заборгованості відображено на рисунку 1.3.

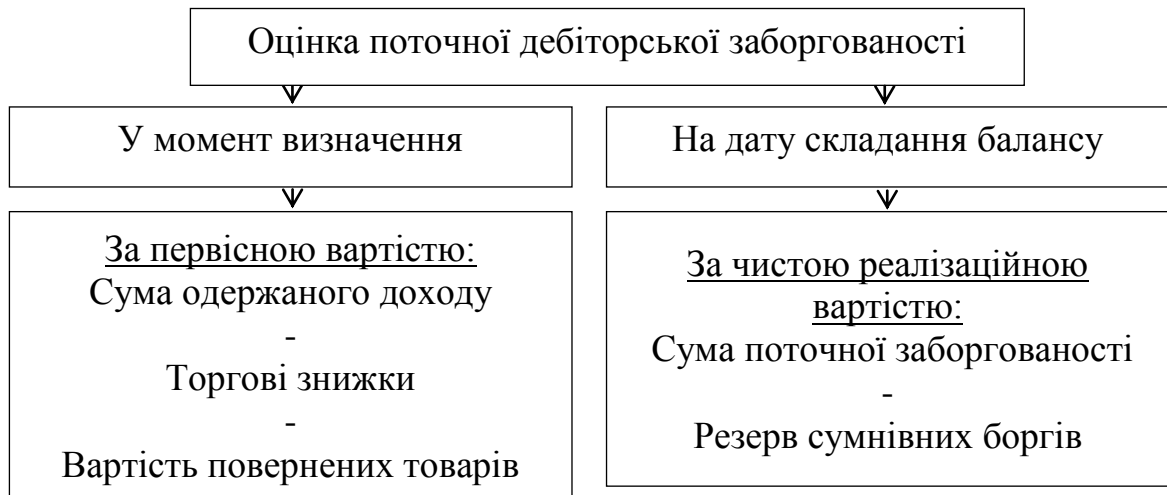


Рис.1.3 Оцінка поточної дебіторської заборгованості

Виходячи з реального періоду провадження погашення заборгованість включає в себе три види: термінову, прострочену та відстрочену та потребують значного контролю в процесі обліку. Не погашену заборгованість впродовж обумовленого терміну систематизують відповідно до строку прострочення терміну погашення встановлюючи для кожної з групи коефіцієнт сумнівності, що є основою для подальшого визначення резерву сумнівних боргів, якщо це передбачено керівництвом підприємства [63, с. 206].

Розподіл заборгованості за критерієм забезпеченості на забезпечену (векселем, грошовим зобов'язанням) та незабезпечену гарантує підвищити якість фінансового аналізу.

Також класифікацію включає в себе поділ за формою погашення (немонетарну та монетарну), окремими покупцями (заборгованість

вітчизняних та іноземних контрагентів), виходячи з характеру виникнення (як наслідок операційної діяльності або в результаті інших видів діяльності підприємства) [73, с. 345]. Класифікацію заборгованості дебіторів відображено в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Класифікаційні ознаки дебіторської заборгованості

Класифікаційна ознака	Види дебіторської заборгованості
1. За термінами погашення а) очікуваний термін погашення	а) короткострокова
	б) довгострокова
б) реальний термін погашення	в) термінова
	г) прострочена
	д) відстрочена
2. За забезпеченістю	а) забезпечена
	б) незабезпечена
3. За контрагентами	а) вітчизняних дебіторів
	б) іноземних дебіторів
4. За формою погашення	а) монетарна
	б) немонетарна
5. За характером виникнення	а) виникла в ході операційної діяльності
	б) виникла в результаті інших видів діяльності підприємства

В разі формування фінансової звітності варто забезпечити формування даних про стан заборгованості дебіторів проводячи її класифікацію відповідно до:

- зв'язку із нормальним операційним циклом;
- строків провадження процедури погашення;
- об'єктів взаємовідносин та виникнення такого зобов'язання;
- своєчасності здійснення оплати контрагентом своїх зобов'язань [18, с. 42].

Встановивши сутність та особливості класифікаційного розподілу заборгованості дебіторів дозволяє сформулювати висновок про важливість розрахунків з контрагентами в процесі діяльності кожного підприємства, та оцінити плюралізм наукових підходів та нормативно-правової бази щодо регулювання сфери обліку розрахунків.

1.2. Теоретичні основи обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками підприємства

Основна мета ефективної системи розрахунків полягає в забезпеченні сто відсоткового та оптимального у часі здійснення покупцями своїх зобов'язань перед продавцем продукції. Відповідно до поставленої мети процес впровадження обліку заборгованості дебіторів повинен забезпечувати вирішення таких важливих завдань, а саме:

1. Здійснюватись відповідно до законодавчо встановлених правил проведення розрахункових відносин [53, с. 275];

2. Забезпечувати своєчасність, достовірність розрахункових операцій та проведення періодичної взаємозвірки даних облікового процесу підприємства-продавця з його контрагентами;

3. Запобігати виникненню прострочених сум заборгованості дебіторів та її нереальних обсягів впродовж провадження підприємством господарської діяльності;

4. Стати надійною основою для проведення своєчасного та достовірного оформлення первинної та вторинної документації відносин з контрагентами підприємства.

Організація процесу провадження обліку заборгованості дебіторів повинна базуватися визначенні таких основних моментів:

- особливостей систематизації заборгованості виходячи з унікальних рис господарювання підприємства;

- впровадження формування резерву сумнівних боргів, основується на даних попереднього аналізу та вибору найефективнішого методу;
- складання графіку документообороту на підприємстві, виходячи з особливостей його господарювання;
- вибір форми обліку та системи облікових реєстрів, що забезпечать високий рівень якості відображення даних про стан заборгованості [54, с.262].

Ефективна облікова система розрахунків є основою, що забезпечує своєчасність та якість перевірки розрахунків, та є профілактикою виникнення заборгованості дебіторів з простроченим терміном погашення, що в свою чергу сповільнює оборотність ресурсів підприємства, негативно впливаючи на фінансово-майновий стан підприємства та його ділову активність.

Схематично систему організації обліку розрахункових з контрагентами підприємства зображено на рисунку 1.4.

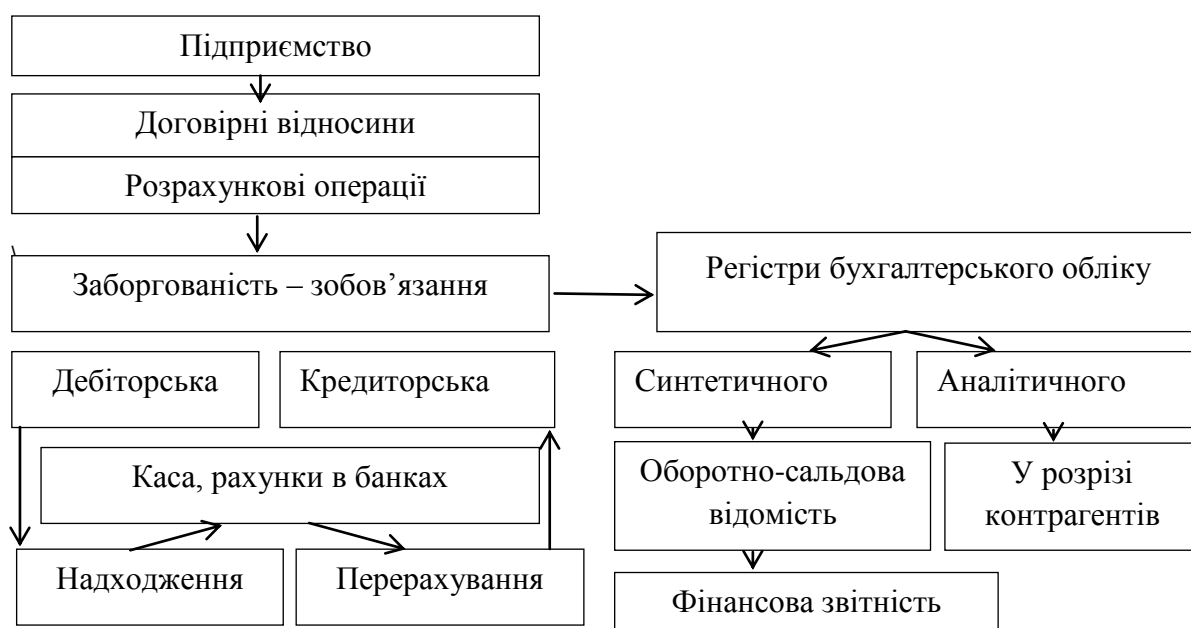


Рис. 1.4 Схема організації розрахунків з покупцями і замовниками та її відображення в обліку

Ефективний процес ведення обліку розрахункових операцій з дебіторами включає в себе п'ять основних етапів, кожний з яких оформляється відповідними первинними документами. На першому етапі

здійснюється вибір сторонніх організацій з котрими підприємство в майбутньому буде мати розрахункові взаємовідносини, з ними письмово укладають договір купівлі/продажу або надання послуг. Підтверджуючими документами факту виконання послуг, є належним чином оформленні акти виконаних робіт, товарно-транспортні накладні тощо. Основою забезпечення здійснення оплати підприємством-покупцем об'єкта взаємовідносин є сформований продавцем «Рахунок-фактура» з відображенням у ньому даних про ціни, кількість і загальну суму операції. В подальшому перерахування коштів здійснюється на розрахунковий рахунок підприємства-продавця за допомогою платіжного доручення, чергу підтверджується виконана оплата випискою банку. Підставою для отримання продукції є довіреність підприємства-покупця, що містить відповідні реквізити [49, с.25].

В свою чергу інформація, що містить дані про дебіторську заборгованість покупців та замовників повинна формуватися зважаючи на облікові принципи, а саме: нарахування (операції та події в бухгалтерському обліку повинні визнаватися в момент, коли вони відбулися та відобразитися в облікових регістрах та формах фінансової звітності тих періодів, до яких вони відносяться); відповідності (доходам звітного періоду відповідають лише ті витрати, що понесені в тому ж періоді); обачності (полягає в уникненні недооцінки зобов'язань та витрат, та переоцінки активів і доходів підприємства); послідовності (застосування обраного методу обліку впродовж всього часу).

Забезпечення необхідного рівня платоспроможності та ліквідності, що задовольняють економічний розвиток підприємства потребує впровадження системи керування обсягу дебіторської заборгованості, що складається з певного переліку взаємодоповнюючих етапів [44, с.161].

Перший етап забезпечує збір інформаційної основи для проведення в подальшому заходів аналізу.

Наступний етап полягає в проведенні аналізу платоспроможності та ліквідності покупці відповідно до загальних показників їх діяльності

(коефіцієнти ліквідності). Результатом етапу є встановлення індивідуальних умов провадження для окремого контрагента політики кредитування та процедури забезпечення інкасації заборгованості.

Третій етап полягає у визначенні оптимального рівня заборгованості дебіторів, виходячи з прогнозованого обсягу реалізації.

В свою чергу четвертий етап забезпечує проведення заходів моніторингу складових сукупного обсягу заборгованості дебіторів та її систематизації відповідно до термінів прострочення термінами.

Передостанній етап забезпечує проведення оцінки провадження ефективних змін кредитної політики для окремих дебіторів для забезпечення зростання обсягів продажів або прискорення термінів інкасації заборгованості. Дані зміни забезпечуються продовженням термінів кредитування, наданням знижок для певної категорії покупців.

Заключний етап полягає в оцінці можливостей здійснити трансформування частини дебіторської заборгованості використовуючи факторингові операції, облік отриманих від покупців векселів тощо.

1.3. Нормативно-правове забезпечення обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками

Проведення будь-якими суб'єктами господарської діяльності, що базується на меті максимізації рівня отриманого прибутку, здійснюється в результаті виникнення узгоджених взаємозв'язків з контрагентами, що здійснюють замовлення продукції або послуг, та врегулюються законодавчо встановленими та відображеними в нормативно-правовій документації, правилами та принципами провадження бухгалтерського обліку [22, с.61].

Законодавче регулювання питань облікового процесу направлено на вирішення питань оподаткування, встановлення ефективних форм

розрахунків, регулювання взаємовідносин, що графічно відображено на рисунку 1.5.

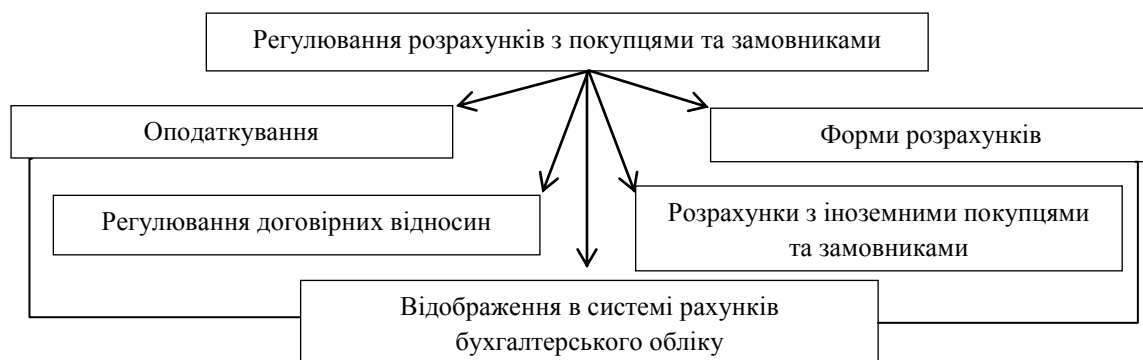


Рис. 1.5 Напрями законодавчого регулювання розрахунків з покупцями та замовниками

Нормативно-правове законодавство, що становить основу законодавчого регулювання взаємовідносин з контрагентами підприємства визначається чіткою ієрархічною структурою, що відображено на рисунку 1.6.

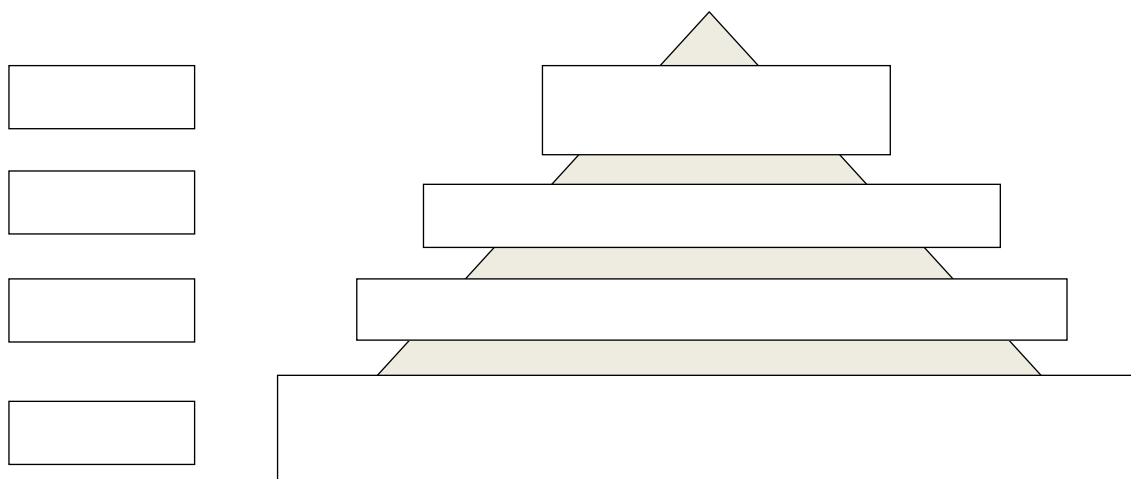


Рис.1.6 Рівні нормативно-правового забезпечення обліку розрахунків з покупцями та замовниками

Вищий рівень займають нормативні документи першочергової переваги, що домінують над іншими. До них відносять:

- Цивільний кодекс України, що визначає основи регулювання відносин, що є результатом взаємодії підприємства з його контрагентами.

- Податковий кодекс України, що є основою для процесів регулювання відносин у сфері податкового навантаження. Відповідно до кодексу надання послуг визначається будь-яка операція, що не забезпечує процес постачання товарів, передавання прав власності на результати інтелектуальної діяльності, нематеріальні активи, а також надання послуг, що споживаються впродовж виконання певних дій або діяльності. Також важливе місце в кодексі посідає розкриття суті, досить складного в сучасних умовах, питання безнадійної заборгованості дебіторів, що є результатом погіршення рівня фінансової стійкості контрагента підприємства.

