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

«____» _____ 2020 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА

Удосконалення організації обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками в системі управління підприємством

Виконала: студентка
освітньо-професійної програми
«Облік і оподаткування»
зі спеціальності
071 «Облік і оподаткування»
Пакало К.Л.

Керівник: доц. Чепець О.Г.

Дніпро – 2020

Форма № Н – 9.01 (затверджен наказом МОНмолодьспорту України від 29 березня 2012 року № 384)

ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет обліку і фінансів
Кафедра обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою
Освітній ступінь магістр
ОПП «Облік і оподаткування»
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

З А Т В Е Р Д Ж У Ю

Завідувач кафедри_____
«_____»_____2020 р.

З А В Д А Н Н Я
на дипломну роботу магістра

Пакало Катерині Леонідівні

1. Тема дипломної роботи «Удосконалення організації обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками в системі управління підприємством».
керівник роботи Чепець Ольга Григорівна, к.е.н. доцент.
затверджені наказом _ДДАЕУ__ від «____»_____ 2020 р. №_____
Строк подання студентом роботи – 10 грудня 2020 року
2. Вихідні дані до роботи. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Податковий кодекс України, НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», П(С)БО № 11 «Зобов'язання», П(С)БО № 13 «Фінансові інструменти», П(С)БО №15 «Дохід».
3. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розкрити). 1. Теоретичні основи організації обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками. 2. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками і напрями її удосконалення в системі управління підприємством. 3 Контроль розрахунків з покупцями і замовниками та його удосконалення в системі управління підприємством.
4. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень).
Визначення економічної, облікової та юридичної сутності поняття «розрахунки». Напрями законодавчого регулювання розрахунків з покупцями та замовниками. Зміни облікової політики підприємства. Відображення договірних зобов'язань на балансових рахунках бухгалтерського обліку ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» залежно від типу договору. Сутність етапів підготовки Наказу про облікову політику в підприємстві. Недоліки у змісті наказу про облікову політику стосовно обліку розрахунків з покупцями та замовниками. Етапи створення системи управління документообігу. Основні етапи документообігу в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД». Схема організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД». Схема заходів для інвентаризації розрахунків з покупцями та замовниками. Послідовність проведення контролю розрахунків з покупцями та замовниками. Функції внутрішнього аудиту розрахунків з покупцями та замовниками.

5. Консультанти розділів роботи

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

6. **Дата видачі завдання** _10 березня 2020 року_____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Теоретичні основи організації обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками	Квітень 2020 р.	
2	Фінансово-економічна характеристика господарства	Травень 2020 р.	
3	Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками і напрями її удосконалення в системі управління підприємством	Червень – вересень 2020 р.	
4	Контроль розрахунків з покупцями і замовниками та його удосконалення в системі управління підприємством	Жовтень -2020 р.	
5	Вступ. Висновки і пропозиції	Листопад 2020 р.	
6	Оформлення дипломної роботи	Грудень 2020 р.	

Студент _____ ____Пакало К.Л._____
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____ _____Чепець О.Г._____
(підпис) (прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

РЕФЕРАТ 4
ВСТУП 5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ 10
1.1. Економічний зміст та форми розрахунків з покупцями та замовниками 10
1.2. Сутність дебіторської та кредиторської заборгованостей за розрахунками з покупцями і замовниками 17
1.3. Нормативно-правове регулювання організації обліку і контролю розрахункових операцій 23
Висновки до першого розділу 27
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ І НАПРЯМИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 29
2.1. Фінансово-економічна характеристика товариства 29
2.2. Характеристика організаційної роботи бухгалтерської служби та оцінка базових засад облікової політики підприємства 33
2.3. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками в системі управління підприємством 39
2.4. Напрями удосконалення організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві 49
Висновки до другого розділу 58
РОЗДІЛ 3. КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 61
3.1. Контроль розрахунків з покупцями і замовниками в системі управління підприємством 61
3.2. Напрями удосконалення контролю розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві 69
Висновки до третього розділу 78
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ 81
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 85
ДОДАТКИ 94

РЕФЕРАТ

Тема: «Удосконалення організації обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками в системі управління підприємством».

Дипломна робота складається вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, 13 додатків, списку використаних джерел, що нараховує 89 найменувань, містить 10 таблиць, 11 рисунків. Основний зміст дипломної роботи викладено на 94 сторінці друкованого тексту.

Об'єкт дослідження є процес організації обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками в управління підприємством

Мета роботи є дослідження теоретичних і методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення організації обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками в комплексі управління підприємством..

Методи дослідження для здійснення поставлених завдань вжито як загальнонаукові методи (аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія, абстрагування, конкретизація), так і емпіричні (документування, розрахунково-аналітичні та балансово-звітні прийоми).

Вивчено і узагальнено теоретичні та науково-методичні основи організації обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками. Надані практичні рекомендації щодо напрямів удосконалення організації обліку розрахунків з покупцями і замовниками. В результаті використання знань про недоліки та ефективні методи управління заборгованістю в дипломній роботі були показані варіанти удосконаленого контролю розрахунків з покупцями і замовниками. Все це сприятиме покращенню організацію обліку та контролю розрахунків з покупцями і замовниками та сприятиме ефективному функціонуванню підприємства в цілому.

Результати впроваджені в діяльність ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» м. Дніпро, Дніпропетровської області.

КЛЮЧОВІ СЛОВА

РОЗРАХУНКИ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ, ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ, КОНТРОЛЬ, УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ, ДОКУМЕНТООБІГ, НАКАЗ ПРО ОБЛІКОВУ ПОЛІТИКУ.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

РАСЧЕТЫ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ, ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА, КОНТРОЛЬ, УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ, ДОКУМЕНТООБОРОТ, ПРИКАЗ ОБ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ.

KEYWORDS

SETTLEMENTS WITH BUYERS AND CUSTOMERS, ACCOUNTING ORGANIZATION, CONTROL, MANAGEMENT SYSTEM, DOCUMENT FLOW, ORDER OF ACCOUNTING POLICY.

ВСТУП

Актуальність теми. Всі підприємства в ході своєї діяльності взаємодіє з різними компаніями та індивідуальними підприємцями. Всіх їх в місті називають контрагентами або юридичними особами. У деяких продукцію або послуги вони набуває, і це постачальники, а деяким, навпаки, продають свої послуги або продукцію (замовники або покупці). Всі умови праці зазвичай зазначають в договорах, а потім і в первинних паперах по кожній угоді. Завданням бухгалтера є систематизація інформації, врахування всі операції і підрахувати їх чистий дохід. По суті, фінансовий облік розрахунків з замовниками і покупцями свідчить про ефективність діяльності фірм в цілому. Отже економічний сенс праці полягає в одержанні доходу. А економічне становище і стабільність підприємств безпосередньо залежать від її кредиторських і дебіторських зобов'язань. Таким чином організація фінансового обліку розрахунків з замовниками і покупцями є основною галуззю управлінських завдань.

У економічних умовах господарювання на передній план господарств висувають задоволення особистих потреб і порушують виконання економічних зобов’язань перед контрагентами. Ці явища погано відображаються в процесі розвитку економіки підприємств та потребують пошуку напрямів для їх усунення.

Дослідженню проблем організації фінансового обліку та контролю розрахунків з замовниками та покупцями присвячені роботи зарубіжних та вітчизняних дослідників, зокрема, таких як Л.А. Бернстайн, Ф. Ф. Бутинець, П. М. Гарасим, Н. М. Малюга, О. Г. Скирпан, М. С. Палюх, Л. В. Городянська, С. Л. Береза, Г. В. Нашкерська, Н. В. Сєкіріна, Р. М. Іванчук, О. А. Іванчук, Т. П. Головченко, І. М. Куксата, Е.С. Хендріксен та ін.

Незважаючи на велику кількість робіт щодо організації обліку і контролю розрахунків з замовниками і покупцями в господарствах проблемні

питання в даній області залишаються актуальними і потребують подальшого вивчення.

Мета і завдання дослідження. Ціллю роботи є вивчення методичних і теоретичних основ і розробка практичних рекомендацій щодо покращення організації обліку і контролю розрахунків з замовниками і покупцями в комплексі управління підприємством.

Відповідно до цільової спрямованості роботи на дослідження поставлено такі завдання:

- розкрити економічний зміст та форми розрахунків з покупцями та замовниками;
- вивчити сутність дебіторської та кредиторської заборгованостей за розрахунками з покупцями і замовниками
- дослідити нормативно-правове регулювання організації обліку і контролю розрахункових операцій;
- провести фінансово-економічну характеристику товариства;
- дослідити стан організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками в системі управління підприємством;
- надати практичні рекомендації щодо напрямів удосконалення організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві;
- розглянути місце контролю розрахунків з покупцями і замовниками в системі управління підприємством;
- окреслити напрями удосконалення контролю розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві.

Об’єктом дослідження є процес організації обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками в управління підприємством.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів організація обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками в управлінні підприємством.

Методи дослідження. Для здійснення поставлених завдань вжито як загальнонаукові методи (аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія,

абстрагування, конкретизація), так і емпіричні (документування, розрахунково-аналітичні та балансово-звітні прийоми). Окрім того, використано методи теоретичного узагальнення і порівняння – для відображення економічного змісту розрахунків з покупцями і замовниками; комплексного і системного підходів – для вивчення якості організації обліку заборгованості та розроблення основного підходу до класифікації в комплексі управління підприємством; методи формалізації – для впровадження концептуальних засад організації обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками в комплексі управління підприємством; абстрактно-логічні – для формулювання теоретичних висновків і узагальнень.

В процесі дослідження були використані нормативні і законодавчі акти що здійснюють правила фінансового облік, методичні та інструментальні матеріал з складання і аналізу представлених показників, фактичні дані господарства, праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів з теорії і практики організації обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками.

Наукова новизна одержаних результатів. У дипломній роботі проведені дослідження, які полягають у вдосконаленні організації обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками, отримано такі наукові результати:

удосконалено:

- Наказ про облікову політику підприємства в якому запропоновано основні методи та прийоми обліку елементів фінансового обліку розрахунків з покупцями і замовниками. Таким чином запропонований зміни до наказу відображає інформацію щодо порядку обліку таких об’єктів розрахунків з покупцями і замовниками та зобов’язання;

- організацію документообігу щодо розрахунків з покупцями і замовниками шляхом організації руху (операграма) Акту про надання послуг. Даний графік допоможе у вірній організації руху документів,

встановити раціональні маршрути руху та етапи обробки документів, уніфікувати шляхи руху, порядок обробки різних їх категорій;

- контроль розрахунків з покупцями і замовниками за рахунок розробки специфічних носіїв контрольної інформації. Тому запропоновано макет контрольної таблиці для процедурного етапу контрольного процесу розрахунків з покупцями і замовниками.

набули подальшого розвитку:

- представлення графіку дебіторської заборгованості у вигляді схеми зі створення, перевірки та обробки документів;

- схема заходів для проведення інвентаризації розрахунків з покупцями і замовниками;

- складання програми проведення контролю розрахунків з покупцями і замовниками.

Апробація результатів роботи. Основні теоретичні положення і практичні результати дипломного дослідження доповідались та обговорювалися на XI Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи» (м. Дніпро, 2020 р.), Науково-практичній конференції молодих вчених і студентів «Молоді наковці – аграрники: традиційні й нові аспекти досліджень» (м. Дніпро, 2020 р.), IV Всеукраїнській науково-практичній інтернет-конференції «Облік, аудит, оподаткування та звітність у системі забезпечення економічної стійкості підприємств» (м. Дніпро, 2020 р.).

Практичне значення одержаних результатів основується на обґрунтуванні методичних засад та практичних впроваджень щодо вдосконалення організації обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками в комплексі управління товариством. Результати дипломного дослідження впроваджено в господарську практику ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД», які підтверджуються витягом з протоколу засідання економічної ради підприємства № _5_ від_9 грудня_2020 р.

Публікації. За підсумками проведеного дослідження у наукових виданнях опубліковано одну наукову працю в колективній монографії «Облікова, фінансова та управлінська діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки», загальним обсягом 0,45 друкованих аркушів

Дипломна робота складається вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, 13 додатків, списку використаних джерел, що нараховує 89 найменувань, містить 10 таблиць, 11 рисунків. Основний зміст дипломної роботи викладено на 94 сторінці друкованого тексту.