- Господарський кодекс України є правовою основою регулювання проведення розрахункових операцій з контрагентами. Зокрема у кодексі розкривається інформація про сутність та причини виникнення господарського зобов'язання, суб'єкти господарювання, умови та підстави припинення підприємством своїх зобов'язань [1].

- Фундаментом формування нормативної бази є Закон України №996, в якому визначенні принципи процесу організації та провадження облікового процесу та формування результатів діяльності в формі звітності. Дія закону розподіляється між фізичними та юридичними особами, всіх форм власності та організації [2].

Другий не менш важливий рівень посідають затверджені НП(С)БО, що забезпечують відображення особливостей регулювання окремих питань облікового процесу.

Головним нормативно-правовим актом є НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», що характеризує методологічний базис процесу формування та відображення у обліковому процесі інформації стосовно розрахунків з покупцями та замовниками [4].

Також додатковими джерелами, що можуть використовуватися в процесі регулювання даного питання є НП(С)БО №1 [3], НП(С)БО №15, НП(С)БО 16, що становлять методологічну основу для визначення

формування в обліку інформації про нараховані доходи та понесені витрати підприємства.

Третій рівень призначений для методичних рекомендацій галузевого спрямування, положень, підзаконних актів, інструкцій, постанов. До основних з них відносять:

- Інструкцію № 22, в котрій визначено суть безготівкових розрахунків, а саме здійснення переказу грошової суми із рахунку платника на рахунок отримувача коштів. Інструкцією регламентовано питання: порядку проведення розрахунків безготівковим способом, визначено правила документообігу даних операцій, визначено штрафні санкції порушення законодавства, тощо [5].

- Положення №637 [6];

- Постанова Кабінету Міністрів «Про результати суцільної інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованості і заходи щодо її скорочення» [7];

- Положення №88, що формує основи оформлення первинної та вторинної документації, виправлення в них помилок, організацію формування процесу документообігу;

- Інструкція №291 [8].

Заключний четвертий рівень – формування внутрішньої документації, що забезпечить регламентацію особливостей обліку розрахунків дебіторами, та розробляються ґрунтуючись на організаційно-економічну специфіку, форм власності, та особливостей діяльності кожного окремого підприємства. Перелік внутрішньої документації включає в себе облікову політику підприємства, робочий план рахунків, розроблені керівником бухгалтерської служби та затверджені керівником підприємства первинні документи. Характеристику внутрішньої документації наведено в таблиці 1.5 «Внутрішні документи регулювання обліку розрахунків з покупцями та замовниками».

Внутрішні документи регулювання обліку розрахунків з покупцями та
замовниками

Назва нормативного документу	Характеристика
Облікова політика підприємства	Регламентує особливості організації та ведення обліку розрахункових операцій відповідно до конкретних умов діяльності конкретного підприємства [16, с.275].
Робочий План рахунків	Розробляється на кожному підприємстві та визначає лише той перелік рахунків, що використовується на практиці підприємства. Порядок використання рахунків відповідає встановленій інструкції зі застосування плану рахунків.
Розробленні первинні документи	Первинна документація розроблена спеціалістами підприємства відповідно до особливостей діяльності. Важливою умовою розробки – відображення обов'язкових реквізитів документа (назва документа, дата складання, назва підприємства, зміст та обсяг господарської операції, одиниця виміру, посади відповідальних осіб, особистий підпис)

Доцільність затвердження облікової політики, полягає в потребі відображення сукупності специфічних особливостей організації системи обліку для достовірного відображення розрахункових операцій з контрагентами [17, с.48]. Ключовими моментами, що доцільно відобразити в даному документі є:

1. Види економічної діяльності даного суб'єкта, з окремим розподілом видів діяльності на основну, фінансову та інвестиційну;
2. Встановити особливості утворення та провадження договірних взаємовідносин;
3. Сформулювати посадові інструкції працівника облікового відділу, на котрого покладено обов'язки провадження обліку розрахункових операцій з контрагентами підприємства;

4. Форму організації ведення облікового процесу та відображення даних в певних облікових регістрах;

5. оцінка та умови визначення дебіторської заборгованості активом підприємства;

6. організація документації і документообігу [67, с.79];

7. модернізацію плану рахунків обліку, що враховує особливості діяльності та його переліку синтетичних та аналітичних рахунків, що використовуються в процесі ведення обліку дебіторської заборгованості покупців та замовників;

8. методика визнання, критерії оцінки, порядку списання безнадійної заборгованості дебіторів, що є безнадійною, ґрунтуючись на вимогах законодавства;

9. класифікаційні ознаки систематизації заборгованості відповідно до управлінських потреб керівництва підприємством;

10. умови для проведення інвентаризації підприємства тощо [33, с.175].

Отже, процес регулювання заборгованості дебіторів включає проваджується ґрунтуючись на широкому обсязі нормативно-правових актів певної ієрархії. Саме вміння орієнтуватися серед всієї нормативно-правової бази, забезпечує організацію обліку на високому рівні та своєчасне проведення аналізу розрахунків контрагентами підприємства.

ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО РОЗДІЛУ

Здійснивши вирішення попередньо поставлених питань було проведено дослідження особливостей облікового процесу ведення розрахунків з контрагентами підприємства, було втілено узагальнення набутих, як теоретичні, так і практичні знання та навички обліку. Основні аспекти, що можуть охарактеризувати економічну сутність та необхідність підприємства провадити взаємозв'язки з покупцями та замовниками полягають у тому, що:

1. Розрахунки з контрагентами кожного підприємства – це невід'ємна частина структури загального обсягу заборгованості підприємства, виникнення якої є результатом господарської діяльності підприємства. Процес дослідження дозволив проаналізувати та відмітити багатогранність визначення понять «покупець» та «замовник».

- «Покупець виступає суб'єктом договірних відносин, на котрого покладено зобов'язання здійснити купівлю конкретного активу (вже готової продукції) відповідно до стверджених умов визнаних, як письмовій так і усній формі угоди. Процес придбання може реалізовуватись за рахунок провадження оплат грошовими коштами так і в формі бартерної операції, що забезпечують здійснення обміну на інший актив».

- «Замовник є суб'єктом договірних відносин в разі виконанні таких умов: здійснення замовлення конкретного активу/послуги за певний період часу до моменту його виконання; юридичного затвердження укладання договору на отримання замовлення саме у письмовій формі, що забезпечить провадження контролюючих заходів за виконанням замовлення відповідно до умов угоди та отримати повні права власності над результатом виконаного замовлення».

2. Під дебіторською заборгованістю в загальному розуміють - суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Важливо забезпечить провадження розподілу заборгованостей, до попередньо встановленого переліку таких критеріїв, як: за термінами погашення (очікуваним та

реальним термінами погашення), за забезпеченістю, за контрагентами, за формою погашення, за характером виникнення.

Здійснений аналіз сутності та класифікаційних ознак розподілу дебіторської заборгованості за розрахунками контрагентів дозволяє аргументувати рівень висновків важливості даних розрахунків в процесі діяльності кожного підприємства.

3. Формування та розмір дебіторської заборгованості залежить від двох ключових категорій факторів, що включають в себе:

- Внутрішні фактори: обсяги реалізації, структура собівартості продукції, період життєвого циклу виробництва, наявність матеріально-технічного забезпечення зберігання готової продукції (товарів), особливості кредитної та маркетингової політик підприємства, структура форм розрахунків з дебіторами, стан системи контролінгу заборгованості дебіторів підприємства тощо.

- Зовнішні фактори: стан економіки країни; збалансованість грошової та товарної маси; кон'юнктура ринку кредитування; грошово-кредитна політика НБУ; динаміка інфляційних процесів; стабільність курсу національної валюти; розвиток цільового ринку; специфіка ринку сировинних ресурсів підприємства; податкова система в державі та тип податкової політики; законодавче регулювання.

4. Організація обліку розрахунків повинно забезпечувати вирішення таких питань: встановлення класифікаційних ознак дебіторської заборгованості; визначання найефективнішого методу розрахунку резерву сумнівних боргів підприємства; складання графіку документообороту; визначення системи реєстрів облікового процесу, що забезпечують ефективне відображення даних дебіторської заборгованості; встановлення контролю передачі інформації між структурними підрозділами.

5. Ефективний процес обліку розрахункових операцій взаємодії з дебіторами складається з п'яти основних етапів: здійснюється вибір сторонніх організацій з котрими підприємство в майбутньому буде мати

розрахункові взаємовідносини; проведення аналізу платоспроможності та ліквідності покупці відповідно до загальних показників їх діяльності; визначення рівня допустимої дебіторської заборгованості виходячи з прогнозованого обсяг реалізації; забезпечення моніторингу складових портфеля заборгованості контрагентів та впровадження актуальної її систематизації за термінами; оцінка можливих ефективних змін кредит орної політики для окремих дебіторів з метою збільшення обсягів продажу або прискорення термінів інкасації заборгованості.

6. Нормативно-правовим актом, що становить підґрунтя для регулювання питання обліку розрахунків заборгованості дебіторів є НП(С)БО №10 в якому визначено принципи методологічного регулювання процесу формування та відображення інформації стосовно розрахунків у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності суб'єкта господарювання

До того ж додатковою основою провадження регулювання реалізації облікових процесів даного питання є НП(С)БО №1, НП(С)БО 15, НП(С)БО 16.

Окрім, регулювання спеціальною законодавчою базою для вирішення даного питання використовують: конституцію, кодекси законів країни, закони та законодавчі акти, відомчі нормативні документи та спеціально самостійно розроблені робітниками підприємства внутрішньогосподарські нормативні акти, що забезпечать відображення особливостей формування облікового процесу.

РОЗДІЛ 2. СТАН ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

2.1. Організаційно-економічна характеристика АВ ТОВ «Агроцентр-К»

Аграрно-виробниче товариство з обмеженою відповідальності "Агроцентр-К" було створено у 2000 році й розташоване за адресою – м. Дніпро вул. Мільмана 110. Діяльність основана на виробництві продукції сільського господарства, переробці та реалізації виробленої продукції, веденні оптової та роздрібної торгівлі, а саме:

- виготовлення та реалізація олійного та кондитерського соняшникового насіння, хлібних зернових культур та зернобобових культур - пшениці, ячменю, кукурудзи та соняшника;
- реалізація м'яса свинини живою вагою першої категорії;
- вівчарстві;
- реалізації качок, гусей, бройлерів, та курок несучок;
- виробництві борошна власними потужностями використовуючи зерно пшениці власного вирощування.

Інформаційну основу визначення організаційно-економічної характеристики аграрно-виробничого товариства з обмеженою відповідальності «Агроцентр-К» складають дані річної фінансової звітності підприємства: Звіту про фінансовий стан (Форма №1), Звіту про фінансові результати (Форма №2) та Приміток до річної фінансової звітності (Форма №5) за період з 2016 по 2020 рік.

Аналіз організаційно-економічної діяльності даного підприємства включає декілька напрямів дослідження, а саме:

1. Оцінка майна та капіталу підприємства;
2. Оцінка руху та функціонального стану основних засобів товариства;
3. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства за попередньо встановлений період дослідження;

4. Встановлення рівня фінансової стійкості підприємства, що базується на дослідженні показників: структури капіталу, стану оборотних активів та основного капіталу підприємства;

5. Оцінка ліквідності, платоспроможності та оборотності оборотних активів ТОВ «Агроцентр-К»;

6. Оцінка ділової активності підприємства.

Аналіз ефективності діяльності доцільно розпочати з проведення оцінки наявності майна підприємства, що поділено відповідно до критерію ліквідності на три ключові категорії. Відповідно даних додатку А можна зробити висновки про зростання на 71,22% вартості всього майна, котрим розпоряджається підприємство, а саме з 280407,0 тис. грн. в 2016 році до 480120 тис. грн. в 2020 році. Зростання вартості майна підприємства в загальному його обсязі є позитивним моментом для провадження діяльності, оскільки це призводить до збільшення виробничих потужностей та обсягів виробництва підприємства впродовж періоду дослідження [29, с.147].

Проаналізуємо динаміку змін структури майна підприємства в розрізі її складових. Оборотні активи займають 57,2% (274693 тис. грн.) в структурі загального обсягу майна підприємства, в свою чергу на необоротні активи припадає 42,8% (205427 тис. грн.).

Центральне місце в складі необоротних активів посідають основні засоби підприємства (40,1% усього майна), оцінюючи динамічність змін, можна відмітити стабільне зростання обсягу основних засобів впродовж п'яти років дослідження, та їх зростання в 2020 році на 117,07% порівнюючи з базисним 2016 роком. Така позитивна тенденція забезпечується оновленістю та модернізацією його основних засобів.

Найбільший внесок у формування оборотних активів підприємства покладено на накопичення запасів підприємства, що в грошовому еквіваленті дорівнює 145513 тис. грн. (30,3% усього майна). Накопичення запасів підприємством впродовж досліджуваного періоду на 50,44% свідчить, про відволікання активів з обороту виробництва, зростання рівня кредиторської

заборгованості підприємства, що безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства [56, с.321].

Необоротні активи, що утримуються для подальшого їх перепродажу, та групи вибуття, впродовж всього періоду дослідження, на підприємстві відсутні, що свідчить про відсутність намірів підприємства здійснювати продаж раніше використовуваних необоротних активів.

Капітал підприємства складає 480120 тис. грн. (визначено зростання капіталу в 2020 році на 71,22% в порівнянні з 2016 роком) та включає в себе: власний капітал – 324828 тис. грн. (67,7%), зобов'язання і забезпечення 155292 тис. грн. (32,34%).

Накопичення обсягів власного капіталу та його зростання на 43,57% свідчить про провадження господарської діяльності підприємства з вищим рівнем ефективності, та оптимально дієвого розподілу отриманого прибутку на потреби підприємства. В свою чергу зростання суми довгострокових зобов'язань з 3930 тис. грн. в 2016 році до рівня 36930 тис. грн. 2020 року є фактором, що характеризує досягнення підприємством короткострокової фінансової стабільності в даному періоді аналізу.

Наступним кроком проведення комплексного аналізу підприємства є оцінка руху та функціонування основних засобів ТОВ "Агроцентр-К" за 2016-2020рр., оскільки основні засоби складають значну частину майна підприємства. Основні розрахунки відображено в таблиці додатку Б.

Дослідивши показники руху та функціонування стану основних засобів встановлено, що на 2020 рік підприємство оновило свої основні засоби на суму 32847тис.грн., вибуло впродовж даного року основних засобів в розмірі 297тис.грн. Незважаючи на суттєві вкладення грошових коштів можна визначити суттєву недостатність оновлення технічної бази підприємства, що забезпечується зниженням коефіцієнта оновлення, поступовим зниженням рівня коефіцієнта придатності та зростання коефіцієнту зносу впродовж досліджуваного періоду [64, с.105].

Продовжуючи аналіз економічної діяльності важливим моментом є дослідження фінансових результатів діяльності ТОВ «Агроцентр-К» за 2016-2020 рр. Інформаційною основою аналізу є «Звіт про фінансові результати», основні розрахунки наведено в таблиці додатку В.

Проаналізувавши зміну показників фінансової звітності визначено: зростання розміру чистого доходу в наслідок провадження операцій реалізації на 74,21% в порівнянні з 2016 роком, зростання операційних витрат в цілому та окремо за їх видами (собівартість продукції, що було реалізовано, зросла на 56,57%, витрат адміністративного характеру на 243,35%).

Починаючи з 2018 року існує негативна тенденція до поступового зменшення розміру валового прибутку підприємства до 25100тис.грн. в 2020 році відповідно; прибутку від основного виду діяльності до 713тис.грн. та як наслідок виникнення чистого збитку від провадження господарської діяльності в розмірі 12878тис.грн. Отримання даних фінансових результатів провадження діяльності ґрунтується на неефективності проваджені управлінських рішень та призводить до зміщення підприємства з його стратегічних ринкових позицій.

Аналізуючи рівень стійкості фінансового становища підприємства, необхідно сконцентруватися на проведенні аналізу показників за такими напрямками: структури капіталу, стану оборотних активів та стану основного капіталу. Розрахунок основних показників рівня стійкості фінансового становища відображено в таблиці додатку Д.

Показники структури капіталу включають в себе:

- Порівняння фактичного коефіцієнта автономії з його нормативним значенням, що становить від 0,5. Впродовж всього досліджуваного періоду даних показник перевищує значення встановленого нормативу, що може свідчити про наявність невикористаного потенціалу. Зменшення показника є позитивною тенденцією для подальшого розвитку підприємства;

- Коефіцієнт концентрації залученого капіталу знаходиться в межах нормативного значення;

- Коефіцієнт фінансування відзначається зменшенням значення до рівня 2,09, для забезпечення зростання даного показника необхідно залучати кошти власників та інвесторів;

- Спостерігається негативна тенденція до зниження обсягів довгостроково залучених позикових коштів та його коефіцієнта відповідно, що свідчить про зростання витрат понесених на виплату відсотків за користування кредитними коштами.

Проаналізувавши головні показники структури капіталу можна зробити висновок о наявності на підприємстві невикористаного потенціалу, що забезпечить досягнення економічного розвитку підприємства.

До основних показників оцінки стану оборотних активів належать:

- Коефіцієнт маневреності власного капіталу, що встановлює ту частку власного капіталу, що може бути використана в процесі фінансування оборотних активів, та частки спрямованої в необоротні активи. Впродовж трьох останніх років спостерігається зменшення коефіцієнту, що свідчить про відволікання вкладень в необоротні активи підприємства;

- Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів відповідно до встановленого нормативу значення котрого повинно бути вищим за 0,1. Хоча впродовж всього періоду фактичне значення коефіцієнта є вищим за його нормативне значення, стійке зменшення показника характеризує зменшення рівня стійкості фінансового стану;

- Нормативне значення коефіцієнта забезпеченості запасів від 0,5, зниження показника в динаміці характеризує зменшення рівня стійкості підприємства в середньостроковій перспективі та вказує на негативну залежність провадження діяльності від залучення короткострокових джерел фінансування [65, с.489];

- Коефіцієнт маневреності лише тієї частини власних оборотних коштів в даному випадку характеризує нездатність підприємства відповідати

за свої найбільш термінові зобов'язання використовуючи наявні власні кошти, що в свою чергу свідчить про залежність підприємства від позикових оборотних коштів [34, с. 65]. В подальшому при незмінності ситуації це може призвести до проблем в процесі фінансування оборотного капіталу підприємства.

Розрахунок основних показників наведено в таблиці додатку Е. В загальному показники стану оборотних активів забезпечують відображення зменшення рівня стійкості фінансового становища, відволікання грошових коштів в необоротний фонд підприємства та підвищення залежності провадження діяльності від залучення коштів з зовнішніх сторін.

Заключним етапом оцінки фінансової стійкості є оцінка стану фінансового капіталу, що включає в себе:

- Коефіцієнт реальної вартості майна встановлює розмір частки, що становлять основні засоби та оборотні виробничі фонди в його загальному обсязі. Його зростання є позитивною тенденцією;

- Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у загальному обсязі майна, зростання є позитивною тенденцією, оскільки забезпечується розширенням частки основних засобів структурі майна [66, с.21];

- Коефіцієнт накопичення амортизації зріс до рівня 0,25 в 2020 році з 0,23 в 2016 році, що свідчить про зниження рівня фінансового ризику не покриття авансованого капіталу в іммобілізовані активи;

- Негативною тенденцією розвитку підприємства є зменшення показника коефіцієнта співвідношення оборотних активів підприємства та його необоротної частини.

Здійснивши аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «Агроцентр-К» за 2016-2020 роки можна зробити висновок про зниження рівня стійкості фінансового становища, рівня автономності діяльності, наявності невикористаного потенціалу, та негативного зростання рівня залежності підприємства від залучення позикових оборотних коштів.

Розрахунок показників ліквідності, платоспроможності та оборотності оборотних активів ТОВ «Агроцентр-К» за 2016-2020 рр. наведено в таблиці додатка Д.

Аналізуючи ліквідність необхідно проаналізувати показники високоліквідних, середньо-ліквідних та низько-ліквідних активів підприємства, оцінити найбільш строкові, короткострокові та довгострокові зобов'язання підприємства та забезпечити провадження аналізу їх співвідношення. Проаналізувавши показники 2020 року встановлено перевищення середньо ліквідних активів над короткостроковими зобов'язаннями та низько ліквідних активів над довгостроковими зобов'язаннями, обсяг найбільш строкових зобов'язаннями суттєво переважає над обсягом високо ліквідних активів, що характеризує нездатність підприємства погасити свої строкові зобов'язання в необхідному обсязі.

Аналізуючи рівень платоспроможності доцільно сконцентруватись на:

- Рівні коефіцієнта абсолютної ліквідності, що визначається часткою поточних зобов'язань, що може бути погашено негайно. Здійснивши порівняння нормативно встановленого рівня показника (від 0,1 до 0,2) та його фактичного значення встановлено нездатність підприємства здійснити оплату своїх боргів при настанні незабаром терміну погашення;

- Зниження коефіцієнтів покриття, загальної ліквідності та загальної платоспроможності в динаміці та їх наближення до нормативного значення є негативним фактором розвитку підприємства та відображає зниження рівня забезпеченості оборотними активами в обсязі необхідному для погашення поточних зобов'язань.

Оцінюючи оборотність оборотних активів важливо провести дослідження:

- Коефіцієнта обертання оборотних активів, що за досліджуваний період знизився до рівня 1,16, що в свою чергу характеризує екстенсивність використання оборотних активів в процесі виробництва;

- Зростання коефіцієнта завантаження оборотних активів визначає неефективність використання оборотних коштів. Оскільки показник характеризує частку прибутку, що припадає на одну гривню оборотних коштів;

- Тривалість одного обороту оборотних активів за досліджуваних період зростає до 311 днів, така тенденція характеризує неефективність фінансового менеджменту на підприємстві. Зростання показника вказує на необхідність підприємства в більшій кількості ресурсів для здійснення фінансування оборотних активів.

Здійснивши оцінку рівня ліквідності, платоспроможності та оборотності оборотних активів важливо відмітити, що підприємство володіє недостатнім обсягом оборотних коштів для погашення своїх строкових зобов'язань, діяльність підприємства характеризується екстенсивним використанням оборотних коштів та неефективним фінансовим менеджментом.

Завершальною стадією дослідження економічної діяльності підприємства є оцінка показників ділової активності ТОВ «Агроцентр-К» за 2016-2020, розрахунки показників наведено в таблиці додатку Ж.

Проаналізуємо такі основні показники ділової активності підприємства:

- Фондовіддача необоротних активів, скорочення показника фондівіддачі здійснюється внаслідок зниження рівня інтенсивного використання основних засобів впродовж періоду аналізу;

- Аналізуючи коефіцієнт обертання поточної дебіторської заборгованості та тривалість періоду впродовж котрого здійснюється один оборот заборгованості відповідно до встановленого критерію її розподілу, доцільно відмітити стабільне зниження рівня оборотності дебіторської заборгованості впродовж періоду, для вирішення даної проблеми важливим є коригування політики управління дебіторською заборгованістю, здійснювати відвантаження продукції відповідно до попередніх передоплат клієнтів [38, с.203];

- В свою чергу зниження коефіцієнта обертання кредиторської заборгованості до 8,27 в 2020 році та зростання тривалості періоду впродовж котрого здійснюється один повний оборот кредиторської заборгованості свідчить про зниження швидкості оплати заборгованості та збільшення обсягів покупок на умовах кредитування.

Виходячи з попередньо проведеного аналізу важливим є проведення рейтингової оцінки рівня фінансового становища ТОВ «Агроцентр-К» за 2016-2020, відповідно обширної кількості коефіцієнтів, що включатиме показники ліквідності, ділової активності, незалежності фінансового аспекту, рентабельності та інших показників. Комплексна оцінка дозволить проаналізувати поточний фінансовий стан та розвиток діяльності виходячи з організаційно-економічних особливостей підприємства.

Впродовж періоду дослідження спостерігається поступове зниження інтегрального показника фінансового стану до 7,1, але не зважаючи на це впродовж 2016-2020 рр. фінансовий стан характеризується рейтингом А, що є найвищим рейтингом (Додаток 3).

Отже, проаналізувавши попередньо проведені розрахунки, можна зробити висновок про поступове погіршення фінансового стану підприємства. Наявність збитків від провадження діяльності, підвищення рівня залежності та зниження автономності підприємства, недостатність обсягів оборотних активів, зростання рівня залежності від залучених від сторонніх організацій оборотних коштів, зростання тривалості періоду впродовж котрого здійснюється один повний оборот кредиторської заборгованості є факторами, що безпосередньо здійснюють негативний вплив на рівень фінансової стійкості підприємства. Хоча дані зміни не понизили рейтинг поточної стійкості фінансового становища підприємства для ліквідації даних тенденцій необхідним є провадження заходів коригування даного становища.

2.2. Характеристика організації роботи бухгалтерської служби АВ ТОВ «Агроцентр-К»

Вагомою складовою здійснення організаційних процедур формування бухгалтерського обліку є раціональна організація бухгалтерської служби, що відповідатиме особливостям провадження діяльності підприємством та забезпечить виконання поставлених поточних та стратегічних завдань в процесі планування, контролю, затвердження управлінських рішень та подання інформації в повному, правдивому та достовірному обсязі.

Товариством «Агроцентр-К» для формування бухгалтерської служби було обрано такий варіант її формування – відокремлення окремого структурного підрозділу підприємства, керівником якого є головний бухгалтер. Проведення діяльності служби визначено вимогами чинного законодавства України, нормативними документами підприємства, його обраною організаційно-правовою формою, та особливостями формування загальної структури управління товариством.

Відповідно до Закону №996 на керівника підприємства покладено повну матеріальну та кримінальну відповідальність за відповідність організації роботи бухгалтерського відділу, відповідно до встановлених вимог, створення умов для правильного ведення обліку на всіх його етапах та подання облікової документації про господарську діяльність підприємства.

Для систематизації облікового процесу головним бухгалтером розробляється та затверджується керівництвом товариства «Агроцентр-К» Положення про бухгалтерію та посадові інструкції окремого робітника відділу бухгалтерії підприємства, графік документообігу.

В Положенні про бухгалтерію зазначено особливості організації бухгалтерської служби, функції та завдання покладені на робітників служби, їх права та обов'язки.

Встановлений перелік функцій та завдань в подальшому використовується для розрахунку оптимального штату бухгалтерської служби та розподілу повного обсягу робіт між окремим бухгалтером.

В даному положенні зазначаються права та обов'язки головного бухгалтера, до яких належать:

- дотримання в процесі виконання роботи службою стандартизованої основи ведення облікового процесу, основуючись на принципах та основах обліку, процесу складання та подання у відповідні строки загального обсягу звітності підприємства;

- розподіляє та затверджує в посадових інструкціях працівників бухгалтерської служби їх функції, права та обов'язки;

- організація контролінгу якості провадження процесу фіксації господарських операцій відповідно до зазначених в робочому плані рахунків;

- участь у процесі інформаційного відображення матеріалів пов'язаних з нестачами, псуванням зазначених активів підприємства та провадження процедури їх відшкодування;

- здійснює підписання з керівництвом документації, що є підставою надходження на склад та відвантаження з нього цінностей, грошових коштів, розрахункових, кредитних, фінансових зобов'язань;

- затверджує форму ведення бухгалтерського обліку, тому підприємством «Агроцентр-К» обліковий процес проводиться використовуючи автоматизовану форму бухгалтерського обліку;

- організовує зберігання документації, їх оформлення та в подальшому передачу до архіву, основуючись на дійсних термінах їх зберігання;

- бере безпосередню участь у формуванні та затвердженні Наказу про облікову політику підприємства тощо.

Вагомим окремим розділом положення є «Взаємовідносини, службові зв'язки», який призначений для відображення особливостей взаємодії

бухгалтерської служби з іншими структурними підрозділами підприємства, а саме:

- з усіма підрозділами структури товариства для розв'язання питань облікового аспекту;

- юридичний відділ – питання юридичного характеру, що супроводжують процес підготовки договорів взаємодії з сторонніми підприємствами;

- кадровий відділ – питання підбору кадрів відділу обліку, відпустки, переміщення в організаційній структурі, звільненні тощо;

- з податковими, статистичними і соціальними органами – при поданні визначеної форми звітності;

- з банком – при здійсненні розрахункових операцій відповідно до оформлених в бухгалтерії документів.

Організаційна структура облікового відділу АВ ТОВ «Агроцентр-К» є лінійною, що означає підпорядкованість бухгалтерів безпосередньо головному бухгалтеру товариства. Структуру облікового апарату відображено на рисунку 2.1.

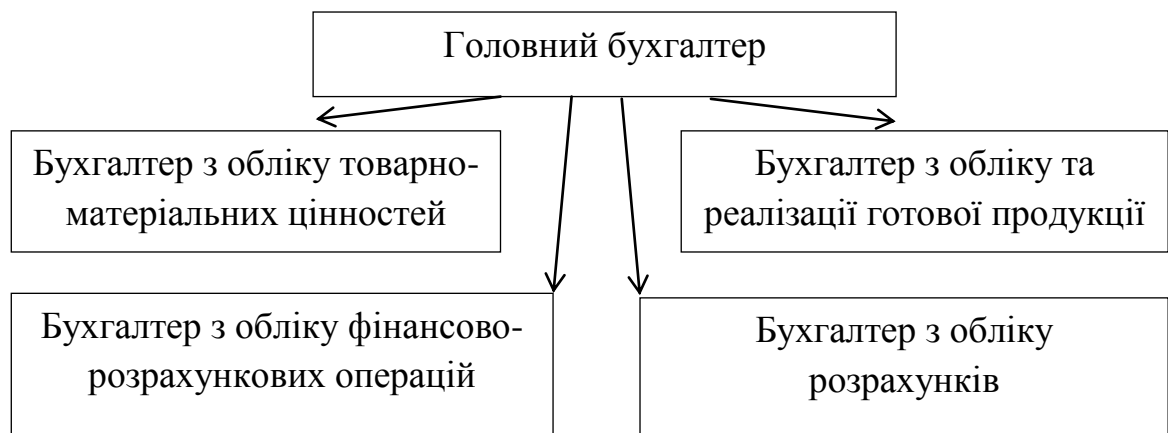


Рис. 2.1 Структура облікового апарату АВ ТОВ «Агроцентр-К»

Впроваджена структура бухгалтерії є найбільш дієвою та забезпечує ефективне розподілення функціональних обов'язків між структурними одиницями, зокрема:

- Обов'язками бухгалтера з обліку фінансово-розрахункових операцій є забезпечення достовірного обліку грошових операцій у касі підприємства та на рахунках у банках, авансів виданих підзвітній особі, стежать за дотриманням фінансової та платіжної дисципліни;

- провадження розрахунків із заробітної плати персоналу, розрахунків з сторонніми фінансовими та податковими органами в сфері оподаткування є сферою контролю бухгалтера з обліку розрахунків;

- Бухгалтер з обліку та реалізації готової продукції – здійснює облік витрат, що забезпечують провадження процесу виробництва всіх видів готової продукції, здійснює калькулювання фактичної собівартості виготовленої продукції підприємства, обліковує надходження на склад продукції, її подальшого відвантаження та реалізації, веде розрахунки з покупцями підприємства за відвантажену продукцію, по закінченню періоду звітування здійснює формування звіту про обсяг продукції, що було виготовлено та в подальшому реалізовано;

- Діяльність бухгалтера з обліку товарно-матеріальних цінностей полягає в провадженні обліку придбання, заготівлі та витрат матеріалів, МШП, обліку надходження, внутрішньогосподарських переміщень і вибуття в наслідок ліквідації або реалізації основних засобів, що забезпечується формуванням документації первинного обліку, проводять нарахування амортизаційних відрахувань та здійснюють облік розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємства.

Загальна чисельність штату бухгалтерської служби підприємства складається п'яти бухгалтерів, порівняємо відповідність штату відповідно до його нормативного показника, що розраховується відповідно формули:

$$Ч = \frac{T_3}{\Phi} * K * K_{\text{кнз}}, \quad (1)$$

Де Ч – нормативна чисельність працівників, осіб;

T_3 – загальна трудомісткість типового складу робіт, та становить 7695 людино-годин;

Φ – річний фонд робочого часу одного працівника, що становить 2002 години;

K – коефіцієнт, що враховує заплановані невиходи працівників з показником 1,15;

$K_{\text{кпз}}$ - коефіцієнт, що враховує питому вагу робіт з бухгалтерського обліку та звітності, що виконується на ПЕОМ. Автоматизованість робіт підприємства на рівні 72%, отже даний коефіцієнт набуває значення 1,2.