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

1.1. Економічний зміст та форми розрахунків з покупцями та замовниками

Правильно побудований фінансовий облік, а саме відображення та документування в бухгалтерському обліку розрахунків з замовниками та покупцями є запорукою якісної діяльності підприємства. Поширеним являється ототожнення розрахунків з замовниками покупцями та із виплатою заборгованості, що відповідає розрахунки до здійснення платежу, зменшує відображення розрахунків з замовниками та покупцями до відображення погашення та нарахування дебіторської заборгованості та зумовлює помилки в даних фінансового обліку про стан розрахунків з замовниками та покупцями на підприємстві.

Ймовірність виходу вітчизняних сільськогосподарських підприємств на вищий рівень господарювання прямо залежить від прозорості та точності результатів фінансової звітності, на основі яких потенційний інвестор буде приймати рішення стосовно доцільності та об’ємів інвестування, а також здійснювати контроль за його цільовим використанням.

Під час своєї господарсько-виробничої діяльності в підприємствах виникають платіжні взаємовідносини із іншими підприємствами, і фізичними особами. Такі розрахунки впливають на формування основних і оборотних засобів, реалізацію виробленої продукції та надання послуг, з розрахунками з фінансовими органами і органами соціального забезпечення. Виникнення таких взаєморозрахунків між підприємствами передбачене встановлення серед них відповідних прав та обов’язків. Все вищенаведене підтверджує актуальність роботи.

Професор Венгерук Н.П. говорить, що «розрахунки виступають важливим інструментом регулювання економічних відносин між суб'єктами господарської діяльності, а також невід'ємним і необхідним елементом процесу розширеного відтворення, формування, розподілу (перерозподілу) суспільного продукту» [9]. Зазначимо відмінність у різних підходах у визначенні поняття «розрахунків» у вітчизняній літературі (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Визначення поняття «розрахунки» у науковій літературі

№ з/п	Джерело	Трактування
1	Борисов А.Б. [7]	«Розрахунок – 1) підрахунок чого-небудь. 2) здійснення платежів за що-небудь, виконання грошових зобов'язань»
2	Бутинець Ф.Ф. [8]	«Розрахунки – грошові взаємовідносини, що виникають між підприємствами по операціях товарного і нетоварного характеру»
3	Шелін С. [87]	«Розрахунок – 1) сплата грошей за зобов'язанням; 2) документ, складений на основі розрахунку»
4	Хома С.В. [82]	«Розрахунки – здійснення платежів по грошових зобов'язаннях»
5	Венгерук Н.П. [9]	«Розрахунки – це грошові взаємовідносини, що виникають між організаціями по товарних і нетоварних операціях»
6	Новицька Н.В. [54]	«Під розрахунковими відносинами розуміють зобов'язання покупця оплатити у встановлений термін вартість матеріальних цінностей, послуг і іншої заборгованості, після виконання постачальником своїх договірних зобов'язань чи право постачальника вимагати платіж від покупця за відвантажену йому продукцію чи зроблені послуги»
7	Мочерний С.В. [51]	«Розрахунки – це система взаємовідносин між підприємствами і громадянами, заснована на грошовому погашенні вартості товарно-матеріальних цінностей, робіт, послуг»

За даними таблиці 1.1 в довідковій літературі переважає підхід до трактування поняття «розрахунки» як платежу. У літературі науковій є місце визначення даного поняття з точки зору відносин (Безруких П.С.), системи відносин (Чацкіс Ю.Д., Лисюк О.М., Михайлова Т.П.), зобов'язання

(Парашутін Н.В., Козлова Е.П.).

Голов С.Ф. засвідчує «про поєднання юридичного та економічного змісту поняття «розрахунки». Вузьке розуміння поняття «розрахунки» зумовлене видимою частиною – здійснення платежу відповідно до попередньо нарахованих зобов'язань, що залишає поза увагою причини та умови здійснення платежу» [14].

Представлені визначення залишають поза увагою такі випадки, як временні розрахунки, здійснення оплат без виникнення зобов'язань тощо. Розглянемо більш скрупульозно юридичну сутність трактування «розрахунки», зокрема відмінність з термінами «розрахункові відносини» та «розрахункові платежі», «грошове зобов'язання». Розрахункові відносини як один об'єкт правового взаємовідношення виступають в якості вільного предмета для фінансового, господарського, цивільного, банківського права.

В своїй роботі Гудзь О.Є. наголошу «трактування поняття розрахунки залежить від галузі права, зокрема з точки зору цивільного права, основою розрахунків виступає договір та волевиявлення сторін у цих відносинах, натомість фінансово-правовий аспект розрахунків полягає у широкому організаційно-правовому підході зі сторони позицій держави, а також уповноваженого на регулювання цих відносин Національного банку України. Тобто договір виступає важливою, але все-таки лише однією зі складових частин, елементом економічних, господарських відносин обміну і грошового обігу, формою реалізації якого у господарських відносинах є розрахунки» [20].

Власюк Г.В. показує різні підходи до розуміння поняття «розрахунки», що свідчить про його неоднозначність: «1) будь-який спосіб припинення зобов'язань (як грошових, так і негрошових) між сторонами, в тому числі виконання зобов'язання в натурі та зарахування однорідних зустрічних (послідовних) вимог (широке значення терміну розрахунки); 2) грошові зобов'язання (обов'язки) сторін, платежі (вузьке значення терміну розрахунки), що нерідко обмежується сферою безготівкових розрахунків, які

здійснюються суб'єктами господарювання через фінансово-кредитні установи» [10].

Як відмічає Береза С.Л. «коло розрахунків за межами договору досить широке, адже грошове зобов'язання може виникнути не лише на підставі цивільного правочину чи з інших підстав, передбачених цивільним законодавством, , але й на підставах, що викликані трудовими відносинами та адміністративним підпорядкуванням, зокрема, податковими, митними, фінансовими відносинами тощо» [3].

Схожу позицію відстоює Цегельник Н.І., що розглядає «грошові розрахунки, як частину грошового обороту та виділяє групу відносин, у яких рух грошей як у готівковій, так і у безготівковій формі не пов'язаний з платіжним обов'язком (тобто розрахунками), а саме: виготовлення, випуск в обіг, зберігання, перевезення, вилучення та інкасацію готівки, касові операції, заміна пошкоджених банкнот і монет, поштові перекази, безоплатне перерахування грошових коштів тощо» [83].

Правові відносини не пов'язані з розрахунками як обов'язком платіжним, але показують правову природу економічно-правового регулювання – нормами, що справляють ці відносини, здійснено правила поведінки щодо грошових коштів. В інших випадках, а саме, платежі при купівлі-продажу валюти, розрахунки між собою пов'язані з обов'язком сплати, але з'являються не із обов'язку, а із волі платника.

Як відмічає Колотуха С. «в будь-якому випадку розрахунки знаходяться в межах правового поля, визначеного державою, а свої норми права держава встановлює, виходячи не лише із міркувань необхідності врегулювання цивільно-правових відносин, але і з податкових та інших інтересів держави» [38]. Дана суспільна потреба викликає необхідність установлення деяких обмежень, пільг або ж особливих режимів розрахунків, котрі представляють собою виключення з загального режиму розрахунків в країні. При цьому головним завданням виступає створення деякого середовища, режиму, в межах якого відбуваються цивільно-правові

відносини, їх учасники в договірному порядку не вирішують великої кількості питань, а лише приймають дане середовище таким яким воно є, і не може змінюватись. За природними характеристиками таким середовищем вистають публічні вимоги, умови, принципи котрі є загальнообов'язковими, в їх межах допустимим є своєрідне волевиявлення учасників розрахункових відносин. Іншими словами кажучи, одним із головних критеріїв розподілу цивільно та фінансово-правового регулювання вистає наступне: всі відносини договірного типу, в котрих можливим є добровільне волевиявлення учасників, інший тип відносини, який для них встановлений в обов'язковому порядку, характеризується як фінансово-правовий.

На думку Г.Є. Павлової та О.В Чернецької «термін розрахункові правовідносини переводить поняття розрахунки із широкої соціально-економічної категорії у конкретно-правову та деталізує складові елементи досліджуваного поняття, зокрема коло учасників, їх права і обов'язки, розкрити предмет відносин. Предмет розрахункових правовідносин відрізняється від предмету розрахунків, і, якщо розрахунки мають на меті досягнення виконання зобов'язань, то предмет розрахунків для кожного з учасників існує окремо: для боржника (платника) сплатити зобов'язання, для кредитора – отримати кошти в належному розмірі своєчасно, а для банку – забезпечити переказ грошових коштів. Відповідно розрахунки здійснюються між сторонами, а розрахункові відносини – між усіма їх учасниками (в т.ч. банками)» [57].

В ході виконання господарських зобов'язань розрахунки вистають як частина господарського договору, проте набуває переважно самостійного значення, переміщуючись в середовище грошових відносин та здійснюються тільки у формі, встановленій законодавством. Досліджуючи дане питання, Полторак А.С. наголошує на «відособленій процедурі грошового характеру розрахункових операцій і виокремлює з поміж існуючих товарно-грошових зобов'язань» [68]. Таку ж думку підтримує Сук Л., та вважає «за необхідне досліджувати сутність поняття «розрахунки» у контексті механізму

грошового руху, котрий незалежний від сутності економічних завдань, котрі притаманні платежу» [78].

В бухгалтерському обліку операції розрахункові вистають об’єктом обліку, в першу чергу, у вигляді динамічного процесу (здійснення платежу до, одночасно або ж після отримання робіт, товарів та послуг), потім, у вигляді статичного стану, безпосередньо борги серед суб’єктів розрахунків. Так як обчислення містять у собі в той же час двостороннє переміщення і валютні гроші, та продуктів (праць і послуг), у погодженні паперів присутність проведенні обчислених дій поділяються в 2 подібні адже елементи: економічні та товарні-обчислення.

Заборгованість як зазначається в ПСБО 11 «Зобов’язання» «є однією з важливих видів оборотних активів підприємства. У той же час надмірний обсяг, порушення термінів її погашення чи неможливість погашення взагалі є досить негативними ознаками стану фінансів підприємства. Заборгованість, формуючись в результаті проведення розрахункових операцій, так чи інакше, пов’язана з рухом грошових коштів. Грошові кошти або рух грошових потоків є одним з найважливіших і перспективних елементів планування і управління діяльністю підприємства. Для їх ефективності необхідним є визначення взаємозв’язків і взаємозалежносте й між структурними компонентами як оборотних коштів, так і джерел їхнього формування. Встановлення і виявлення таких взаємозв’язків та взаємозалежносте й неможливо без проведення класифікації об’єктів, у даному випадку класифікації заборгованості» [64].

Будь-яке підприємство, за Грейем С. Дж, «створюється на основі взаємовідносин, які утворюються шляхом укладання зобов’язань. Взаємовідносини як внутрішні, так і зовнішні передбачають, передусім, певний набір рішень» [16]. З цього випливає, що за кожним рішенням, яке приймає керівництво або персонал підприємства, виникають ті чи інші зобов’язання. Однак, не вся сукупність зобов’язань підприємства стає ними з фінансової точки зору, тобто «передбачає обмін ресурсами, що мають

грошовий вимір». Для цього зобов’язання повинно бути локалізовано у часі, тобто повинні бути момент початку дії зобов’язання і період часу, на протязі якого воно діє; а також «юридично обґрунтовано».

Основним завданням здійснення розрахунків для покупців виступає найбільше прискорення моменту передачі товарів, робіт, послуг, з однієї сторони, та коштів, з іншої; для постачальників – найбільш можливий розрив в часі серед моментом одержання робіт, товарів, послуг і оплатою грошових коштів за них; для банків – здійснення розрахунків в формах, які мають на меті надавання певних додаткових послуг, а отже примножують додатковий прибуток банка; для третіх осіб – зменшення кількості неплатоспроможних клієнтів із паралельним збільшенням кількості договорів, які укладаються. Отже, головна мета системи розрахунків полягає у виконанні зобов’язань учасників розрахунків за допомогою вибору найбільш раціонального для всіх суб’єктів інтервалу часу між моментом передачі робіт, товарів, послуг та грошових засобів із забезпеченням обіцяного рівня надійності.