Відповідно до даних нормативне значення працівників бухгалтерської служби є 5 осіб ($\Phi=7695/2000*1,15*1,2=5,03$), що відповідає наявному обсягу бухгалтерів на підприємстві.

Основою для упорядкованого руху та вчасного надходження первинних документів до відділу обліку розроблено головним бухгалтером та затверджено наказом графік документообігу товариства, в якому затверджено дати формування або одержання від визначено підрозділу конкретного виду документації, її прийнята до обліку, передання в обробку та на зберігання в архів підприємства.

Також, підприємством наказом затверджено Облікову політику, що формує сукупність схвалених принципів, методів та конкретних облікових процедур, реалізація яких безпосередньо впливає на особливості організації та провадження облікового процесу на підприємстві. Наявна облікова політика відповідає принципам: обачності, переваги сутності над формою, суттєвості та послідовності [35, с.217].

Отже, організація бухгалтерської служби на підприємстві відповідає таким вимогам:

- розробка та затвердження організаційно-розпорядчих документів (положення про бухгалтерію, посадових інструкцій персоналу відділу обліку);
- складання графіка документообігу на організації;
- створення номенклатури справ і організації архіву для зберігання документації;

- завершення кадрової політики бухгалтерії;
- створення технології обробки одержуваної інформації (затвердження форми бухгалтерського обліку).

2.3. Особливості обліку та документального оформлення розрахунків з покупцями та замовниками

В процесі провадження процедур обліку товарної заборгованості дебіторів підприємства «Агроцентр-К» застосовується стандартний синтетичний рахунок 36, що забезпечує накопичення та узагальнення інформації стан взаємовідносин підприємства з покупцями та замовниками за попередньо відвантажену продукцію[45, с.48].

Дебетові обороти рахунка 36 призначені для накопичення інформації про продажну вартість проданої продукції, наданих послуг, з врахуванням непрямого податку на додану вартість. Кредитові обороти відображають суму платежів, що зараховано на рахунок банківські установи або касу підприємства. До рахунку 36 попередньо відкривається субрахунок 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» [12, с.11].

Проводячи процедуру реалізації продукції підприємство проводить авансову політику, шляхом першочергового одержання коштів у рахунок майбутніх поставок продукції, тому для розрахунків за авансами одержаними використовується окремий субрахунок 681. В даному випадку робиться запис за дебетом субрахунку 31 і кредитом субрахунку 681. В момент зарахування одержаного авансу відбувається взаємозалік сум по дебету субрахунку 681 і кредиту рахунку 36 [11, с.27].

Аналітичний облік за рахунком 36 ведуть у розрізі окремого покупця та замовника, що забезпечує провадження контролю за формуванням боргового зобов'язання та його виходячи з окремого документа.

Забезпечення ефективного процесу документування є основою достовірного відображення даних облікового процесу стосовно провадження розрахункових операцій з контрагентами в первинній документації. Відповідно до чинного законодавства первинним документом є письмовий документ, що містить в собі відомості про певну господарську операцію та підтверджує факт її здійснення. Формування взаємовідносин з контрагентом починається, як зазначалося раніше, з юридичного оформлення договору купівлі/продажу або надання послуг (даний договір не є первинним документом, а лише виступає основою для подальшого формування первинної документації). Важливу увагу в договорі приділяють обсягам, термінам відвантаження продукції/надання послуг, вартості об'єктів договірних відносин, порядку розрахунків, термінів оплати.

Питання створення, формування та відображення даних обліку розрахунків в первинній документації та облікових регістрах, її подальшого зберігання розкрито в Положенні №88, що застосовується всіма підприємствами та установами незалежно від особливостей організації господарської діяльності, організаційно-правової форми. Кожний первинний документ повинен забезпечити фіксацію обов'язкових реквізитів: назва, код форми, зміст операції, одиниці виміру, посади осіб, що несуть відповідальність за здійснення операції і її оформлення, особисті підписи [46, с.377].

Залежно від етапу взаємовідносин первинну документацію можна поділити на дві категорії:

- Первинні документи, що є основою виникнення заборгованості та формуються на етапі відвантаження продукції, виконанні замовлення. До них відносять - накладна, рахунок фактура, акт прийнятих робіт, послуг, податкова накладна, ТТН;

- Первинні документи, що забезпечують погашення заборгованості та підтверджують зарахування грошових коштів: виписка банку, прибутковий касовий ордер, векселі, платіжне доручення тощо.

Дані документи окремим рядком забезпечують формування бази для відображення суми податкового зобов'язання.

Підставою для здійснення відпуску готової продукції або товарів зі складу продавця є Довіреність (ф.М-2), що представляється продавцю разом з документом, що підтверджують персону відповідальної особи за одержання товару.

Якщо договором визначено умови здійснення попередньої оплати об'єкта взаємовідносин, перед здійсненням факту взаємозв'язків покупцеві спочатку виписується Рахунок-фактура на основі якої здійснюється оплата. Також даний документ додається до платіжного доручення або платіжної вимоги-доручення в момент здійснення оплати.

Погашення боргових зобов'язань покупцем або ж замовником може здійснюватися відповідно до таких затверджених форм, готівкою або безготівковим методом.

Здійснення готівкових розрахунків регулюється порядком ведення касових операцій у національній валюті в Україні, провадження безготівкових переказів коштів у валюті України регулюються вимогами Інструкції № 22.

Основною формою розрахункового документа, що використовується ТОВ «Агроцентр-К» є платіжне доручення – розпорядження власника рахунку здійснити банком переказ зазначеної суми коштів на рахунок іншого суб'єкту (продавця). Перевагами даного виду розрахункового документу є: простота документообороту, що забезпечує скорочення втрат часу в процесі проведення розрахункових операцій; наявність можливості здійснення покупцем попередньої перевірки якості продукції; використання документа не лише при товарних операціях.

Незважаючи на переваги, платіжне доручення містить ряд недоліків, а саме: відсутності гарантованості платежів для постачальника; залежність продавця від провадження оплати покупцем за відвантаженою продукцією у минулому продукцію.

В результаті проведеного дослідження можна дійти висновку, що фіксація взаємозв'язків з контрагентами здійснюється відповідно до законодавчо встановлених вимог та форм первинної документації. Незважаючи на наявність автоматизованих систем фіксації інформації досі існує ряд недоліків, що викликають проблеми у процесі оформлення документації. В свою чергу належне документування інформації в первинній документації та в подальшому в облікових регістрах та звітності, що сприяє ефективному керуванню провадження подальшої діяльності підприємством.

2.4. Удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками АВ ТОВ «Агроцентр-К»

Оцінивши поточний стан обліку взаємовідносин контрагентами, можна визначити ряд факторів, що суперечать ефективному провадженню його господарської діяльності, а саме:

- недостатність обсягів необхідної інформації про заборгованість дебіторів, що становить основу для ефективного та всебічного аналізу операцій розрахункового характеру з контрагентами;
- низький рівень аналітики затвердженого плану рахунків для відображення даних по окремому контрагенті підприємства;
- відсутність сформованого підприємством резерву сумнівних боргів.

Організація обліку заборгованості базується на затвердженні специфічної облікової політики підприємством, що є основою для своєчасного та достовірного виявлення недоліків системи та впровадження коригуючих заходів[19, с.9]. Частина облікової політики, що відображає особливості обліку розрахункових операцій стосовно взаємовідносин, що виникають відповідно до провадження взаємодії зі сторонніми організаціями, вимагає провадження коригування таких її елементів:

1) Критеріїв, що забезпечать достовірне визнання та оцінювання дебіторської заборгованості. В даному випадку заборгованість доцільно визнавати активом в разі її відповідності таким критеріям: існує вірогідність в майбутньому отримати підприємством економічні вигоди; точність розрахунку суми заборгованості; покупець отримав всі ризики та вигоди, що пов'язані з правом володіння певним активом; підприємство-продавець втрачає будь-який контроль над об'єктом реалізації [42, с.37].

2) Система систематизація заборгованості дебіторів за певною ознакою та її аналітики. Доцільно здійснювати процедури оцінювання заборгованості дебіторів виходячи із критерію її поділу на монетарну (оцінювати за справедливою вартістю при її визнанні або дату звітування за найменшої з двох оцінок: чистою реалізаційною або справедливою вартістю) та немонетарну (що виникає внаслідок обміну на подібний актив за історичною або переоціненою вартістю; при обміні на неподібний актив за справедливою вартістю). Даний критерій забезпечить підвищення рівня достовірності інформації про заборгованість в обліку та звітності відповідно до вимог сучасності [36, с.182].

Також важливо ввести такий критерій, як термін її погашення, відповідно, що забезпечить провадження поділу заборгованість на такі групи: поточна заборгованість (до 12 місяців); заборгованість від 12 до 18 місяців; 18-24 місяці; та заборгованість, що залишається неоплаченою 24-36 місяці. Дана система поділу забезпечить провадження контролю здійснення вчасної оплати покупцями грошових коштів за реалізовані товари, продукцію чи надані послуги.

3) Встановити критерії визнання сумнівною дебіторську заборгованість в разі прострочення терміну оплат заборгованості, відхиленні претензії боржником або відсутності відповіді на неї, при порушенні справи банкрутства боржника підприємства [20, с.24];

4) Розширити прийнятий план рахунків підприємства, додавши аналітичні рахунки в частині розрахунків;

5) Сформувати резерв сумнівних боргів виходячи з результатів попередньо проведеного аналізу фінансового становища окремих контрагента підприємства залежно від термінів прострочення погашення заборгованості, розмірів підприємства та обсягів його діяльності. Проведення даного аналізу забезпечить визначити структуру заборгованості розподіливши її на сумнівні борги та безнадійну заборгованість [37, с.95].

Формування резерву повинно опиратись на принцип обачності за яким методи ведення обліку, повинні запобігати уменшенню оцінки зобов'язань з витратами підприємства, та в свою чергу завищенню оцінки активів і доходів підприємства [24, с. 67]. Процедура нарахування резерву забезпечує достовірність оцінки активів та відображення витрат підприємства, що як наслідок впливає на формування остаточного підсумку в вигляді фінансового результату товариства;

б) Запровадження особливостей відображенні інформації в обліку про безнадійну заборгованості. Критерієм для визначення заборгованості, як безнадійної, є наявність сплину того строку позовної давності за зобов'язаннями щодо такого виду заборгованості незалежно від наявності чи ні звернення кредитора до суду задля її стягнення. Списання безнадійної заборгованості здійснюється при виключенні даної суми з активів підприємства з одночасним скорочення обсягу попередньо сформованого резерву сумнівних боргів підприємства [23, с.78].

В загальному запропоновані зміни до облікової політики дозволять вирішити питання підвищення обсягів інформації та її якості про поточний стан, структуру дебіторської заборгованості в розрізі окремого покупця або замовника.

Важливим моментом ведення розрахункових відносин для підприємства є провадження ефективної організації роботи з договорами та забезпечення розробки моделі договору відповідно до особливостей майбутніх взаємовідносин. Запропоновано впровадити систему гнучких умов

оплати заборгованості; систему знижок за умов здійснення дострокової оплати; встановити умови та критерії до покупців та замовників, що забезпечать ефективне надання комерційного кредиту. Виваженість рішення стосовно надання комерційного кредиту в даному випадку забезпечить зростання обсягів реалізації.

Підвищення рівня достовірності, об'єктивності та своєчасності відображення даних повинно базуватися на удосконаленні процесу документування обліку розрахункових операцій, використовуючи для цього схеми документування обліку розрахунків окремо за окремим покупцем або ж замовником.

У випадках, коли негайне отримання коштів в порівнянні з їх одержанням в попередньо зазначений період є економічно вигіднішим, застосовують сучасні методи рефінансування дебіторської заборгованості покупців та замовників, а саме факторинг та облік векселів [14, с.36].

Факторингова угода передбачає, що підприємство передає право на заборгованість за поставлені товари, продукцію або надані послуги банків-посереднику або спеціалізованій компанії. В Україні основними операторами факторингового ринку є Укрсоцбанк та Райффайзен Банк Аваль. Ключовим недоліком факторингу є велика вартість послуг, незважаючи на це переваги факторингу полягають у: зростання швидкості обороту коштів обігу, що в свою чергу зменшує потреби в них; захист від втрат та втраченої вигоди; підвищення рівня ліквідності підприємства; гарантія отримання у термін грошових коштів; прогнозованість здійснення оплати; скорочення рівня залежності від обсягу коштів обігу тощо[15, с.14].

Також, ефективним методом переведення дебіторської заборгованості контрагентів в грошові активи є облік векселів або здійснення їх реалізації на фінансовому ринку. Вексель являє собою цінний папір, що аргументує провадження безумовного грошового зобов'язання векселедавцем здійснити оплату зобов'язань після того як настане зазначений термін оплати певної суми грошей векселедержателю. Вексель є засобом оформлення товарного

кредиту, що формується як засіб відтермінування оплати за продані товари. Оформлення заборгованості векселем дає можливість підприємству-кредитору в подальшому продати цей вексель на фондовому ринку й отримати гроші або ж використати вексель як засіб платежу кредиторам.

Зміст обліку векселів полягає в здійсненні банком його термінової оплати одразу після його придбання, отримання платежу здійснюється тільки з настанням зазначеного у векселі терміну погашення.

Зазначені вище актуальні форми рефінансування забезпечать формування системи ефективного управління заборгованістю, оскільки значне перевищення обсягу заборгованості створює загрозу для поточного рівня його фінансової стійкості і впроваджує необхідність в залученні джерел додаткового фінансування.

Для провадження процедур модернізації системи обліку заборгованості дебіторів доцільно впровадити:

- періодично (щоквартально) здійснювати взаємозвірку з контрагентами підприємства в електронній формі, при необхідності звірку з певними контрагентами доцільно проводити щомісячно;

- впровадити систему штрафних санкцій у випадках прострочення покупцями та замовниками платежів за продукцію. Використовуючи оперативну інформацію, що є результатом внутрішнього контролю, ключовим моментом є організація претензійної роботи стосовно своєчасності оплат операцій, що в подальшому забезпечить скорочення частки простроченої заборгованості контрагентів [48, с. 39];

- здійснити політику диверсифікації контрагентів для мінімізації рівня ризику несплати платежів великими покупцями, та впровадити постійний моніторинг потенційних контрагентів підприємства;

- провадити попередній аналізі фінансової стабільності кожного потенційного контрагента, відповідно до попередньо встановленого переліку ключових критеріїв оцінки.

Отже, здійснивши аналіз поточного стану обліку розрахунків, встановлено існування ряду певних проблемних аспектів обліку та контролю даного виду відносин розрахункового характеру.

Ефективна політика здійснення процесу управління заборгованістю дебіторів є основою стабільного фінансового стану та розвитку підприємства. За поточних умов підприємство володіє широким обсягом дебіторської заборгованості переважна частка якої припадає на розрахунки з покупцями та замовниками. Ефективність організації впровадженої системи обліку повинна базуватися на: створенні резерву сумнівних боргів; здійсненні попереднього аналізу потенційних контрагентів; провадженні політики диверсифікації покупців та замовників; організації належним чином договірних робіт; впровадження актуальних методів рефінансування заборгованості (факторинг, векселі); постійному контролю за станом та структурою заборгованістю дебіторів, з поглибленим аналізом причин, що вплинула на утворення простроченої заборгованості; використанні системи знижок при здійсненні покупцем або замовником дострокової оплати; уникнення контрагентів з високим рівнем ризику.

ВИСНОВКИ ДО ДРУГОГО РОЗДІЛУ

Проведена оцінка стану обліку розрахункових операцій з контрагентами АВ ТОВ «Агроцентр-К» базується на:

1. Організаційно-економічної характеристики товариства відповідно до показників фінансової звітності за період впродовж 2016-2020 років. Виходячи з чого доцільними є висновки про поступове погіршення фінансового стану підприємства. Наявність збитку, зниження рівня автономності, недостатність оборотних активів, зростання рівня залежності від залучених оборотних коштів, зростання обсягу дебіторської заборгованості, дані зміни здійснюють негативний вплив та знижують рівень фінансової стійкості підприємства, і хоча допоки не зафіксовано пониження рейтингу стійкості підприємства необхідним є провадження заходів коригування та модернізації системи обліку та контролю. Комплексний аналіз діяльності підприємства включає в себе:

- Оцінка руху та функціонального стану основних засобів товариства характеризується недостатністю оновлення технічної бази підприємства, (зниження коефіцієнта оновлення, поступове зменшення рівня коефіцієнта придатності та зростання коефіцієнту зносу впродовж досліджуваного періоду);

- Фінансові результати діяльності характеризуються негативною тенденцією до поступового зменшення розміру валового прибутку до 25100тис.грн. в 2020 році; прибутку від операційної діяльності до 713тис.грн. та як наслідок виникнення чистого збитку від провадження господарської діяльності в обсязі 12878тис.грн. Досягнення аналізованого фінансового результату свідчить про неефективність проваджених управлінських рішень та втрачання підприємством стратегічних позицій на ринку;

- Оцінивши рівень фінансової стійкості важливо зазначити зниження автономності діяльності, наявності невикористаного потенціалу, та

негативного зростання рівня залежності підприємства від залучення в майбутніх періодах позикового капіталу;

- Здійснивши комплексну оцінку рівня ліквідності, платоспроможності та оборотності оборотних активів встановлено нестачу підприємства оборотними коштами, що забезпечили б для погашення своїх строкових зобов'язань, діяльність підприємства полягає в екстенсивному використанні оборотних коштів та провадження неефективного фінансового менеджменту.

2. Характеристики організації роботи бухгалтерської служби, що є відокремленим структурним підрозділом підприємства та має лінійну організаційну структуру, що означає підпорядкованість бухгалтерів безпосередньо головному бухгалтеру товариства. Загальна чисельність штату бухгалтерської служби підприємства складається п'яти бухгалтерів, що відповідає розрахованому нормативному значенню. Структура бухгалтерії є найбільш ефективною оскільки забезпечує ефективний розподіл функціональних обов'язків між бухгалтерами відповідно до сфер обліку: фінансово-розрахункових операцій; розрахунків; реалізації готової продукції; ТМЦ.

3. Оцінюючи особливості оформлення розрахункових операцій з покупцями та замовниками в первинній документації, варто зазначити провадження, як готівкових так і безготівкової форм розрахунків.

Безготівкові розрахунки з контрагентами здійснюються у національній валюті. Основною формою розрахункового документа АВ ТОВ «Агроцентр-К» є платіжне доручення. Перевагами даного виду розрахункового документу для підприємства є: простота документообороту, оскільки це прискорює проведення розрахункових операцій; наявність можливості здійснення покупцем попередньої перевірки якості продукції; використання документа не лише при товарних операціях.

В результаті проведеного дослідження можна дійти висновку, що фіксація взаємозв'язків з контрагентами відповідає законодавчим вимогам та затвердженій первинній документації.

4. Ефективна політика здійснення процесу управління дебіторською заборгованістю є основою стабільного фінансового стану та економічного розвитку підприємства. В поточному періоді підприємство володіє значною заборгованістю дебіторів, переважна частка якої припадає на розрахунки з покупцями та замовниками.

Для удосконалення системи обліку дебіторської заборгованості актуально забезпечити здійснення:

- періодично (найрідше один раз на квартал) організовувати взаємозвірку з контрагентами підприємства в електронній формі, при необхідності звірку з певними контрагентами доцільно проводити щомісячно;

- впровадити систему штрафних санкцій у випадках прострочення покупцями та замовниками платежів за продукцію. Використовуючи оперативну інформацію, що є результатом внутрішнього контролю, важливо ефективно організувати претензійну роботу структурного підрозділу стосовно своєчасності проведення оплати рахунків, що в подальшому забезпечить скорочення частки простроченої заборгованості контрагентів;

- звернути увагу на провадження політики диверсифікації контрагентів для зменшення масштабу ризику несплати платежів одним або декількома великими покупцями, та впровадити постійний моніторинг потенційних контрагентів;

- провадити попередній аналізі фінансової стабільності кожного потенційного контрагента, відповідно до попередньо встановленого переліку ключових критеріїв оцінки;

- використання сучасних методів погашення дебіторської заборгованості (факторингові угоди, операції з векселями);

- скоригувати облікову політику в частині обліку дебіторської заборгованості покупців та замовників, а саме:

1. Переглянути критерії визнання та оцінки дебіторської заборгованості та встановити такі критерії: в майбутньому існує ймовірність отримання підприємством економічних вигід; суму заборгованості достовірно визначається; покупець отримав всі ризики та вигоди, пов'язані з правом власності на актив; підприємство-продавець лишається будь-якого управління та контролю над об'єктом реалізації.

2. Запропоновано здійснити модернізацію системи класифікації та аналітики дебіторської заборгованості покупців та замовників. Доцільно проводити оцінку дебіторської заборгованості виходячи із критерію її поділу на монетарну та немонетарну, для забезпечення підвищення рівня достовірності інформації в обліку та звітності про заборгованість, відповідно до вимог сучасного ринкового середовища.

Також важливо ввести такий критерій, як термін її погашення, поділивши заборгованість на такі групи: поточна заборгованість (термін погашення впродовж 12 місяців); заборгованість з терміном погашення від 12 до 18 місяців; термін погашення якої 18-24 місяці; заборгованість непогашена до 36 місяців. Такий поділ забезпечить провадження вдосконалення контролю за здійсненням вчасних оплат покупцями грошових коштів за реалізовані товари, продукцію чи надані послуги.

3. Здійснити формування резерву сумнівних боргів виходячи з аналізу фінансового потенціалу контрагента, залежно від термінів прострочення дебіторської заборгованості та розмірів підприємства. Даний аналіз забезпечить визначити структуру дебіторської заборгованості відокремивши сумнівні борги та безнадійну заборгованість.

Таким чином, дані зміни сприятимуть ефективному управлінню заборгованістю, та зниженню обсягу дебіторської заборгованості покупців та замовників, що може створювати загрозу фінансовій стійкості підприємства.

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

3.1. Внутрішньогосподарський контролю розрахунків з покупцями та замовниками підприємства АВ ТОВ «Агроцентр-К»

Реалізація контролюючих заходів становить основу ефективної реалізації будь-якої системи, в свою чергу організація системи внутрішнього контролю підприємством АВ ТОВ «Агроцентр-К» є практичною основою підвищення ступеню ефективності прийнятих управлінських рішень, що реалізуються на кожному етапі господарювання підприємства. На меті формування системи внутрішнього контролю є провадження актуального та об'єктивного відображення інформації стосовно розрахункових операцій, як в первинній так і вторинній документації, що гарантуватиме підвищення інформаційного забезпечення стосовно стану дебіторської заборгованості[31, с.137].

В процесі формування системи внутрішнього контролю покладено ряд завдань вирішення яких дозволяє здійснити:

- Встановлення достовірного рівня дебіторської заборгованості в цілому для підприємства, та її розподіл відповідно до кожного з контрагентів;
- Перевірка відповідності письмово укладених договорів відповідно до чинних законодавчих вимог країни;
- Проведення оцінки рівня якості відображення та формування інформації в первинній та вторинній документації;
- Відповідності встановлених строків позивної давності відповідно до їх реального терміну;

- Проведення аналізу причин утворення дебіторської заборгованості, попередньо здійснивши оцінку основних контрагентів підприємства, на основі чого визначення шляхів модернізації системи;

- Формування інвентаризаційної комісії, та системи контролюючих заходів, що забезпечить проведення поточного контролю розрахунків;

- Оцінка та вдосконалення якості процедур відвантаження продукції покупцям[9, с.38].

Початковим етапом проведення контролю будь-яких взаємовідносин є проведення оцінка контрагента, що повинно базуватися на оцінці рівня репутації та фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності [10, с.268].

Здійснювати формування системи внутрішньогосподарського контролю важливо приділити увагу на впровадження плану заходів контролю, що забезпечить документальну фіксацію заходів перевірки, тривалість перевірки, періодизації заходів контролю, відповідальних осіб за результати аналізу. Провадження внутрішньогосподарського контролю реалізується в процесі проведення ряду взаємозалежних та послідовних етапів, для досягнення поставленої мети та завдань перед службою контролю, формування робочого плану відповідно до особливостей функціонування підприємства, розробка конкретної програми заходів та процедур внутрішнього контролю розрахунків з дебіторами підприємства, розподіл обов'язків між відповідальними особами та закріплення за кожним з них вирішення конкретних завдань контролю, накопичення первинних та вторинних даних, що стануть інформаційною основою заходів контролю, заключним етапом є практичне проведення процедур внутрішнього контролю, визначення результатів та оформлення висновків стан організації облікового процесу дебіторської заборгованості покупців та замовників[26, с.76].

Відповідно до мети та попередньо встановлених завданнях формують програму внутрішньогосподарського контролю дебіторської заборгованості,

що включатиме основну методику та заходи контролю для вирішення завдань. Наочно програму внутрішньогосподарського контролю АВ ТОВ «Агроцентр-К» наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Програма контролю розрахунків з покупцями та замовниками

Мета заходів внутрішньогосподарського контролю	Документація, що є основою контролю
Оцінка достовірності відображення даних про дебіторську заборгованість на початок та кінець досліджуваного періоду	Баланс, Головна книга
Взаємозвірка заборгованості дебіторів перед підприємством	Акт звірки
Аналіз достовірності та правильної фіксації інформації про заборгованість в первинній документації	Договір, рахунок фактура, накладні, податкові накладні, акт приймання, платіжне доручення
Оцінка особливостей оформлення довіреності	Довіреність, Журнал реєстрації довіреностей
Аналіз класифікації дебіторської заборгованості залежно від різних критеріїв поділу	Рахунки обліку
Оцінка достовірності погашення дебіторської заборгованості	Договір, рахунок, накладні, податкові накладні, ТТН, акт приймання матеріалів, платіжне доручення
Аналіз відповідності кореспонденції рахунків	Оборотно-сальдова відомість по рахунках 361, 37

Встановивши ключові етапи процесу формування системи суттєвим є формування та розподіл етапів безпосередньо проведення контролюючих заходів, що забезпечить проведення оцінки якості кожного з етапів та встановлення суттєвих недоліків системи в цілому. Головними етапами є:

1. Першочерговий контролю повинен базуватися на проведенні заходів перевірки юридичної основи проведення будь-яких взаємозв'язків з конкретним контрагентом підприємства, тобто оцінку якості та доречності

попередньо оформленого договору взаємовідносин, аналізу фінансової стабільності, та реалізація дебітором своїх обов'язків перед підприємством;

2. Наступним кроком контролю є оцінка поточного рівня заборгованості дебіторів в загальному та по окремому контрагенту, причин виникнення, строків прострочення платежів, динамічних змін в структурі дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства [41, с.107]. Здійснення процедур аналізу базується на такій інформаційній основі - первинній та вторинній документації підприємства, що відображено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Джерела інформації системи внутрішньогосподарського контролю
розрахунків з покупцями та замовниками

Документ, що є джерелом аналізу	Інформаційна основа аналізу
Первинна документація	
Договір	Відображає особливості ведення взаємовідносин з контрагентом
Рахунок-фактура	Є основою сплат заборгованості покупцем, містить в собі дані про кількісні і якісні характеристики об'єкта відносин, ціну
Податкова накладна	Є підтверджуючим документом податкового кредиту
Товарно-транспортна накладна	Первинний документ для ведення обліку ТМЦ
Платіжне доручення	Письмове доручення покупця обслуговуючому банку здійснити перерахунок певної суми коштів для погашення дебіторської заборгованості перед покупцем
Виписка банку	Основа перевірки грошових надходження на рахунок в банку
Регістри обліку	
Оборотно-сальдова відомість по рахунку 36	Оцінка аналітичного обліку за рахунком 36
Оборотно-сальдова відомість по рахунку 37	Оцінка аналітичного обліку за рахунком 37
Фінансова звітність підприємства	
Баланс	Сума дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги (рядок 1125).
Звіт про рух грошових коштів	Аналіз даних про отримані від покупця авансові внески
Примітки до річної	Детальне розкриття інформації наведеної в Балансі

3. Третій етап забезпечує проведення оцінювання якості інвентаризації операцій пов'язаних з дебіторами підприємства в поточному періоді дослідження та її належного відображення відповідно до вимог законодавства. Формування інвентаризаційної комісії здійснюється відповідно до попередньо прийнятого наказу керівника [30, с.377];

4. Подальшим кроком контрольних заходів проведення оцінки дійсності сум заборгованості в розрізі окремих контрагентів, приділивши важливу увагу заборгованості з максимальним на момент перевірки терміном прострочення та сумою заборгованості дебітора. Етап базується на проведенні співставлення терміну позовної давності відповідно до особливостей попередньо проведеної господарської операції. Аналіз базується на даних аналітичного обліку [32, с.443].

5. Фінальний етап дослідження повинен забезпечити співставність даних аналітичного обліку та синтетичного, та в подальшому і звітності підприємства за даним видом розрахунків.

Кожний з етапів контролю формується використовуючи конкретний перелік методологічних процедур, що в загальному можна поділити на такі категорії – методики документальної перевірки та методики фактичної перевірки. Обширну класифікацію даних методичних прийомів наведено в таблиці Додатку К.

Ключовими методами проведення фактичного контролю, що безпосередньо використовується на АВ ТОВ «Агроцентр-К» є: інвентаризація (суцільна та вибіркова), контрольні заміри об'єкта взаємовідносин, спостереження.

Документальний контроль забезпечується проведенням такого переліку методичних процедур: економічний аналіз, математичне моделювання, взаємозвірки з контрагентами, порівняння, арифметична та загальна перевірка первинної та вторинної документації підприємства.

Для наочного та достовірного відображення даних про рівень заборгованості реалізується формування таблиці в якій відображають дані по контрагенту стосовно суми та терміну її погашення, що актуальні на поточний період контролю відповідно до даних первинної та вторинної документації. Даний спосіб контролю забезпечує відокремлення контрагентів, що мають найбільшу суму заборгованості та найдовший термін прострочення платежів порівнюючи її із загальним обсягом заборгованості підприємства та тих контрагентів, що періодично мають проблеми з дисципліною, що відображається простроченням термінів погашення, що в майбутніх періодах може забезпечити виникнення безнадійної суми заборгованості та виникнення негативних економічних факторів всередині підприємства. Основуючись на даних таблиці в подальшому приймається рішення стосовно продовження терміну укладеного договору, повторне підписання договору з контрагентом або припинення провадження будь-яких юридичних взаємовідносин з даним підприємством.

Незважаючи на ефективне впровадження системи контролю та обширний обсяг методик контролю дебіторської заборгованості покупців та замовників залишається ймовірність наявності прихованих на перший погляд помилок та порушень, що можуть проявитися на будь-якому етапі процесу документообороту підприємства. Наявність даних недолік негативно впливає на достовірність, об'єктивність та актуальність облікової інформації, що являє собою базу формування системи провадження внутрішньогосподарського контролю за сумами та термінами прострочення заборгованості контрагентів на досліджуваному підприємстві. Саме тому процес контролю повинен базуватися на багатогранному підході проведення процедур дослідження та аналізу, щоб відсоток виявлення помилок на першому етапі оцінки приблизити до ідеалу.

Перелік порушень, що мають високий рівень виникнення в наслідок провадження діяльності та залежать від людського фактору відображено в таблиці 1.8.

Таблиця 1.8

Порушення, що можуть бути виявлені за результатами внутрішнього контролю у розрахунках з покупцями та замовниками

Вид порушення	Негативний наслідок
Помилки в процесі проведення класифікації дебіторської заборгованості	Викривлення показників фінансової звітності
Відсутність оригіналів первинної документації або недоліки в процесі їх оформлення	Суттєві помилки в процесі формування остаточної фінансової звітності періоду, недоліки ведення бухгалтерського та фінансового обліку
Не оприбуткування сум погашення покупцями дебіторської заборгованості готівкою в касу І як результат переведення заборгованості в клас безнадійної	В результаті даної ситуації відбувається списання безнадійної заборгованості з Балансу до інших операційних витрат, при виникненні різниці сума списується на витрати періоду.
Недостовірність відображення дебіторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку	Недостовірність бухгалтерського обліку та як наслідок сформованої фінансової звітності
Недостовірність відображення залишків заборгованості в розрізі статей Балансу та перекручування даних сум	Завищення або заниження сум дебіторської заборгованості, що може спонукати настання стану банкрутства
Відсутність проведення взаємозвірок з дебіторами підприємства	Наявність операцій фальсифікацій, перекручення

Провівши дослідження поточного стану внутрішньогосподарського контролю АВ ТОВ «Агроцентр-К» логічно зробити висновок стосовно високого рівня важливості проведення поточного внутрішньогосподарського контролю за дебіторською заборгованістю його контрагентів та проведені періодичної оцінки якості системи контролюючих заходів, їх відповідності сучасним технологіям контролю. Оскільки, лише маючи систему з високим рівнем ефективності можливо забезпечити проведення якісного контролю за відображенням операцій господарського обліку виходячи з умов законодавства та прийняття управлінських рішень, будуть ефективними.