більшість підходів до трактування поняття «розрахунки» призводить до відображення з деяким здійсненням платежу, що як правило знижує інформативність даних фінансового обліку. На думку Салиги К.М. «трактування поняття розрахунки у значенні здійснення платежу, погашення зобов’язань можливе лише у випадку розрахунків з покупцями та змовниками. В інших випадках поняття «розрахунки» доцільно розглядати, як правову дію особи, що спрямована на часткове або повне погашення грошового зобов’язання» [70].

На основі проведених досліджень наведено порівняння економічної, юридичної та облікової сутності поняття «розрахунки» (рис. 1.1).

Наведені дані на рисунку 1.1 показують взаємозв’язок відділення підходів до відображення трактування поняття «розрахунки» та форми вияву для завдань бухгалтерського обліку та права. Дане потребують прямого або опосередкованого відображення у концепції бухгалтерського обліку всіх елементів розрахунків зачіпають предмета, суб'єктів, фігури реалізації та

додаткових результатів реалізації розрахунків в підприємствах.

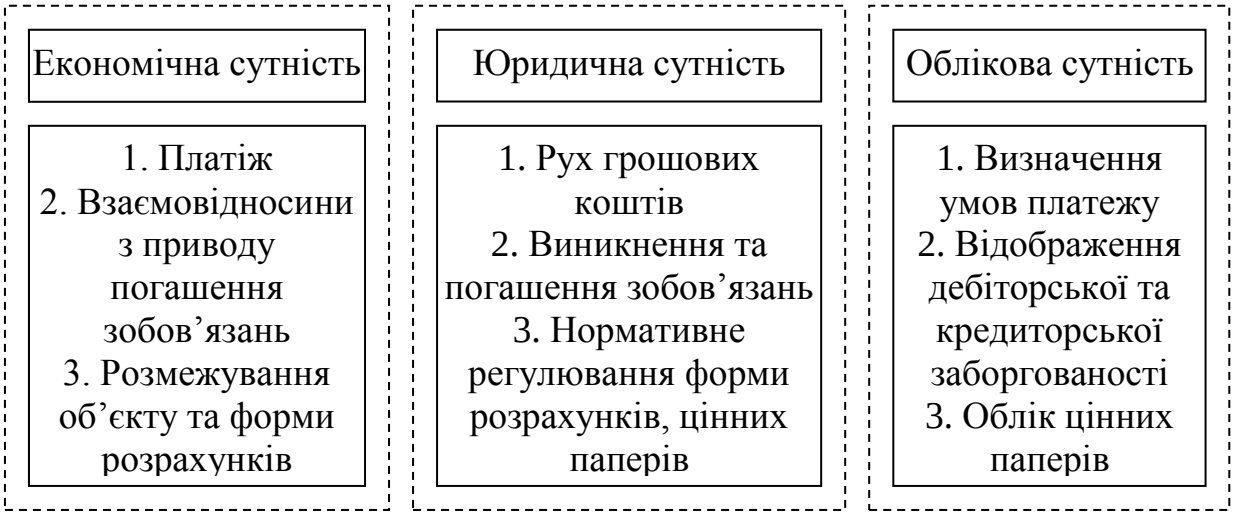


Рис. 1.1. Визначення економічної, облікової та юридичної сутності поняття «розрахунки»

Відповідно до рисунку 1.1, приписи згідно вдосконалення обліку розрахунків зобов'язані зачіпати поліпшення систематизації дебіторської та кредиторської заборгованості з метою повнішого управління, створення нових методів розплати запасу підозрілих обов’язків, але крім того раціональність поділу заборгованості, період якого настав і ще ніяк не прийшла, у мішенях розплати майбутньої ціни грошових потоків з закриття такого роду заборгованості.

1.2. Сутність дебіторської та кредиторської заборгованостей за розрахунками з покупцями і замовниками

Партнерські відносини між підприємствами, котрі функціонують під дією ринкових відносин, мають вигляд грошових розрахунків. Дані відносини ґрунтуються на застосуванні грошових коштів у залежності від їх особливостей у вигляді засобів обігу та платежів. В таких умовах підприємства вистають для одних постачальниками а для інших покупцями.

Забезпечення обліковості дебіторської заборгованості на підприємствах різних форм власності має надзвичайно важливе значення, адже покликане узгоджувати інформацію, прозорість і точність інформації стосовно розрахункових операцій пов’язаних з борговими документами (дебіторами). Погляди вчених стосовно проблематики визнання сутності терміну «дебіторська заборгованість» є надзвичайно різноманітними.

Науковці Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. стверджують, що визнання заборгованості полягає у вигляді сум фінансових зобов’язань або грошового боргу, котрі повинні погашатися визначені терміни [27].

У відповідності з П(С)БО № 10 «Дебіторська заборгованість», дебітори виступають юридичними або ж фізичними особами, котрі в результаті подій минулих мають заборгованість перед підприємством на певну суму грошових коштів, їх еквівалентів чи інших активів. В свою чергу дебіторську заборгованість запропонований стандарт пояснює як суму заборгованості дебіторів підприємству на визначену дату [66].

П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» визначає «дебіторську заборгованість як один з видів активів фінансових та визнається у вигляді контракту, котрий дає можливість отримувати кошти грошові чи інші фінансові активи від стороннього підприємства» [67].

В бухгалтерському обліку зобов’язання пояснюються у вигляді оформлених контрактом цивільно-правові відносини, у компетенції котрих одна сторона повинна здійснювати в користь іншої сторони деякі дії чи утриматись від деяких дій, і як сума грошових коштів, котра має бути сплачена у визначену дату у майбутньому, чи існуючі зобов’язання підприємства стосовно переданні деяких активів або надання послуг іншому підприємству в майбутніх періодах. Зобов’язання виникає лише тоді, коли його підтверджує нормативно-правовий акт. Іншими словами кажучи, зобов’язання: «це виконання певних дій або, навпаки, утримання від дій».

Необхідно звернути ваг на те, що науковець Білик М.Д. теж розмежовує сутність терміну «зобов’язання» та «борг», проте надає

тлумачення боргу як зобов’язання однієї особи перед іншою особою [4].

Сутнісна характеристика «зобов’язання» прямо взаємодіє з поняттями «розрахунки» та «заборгованість». Під час тлумачення поняття «розрахунки» з’являються постійно дискусії, котрі доцільно розділити на три головні напрями. У відповідності з першою, розрахунки – трактуються як система визначених взаємовідносин. Вболівальники другої позиції стверджують, що розрахунки виступають саме відносинами. Третя група дослідників наголошує на економічній сутності розрахунків не надаючи їм тлумачення.

Варто звернути увагу на те, що зарубіжні і вітчизняні науковці трактують поняття «дебіторська заборгованість» по різному. Визначення даного поняття різними науковцями наведено у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Підходи до визначення дебіторської заборгованості

Автор/джерело	Визначення
Голов С.Ф. [14]	«Дебіторська заборгованість – фінансовий актив, що є контрактним правом однієї сторони отримати гроші й узгоджується з відповідним зобов’язанням сплати іншої сторони».
Стоун Д., Хітчинг К. [75]	«Дебіторська заборгованість – це сума боргів, які винні підприємству юридичні або фізичні особи та які виникли у результаті господарських взаємовідносин з ними».
Ринзак В. [69]	«Дебіторська заборгованість – сума боргів, що перед назначається підприємству, фірмі, компанії зі сторони інших підприємств, фірм, компаній, а також громадянам,які є боржниками даного підприємства, дебіторами».
Лищенко О.Г. [45]	«Дебіторська заборгованість – це фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства».
Мельник І.В. [50]	«Дебіторська заборгованість – безвідсоткова позика контрагентам».
Бабій Л.І. [1]	«Дебіторська заборгованість – грошове вираження результату вимушеної або заздалегідь запланованої господарсько-економічної операції кредитного характеру з контрагентами, була у минулому та борг за неї може бути достовірно визначений, узгоджений з контрагентом та сплачений підприємству у майбутньому».
Ковтуненко В.М. [36]	«Дебіторська заборгованість – це складова оборотного капіталу, яка є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг».

Крайник О.П., Клепнікова З.В. тлумачать дебіторську заборгованість як «форма відкритого кредиту» [41]. Термін «кредит» тісно взаємодіє із сутністю поняття дебіторська заборгованість, проте поєднувати їх не варто. Товарний (комерційний) кредит доцільно досліджувати як передумова появи дебіторської заборгованості за роботи, товари, послуги.

Своєрідний погляд на пояснення дебіторської заборгованості мають закордонні наковці. Так, «accounts receivable» (обсяг продажу або дебітори, дебіторська заборгованість) на рівні з дебіторською заборгованістю набуває наступних видів перекладу: рахунки дебіторів, рахунки до отримання, дебітор за розрахунками. Отже, за визначенням Сурніна К. С. «дебіторську заборгованість називають «рахунками до одержання», а дебіторів – особами, котрі заборгували грошові кошти за товари та послуги, уже одержані, проте не оплачені» [81].

Професори Гарвардського університету Боді З. і Мертон Р. К. трактують дебіторську заборгованість у вигляді «рахунків до отримання, наголошуючи на тому, що це саме та сума грошових коштів, котру покупці продукції мають заплатити підприємству. Західні економісти сутність поняття «кредитна політика» і «політика управління дебіторською заборгованістю» переважно характеризують у вигляді цілісної категорії» [6].

Бланк І. А. досліджує «дебіторську заборгованість у вигляді кількісного результату, котрий може виникати в наслідок впровадження кредитної політики підприємства» [5].

Барт Е. взагалі визначення поняття «дебіторська заборгованість», визначає тільки об’єктом обліку [2].

В мовах сьогодення вітчизняні наковці такі як, Дубровська Є.В. пояснює сутність «дебіторської заборгованості у вигляді несплаченої суми юридичними і фізичними особами за товари (послуги, роботи) або ж кошти вилучені із обігу підприємства, котрі мають підтвердження документальне, що надає право на отримання боргу за допомогою грошових коштів, еквівалентів чи інших активів» [23].

Інші українські наковці пояснюють дебіторську заборгованість як кошти, що були вилучені з підприємства, чи на деякий строк перебувають у розпорядженні інших осіб. Ми вважаємо що таке трактування є не досить коректним, адже воно вимагає уточнення. Грошові кошти, котрі вилучені з обігу вітчизняного підприємства, інтерпретуються не завжди в дебіторську заборгованість.

Враховуючи системний підхід та зважаючи на економічні і юридичні аспекти в науковій праці Берези С.Л. здійснено уточнення сутності поняття «дебіторська заборгованість, як суми заборгованостей юридичних та фізичних осіб перед підприємством» [3].

Матицина Н. запропонувала «наступне визначення категорії дебіторська заборгованість, у вигляді розміру нездатності суб'єкта господарювання здійснити грошові зобов'язання перед підприємством після настання визначеного договором строку їх сплати» [49].

Сурніна К.С. наголошує, що дебіторська заборгованість: «частина оборотного капіталу, а також вимоги на його отримання у вигляді готівки, матеріальних та інших ресурсів від господарюючих суб'єктів.» Враховуючи вищенаведене дещо ґрунтовніша його дефініція така: «Дебіторська заборгованість – це матеріальні ресурси, що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з кругообігу грошових коштів». Запропоноване тлумачення надає уявлення стосовно економічної природи дебіторської заборгованості та визначає її місце у бухгалтерському обліку [81].

Наявність дебіторської заборгованості призведе до незапланованого розподілу грошових коштів серед підприємствами, зумовлює погіршення фінансового стану підприємства, адже йому важче стає маневрувати засобами внаслідок тимчасового виведення з обігу. Дебіторська заборгованість також зменшує господарський розрахунок суб'єктів господарювання.

Також, дебіторська заборгованість покликана створювати сукупність платежів, котрі утворюються у результаті розрахункових відносин з

підприємством-платником. Сплата заборгованості певним підприємством надає змогу усунення кредиторської заборгованості цілій сукупності інших підприємств.

Зменшення обсягів дебіторської заборгованості свідчить про те, що підприємство запроваджує заходи стосовно щодо втримання, а зростання – свідчить про послаблення фінансової роботи. Основою дебіторської заборгованості іноді вистають покупців платежі.

Сіренко Н.М., Смирнова О.В. наголошують на тому, що «в ринкових умовах господарювання можливість залучення підприємствами додаткових джерел фінансування на окремих стадіях життєдіяльності є основою їх безперебійного функціонування. Однак для ефективного та цілеспрямованого їх використання важливим є розуміння сутності кредиторської заборгованості» [73].

Розглянемо трактування сутності кредиторської заборгованості з точки зору різних авторів. Так, Бутинець Ф.Ф. розглядає кредиторську заборгованість «як форму розрахунку за товари і послуги, які придбаються у ході операцій компанії, що періодично повторюються і використовуються у виробництві (в якості сировини) чи для перепродажу (інакше її називають рахунками до сплати чи торговими рахунками до сплати)» [8].

У свою чергу Голов С.Ф. та Костюченко В.М. зазначають, «що кредиторська заборгованість, рахунки до оплати (Accounts Payable) – це суми, які нараховуються постачальникам за купівлю у них товарів або послуг в кредит» [14].

Борисов А.Б. визначає «кредиторську заборгованість як грошові кошти, які тимчасово підпорядковані підприємству, фірмі, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі, у яких вони позичені і яким вони не виплачені» [7].

Партин Г.О. та Загородній А.Г. дають наступне визначення кредиторської заборгованості: «кредиторська заборгованість – це заборгованість підприємства іншим юридичним і фізичним особам, що

виникла в результаті здійснених раніше дій (подій), оцінена в гривнях і щодо якої в підприємства існують зобов'язання її погашення в певний строк» [62].

Чабанова Н.В. та Василенко Ю.А. вважають кредиторську заборгованість правовою категорією: «кредиторська заборгованість – це особлива частина майна організації, що є предметом обов'язкових правовідносин між організацією і її кредиторами. Організація володіє і користується кредиторською заборгованістю, але вона зобов'язана повернути чи виплатити дану частину майна кредиторам, що мають права вимоги на неї. Дана частина майна – це борги організації, чуже майно, чужі кошти, що знаходяться у володінні організації-боржника» [85].

Відповідно до законодавства кредиторська заборгованість є зобов'язанням. П(С)БО 11 класифікує зобов'язання наступним чином: довгострокові; поточні; непередбачені зобов'язання; доходи майбутніх періодів.

Узагальнюючи різноманітні погляди науковців стосовно економічної основи «дебіторської заборгованості», важливо зазначити, що дане поняття вимагає подальшого дослідження і уточнення, адже від даного показника залежить рівень ліквідності активів і економічна платоспроможність підприємства. Дебіторська заборгованість характеризується та поділяється на види та обліковується на певних рахунках.

1.3. Нормативно-правове регулювання організації обліку і контролю розрахункових операцій

Розрахунки із покупцями і замовниками визначаються господарським законодавством. Нормативною основою господарського законодавства виступає господарський правопорядок – правила установи, безперечного виконання і управління господарською діяльністю.

Інформаційною базою роботи стали законодавчі акти України, галузеві вказівки, нормативні документи згідно регулюванню дій пов’язаних із розрахунками з покупцями і замовниками.

Слід наголосити, що будь-який тип присутність різних конфігураціях розрахунків, будь з них має конкретну специфіку і сфера використання. Організація в процесі розрахунків зі споживачами та замовниками зобов'язана дотримуватися принципу раціональності присутність підборі фігури розплати з контрагентами, але крім того принципом обережності, що складається у цьому, то що є конкретні обмеження з боку законодавства в формі розрахунків у конкретних угодах, наприклад, присутність вивезенні або ввезенні. Тенденції законодавчого регулювання розрахунків з замовниками та покупцями наведено на рисунку 1.2.

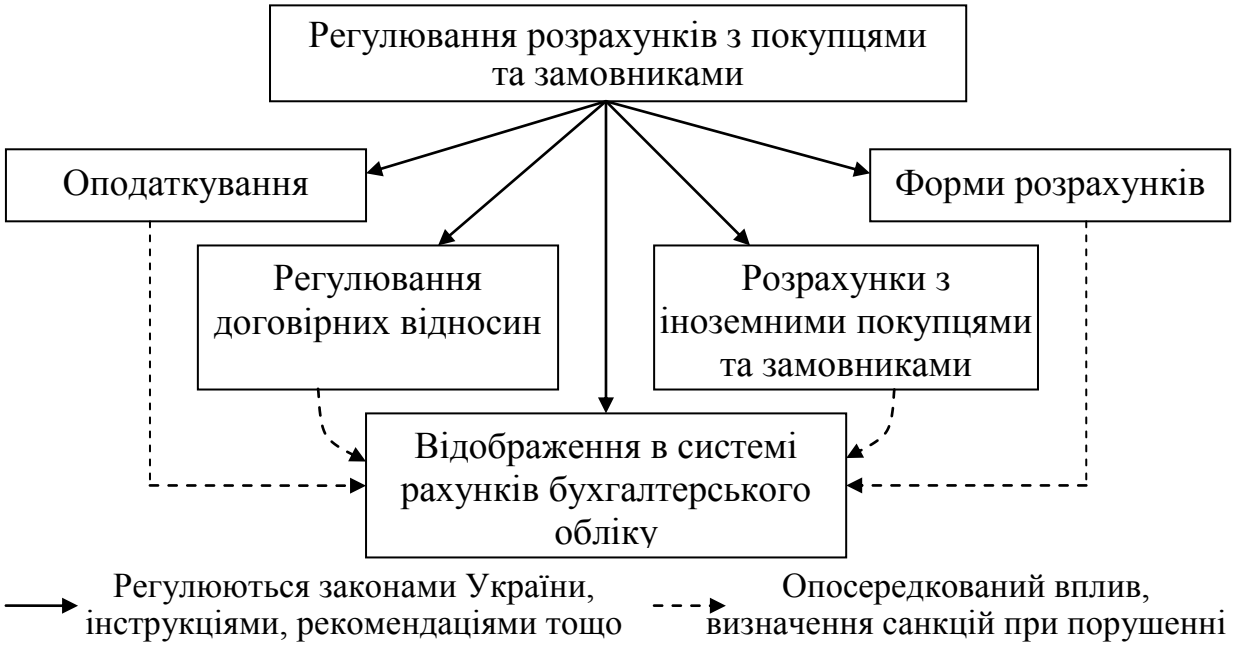


Рис. 1.2. Напрями законодавчого регулювання розрахунків з покупцями та замовниками

На рисунку 1.2 звернуто інтерес в зв'язок та вплив течій нормативно-законних дій, стабілізуючих обчислення, а також наявність їх подальшому відображенні у концепції рахунків бухгалтерського обліку. Основними питаннями відображення подібних дій згідно розрахунками з споживачами та

замовниками в рахунках бухгалтерського обліку визначають обіцянки і їх закриття в майбутніх етапах. Основним фактором присутність даному представляє період популярності даних обов'язків і модель розрахунків відповідно до них.

Такі науковці як Стоун Д. і Хітчінг К. визначають «Бухгалтерський облік є складовою частиною процесу управління, накопичення й узагальнення всієї інформації у грошовому вимірнику про майно, капітал і зобов’язання підприємства усього. Це складна система, а сукупність його елементів, пов’язаних між собою та об’єднаних в єдине ціле. Бухгалтерський обік є досконалою і гнучкою системою з інформаційно-контрольним відображенням усіх процесів і результатів діяльності підприємства» [75].

Відповідно до Господарського кодексу господарським називається зобов’язання, котре з’являється між господарюючими суб’єктами і іншими учасниками взаємодія яких в площині діяльності з підстав, передбачених даним Кодексом, в межах якого один суб’єкт повинен здійснити деяку дію господарського або ж господарсько-управлінського характеру на користь іншого суб’єкта (виконати роботу, передати майно, сплатити гроші, надати інформацію тощо), чи втриматися від деяких дій, відповідно інший суб’єкт може вимагати від зобов’язаної сторони виконання її обов’язку.

Господарсько-майнові обов’язки, котрі з’являються між суб’єктами підприємницької діяльності чи між суб’єктами підприємницької діяльності та не суб’єктами підприємницької діяльності - юридичними особами на основі господарських договорів, має назву господарсько-договірні зобов’язання та інше.

У таблиці 1.3 досліджено нормативні акти, котрі регламентують організацію обліку та контроль розрахунків із покупцями і замовниками на підприємстві.

Аналіз представленої таблиці доводить те, що діюче законодавство наповнене великою кількістю нормативно-правової документації котра виступає регулятором організації обліку та контролю розрахунків із

покупцями і замовниками у вітчизняних підприємствах.

Таблиця 1.3

Нормативні акти, котрі регулюють питання організації обліку та контролю розрахунків з покупцями і замовниками

№ п/п	Нормативне джерело	Стислий зміст
1.	Цивільний кодекс України [84]	Цивільним законодавством регулюються особисті немайнові та майнові відносини (цивільні відносини), засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їх учасників.
2.	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [29]	Цей Закон визначає мету, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. Наведені терміни які використовуються в цьому Законі, правові засади регулювання, організації, введення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні. Цей закон поширюється на всіх юридичних осіб, створених відповідно до законодавства України.
3.	П(С)БО № 10 «Дебіторська заборгованість» [66]	Визначаються методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності.
4.	П(с)БО № 11 «Зобов'язання» [64]	Визначаються методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності. Дається тлумачення поняття непередбачене зобов'язання.
5.	Інструкція «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті» [30]	Регламентує форми і порядок розрахунків між підприємствами. встановлює правила використання при здійсненні розрахункових операцій платіжних інструментів у формі: платіжного доручення; платіжної вимоги-доручення; акредитива; чека; векселя; платіжної вимоги

З метою відповідної компанії обліку і розгляду розрахунків зі споживачами та замовниками в фірмах раціонально застосовувати розпорядження про облікову політику компанії так само як сукупності основ, способів та операцій компанії концепції цього обліку. Розпорядження про облікову політику компанії вважається внутрішнім розпорядком ведення бухгалтерського обліку в підприємстві (табл. 1.4).

Представлені нормативно-правові акти покликані забезпечити підготовку згрупованої, достовірної і неупередженої обліково-аналітичної інформації для зацікавлених користувачів а саме: працівників підприємства інвесторів, контрагентів, кредиторів, громадськості та держави, відповідно до

дебіторської заборгованості.

Таблиця 1.4

Внутрішні робочі документи, що регулюють облік розрахунків з покупцями та замовниками

Назва документу	Основний зміст
Облікова політика підприємства	Визначає способи організації та ведення фінансового обліку в фірмах, з урахуванням відповідних умов його діяльності.
Робочий план рахунків	Всі підприємства розробляють робочий план рахунків, включаючи до нього рахунки, що мають практичне значення на підприємстві. Робочий план рахунків використовується керівником підприємства. Але порядок застосування кожного рахунка є незмінним, встановленим інструкцією зі використання плану рахунків.
Розроблені первинні документи	Всі підприємства мають право створити власні спеціалізовані документи, за умови наявності в них обов'язкових реквізитів (з метою внутрішнього управлінського обліку).

Отже, доцільно зауважити, що система законодавчого регулювання бухгалтерського обліку і контролю за дебіторською заборгованістю має відповідати тенденціям розвитку економічних взаємовідносин в державі та озброювати правдивою фінансовою інформацією різноманітні аудиторії користувачів.

Висновки до першого розділу

1. Розрахунки являються певним інструментом регулювання фінансових відносин між підприємствами, а також необхідним і невід'ємним

елементом процесу розширеного формування, відтворення, розподілу (перерозподілу) суспільного продукту.

2. Згідно П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» «дебіторська заборгованість» – це: «суми заборгованості дебіторів підприємству на певну дату».

3. В законодавстві визначено, що кредиторська заборгованість є зобов’язанням. П(С)БО 11 «Зобов’язання» класифікує їх наступним чином: доходи майбутніх періодів, непередбачені зобов’язання; довгострокові; поточні.