3.2 Шляхи удосконалення системи внутрішньогосподарського контролю розрахунків з покупцями та замовниками

Здійснивши аналіз стану впровадженої системи контролю обсягів дебіторської заборгованості АВ ТОВ «Агроцентр-К» встановлено ряд суттєвих недоліків її функціонування [43, с.155], що в свою чергу пов'язані з:

- нестачею проведення чіткої класифікації та поділу заборгованості відповідно до термінів прострочення в їх загальній структурі;
- недостатня швидкість отримання актуальної інформації про наявний стан заборгованості дебіторів, що формує інформаційну основу для затвердження управлінських рішень;
- відсутність створеного на підприємстві окремого структурного підрозділу на котрий покладено виконання заходів внутрішньогосподарського контролю та документального формування результатів аналізу в відповідній внутрішній документації.

Відповідно до наведених недоліків впровадженої системи контролю представлено ряд заходів модернізації системи, проведення яких забезпечить зростання рівня контрольованості за дебіторською заборгованістю шляхом:

1. Впровадження системи розповсюджених на заході методів регулювання рівня дебіторської заборгованості, шляхом періодичного здійснення перегляду граничних сум реалізації продукції товарів залежно від стану та своєчасності провадження покупцями зазначених договором своїх умов придбання та термінів здійснення оплат платежів за товари. Для того щоб в майбутньому уникнути зростання рівня дебіторської заборгованості наявна об'єктивна необхідність проводити свою діяльність на авансових умовах, в разі виникнення критичних розмірів обсягу дебіторської заборгованості доречно скористатися послугами факторингових компаній [50, с.174].

2. Здійснити формування відокремленого відділу внутрішнього контролю на який покласти всі завдання та функції контролю за

дебіторською заборгованістю та іншими операціями. Функції відділу внутрішнього контролю відображено на рисунку 3.1.



Рис. 3.1 Функції відділу внутрішньогосподарського контролю розрахунків з покупцями та замовниками

Оскільки, основою проведення контролю є накопиченні дані про дебіторську заборгованість контрагентів, відділ контролінгу зобов'язаний здійснити організацію ефективного провадження:

- попередньої та поточної оцінки заборгованості дебіторів даного підприємства;
- кредитної політики, з попереднім встановлення умов та критеріїв процесу провадження політики кредитування дебіторів, що знайде своє письмове відображення в обліковій політиці підприємства, що корегується до настання наступного звітного періоду[51, с.137];
- формування системи особливих умов проведення процедури інкасації дебіторської заборгованості, що ґрунтуватиметься на особливостях її погашення окремим контрагентом.

Ефективна діяльність відділу контролю забезпечує провадження поточного контролю змін структури заборгованості; виникнення сум простроченої заборгованості; забезпечую аналіз економічного стану контрагентів; впровадження політики лімітування; ефективний аналіз частки заборгованості в її загальній сумі; здійснення процедур оцінки співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей в процесі встановлення рівня, що забезпечить досягнення економічного розвитку підприємства та в довгостроковому періоді фінансової стабільності, платоспроможності [52, 345].

3. Наступним шляхом модернізації системи є проведення поточного контролю невідшкодованої заборгованості для запобігання в майбутньому її переведення до категорії простроченої дебіторки підприємства. Таким чином підвищиться своєчасність виявлення недопустимої частини дебіторської заборгованості та погодження управлінських рішень її коригування.

Для проведення контролюючих заходів доцільно використовувати робочий документ «Результати перевірки даних про реалізацію продукції у розрізі покупців». Дану форму документа було відображено в таблиці 9.

Таблиця 9

Результати перевірки даних про реалізацію продукції у розрізі покупців

№	Покупець						Кількість замовлень	Інформація про реалізацію продукції						Кореспонденція рахунків				Інформація про оплату			примітки			
	назва	країна	місто	Прізвище менеджера	Дата початку взаємин	Договір поставки		Видатковий документ			Податкова накладна			За даними підприємства		За даними перевірки		дата						
								дата	№	Сума,	Дата	№	Сума,	Дт	Кт	Дт	Кт	№ договору	фактичн	№ платіжного доручення		Сума, грн.		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
1	Хлібзавод №3, ТОВ	Україна	м. Дніпро	Ковальов В.Г.	16.03.2018	159	12.07.20.21	199	120000	14.07.2021	778	20000	12.07.20.21	1397	120000	120000	20000	20000	120000	14.07.2021	14.07.2021	6784	120000	

Запропонована форма документа «Результати перевірки даних про реалізацію продукції у розрізі покупців» забезпечить:

- відображення інформації та провадження аналізу своєчасності відвантаження продукції покупцеві, формування та відображення в обліку первинної документації, та в подальшому відображення даних в оборотно-сальдових відомостях;

- провести розподіл та аналіз дебіторської заборгованості контрагентів підприємства відповідно до строків її погашення;

- Здійснити аналіз економічної вигоди подальших взаємовідносин з певним контрагентом.

4. Систематично проводити інвентаризації дебіторської заборгованості за для перевірки достовірності сум заборгованості. В даному випадку проведення інвентаризації повинно базуватися на провадженні таких основних етапів:

- визначення групи осіб, що несуть відповідальність за провадження заходів інвентаризації та здійснити заходи узгодження сум заборгованостей, шляхом надсилання кожному кредитору відповідного акту звірки розрахунків за попередньо встановлений період перевірки;

- на другому етапі важливо сконцентрувати увагу на відображенні узгоджених з дебіторами суми заборгованості, на попередньо затверджених рахунках аналітичного обліку, враховуючи встановленні відхилення: термінів здійснення погашення заборгованості дебіторами, рахунків обліку; змісту конкретної заборгованості класифікуючи її за конкретними характеристиками поділу тощо;

- продовжити аналізувати дебіторську заборгованість відповідно до її поділу на нормальну, сумнівну, безнадійну;

- наступною стадією є провадження документального оформлення інвентаризаційних результатів в Актах інвентаризації розрахунків та у довідці до нього;

- заключний етап повинен забезпечити провадження заходів, що в майбутніх періодах забезпечать уникнення відхилень дебіторської заборгованості від її нормального стану та достовірного її відображення в первинній та вторинній документації підприємства.

Проводячи інвентаризацію за запропонованою схемою важливим є провадження аналізу дебіторської заборгованості згідно до таких основних напрямів: здійснити аналіз фактичного стану заборгованості, наявності та кількості попередньо виставлених претензій дебітору, та проаналізувати кількість місяців прострочення термінів оплати.

Документальне оформлення результатів аналізу доцільно відобразити використовуючи таблицю 10.

Таблиця 10

Аналіз дебіторської заборгованості у розрізі дебіторів

№	Назва дебітора	Фактичний стан дебіторської заборгованості					Виставленні претензії				Кількість прострочених місяців оплати						Примітки
		Дата виникнення	Вид забезпечена векселем тощо)	Сума, тис. грн..	Документ (назва, №)	цінності	Дата	Результат (призначі відхилення)	Кореспонденція		0-1	1-3	3-6	6-9	9-12	>12	
									Дт	Кт							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
1	Хлібзавод №3 ТОВ	30.07.2021	Аванс	20000	Видавкова накладна № 388	Зерно пшениці	29.09.2021	Признано	374(2000)	361(2000)	-	+	-	-	-	-	

Для того щоб процес інвентаризації проводився ефективно та забезпечував достовірне відображення результатів важливим є провадження засобу оцінювання якості процесу інвентаризації використовуючи «Тест контролю правильності проведення інвентаризацій розрахунків із дебіторами». Даний тест дозволить вчасно виявляти недоліки в процесі провадження інвентаризації розрахункових операцій та забезпечить прийняття рішень коригування.

Документально відобразити запропонований тест контролю можливо використовуючи дані таблиці 11.

Таблиця 11

Тест контролю правильності проведення інвентаризацій розрахунків із дебіторами

№	Назва дебітора	Порушення (+ / -)										
		Чи проводиться інвентаризації розрахунків з дебітором взагалі?	Чи відсутні підписи членів інвентаризаційної комісії у документації?	Чи є достовірними виправлення не підтвердженні підписами членів комісії?	Чи є відсутні необхідні реквізити у розрахункових документах дебіторів ?	Чи відсутні прописом кількості натуральних показників ?	Чи не відповідають складені інвентаризаційні описи встановленим вимогам?	Чи відсутнє відображення результатів інвентаризації в обліку?	Чи відсутні виділення заборгованості за строками непогашення?	Чи наявні невірні відображення у звітності, зокрема, наведена заборгованість не розгорнута у балансі?	інше	Примітки
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Хлібзавод №3 ТОВ		-	-	-	+	+	-	-	+	+	-	-

5. Наступний ключовий крок модернізації системи контролінгу полягає в розробці та впровадженні пакету робочих документів, що будуть застосовуватися контролером в процесі відображення результатів проведеного контролю. Запропонована документація буде являти собою письмовий доказ проведення якісного внутрішньогосподарського контролю, процесу відображення обліку та погашення заборгованості контрагентів підприємства. Перелік запропонованої документації відображено в таблицях 12-17.

Таблиця 12

Робочий документ перевіряючого - звірка дебіторської заборгованості
покупців та замовників

Назва дебітора	За даними підприємства, грн	За даними контролю, грн	Відхилення, грн	Причини відхилень
1	2	3	4	5
НатурПро ТОВ	27646,72	27646,72	-	-

Таблиця 13

Робочий документ перевіряючого - перевірка заліку заборгованості та відповідності сум авансів отриманих сумам відвантаженої готової продукції покупцям

Назва дебітора	За даними підприємства, грн		За даними контролю, грн		Відхилення, грн	
	Отримано аванс (рах. 681)	Відвантажено ГП (рах.36)	Отримано аванс (рах. 681)	Відвантажено ГП (рах.36)	Отримано аванс (рах. 681)	Відвантажено ГП (рах.36)
АГАТ-ДНЕПР, ТОВ	5994,26	2746,66	5994,26	2746,66	-	-

Таблиця 14

Робочий документ перевіряючого - перевірка правильності кореспонденції рахунків при розрахунках з покупцями та замовниками

Зміст операцій	За даними підприємства, грн			За даними контролю, грн			Відхилення та запропоноване виправлення	
	Дт	Кт	Сума, грн	Дт	Кт	Сума, грн	Сума, грн	Примітки
Відвантажено товар (зерно пшениці) покупцю НатурПро ТОВ	361	701	14570	361	701	14570	-	-

Таблиця 15

Робочий документ перевіряючого - перевірка правильності виникнення та погашення дебіторської заборгованості

Показник	За даними підприємства, грн			За даними контролю, грн			Відхилення, грн		
	поточна	сумнівна	безнадійна	поточна	сумнівна	безнадійна	поточна	сумнівна	безнадійна
На початок періоду	4345	37900	23400	4345	37900	23400	-	-	-
На кінець періоду	5538	35870	19370	5538	34580	19370	-	1290	-

Таблиця 16

Робочий документ перевіряючого - перевірка сум відвантаженої готової продукції покупцям сумах отриманої від них оплати

Назва дебітора	За даними підприємства, грн		За даними контролю, грн		Відхилення, грн	
	Відвантажено ГП (рах.36)	Отримано оплати від покупців (рах.31, 30)	Відвантажено ГП (рах.36)	Отримано оплати від покупців (рах.31, 30)	Відвантажено ГП (рах.36)	Отримано оплати від покупців (рах.31, 30)
ОЛМІКАР ТОВ	970 24	100000	970 24	100000	-	-

Таблиця 17

Робочий документ перевіряючого - перевірка правильності визначення залишку дебіторської заборгованості на кінець періоду

Рахунок	Оборотно - сальдова відомість, грн	Баланс на кінець попереднього періоду, грн	Баланс на початок звітного періоду, грн	Відхилення, грн	
				Балансу на початок періоду від ОСВ, грн	Балансу на початок періоду від балансу на кінець попереднього періоду, грн
Рах.361	97 559 569,55	97 559 569,55	97 559 569,55	-	-
Рах.37	41 577 523,30	41 577 523,30	41 577 523,30	-	-
Рах.681	3 783 166,65	3 783 166,65	3 783 166,65	-	-

Запропонований перелік робочих первинних документів контролера забезпечить достовірне відображення облікових аспектів дебіторської заборгованості контрагентів підприємства, що зазначені в програмі внутрішньогосподарського контролю, та стане основою для проведення дослідження відповідності проведення облікових процедур та вчасного виявлення порушень та оцінкою причин їх утворення.

Таким чином, створення ефективної діяльності підприємства формулюється за рахунок впровадження системи контролінгу на підприємстві для забезпечення підвищення якості ефективного функціонування в поточному та наступних періодах. Перед підприємством сформовано завдання відокремлення служби внутрішньогосподарського контролю, що реалізуватиме провадження контролінгу розрахункових операцій з дебіторами, буде здійснення процедур аналізу заборгованості окремого контрагента та з виокремлення підстав їх утворення, перевірка обґрунтованості наявних сум заборгованості, впровадження процедур стягнення заборгованості та проведення інвентаризації розрахунків на регулярній основі. Службою контролінгу періодично (щонайменше один раз на квартал) повинна проводитись інвентаризація, відповідно до попередньо встановлених етапів перевірки. Важливим моментом інвентаризації є перевірка якості виконаних робіт на кожному її етапі, для усунення помилок в майбутніх процесах.

Саме тому лише правильно організовано система контролінгу та первинної документації результатів контролю за своєчасним відображенням інформації в повному її обсязі, обґрунтованістю з аспектів економічності та юридичного відображення інформації про стан розрахункових операцій з дебіторами, особливо в частині заборгованості покупців та замовників є запорукою для успішного та стабільного розвитку підприємства за умов сучасних економічних змін.

ВИСНОВКИ ДО ТРЕТЬОГО РОЗДІЛУ

Здійснивши аналіз стану впровадженої підприємством системи внутрішнього контролінгу можна встановити ряд недоліків її функціонування, що полягають у відсутності на підприємстві окремого структурного підрозділу, що виконував би обов'язки по провадженню внутрішньогосподарського контролю, також відсутня первинна документація для відображення результатів проведених заходів контролю.

Так на меті контролю є забезпечення відображення в повному та достовірному обсязі інформації про загальний обсяг дебіторської заборгованості в поточному періоді відповідно до даних первинної та вторинної документації, то впровадження системи контролінгу має забезпечити виконання таких завдань:

- Встановлення достовірного рівня дебіторської заборгованості в цілому для підприємства, та її розподіл відповідно до кожного з контрагентів;

- Перевірка відповідності письмово укладених договорів відповідно до законодавчо встановлених вимог країни;

- Оцінка рівня якості відображення та формування інформації в первинній та вторинній документації;

- Відповідності встановлених строків позивної давності відповідно до їх реального терміну;

- Проведення аналізу причин, що вплинули на процес формування дебіторської заборгованості, виходячи з оцінки ключових контрагентів підприємства, на основі чого визначення шляхів модернізації системи;

- Формування інвентаризаційної комісії, та системи контролюючих заходів, що стануть запорукою регулярного проведення контролю розрахунків;

- Оцінювання якості та як наслідок впровадження процедур підвищення якості процесу відвантаження продукції покупцям тощо.

Основаючи на вище наведених недоліків системи внутрішнього контролю рекомендовано підвищити рівень контрольованості за дебіторською заборгованістю підприємства шляхом:

1. Впровадження системи розповсюджених на заході методів регулювання рівня дебіторської заборгованості, шляхом періодичного здійснення перегляду граничних сум реалізації продукції товарів, що буде залежати від якості та своєчасності виконання кожним покупцем зазначеним договором своїх умов придбання та термінів здійснення оплат платежів за товари. Для того щоб в майбутньому уникнути зростання рівня дебіторської заборгованості доцільним є запровадження авансової політики, в разі виникнення критичних розмірів обсягу дебіторської заборгованості доречно скористатися послугами факторингових компаній.