4. Проведений аналіз економічної літератури показав, що до цього часу серед вчених відсутня єдність поглядів на класифікацію дебіторської заборгованості. У роботі розглядається класифікація дебіторської заборгованості, яка розкриває економічний характер різних видів дебіторської заборгованості та відповідає структурі балансу. Це дозволяє вам групувати борг за умовами його виникнення, за видами, об'єктами фінансового обліку та умовами неплатежу.

5. Дебіторська заборгованість істотно впливає на фінансовий стан підприємства, особливо в даний час, коли проблема неплатежів гостро викликана отриманням товарів, робіт, послуг. Отже, формування обліку та контролю за дебіторською заборгованістю просто необхідна, перш за все, для надання гарантій користувачам фінансової звітності щодо надійності та законності інформації про неї.

6. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві будь-якої форми власності є важливою, оскільки вона полегшує замовлення інформації, прозорість та надійність даних про розрахункові операції за боргами (з боржниками).

7. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві повинна починатися з процедури складання облікової політики, яка має певні особливості. Порядок облікової політики пропонується сформувати в три етапи, такі як організаційне, технологічне, остаточне.

РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ І НАПРЯМИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

2.1. Фінансово-економічна характеристика товариства

Товариство з обмеженою відповідальністю «ЛЕГІОН ТРЕЙД» (далі ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД») знаходиться в Дніпропетровській області, м. Дніпро, вулиця Марії Лисиченко, будинок 11, квартира 28. Дата реєстрації підприємства 12 квітня 2010 року, статутний капітал становить 151 516,00 грн., код ЄДРПОУ 37070162.

Згідно реєстраційних документів ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» займається такими видами діяльності:

– 46.72 «Оптова торгівля металами та металевими рудами (основний)»;

– 46.12 «Діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами»;

– 46.21 «Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин»;

– 46.33 «Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами»;

– 46.77 «Оптова торгівля відходами та брухтом»;

– 25.50 «Кування, пресування, штампування, профілювання; порошкова металургія».

Величина прибутку ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» залежить від рівня забезпеченості підприємства майном. В додатку А представлена динаміка окремих складових активів і пасивів підприємства.

Проаналізувавши стан майна підприємства можна зробити наступні

висновки, що в 2019р. порівняно з 2015р. даний показник збільшився більше ніж в три рази. Ці зміни в основному зумовлені збільшенням в структурі активів товариства вартості необоротних активів з 5,4 тис. грн.. в 2015р. до 129,6 тис. грн.. в 2019р, це пояснюється придбанням основних засобів та в 2018 р. автоматизованої програми «1С: Бухгалтерія 8.2».

Аналіз джерел майна підприємства здійснюється за даними балансу. Розглянемо джерела власних і позичених коштів, вкладених у майно підприємства.

Як бачимо, в структурі ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» найбільшу питому вагу займає зобов'язання і забезпечення, причому за досліджуваний період відбулось їх збільшення більше ніж в 3 рази за рахунок зростання поточних зобов'язань (підприємство брало короткострокові кредити). Загальна сума поточної кредиторської заборгованості 2019 року зменшилася, в порівнянні з 2015 роком на 31,51 %, що є позитивним для фінансового стану підприємства.

Для того щоб оцінити майновий стан підприємства, його структуру та зробити відповідні висновки і пропозиції відносно ефективного використання наявного майна, наведемо у додатку Б основні його показники.

Провівши аналіз руху та функціонування основних засобів підприємства можна зробити висновок, що їх надходження у 2019 порівняно з 2015 роком зросло на 119,05%, отже підприємство покращило своє забезпечення основними засобами. Нарахування амортизації зросло у зв'язку зі збільшенням кількості основних засобів. Аналізуючи показники функціонального стану основних засобів в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» за відповідний період, можна стверджувати про зменшення коефіцієнту придатності на кінець року на 22,10%, що зумовлено відповідним підвищенням показнику зносу.

Отже, стан використання та оновлення основних засобів в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» знаходиться на недостатньому для виробництва продукції рівні, хоча і наявна тенденція до покращення зазначеного рівня.

Метою будь-якого виробництва є отримання прибутку, який визначається співвідношенням здійснених витрат і отриманих доходів. Склад доходів, витрат і відрахувань наведено в додатку В. Дані додатку свідчать, що з 2015 по 2019 роки в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» відбулися такі зміни: чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 217 тис. грн. (1,09%) Збільшився прибуток (збиток) від операційної діяльності підприємства, він становить 416 тис. грн. станом на 2019 рік, що у відсотковому відношенні на 43,76% більше за 2015р. Слід відмітити, що також зміни відбулися щодо чистого прибутку (збитку): в порівнянні з 2015 роком він більший на 16,33%. В цілому дані по підприємству впливають позитивно на його діяльність та подальший розвиток.

Аналізуючи оцінку фінансової стійкості ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» (Додаток Д) це дало можливість зробити висновки, що підприємство у 2019 р. не має належну кількість капіталу, яка інвестована в діяльність підприємства, оскільки коефіцієнт автономії менший нормативного значення 0,5. Значно збільшився за досліджуваний період коефіцієнт фінансового ризику, а це у свою чергу свідчить про вкладення великої суми коштів до власного капіталу. Також прослідковується зменшення коефіцієнту фінансування на 30,58% це у свою чергу свідчить про збільшення зобов’язань підприємства.

Маневреність капіталу у звітному році, порівняно з базовим збільшився майже в 6 разів, що в свою чергу є досить позитивним відповідно до функціонального стану підприємства. ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» забезпечене достатньою кількість оборотних активів, які сформовані майже повністю за рахунок власних коштів, про що свідчить значення коефіцієнта забезпеченості оборотних коштів, яке перевищую норму за п’ять останніх років.

Позитивним явищем у 2019 році є достатність власних оборотних коштів що використовуються для формування запасів, оскільки коефіцієнт забезпеченості запасів є вищим за нормативне значення. Функціональний

стан необоротних активів у 2019р. покращився, оскільки коефіцієнт накопиченої амортизації знизився на 65,41%. Це говорить про що підприємство оновлює та слідкує за функціональним станом даних об'єктів. Отже, можна сказати, що фінансова стійкість підприємства в 2019р. в цілому дещо погіршилася, про це говорять велика кількість показників, а саме збільшення коефіцієнта фінансового ризику та зменшення коефіцієнта фінансування. Так, підприємству слід контролювати рівень зобов'язань, оновлення матеріально технічної бази та намагатися підвищити частку оборотних фондів в складі підприємства.

Провівши аналіз оцінки ліквідності, платоспроможності та оборотності оборотних активів ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» (Додаток Е), можна зробити висновок, що при оцінці оборотності оборотних активів потрібно звернути увагу на необхідність додаткового залучення оборотних коштів, про що свідчить зменшення коефіцієнта обертання оборотних активів у 2019 р. в порівнянні з 2015 р. на 18,9 в.п. Така ситуація спричиняє собою збільшення тривалості одного обороту оборотних активів в п'ять разів. Проаналізувавши ліквідність ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД», можна сказати, що баланс підприємства не є абсолютно ліквідним, що спричинено порушенням необхідної умови перевищення рівності високоліквідних активів відносно до найбільш строкових зобов'язань. Тому товариству доцільно зменшити поточні зобов'язання із внутрішніх розрахунків.

Стан платоспроможності ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» є не цілком задовільним, оскільки коефіцієнт абсолютної ліквідності є меншим за нормативне значення 0,2, що свідчить про недостатню кількість наявних грошових коштів у підприємства для негайного погашення поточної заборгованості. Коефіцієнт загальної платоспроможності в звітному році в відношенні до базового зменшився на 5,53%, це свідчить про зменшення платоспроможності підприємства. Коефіцієнт покриття менший за нормативне значення (2) в 2015-2018 рр., а в 2019 р. дорівнює 2,01, що на 53,32% в порівнянні з 2015р.

Здійснивши аналіз ділової активності ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» (Додаток Ж), можна зробити висновок, що у 2019р., порівнюючи його з 2015 р. загальний коефіцієнт обертання капіталу зменшився на 81,87%, що призвело у свою чергу до зменшення фондовіддачі оборотних активів на 62,27 %.

Активність підприємства зменшилася відносно поточної дебіторської заборгованості, про що свідчить зниження коефіцієнта її обертання у 2019 р. відносно базового 2015р. на 87,86 %. Враховуючи всі показники аналізу можна зробити висновок що ділова активність підприємства йде до зниження.

Узагальнивши отримані з розрахунків показники, що повністю характеризують фінансовий стан підприємства, можна зробити висновки, що ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» за період досліджуваного періоду з 2015 по 2019 р. має рейтинг А свого фінансового стану на підприємстві, на далі ж тенденція йде до зниження, але і у звітному році має рейтинг А. Це у свою чергу показує задовільний фінансовий стан підприємства (Додаток З).

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

У ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» в складі облікового апарату знаходиться два бухгалтера на чолі з головним бухгалтером:

- Матвєєва Марина Олександрівна - головний бухгалтер (обов‘язки: реєстрація податкових накладних, складання річної звітності та проміжної звітності (баланс, 1ДФ, декларація з податку на прибуток, 1-опт, декларація з ПДВ), оформлення наказів по підприємству);

- Харченко Олександра Василівна – бухгалтер (обов‘язки: проведення виписки банку, оприбуткування та списання товарів, проведення бухгалтерських операцій);

- Пакало Катерина Леонідівна - помічник бухгалтера (обов‘язки: формування рахунків-фактур, видаткових накладных, ТТН, оформлення договорів з покупцями та замовниками, сертифікатів якості товарів, розбір кореспонденції).

Працівники бухгалтерської служби володіють правами, яких немає у працівників інших підрозділів підприємства. Таким чином, за відсутності підпису головного бухгалтера або уповноваженого ним особи фінанси та розрахункові документи не мають юридичної сили. Приписи та постанови головного бухгалтера у межах його відповідальності вважаються обов’язковими для виконання всіма співробітниками і підрозділами підприємства. Акуратне здійснення всіх умов основного бухгалтера згідно дотримання законів ведення бухгалтерського обліку гарантує керуючий компанії.

Всі працівники головної бухгалтерії мають повну вищу освіту за фахом. За необхідність в обов’язковому порядку відвідують курси підвищення кваліфікації без відриву від робочого місця. Бухгалтерія забезпечена періодичними виданнями за фахом, а також всі працівники вільно володіють комп’ютерною системою «1С:Бухгалтерія».

Штатна чисельність працівників, в тому числі й бухгалтерської служби, затверджена відповідно до статуту власником підприємства.

Бухгалтерський облік на підприємстві ведеться безупинно, з дня його реєстрації. Господарство здійснює первинний (оперативний) та бухгалтерський облік результатів своєї роботи, формує статистичну інформацію, а також надає відповідно до вимог чинного законодавства України фінансову та статистичну звітність щодо своєї господарської діяльності, а також інші дані.

Підприємство самостійно встановлює форму, системи і розміри оплати праці та системи преміювання працівників за результатами їх роботи і забезпечує розмір оплати праці найманих працівників.

Організація та ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової

звітності на підприємстві здійснюється на підставі вимог Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в України».

Фінансова звітність ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» складається відповідно до вимог Національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Фінансова звітність включає «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», «Звіт про фінансові результати», «Звіт про рух грошових коштів», «Звіт про власний капітал», Примітки до фінансової звітності та Додаток до Приміток до річної фінансової звітності. Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік.

Первинні документи та облікові регістри, що пройшли обробку, бухгалтерські звіти і баланси до передачі їх до архіву підприємства зберігаються в бухгалтерії у спеціальних приміщеннях під відповідальністю осіб, уповноважених головним бухгалтером.

На ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» автоматизована форма бухгалтерського обліку з використанням комп’ютерної програми «1С: Бухгалерія 8.2».

Автоматизована програм «1С: Бухгалерія 8.2» дозволяє організувати ефективний бухгалтерський, кадровий, оперативний торговий, складський і виробничий облік, а також розрахунок заробітної плати.

Рішення в «1С: Бухгалерія 8.2» базується на зазначених вище трьох компонентах системи і поєднує в собі функціональність окремих конфігурацій. Вихідною інформацією у «1С: Бухгалтерія 8.2» є операція, що відображає реальну господарську операцію, що відбулася на підприємстві.