2. Здійснити формування відокремленого відділу внутрішнього контролю на який покласти всі завдання та функції контролю за дебіторською заборгованістю та іншими операціями.

3. Подальшим шляхом модернізації системи є проведення поточного контролю невідшкодованої заборгованості для запобігання в майбутньому її переведення до категорії простроченої дебіторської заборгованості. Таким чином підвищиться своєчасність виявлення недопустимої частини дебіторської заборгованості та прийняття управлінських рішень її коригування. Для проведення контролюючих заходів доцільно використовувати робочий документ «Результати перевірки даних про реалізацію продукції у розрізі покупців».

4. Наступним важливим моментом модернізації системи контролінгу є розробка та впровадження пакету робочих документів для відображення результатів контролю. Запропонована документація буде являти собою письмовий доказ проведення процедур контролінгу обліку та погашення дебіторської заборгованості контрагентами підприємства.

5. Службою контролінгу забезпечити періодичне (щонайменше один раз на квартал) проведення інвентаризації, що здійснюється в декілька етапів.

Важливим моментом інвентаризації є здійснення аналізу заборгованості дебіторів у розрізі кожного контрагента, відповідно до трьох основних напрямів, що забезпечать проведення аналізу фактичного стану заборгованості, встановлення наявності та кількості попередньо виставлених претензій окремому дебітору, та визначення кількості місяців стосовно прострочення оплати зобов'язань.

Отже, правильно організовано система контролінгу та первинної документації результатів контролю за своєчасним відображенням інформації в повному її обсязі, обґрунтованістю з аспектів економічності та юридичного відображення інформації про стан розрахункових операцій з дебіторами, особливо в частині заборгованості покупців та замовників є запорукою для успішного та стабільного розвитку підприємства за умов сучасних економічних змін. Першочерговими завданням підприємства є відокремлення служби контролінгу, що буде здійснювати одне із важливих завдань в частині контролю розрахунків, реалізовувати процедури аналізу заборгованості окремого дебітора та визначення причин, що вплинули на її формування та накопичення, оцінка обґрунтованості виникнення сум заборгованості дебітора перед підприємством, здійснення заходів, що забезпечать зменшення обсягу заборгованості, регулярне проведення інвентаризаційних заходів оцінки стану розрахунків.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Дослідивши особливості провадження системи обліку і заходів контролю розрахунків з покупцями та замовниками у АВ ТОВ «Агроцентр-К» було зроблено наступні висновки:

1. На даний момент підприємство володіє широким обсягом дебіторської заборгованості переважна частка якої належить саме до розрахунків з покупцями та замовниками;

2. Здійснений аналіз стану фінансово-господарської діяльності підприємства періоду з 2016 по 2020 роки зафіксовано збереження поступового погіршення фінансового стану підприємства. Формування непокритого збитку, зниження рівня автономності, недостатність оборотних активів, зростання рівня залежності від залучених оборотних коштів, зростання обсягу дебіторської заборгованості, що в загальному здійснюють негативний вплив та знижують рівень фінансової стійкості підприємства;

3. Відсутність формування резерву сумнівних боргів підприємством;

4. Система контролінгу, що включає в себе ряд недоліків, що полягають у відсутності окремого структурного підрозділу, внутрішньої документації, що використовується для відображення результатів проведених процедур контролю; чіткого поділу заборгованості залежно від термінів прострочення в їх загальній структурі; недостатнім рівнем швидкості отримання інформації стосовно актуальний обсяг та структуру заборгованості та як наслідок прийняття неефективних або не вчасних управлінських рішень.

Підводячи підсумки проведеного аналізу і приведених висновків, вважаємо доцільним запропонувати наступні пропозиції:

1. періодично (щоквартально) здійснювати взаємозвірку з контрагентами підприємства в електронній формі, при необхідності звірку з певними контрагентами доцільно проводити щомісячно;

2. впровадити систему штрафних санкцій у випадках прострочення покупцями та замовниками платежів за продукцію;

3. здійснити політику диверсифікації контрагентів для зменшення масштабу ризику настання ситуації невчасного або неповного погашення платежів та впровадити постійний моніторинг потенційних контрагентів підприємства;

4. використовувати сучасні методи погашення заборгованостей дебіторів (факторингові угоди, операції з векселями);

5. ввести зміни до облікової політики встановивши критерії визнання та оцінки заборгованості дебіторів; модернізувати систему класифікації та аналітики дебіторської заборгованості покупців та замовників;

6. здійснити формування резерву сумнівних боргів відповідно до попередньо проведеного аналізу фінансового становища окремого контрагента підприємства залежно від термінів прострочення погашення дебіторської заборгованості, масштабів діяльності підприємства;

7. сформувати окремий відділ контролінгу, що забезпечить проведення щоденного контролю за змінами в структурі заборгованості дебіторів; виникненні сум простроченої заборгованості; аналіз контрагентів; впровадження політики лімітування; аналізу частки заборгованості покупців; проведення оцінки співвідношення заборгованостей підприємства з визначенням найбільш економічно доцільного рівня;

8. провадити поточний контроль за визначенням невідшкодованої заборгованості для запобігання її переведення до категорії простроченої дебіторської заборгованості;

9. розробити та впровадити пакет робочих документів для відображення результатів контролю робітниками відділу внутрішнього контролю, відповідно до запропонованих форм.

Таким чином, впровадження запропонованих пропозицій забезпечить підвищити ефективність системи обліку та контролю, що забезпечить ефективне функціонування товариства в поточному та майбутніх періодах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський Кодекс України: Закон України від 16.01.2003р. №436-IV. Дата оновлення: 06.10.2021. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 №996-XIV. Дата оновлення: 01.07.2021. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. Дата оновлення: 23.07.2019. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999р. №237. Дата оновлення: 03.11.2020. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
5. Інструкція про безготівкові розрахунки в національній валюті України. Затверджена Постановою Правління Національного банку України від 21.01.04 № 22 Дата оновлення: 28.05.2021. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>.
6. Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні, затверджене постановою Правління Національного банку України від 15.12.04р. № 637. Дата оновлення: 01.01.2021. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17>.
7. Про результати суцільної інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованості і заходи щодо її скорочення затверджене постановою Кабінету Міністрів від 29 квітня 1999р. N 750. Дата оновлення: 12.07.2000. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/750-99-%D0%BF>
8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та

організацій” затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 . Дата оновлення: 10.08.2021. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

9. 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. -Режим доступу: <https://visnyk.mnau.edu.ua/n94v2r2017aheienko/>

10. Акімова Н.С., Новицька Н.В. Основні проблеми обліку та внутрішнього аудиту дебіторської і кредиторської заборгованостей / Н. С. Акімова, Н. В. Новицька // Научно-технический сборник. Серія: Економічні науки. – 2007. – № 77. – С. 268–273. - Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3490>

11. Бабіч В. В. Фінансовий облік – 2: навч. посіб. / В. В. Бабіч. – К. : КНЕУ, 2010. – с 20-32. - Режим доступу: https://kneu.edu.ua/ua/depts8/k_obliku_pidpryjemnyuskoj_dijalnosti/nmr_opd/

12. 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. – Режим доступу: <https://scholar.google.com/citations?user>

13. Белокоз О. Внутрішній аудит дебіторської та кредиторської заборгованостей торговельних підприємств / О. Белокоз // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2011. – Вип. 9. – Ч 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2011_9_1/pdf/byelokoz.PDF.

14. Бондаренко О.С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці господарювання. Інвестиції: практика та досвід. 2008. № 18. С. 36–39. – Режим доступу: <https://scholar.google.com.ua/>

15. Булкат Г. Оцінка дебіторської заборгованості при факторингових операціях /Г.Булкат// Економіка. – 2010.- №1(101). – С.11-16. – Режим доступу: <http://dspace.nbuiv.gov.ua/handle/123456789/22000>

16. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність [Текст] : навчальний посібник для студентів вузів. / проф. Ф.Ф. Бутинець, доц. Н.М. Малюга. – Житомир : ЖІТІ, 2013. –480 с. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuiv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuiv/cgiirbis_64.exe

17. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студ. спец. «Облік і оподаткування». Житомир: ЖІТІ, 2017 48-52 с. – Режим доступу: <http://194.44.152.155/elib/local/sk626249.pdf>

18. Буфатіна, І. Облік дебіторської заборгованості [Текст] / І. Буфатіна // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 52. – С. 41-45. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/8329>

19. Вакульчик Д.В. Облік розрахунків з покупцями та замовниками та шляхи його вдосконалення/ Д.В. Вакульчик, Т.П. Погорелова// Збірник тез ТХІІ Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи» – 2021.– С. 8-10.

20. Вакульчик Д.В. Напрями вдосконалення сучасного стану обліку розрахунків з покупцями та замовниками підприємства / Д.В. Вакульчик, Т.П. Погорелова// Колективна монографія «Наукові та прикладні аспекти удосконалення обліково-фінансового забезпечення підприємств в умовах нестійкої економіки» – 2021 – С. 23-33.

21. Вакульчик Д.В. Економічна суть розрахунків з покупцями і замовниками/ Д.В. Вакульчик, Т.П. Погорелова// Матеріали науково-практичної конференції молодих вчених і студентів «Молоді науковці-аграрники: традиційні й нові аспекти дослідження» - Том 1 –2021 – С. 61-63.

22. Вакульчик Д.В. Законодавчо-нормативні аспекти бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками/ Д.В. Вакульчик, Т.П.

Погорелова// Матеріали V Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Облік, аудит, оподаткування та звітність у системі забезпечення економічної стійкості підприємств» –2021 – С. 8-10.

23. 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. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://economic-vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcls&id=1390>

24. Владика О. Є. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками [Електронний ресурс] / О. Є. Владика // Молодий вчений. - 2016. - № 12.1. - С. 677-681. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_1

25. Власюк Г.В. Проблеми класифікації та оцінки дебіторської заборгованості, шляхи їх вирішення / Г.В. Власюк // Держава та регіони. – 2011. – №6. – С.131-135. - Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/152.pdf>

26. Волковицька О. М. Формування системи внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками / О. М. Волковицька, С. Ю. Болтач // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3613>

27. 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). – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2015_10\(1\)_2185](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2015_10(1)_2185)

28. Горбачова, О. М. Облік і аналіз дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи їх вирішення [Текст] / О. М. Горбачова, Л. В. Лахай // Торгівля і ринок. – 2010. – № 30. – Т.2. – С. 392-399. - Режим доступу: <https://op.edu.ua/ibeit>

29. Гуменюк О. О. Особливості проведення аналізу фінансового стану підприємства / О. О. Гуменюк // Інноваційна економіка. - 2016. - № 7-8. - С. 147-152. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2016_7-8_27.

30. Гуцаленко Л. В. Внутрішньогосподарський контроль. [текст] : навч. посіб. / Л. В. Гуцаленко, М. М. Коцупатрий, У. О. Марчук – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 496 с. [Електронний ресурс] // - Режим доступу: https://lutsk_ntu.com.ua/sites/default/files/anotaciya_vibirkovoyi_disciplini_vnutrish_niy_kontrol.pdf

31. 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. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2008_5_1/zbirnuk_O_FN_5_1_116.pdf.

32. Гуцаленко Л.В. Контроль дебіторської заборгованості: організація і методика здійснення / Л. В. Гуцаленко, І. С. Слободянюк // Економічні науки. – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 8 (29). – Ч. 2. – 2011. 547с. - Режим доступу: <https://textbook.com.ua/ekonomika/1473446486/s-12>

33. Гуцаленко Л.В., Мельник А.О. Облік дебіторської заборгованості: концептуальні основи П(С)БО та МСФЗ. Ефективна економіка. 2020. № 9. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8173>

34. Гудзь О. Є. Дебіторська та кредиторська заборгованість в системі управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств // Облік і фінанси АПК. – 2007. – №1-2. – С. 65-70. - Режим доступу: <https://books.google.com.ua/books?id=VEEYCAAAQBAJ&pg=PA23&lpq=PA23&dq>

35. 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. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_3_3

36. Домбровська Н. Р. Дебіторська та кредиторська заборгованості: проблеми класифікації / Н. Р. Домбровська // Інноваційна економіка. - 2014. - № 1. - С. 182-187. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_1_31.

37. Дроздова О. Г. Проблеми обліку дебіторської заборгованості в Україні та шляхи їх вирішення / О. Г. Дроздова, І. В. Пашенко // Економічний

вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2018. - Вип. 5. - С. 94-98. -
Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2018_5_20

38. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи / Т.С. Єдинак // Дисерт. на здоб. наук. ступ. к. екон. н. – Київ. - 2005. – 284 с. - Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1839>

39. Жарнікова В.В. Облік розрахунків з покупцями: систематизація поглядів та перспективи досліджень. Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій. 2018. № 2. С. 47-63. - Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7145>

40. Кватирка П.Б. Класифікація дебіторської заборгованості та її вдосконалення: навчальний посібник. Київ : КНЕТУ, 2015. 10-15с. - Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/20967/2/DSESES_2017_Kindrat_I-Klasyfikatsiia_debitorskoi_88-89.pdf

41. Ключ, Ю. І. Удосконалення внутрішнього контролю дебіторської заборгованості / Ю. І. Ключ, С. Ф. Сімінін, Ю. В. Дзюба // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – 2016. – № 8 (162). – Ч. 1. – С. 107-113. - Режим доступу: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=3076&i=11>

42. Ковтуненко В.М. Проблеми управління дебіторською заборгованістю та практичні аспекти їх вирішення / В.М. Ковтуненко // Агросвіт. – 2014. – №10. – С.36-38. – Режим доступу: <http://www.lib.nau.edu.ua/praci/12083Kovtunenکو.pdf>

43. Копанчук К. В. Внутрішній контроль розрахунків з покупцями та замовниками / К. В. Копанчук // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.sworld.com.ua/konferu5/44.pdf>.