Типова конфігурація «1С: Бухгалтерія 8.2» здійснює більш єдині схеми обліку та здатна застосовуватися у основній масі установ. З Метою відображення обліку конкретного підприємства можна змінити стандартну форму у відповідності зі умовами обліку. Крім механічного відображення в бухгалтерському обліку результатів роботи та розплати заробітної плати складна структура утримує ймовірність завантаження бухгалтерських проводок, сформованих згідно з підсумками роботи в конфігурації «Торгівля + Склад" і "Зарплата + Кадри».

У конфігурації існують три окремих напряму обліку, іншими словами, в ланцюжок «документ - внутрішній механізм обліку – звіт» входять:

- оперативний облік, який поділяється на управлінський і фінансовий;
- бухгалтерський облік;
- кадровий облік і розрахунок заробітної плати.

Автоматизація системи фінансового обліку дозволяє полегшити труд бухгалтера, позбавити його від привичної роботи, підвищує об’єктивність та точність облікової інформації, показує більше уваги проведенню фінансового і економічного аналізу роботи підприємства та пошуку резервів щодо збільшення ефективності цієї роботи. Отже, підприємствам потрібно визначитися з вибором програмного використання, яке було здатне забезпечити всі потреби фінансового обліку підприємства і разом було б досить економним і не вимагало більших затрат на його придбання, а також не вимагало від бухгалтера певних навичок програмування.

Також підприємство використовує програмний комплекс «M.E.Doc», який допомагає у роботі з документами різних типів (звітами, податковими накладними, договорами). Працюючи в цій програмі, бухгалтер підприємства створює звіти, податкові накладні, створює реєстр виданих і отриманих податкових накладних, перевіряє та роздруковує документи.

Головний бухгалтер ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» дотримується: законів України; Указів Президента України, постанов, розпоряджень, рішень Кабінету Міністрів України, Національного банку України, Державної фіскальної служби України з питань правових засад регулювання домашньої роботи компанії, положення (стандарти) бухгалтерського обліку та інші нормативно-правові акти Міністерства фінансів України щодо порядку ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, а також методичних документів міністерства та інших основних органів виконавчої уряду відповідно до галузевих особливостей використання положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Головний бухгалтер підписує разом з керівником підприємства,

папери, що представляють причиною з метою способу та видачі товарно-матеріальних цінностей також валютних грошей, але крім того обчислені, кредитні та фінансові зобов'язання. Йому забороняється приймати до виконання документи по операціях, що суперечать вимогам законодавчих та інших нормативних актів, порушують договірну і фінансову дисципліну, завдають шкоди державі, власникам, іншим юридичним особам і громадянам.

Головний бухгалтер забезпечує збереження бухгалтерських документів, оформлення і передачу їх в установлений термін до архіву. З ним узгоджуються призначення, звільнення і переміщення матеріально відповідальних осіб.

З метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку шляхом їх зіставлення з фактичною наявністю майна на ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» раз на рік проводиться інвентаризація.

На підприємстві ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності здійснюється на підставі нормативно-правових документів, що розробляються органами, на які покладено обов'язки регулювання питань обліку і звітності.

Це, в свою чергу, дає змогу вести бухгалтерський облік і складати фінансову звітність за єдиними принципами й формою та забезпечувати порівнянність облікової інформації.

Облікова політика передбачає сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності. Згідно з визначенням, облікова політика підприємства базується на основних принципах обліку та звітності.

При цьому слід пам'ятати, що такі зміни можливі у випадках, передбачених п. 9 П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» (рис. 2.1).

Документальне оформлення облікової політики підприємства здійснюється у вигляді наказу про облікову політику підприємства, який

після його затвердження набуває статусу юридичного документу.

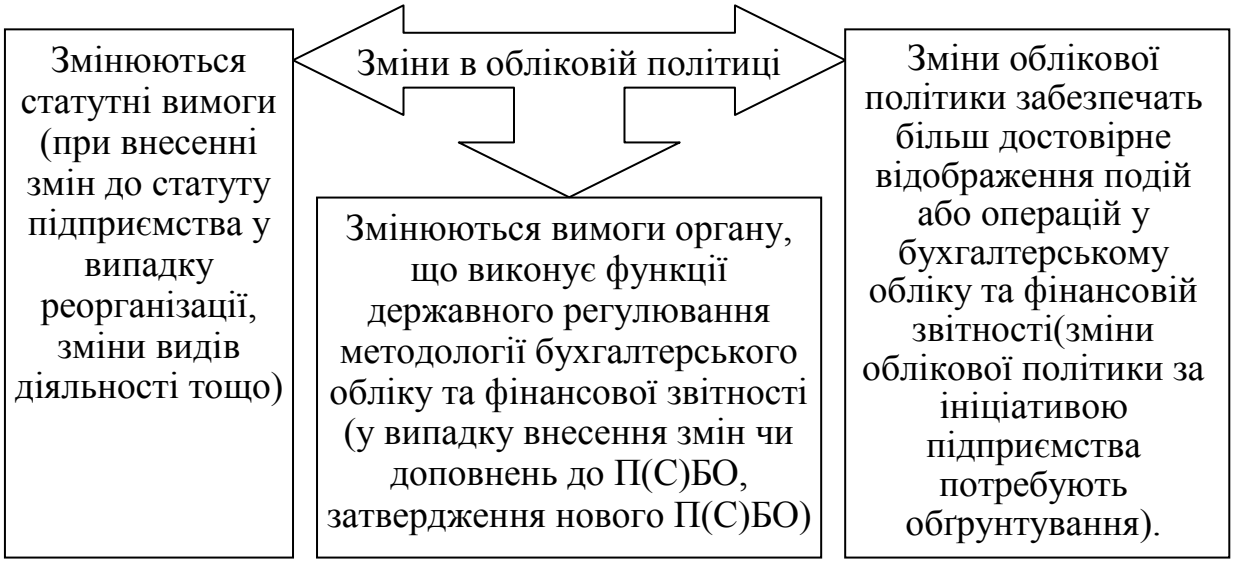


Рис. 2.1. Зміни облікової політики підприємства

Наказ про облікову політику є головним внутрішнім документом, яким регулюється підприємство облікового ходу на підприємстві та є обов'язковим для виконання всіма службами і працівниками підприємства.

Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» визначено, що «правильно розроблена облікова політика, яка враховує умови та можливості ведення господарської діяльності забезпечує: повноту відображення в бухгалтерському обліку всіх фактів господарської діяльності; готовність бухгалтерського обліку до втрат (витрат) та пасивів, ніж можливих доходів і активів - не допускаючи створення прихованих резервів; відображення в бухгалтерському обліку фактів та умов господарської діяльності, виходячи не тільки з їх правової форми, але й з їх економічного змісту; тотожність даних аналітичного обліку оборотам та залишкам по рахунках синтетичного обліку на 1-ше число кожного місяця, а також показників бухгалтерської звітності даним синтетичного та аналітичного обліку» [29].

На підприємстві наказ про облікову політику складається з таких розділів :

- організація бухгалтерської служби па підприємстві;

- облікова політика;
- організаційно-технічні аспекти.

Підготовка Наказу про облікову політику на практиці досить трудомістка справа і вимагає від учасників цього процесу неабияких здібностей, комплексних знань всіх процесів.

На ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» весь документообіг регламентує графік документообігу. Роботу з його складання організовує головний бухгалтер (він же контролює дотримання графіка виконавцями, а його вимоги обов'язкові до всіх підрозділів і служб підприємства). Він оформлений у вигляді схеми зі створення, перевірки та обробки документів, виконуваних кожним підрозділом підприємства. В даному господарстві відсутній графік документообігу, що в свою чергу не дає підприємству повноцінно працювати.

Виходячи з вище викладеного, можна зробити висновок, що на ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» для складання фінансової звітності відповідно до чинних нормативних актів та надання її користувачам керівництво підприємства формує облікову політику, обирає принципи, методи і процедури таким чином, щоб відобразити фінансовий стан і результати діяльності підприємства.

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

Українське законодавство визначає відображення в обліку реальних невідкладних зобов'язань на облікових рахунках та в балансі ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» в цілому. Реальні зобов'язання підлягають відображенню на усіх позабалансових рахунках. В період погашення заборгованості за цими зобов'язаннями, вони перетворюються на безумовні, їх відносять до

балансових рахунків, а позабалансові усі списують. На облікових рахунках показують заборгованість осіб або підприємств, за яку проводиться платіж і кредиторська заборгованість на користь осіб, яким необхідно заплатити увесь борг.

У дослідженні договірних зобов'язань актуальним виступає власне розробка аналізу даних, яка дозволить визначити взаємозв'язок з іншими показниками фінансового стану підприємства загалом.

Особливості відображення усіх договірних зобов'язань на рахунках бухгалтерського обліку залежно від типів договорів в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» представлено на рисунку 2.2.

Рис. 2.2. Відображення договірних зобов'язань на балансових рахунках бухгалтерського обліку ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» залежно від типу договору

Підставою для негайного такого відображення в бухгалтерському обліку виступають «консесуальні» договори. Натомість усі реальні договори слід відображати в обліку відповідно до першої події. Формальні договори слід відображати в момент набуття їх законної чинності.

Обов'язковою умовою відображення договорів на балансових рахунках у бухгалтерському обліку виступає грошова оцінка договірних зобов'язань, яка повинна бути висвітлена у договорі.

У підсумку бухгалтер відображає обіцянки, що випливають із

прецеденту підписання угоди, в момент самого набуття чинності цього договору:

– одночасно, у разі консесуальних договорів;

– також вже після 1-ї дії, з метою абсолютно всіх реальних договорів;

– присутність внесення у відповідний держреєстр, з метою абсолютно всіх формальних договорів.

Розвиток розрахунків з покупцями та замовниками, а також відображення на рахунках бухгалтерського обліку ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» відбуватиметься в таких напрямах:

- змінити завдання використання даних щодо розміру собівартості продукції та розробити нові методи розрахунку;

- розробити методику аналізу договірних зобов’язань, їх взаємозв’язок з іншими показниками фінансового стану підприємства, відобразити в обліку витрат на формування клієнтської бази підприємства, проведення маркетингових досліджень, а це дозволить визначити збільшення показників реалізації та прибутку підприємства.

В умовах ринкових відносин існування у товариства великих сум заборгованостей покупців знижує ліквідність його грошових активів, знижує його платоспроможність, а також зменшує грошові потоки. Так за роботи, товари, послуги представлені контрагенту з відстрочкою платежу товариство має сплатити державі податки, заробітну плату фахівцям, розрахуватися за активи. Якщо оплата не надходить вчасно, товариству необхідно відокремлювати власні швидко ліквідні засоби у грошові активи з ціллю проведення розрахунків щодо зобов’язань.

Таким чином, правильна організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками відповідає сучасному управлінню її суми і термінами в товаристві та зміцнення контролю за правильним проведенням розрахунків. Процес здійснення облікової політики в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» складається з трьох етапів: організаційного, технологічного, заключного (рис. 2.3).

У Наказі про облікову політику мають також зазначатися терміни

проведення інвентаризації розмірів заборгованості покупців з ціллю виявлення безнадійної заборгованості, документального підтвердження резерву сумнівних боргів та достовірності його створення на підприємстві.

Рис. 2.3. Сутність етапів підготовки Наказу про облікову політику в підприємстві

На нашу думку, найбільш відповідальним є технологічний етап, адже саме на ньому фахівцям необхідно визначити та згрупувати заборгованість за термінами її виникнення, за видами, об'єктами обліку та строками непогашення. У процесі нашого дослідження на ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД», нами було встановлено, що процес підготовки Наказу про облікову політику має певні недоліки. Не достатньо чітко організовано обліковий процес на ділянці розрахунків з покупцями та замовниками. Недоліки наведено на рисунку 2.4.

На нашу думку, вказані недоліки є досить суттєвими, адже не розкритий порядок згрупування заборгованості з покупцями та замовниками за термінами виникнення має прямий вплив на відображувану інформацію у

балансі, а саме її розподіл на поточну та довгострокову.

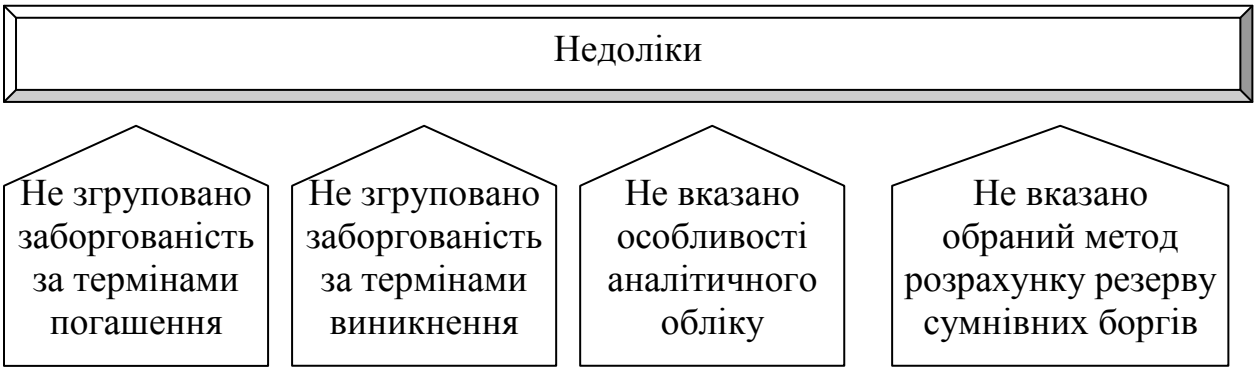


Рис. 2.4. Недоліки у змісті наказу про облікову політику стосовно обліку розрахунків з покупцями та замовниками

Що стосується згрупування за термінами погашення, то воно є важливим для розрахунку резерву сумнівних боргів, а також для проведення аналітичних процедур. Відсутність даних стосовно аналітичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками негативно впливає на проведення аналітичних процедур, адже лише за його допомогою можна більш глибоко та детально контролювати стан дебіторської заборгованості на підприємстві. Що стосується резерву сумнівних боргів, то про нього в наказі про облікову політику вказано, що він нараховується, однак обраний метод не вказано, крім того за даними балансу видно, що фактично на практиці його ніхто не розраховує, адже відповідний рядок форми не заповнюють.

На нашу думку, це є досить негативним моментом, який необхідно виправити. Отже, ми встановили, що такий організаційний етап в обліку розрахунків з покупцями та замовниками як підготовка наказу про облікову політику має недоліки, які проаналізовано вище. Саме тому, ми вважаємо, що підприємству необхідно внести зміни до наказу, які допоможуть покращити обліковий процес. Наступним досить важливим етапом організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками є документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку. На ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» досить важливого значення набуває процес документообігу, який полягає в створенні, перевірці, обробці первинних документів в бухгалтерському

обліку, передачі в архів.

Отже, даний процес на ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» досить важливий і він повинен бути добре організований, щоб не виникало проблем в оформленні документів, як результат в наданні звітності, щоб підприємству не доводилось нести додаткові витрати, пов’язані зі сплатою штрафів, які виставляє податкова.

Для того, щоб скласти відповідність документообігу, потрібно встановити порядок складання і руху документів на підприємстві, а також визначити коло осіб, відповідальних за їх заповнення чи прийняття рішення по них, все це становить систему управління документообігом. Управління документообігом в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» містить наступні етапи, які ми наводимо на рисунку 2.5.

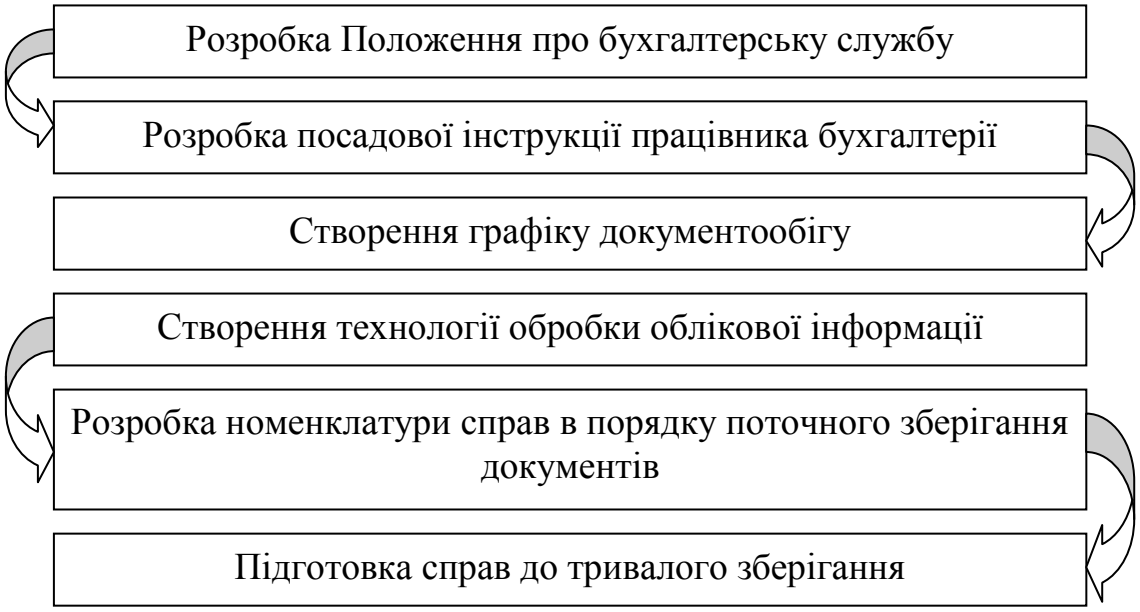


Рис. 2.5. Етапи створення системи управління документообігу

У ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» відсутній графік документообігу. Цей момент є досить вагомим недоліком, адже необізнаній особі досить важко зорієнтуватися в процесі передачі документів.

Для того, щоб зрозуміти правильність організації системи документообігу на підприємстві необхідно розглянути чи всі необхідні етапи включені в цей процес.

Досить важливого значення організації документообігу займає поняття його тривалості, під яким розуміють проміжок часу від моменту створення документа до його передачі в архів (рис. 2.6).

Рис. 2.6. Основні етапи документообігу в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД»

Це проміжок часу залежить від наступних факторів: обсяги та специфіка діяльності підприємства; кількість підрозділів та їх територіальне розташування; кількість матеріально відповідальних осіб; ступінь автоматизації обліку. Якщо розглянути дані фактори на досліджуваному підприємстві, то можна довести їх важливість, а саме вид діяльності даного підприємства досить специфічний – це технічне обслуговування автомобілів, яка регламентується специфічною нормативною базою, як результат використання специфічних форм документів, характерних лише для даного виду діяльності, обсяги роботи незначні, тому даний фактор пролонгує процес документообігу.

Також значно сповільнюють процес документообігу проблеми організації первинного обліку:

- оформленням первинних документів займаються особи, які виконують операції (працівники відділу продаж, відділу технічного обслуговування);
- застосування типових форм первинних документів, які не зовсім пристосовані до особливостей специфічного виду діяльності підприємства.

Як було зазначено вище основним недоліком в процесі документообігу

в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» є відсутність графіку документообігу, який затверджує порядок обробки інформації, зазначеної в первинних документах, яка регламентує умови складання, надання та обробки первинних документів, визначає перелік документів, час їх просування та обробки, посадові особи, відповідальні за складання документів, порядок передача документів інстанціями для обробки, час надходження документів від відділу продажів до відділу фінансового обліку.

Оскільки підприємство використовує форму фінансового обліку, то облік операцій, пов'язаних із здійсненням та сплатою заборгованості покупців, проводиться на основі договорів та первинних документів, що показують факт здійснення господарських операцій. Основні первинні документи для обліку розрахунків з покупцями та замовниками із зазначенням їх призначення наведені в таблиці 2.1.

На підприємстві ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» всі перераховані в таблиці 2.1 форми первинних документів, крім рахунків. Облік відвантажених продуктів, виконаних робіт, наданих послуг здійснюється на підприємстві за наступною схемою. Якщо передача готової продукції та їх оплата не співпадають вчасно, то необхідний контроль та фіксація даних про відвантаження та реалізацію відвантажених продуктів. Відвантаження здійснюється відділом торгівлі, який має інформацію про укладені контракти на постачання та контролює їх своєчасне виконання в товаристві.

Для випуску готової продукції співробітники відділу торгівлі видають замовлення-фактуру, в якому зазначається номер контракту, адреса покупця, назва продукту, номер. Голова відділу продажів готується до відвантаження товару покупця до експедитора під квитанцією в накладній (4 примірника):

- перший - залишається в наявності;

- другий - відправляється покупцеві;

- третя - транспортна організація для оплати послуг;

- 4-й - прикріплений до туристичного паперу для обліку обсягу робіт, що виконуються автотранспортом.

Таблиця 2.1

Перелік форм первинних документів з обліку розрахунків з покупцями та замовниками

Документ	Призначення документа
Видаткова накладна	Списання товару продавцем та оприбуткування покупцем. Визначає вартість та кількість відвантаженої продукції за номенклатурою
Платіжне доручення	Розпорядження грошовими коштами на рахунку в банку
Простий вексель	Виписується позичальником і містить зобов'язання сплатити певну суму грошей кредитору
Переказний вексель	Виписується кредитором і містить пропозицію постачальникові сплатити певну суму грошей третій особі
Прибутковий касовий ордер	Оформлення операцій з надходження готівки до каси підприємства
Видатковий касовий ордер	Оформлення операцій видачі готівки з каси підприємства
Товарно-транспортна накладна	Як супровідний документ для доставки вантажу, проведення розрахунків за виконані транспортні послуги, нарахування заробітної плати водію з метою відображення в обліку транспортної роботи
Податкова накладна	Є підставою для нарахування суми податкового кредиту покупцем і суми податкового зобов'язання постачальником
Акт виконаних робіт	Підтверджує факт надання послуг постачальником
Акт виконаних робіт	Виписується постачальником на ім'я покупця на кожну партію відвантаженої продукції, а також за виконані роботи і послуги

Цей всеосяжний документ складається з інформації про вантажні, вантажні та розвантажувальні операції. Оплата здійснюється на підставі банківської виписки або замовлення на отримання готівки.

Обрана підприємством форма обліку (автоматизована) базується на принципі комплекстизації та накопичення даних первинних документів безпосередньо в регістрах аналітичного та синтетичного обліку відповідно до

Положення про організацію фінансового обліку та звітності в Україні.

Записи у накопичувальному регістрі здійснюються за показниками, необхідними для управління та контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємства, а також для підготовки періодичних та річних фінансових звітів. Основними регістрами в даній формі фінансового обліку є обороти рахунка, аналіз рахунка та картка рахунка, що виконуються на позикових синтетичних рахунках та дебетових кореспондентських рахунках.

Наприкінці місяця остаточні дані про кредитний оборот з регістрів аналітичного обліку переносяться автоматично в оборотно-сальдову відомість, яка обчислює обіг за дебетом кожного рахунку. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» показана на рисунку 2.7.