44. Кручак Л. В. Методика аналізу дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / Л. В. Кручак // Науковий вісник Міжнародного

гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2016. - Вип. 22. - С. 161-165. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2016_22_37

45. Любар О.О. Облікове забезпечення управління розрахунками з контрагентами за товарними операціями. Агросвіт. 2020. № 1. С. 48–60. – Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_4_1/105-110.pdf

46. Лишиленко О. В. Бухгалтерський фінансовий облік. навч. посіб. / О.В. Лишиленко – К. : Центр учбової літератури, 2014. –528 с. – Режим доступу: https://www.studmed.ru/lishilenko-ov-buhgalterskiy-oblk_74d8926.html

47. Марусяк Н. Л. Дебіторська та кредиторська заборгованості як основні регулятори кругообігу оборотного капіталу підприємства / Н. Л. Марусяк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 139–142. – Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/26_2018_ukr/59.pdf

48. Матицина Н. І. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н. І. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2016. – № 12. – С. 38-42. - Режим доступу: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue/15-2019/kolisnyk.pdf>

49. Меліхова Т.О. Удосконалення документування обліку розрахунків з покупцями та замовниками з метою зміцнення інформаційної безпеки підприємства / Т.О. Меліхова, Ф.О. Гавриленко // Інвестиції: практика та досвід, 2018. — №2. — С. 24—32. - Режим доступу http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/elcat/new/detail.php3?doc_id=1807000&title

50. Москалюк Г. О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення / Г. О. Москалюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – № 721. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2012. – С. 173-179. - Режим доступу; <http://dspace.khntusg.com.ua/bitstream/123456789/1541/1/62.pdf>

51. Непочатова В. С. Внутрішній контроль розрахунків з покупцями та замовниками / В. С. Непочатова // Молодий вчений. - 2016. - № 3. - С. 134-138. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_3_35

52. Петришина Н.С. Удосконалення системи управління дебіторської заборгованості / Н.С. Петришина: матеріали Міжнародної наук.-практич. конф. [Інноваційний розвиток економіки і фінансів України в умовах глобалізації], (Хмельницький, 22-24 травня 2008 р.) – Хмельницький, 2008. – С. 345-349.– Режим доступу: <http://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/355>

53. Плаксієнко В.Я. Бухгалтерський облік у сільському господарстві України/ [Плаксієнко В.Я., Пісьмаченко Л.М., Павлова Г.Є., Крушельницька Т.А., Рябий Є.І.] — Київ: Центр учбової літератури, 2009. — 490 с. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

54. Подмешальська Ю.В. Бухгалтерський облік: навч.-метод. посібник/ Ю.В. Подмешальська, Т.О. Меліхова, Н.С. Чакалова. — Запоріжжя: ЗДІА, 2017. — 400 с. – Режим доступу: https://scholar.google.com.ua/citations?view_op=view

55. Пономаренко Н. М. Організаційно-методичні аспекти обліку розрахункових операцій підприємства / Н. М. Пономаренко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. - 2015. - Вип. 1(2). - С. 116-120. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuues_2015_1%282%29__27

56. Садовська І. Б. Фінансовий облік. Навчальний посібник. – Луцьк. Навчально-методичний відділ ЛНТУ, 2011. – Режим доступу: <https://textbook.com.ua/buhoblik/1473444637>

57. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік: навч. посіб. / І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік, К.Є. Нагірська. – К.: Центр навч. літ., 2013. – 688 с. – Режим доступу: <https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/09/Sadovs-ka-.B.-Bukhhalters-kyu-oblk-2013.pdf>

58. Скляр Є. В. Теоретичні засади дослідження дебіторської та кредиторської заборгованостей / Є. В. Скляр, А. І. Храпливий // Молодий вчений. - 2016. - № 5. - С. 153-156. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_5_42

59. Сливка Я.В. Актуальні питання щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками: систематизація підходів/Я.В. Сливка // Вісник ЖДТУ. – 2010. – №2(52). – С.178-182. – Режим доступу: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/152853.pdf>

60. Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : [підручник] / В.В. Сопко, В.П. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2015. – 258 с. – Режим доступу: <http://lib.istu.edu.ua/index.php?p=23&id=404&par>

61. Сотнікова О.О., Седашова О.М. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства. Управління розвитком. 2012. № 3 (124). С. 134–136. – Режим доступу: https://economyandsociety.in.ua/journals/15_ukr/125.pdf

62. Стельмашук А.М., Смоленюк П.С. Бухгалтерський облік: Навч. посібник для студентів вищих навч. закладів. - К.: Центр учбової літератури, 2007. – 528 с. – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/5730520/>

63. Сук Л. К., Сук П. Л. Фінансовий облік. Навчально-методичний посібник. – К: Знання 2012. – Режим доступу: http://lib.ktu.edu.ua/?page_id=9305

64. Телін, С. В. Управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання [Текст] / С. В. Телін // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – № 3. – С. 102-107. – Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/handle/123456789/1005>

65. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник для студентів вищих навч. закладів. - 3-тє вид., випр. і доп. - К.: Алерта, 2008. – 926 с. – Режим доступу: http://catalog.lib.zt.ua/cgi-bin/irbis64r_12/cgiirbis_64.exe

66. Федорченко О. Облік і аналіз розрахунків з дебіторами : автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук за спеціальністю 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит / О. Федорченко.– Київ, 2009. – 25 с. – Режим доступу: <http://www.disslib.org/oblik-i-analiz-rozrakhunkiv-z-debitoramy.html>

67. 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. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2014_4_13

68. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник / В. Г. Швець. – 4-те вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2017. 8-16 с. – Режим доступу: https://scholar.google.com.ua/citations?view_op=view_citation&hl=uk&user=tPIX

69. Шеверя Я.В., Сливка Я.В. Методичні підходи до відображення процесу замовлення у системі бухгалтерського обліку / Я. В. Шеверя, Я. В. Сливка // 32 Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. – Випуск 1(45), Т. 2. – С. 125-128. – Режим доступу: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/4249>

70. Шепелевич В.В. Проблеми управління дебіторською заборгованістю та шляхи їх вирішення на підприємстві / В.В. Шепелевич // Агросвіт. – 2016. – №6. – С.107-112. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

71. Шип, В. Ю. Дебіторська заборгованість: сутність та класифікація [Текст] / В. Ю. Шип // Науковий вісник Ужгородського університету ; Серія : Економіка. – 2010. – Спеціальний випуск 29 (частина 2). – С. 96-100. – Режим доступу: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/7469>

72. Якубенко Ю. Л. Проблеми обліку розрахунків з дебіторами та пошук шляхів їх вирішення / Ю. Л. Якубенко, Ю. М. Треніна // Економіка і суспільство. – 2017. – № 12. – С. 727-729. – Режим доступу: https://scholar.google.com.ua/citations?view_op=view_citation&hl=uk&user=B7Uwfn6svbYC&citation_for_view=B7Uwfn6svbYC:Se3iqnhoufwC

73. Яременко Л. М. Особливості обліку дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах / Л. М. Яременко // Економічний вісник університету: збірник наукових праць учених та аспірантів. – 2016. – Вип. 29/2. – С. 343-347. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

ДОДАТКИ

Оцінка руху та функціонального стану основних засобів ТОВ "Агроцентр-К"
за 2016-2020 рр..

№ з/п	Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відношення у % (відхилення,+;-) 2020 р. до 2016 р.
<i>Вихідна інформація, тис. грн</i>							
1	Вартість основних засобів на початок року	94707,0	115314,0	139286,0	193818,0	222660,0	235,10
2	Надійшло за рік	20633,0	24765,0	54532,0	42365,0	32847,0	159,20
3	Вибуло за рік	26,0	793,0	0,0	800,0	297,0	1142,31
4	Вартість основних засобів на кінець року	115314,0	139286,0	193818,0	222660,0	255210,0	221,32
5	Нараховано амортизації за рік	5232,0	5457,0	7913,0	10291,0	12384,0	236,70
6	Знос основних засобів: а) на початок року	21372,0	26604,0	32061,0	39974,0	50265,0	235,19
	б) на кінець року	26604,0	32061,0	39974,0	50265,0	62649,0	235,49
<i>Показники руху основних засобів</i>							
7	Річний приріст(+) або зменшення(-), тис.грн.	20607,00	23972,00	54532,00	28842,00	32550,00	157,96
8	Темп зростання (зниження), %	121,76	120,79	139,15	114,88	114,62	-7,14
9	Темп приросту (зменшення), %	21,76	20,79	39,15	14,88	14,62	-7,14
10	Коефіцієнт оновлення, %	17,89	17,78	28,14	19,03	12,87	-5,02
11	Коефіцієнт вибуття, %	0,03	0,69	0,00	0,41	0,13	0,11
12	Період оновлення (можливого повного вибуття), років	5,60	5,85	3,55	5,37	7,85	2,25
13	Коефіцієнт заміни (простого відтворення),%	0,13	3,20	0,00	1,89	0,90	0,78
14	Коефіцієнт розширення (розширеного відтворення), %	99,87	96,80	100,00	68,08	99,10	-0,78
15	Період обороту, років	20,07	23,33	21,05	20,24	19,29	96,13
<i>Показники функціонального стану основних засобів</i>							
16	Коефіцієнт зносу, %: а) на початок року	22,57	23,07	23,02	20,62	22,57	0,01
	б) на кінець року	28,09	27,80	28,70	25,93	28,14	0,05
17	Коефіцієнт придатності,%: а) на початок року	77,43	76,93	76,98	79,38	77,43	-0,01
	б) на кінець року	71,91	72,20	71,30	74,07	71,86	-0,05

Фінансові результати діяльності ТОВ "Агроцентр-К" за 2016-2020 рр.
тис. грн.

№ з/п	Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відношення у % 2020 р. до 2016 р.
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	187215,00	276702,00	373999,00	347340,00	326156,00	174,21
2	Операційні витрати, у тому числі: а) собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);	192279,00	239669,00	257118,00	268622,00	301056,00	156,57
	б) адміністративні витрати;	6759,00	11856,00	17795,00	20658,00	23200,00	343,25
	в) витрати на збут;	2129,00	1661,00	2851,00	4382,00	1005,00	47,21
	г) інші операційні витрати.	8041,00	1527,00	1084,00	1491,00	2452,00	30,49
3	Валовий прибуток (збиток)	-5064,00	37033,00	116881,00	78718,00	25100,00	-
4	Валовий прибуток (збиток) у % до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	-2,70	13,38	31,25	22,66	7,70	10,40
5	Прибуток (збиток) від операційної діяльності	40273,00	29220,00	96094,00	54115,00	713,00	1,77
6	Фінансові та інвестиційні доходи	0,00	56,00	126,00	28,00	0,00	-
7	Фінансові та інвестиційні витрати	10606,00	7725,00	10084,00	13257,00	13691,00	129,09
8	Фінансовий результат до оподаткування	29667,00	21551,00	86136,00	40886,00	-12978,00	-43,75
9	Витрати (дохід) з податку на прибуток	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-
10	Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-
11	Чистий прибуток (збиток)	29667,00	21551,00	86136,00	40886,00	-12978,00	-
12	Чистий прибуток (збиток) у % до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	15,85	7,79	23,03	11,77	-3,98	-19,83
14	Чистий прибуток (збиток) у % до валового прибутку (збитку)	-585,84	58,19	73,70	51,94	-51,71	534,14 в.п

Оцінка фінансової стійкості ТОВ "Агроцентр-К" за 2016-2020 рр

№ з/п	Показник	Нормативне значення	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відношення у % 2020 р. до 2016 р.
1. Показники структури капіталу								
1.1	Коефіцієнт автономії	>0,5	0,81	0,76	0,73	0,74	0,68	83,85
1.2	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	<0,5	0,19	0,24	0,27	0,26	0,32	167,49
1.3	Коефіцієнт фінансування	>1	4,18	3,09	2,76	2,78	2,09	50,06
1.4	Коефіцієнт фінансового ризику	<1	0,24	0,32	0,36	0,36	0,48	199,75
1.5	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Зменшення	0,98	0,91	0,90	0,93	0,90	91,35
1.6	Коефіцієнт структури залученого капіталу	Збільшення	0,07	0,32	0,32	0,20	0,24	327,68
2. Показники стану оборотних активів								
2.1	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Збільшення	128393	151600	196043	187903	156331	121,76
2.2	Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів	>0,1	0,72	0,74	0,71	0,65	0,57	79,17
2.3	Коефіцієнт забезпеченості запасів	>0,5	1,08	1,38	1,18	1,11	0,92	84,52
2.4	Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	Збільшення	0,00117	0,00099	0,00046	0,00019	0,00029	25,19
3. Показники стану основного капіталу								
3.1	Коефіцієнт реальної вартості майна	Збільшення	0,74	0,66	0,72	0,72	0,76	102,40
3.2	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні	Збільшення	0,32	0,33	0,35	0,36	0,40	126,78
3.3	Коефіцієнт накопичення амортизації	Збільшення	0,23	0,23	0,21	0,23	0,25	106,40
3.4	Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	Збільшення	1,75	1,68	1,66	1,54	1,34	76,21

Оцінка ліквідності, платоспроможності та оборотності оборотних активів ТОВ "Агроцентр-К" за 2016-2020 рр, тис. грн.

№ з/п	Показник	Нормативне значення	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відношення у % (відхилення,+;-) 2020 р. до 2021 р.
1. Оцінка ліквідності								
1.1	Високоліквідні активи (А1)	≥П1	388	391	241	105	167	43,04
1.2	Середньоліквідні активи (А2)	≥П2	59825	95364	95718	104104	91869	153,56
1.3	Низьколіквідні активи (А3)	≥П3	118401	110084	165673	169794	170577	144,07
1.4	Найбільш строкові зобов'язання (П1)	≤А1	22427	19754	31160	45508	34105	152,07
1.5	Короткострокові зобов'язання (П2)	≤А2	26866	34471	49572	54642	80903	301,14
1.6	Довгострокові зобов'язання (П3)	≤А3	3930	26001	37280	24908	36930	939,69
2. Оцінка платоспроможності								
2.1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	≥0,2	0,01	0,01	0,003	0,001	0,0014	18,26
2.2	Проміжний коефіцієнт покриття	≥0,7	1,19	1,76	1,19	1,02	0,77	64,70
2.3	Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	≥2	3,56	3,80	3,43	2,85	2,32	65,25
2.4	Коефіцієнт загальної платоспроможності	Збільшення	5,18	4,09	3,76	3,78	3,09	59,71
3. Оцінка оборотності оборотних активів								
3.1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	-	187215	276702	373999	347340,	326156	174,21
3.2	Середньорічна вартість оборотних активів	-	164499	192226	241309	283150,5	282107,5	171,49
3.3	Коефіцієнт обертання оборотних активів	Збільшення	1,14	1,44	1,55	1,23	1,16	101,59
3.4	Коефіцієнт завантаження оборотних активів	Зменшення	0,88	0,69	0,65	0,82	0,86	98,44
3.5	Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	Зменшення	316	250	232	293	311	98

Оцінка ділової активності ТОВ "Агроцентр-К" за 2016-2020 рр.

№ з/п	Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відношення у % 2020 р. до 2016 р.
Вихідна інформація, тис. грн.							
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	187215	276702	373999	347340	326156	174,21
2	Операційні витрати	231550	370298	302370	313042	329056	142,11
3	Середньорічна вартість капіталу	259187,5	304214,5	385620	460624,5	479075,5	184,84
4	Середньорічна вартість необоротних активів	211644	237019	286492	338353	338166	159,78
5	Середньорічна вартість оборотних активів	94688,5	111988	144311	177474	196968	208,02
6	Середньорічна вартість оборотних виробничих фондів та готової продукції і товарів	104922,5	114242,5	137878,5	167733,5	170185,5	162,20
7	Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості	58176,5	77412	95400	99657,5	97525	167,64
8	Середньорічна вартість власного капіталу	211644	237019	286492	338353	338166	159,78
9	Середньорічна величина кредиторської заборгованості	16564	21090,5	25457	38334	39806,5	240,32
Показники ділової активності							
10	Загальний коефіцієнт обертання капіталу	0,72	0,91	0,97	0,75	0,68	94,25
11	Фондовіддача необоротних активів, грн	0,88	1,17	1,31	1,03	0,96	109,03
12	Коефіцієнт обертання оборотних активів	1,98	2,47	2,59	1,96	1,66	83,75
13	Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	182	146	139	184	217	119
14	Коефіцієнт обертання оборотних виробничих фондів та готової продукції і товарів	1,78	2,42	2,71	2,07	1,92	107,41
15	Тривалість одного обороту оборотних виробничих фондів, днів	202	149	133	174	188	93
16	Коефіцієнт обертання поточної дебіторської заборгованості	3,22	3,57	3,92	3,49	3,34	103,92
17	Тривалість одного обороту поточної дебіторської заборгованості, днів	112	101	92	103	108	96
18	Коефіцієнт обертання власного капіталу	0,88	1,17	1,31	1,03	0,96	109,03
19	Тривалість одного обороту власного капіталу, днів	407	308	276	351	373	92
20	Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	13,98	17,56	11,88	8,17	8,27	59,13
21	Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості, днів	26	21	30	44	44	169

Методичні прийоми для виявлення порушень щодо реалізації продукції

Методичний прийом	Поширені порушення
Вид перевірки - документальна	
Формальна перевірка документації	Неточність документів; відсутність необхідних реквізитів; хибне або невчасне відображення дат в документах; розбіжність підписів осіб, що склали певний документ
Перевірка документації на логічність операцій	Помилки в процесі відбиття господарської операції в процесі документування
Звірка відповідності господарської операції в первинному документі та реєстрах зведеного обліку	Помилки при відображенні операцій на рахунках, незбіжність сум відображених у документах первинного та вторинного обліку, відсутність записів по існуючим документам
Змістовна перевірка документації	Порушення чинного законодавства в процесі документального відображення операцій
Арифметична перевірка	Неточність підрахунків сум дебіторської заборгованості; маніпуляції з договірними сумами
Взаємозвірка	Наявність коригувань в наявній документації та відображення господарських операцій, що перешкоджають логіці
Оцінка законності й аргументованості господарських операцій	Порушення вимог законодавства в процесі документування операцій, не коректний підрахунок сум
Вид перевірки - фактична	
Інвентаризація	Наявність порушень та неточність відображення отриманої від дебіторів виручки у повному обсязі, помилки понесені в процесі визначення фінансового результату підприємства; неточність в процесі нарахування та сплата податку на додану вартість
Контрольні заміри	Незів'язність характеру, кількості та вартості завершених робіт, що попередньо зазначалися в актах приймання; неточність виконаних робіт відповідно до переліку робіт встановлених нормами кошторису