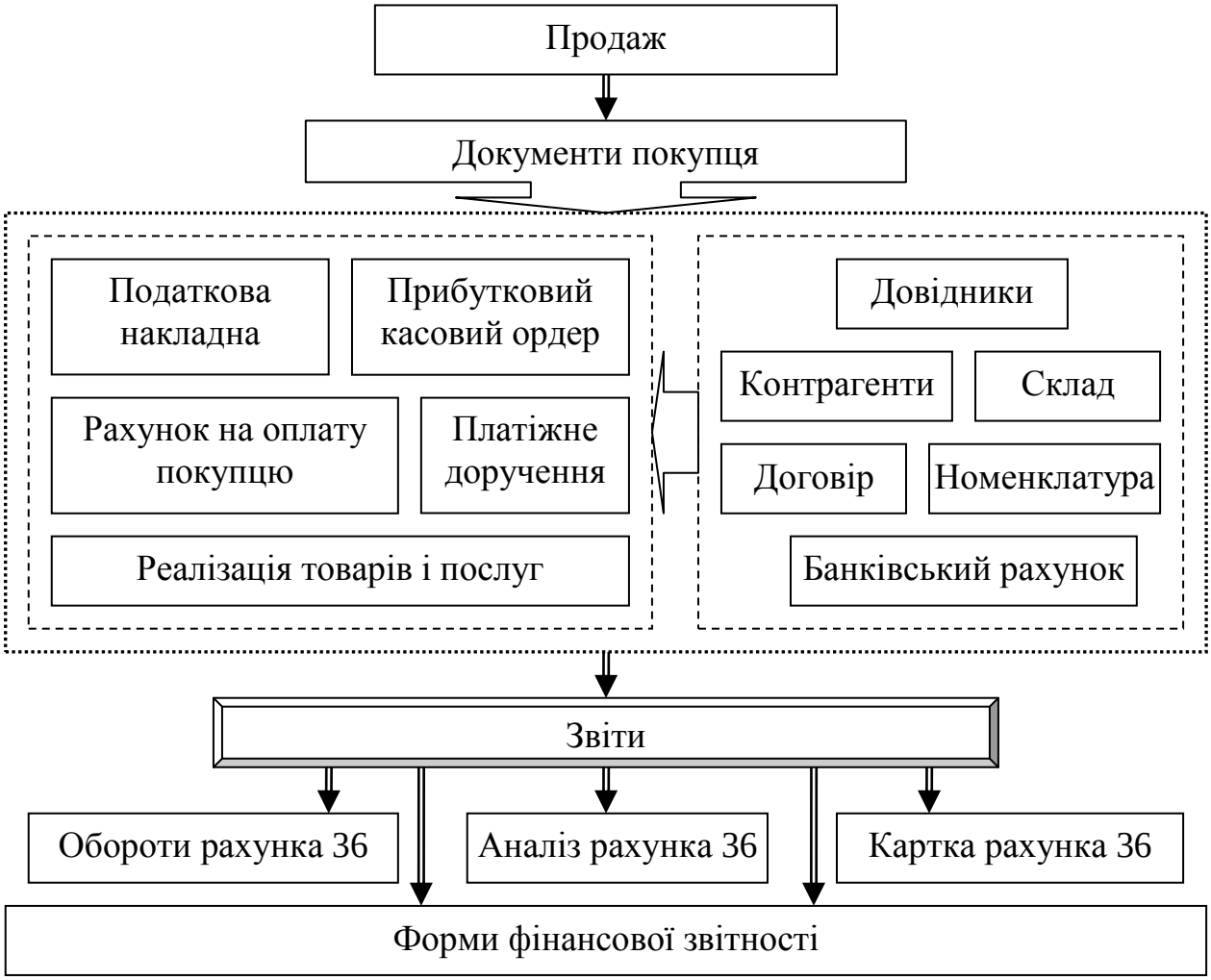


Рис 2.7. Схема організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД»

Отже, організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» важлива, оскільки вона сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та чіткості даних про розрахункові операції з боргом, що проводяться на підприємстві. Тому керівництву компанії слід звернути увагу на цей процес, оскільки, як було виявлено в нашому дослідженні, організація має певні прогалини: недоліки в проектній частині замовлення з облікової політики, облік розрахунків з покупцями та замовниками; відсутність графіку робочого процесу, що є добре продуманою системою дій і процедур для руху бухгалтерської інформації як в космосі, так і в момент упорядкування цього процесу.

2.4. Напрями удосконалення організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві

Важливою є організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД», оскільки вона сприяє раціоналізації інформації, прозорості та надійності даних про розрахункові операції з боргами (з боржниками). Для нормального функціонування всіх галузей національної економіки підприємства, приймаючи рішення, необхідно мати достовірну інформацію про фінансовий стан, зокрема про стан обліку розрахунків з покупцями та замовниками, про законність та підтвердження господарських операцій, що призвело до цього. Для прийняття управлінських рішень важливо повнота та об'єктивність інформації, яка використовується при розрахунках з покупцями та замовниками, тобто дебіторська заборгованість. Тому існує потреба у розробці деяких заходів щодо зміни формування дебіторської заборгованості.

Вивчення нових підходів до класифікації дебіторської заборгованості дозволив виявити ряд проблем. Для їх вирішення ми можемо запропонувати

методологію класифікації дебіторської заборгованості, що дає змогу здійснити спів ставний аналіз варіантів групування розрахунків з боржниками відповідно до класифікаційних критеріїв для розробки різних типів класифікації. Згідно з цим методом, класифікація дебіторської заборгованості повинна здійснюватися у такому порядку: визначення мети, формулювання завдання, специфікація користувачів інформації, вибір класифікації, окреслення відповідних методів, перелік можливих типів класифікації, підбір основного типу, групування дебіторської заборгованості обраного типу. Оскільки можливі ознаки класифікації дебіторської заборгованості повинні бути додатково запропоновані: предмет дебіторської заборгованості, сума боргу, тип оцінювання, причина виникнення. На підставі виказання можливих варіантів групування дебіторської заборгованості необхідно створити системну класифікацію дебіторської заборгованості з використанням наступних параметрів: особливостей, принципів та цілей класифікації, якісних характеристик знаку, користувачів інформації, типів класифікації. Використання цього розвитку сприятиме наданню якісної інформації з обліку для моніторингу, аналізу та управління в залежності від конкретних потреб користувачів.

Щоб мінімізувати відхилення оціночної вартості боргу від його реальної вартості, можна запропонувати інтегрований підхід до оцінки дебіторської заборгованості, проводячи з коригування початкової вартості дебіторської заборгованості пропорційно до коефіцієнта часу. Коефіцієнт часу дає змогу оцінити боржника суб'єкта господарювання в даний час з урахуванням збільшення вартості у часі та зміни загальної купівельної спроможності грошових коштів. Використання в обліку комплексної оцінки дебіторської заборгованості гарантує, що враховується вплив на зміну вартості як минулих, так і умовно можливих минулих тимчасових процесів, що дозволяє прогнозувати напрями та обсяги поточних і майбутніх грошових потоків підприємства. Створення ефективної системи моніторингу якості розрахунків з боржниками вимагає розробки чіткої та досконалої

класифікації дебіторської заборгованості, уніфікації методів її оцінки та аналітичних облікових документів. Це, відповідно, дозволить накопичувати інформацію про розрахунки з боржниками з різним рівнем деталізації та узагальнення.

Одним із проявів недостатньої фінансової дисципліни є недотримання встановленого порядку відображення в бухгалтерському обліку і звітності в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» фактів отримання (надання) матеріальних цінностей, робіт і послуг. Облікові записи за фактами утворення заборгованостей при наданні платних послуг здійснюються не щомісячно, а лише при отриманні коштів, у зв’язку з чим дійсний розмір заборгованостей приховується.

Також найбільш поширеною причиною в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» є несвоєчасний платіж за надані платні послуги. У разі порушення умов надання послуг, передбачених угодами, штрафи зазвичай не застосовуються, а головним засобом впливу на боржників є відправлення їм листами претензійних листів, але в основному це не означає дайте очікувані результати. Більшістю випадків основою виникнення заборгованості покупців є причина несвоєчасне отримання надання послуг, виконання робіт (у тому числі у випадках продовження терміну постачання за згодою обох сторін), матеріальних цінностей, що призводить до поширення практикою попередньої сплати за товарно-матеріальні цінності та схованим авансуванням послуг, що отримуються. Щоб здійснювати авансову оплату за товари, роботи та послуги, її обов’язково фіксують в умовах договору. Крім того, до зростання заборгованості покупців призвели суми крадіжок та нестач внаслідок послабленого контролю за збереженням майна. Іншими причинами утворення заборгованості покупців є несвоєчасне відображення в обліку документів про отримання матеріальних цінностей, робіт, послуг та проведення централізованих розрахунків. Вирішальними факторами зростання заборгованості покупців, у тому числі простроченої, є недисциплінованість покупців та поблажливість до боржників з боку керівництва ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД».

Таким чином для поліпшення стану заборгованості покупців підприємства вважаємо за необхідне запропонувати ряд кроків щодо удосконалення організації обліку такої заборгованості. Одним із таких шляхів є необхідність в зміні наказу про облікову політику, а саме додаванні пункту, що стосується дебіторської заборгованості. Оскільки він є одним із основних внутрішніх регламентованих документів.

Важливою складовою організації фінансового обліку в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» виступає її організація, яка є головною запорукою сталої діяльності облікових служб та ефективного функціонування системи фінансового обліку в цілому. До базових складових первинної організації облікового процесу ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД»слід віднести такий напрям організаційних процедур, як складання облікової політики відповідно до нормативних документі.

Тому пропонуємо зміни до наказу про облікову політику (Додаток К). В Наказі запропоновано основні методи та прийоми обліку елементів фінансового обліку дебіторської заборгованості. Таким чином запропонований наказ відображає такі елементи об’єктів облікової політики, наведені в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Елементи облікової політики

Об’єкт	Елементи, які відображаються в обліку
Дебіторська заборгованість та зобов’язання	Порядок визнання, оцінки та обліку
	Порядок аналізу платоспроможності
	Порядок списання безнадійної дебіторської заборгованості
	Порядок обліку цільового фінансування
	Критерії класифікації дебіторської заборгованості
	Порядок обліку дебіторської заборгованості, щодо якої ведуться судові рішення

Таким чином запропонований зміни до наказу відображає інформацію

щодо порядку обліку таких об’єктів дебіторська заборгованість та зобов'язання.

Першим елементом облікової політики є організація обліку дебіторської заборгованості. Частиною завданнями організації дебіторської заборгованості є:

- виказанням в формуванні облікової політики відносної класифікації дебіторської заборгованості;

- створення блок-схеми документів для первинних документів, що відображають появу дебіторської заборгованості, та представлення даної інформації до виконавців;

- оформлення регістрів фінансового обліку, в яких вказується дебіторська заборгованість, та підтвердження даної інформації до певних працівників;

- формування передачі інформації з облікових регістрів до бухгалтерії (головному бухгалтеру) для її виказання в звітності.

Таким чином, на основі розроблених змін до Наказу про облікову політику ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» зможе сформувати конкретну ефективну структуру фінансового обліку як частини управління товариством, що дасть змогу дирекції приймати правильні управлінські рішення, аналізувати роботу товариства, проводити і контролювати цільове використання засобів в частині затвердженого кошторису, аналізувати незаконні затрати, що знижують ефективність обліку й фінансово-господарської діяльності. Також до наказу про облікову політику вважаємо за необхідне необхідно додати схему документообігу первинних документів. Оскільки правильна організація документообігу сприяє оперативному пропуску документів в апараті управління пропорційно навантаженню підрозділів та посадових осіб, що позитивно впливає на процес управління в цілому. Робочий процес підприємства повинен здійснюватися у формі потоків документів, що циркулюють між обробними пунктами та пунктами технічної обробки самих документів. Вимоги до потоку документів:

- рух документів повинен бути простим, тобто виключати непрямі маршрути;

- принцип одноразового перебування документа в одному структурному підрозділі або одного виконавця.

Різні операції з обробки документів повинні виконуватися паралельно, щоб скоротити час роботи в офісі та підвищити швидкість виконання. При розробці раціональних потоків документів на підприємстві необхідно скласти схеми руху основних груп та типів документів. Це дозволить вам встановити раціональні маршрути та етапи обробки документів, уніфікувати шляхи руху, порядок обробки їх різних категорій. Схеми повинні бути розроблені для різних категорій документів (вхідні, вихідні, внутрішні, замовлення основних видів діяльності, персонал).

Робочий процес передбачає кілька етапів прийому, обробки, розподілу, реєстрації, передачі, доставки, контролю ефективності роботи. Порядок документообігу має бути розроблений на підприємстві та застосовується до Порядку облікової політики.

Розглядаючи документообіг ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД», необхідно зазначити, що підприємство не розробляє графіки документообігу, що негативно впливає на ефективне проходження документів на підприємстві. Визначення недоліків організації документообігу дозволяє виділити наступні основні тенденції (етапи) її вдосконалення: організація системи та процеси управління документами; організація повної та точної документації діяльності компанії, впровадження уніфікованих систем управління документацією; організація раціональної роботи з документами. На етапі організації системи та процесів управління документами передбачається провести організаційно-правове обґрунтування всіх аспектів документообігу та технологічних процесів роботи з документами. Перш за все, це структурування та формування персоналу співробітників компанії взагалі. Важливим завданням у сфері трудових ресурсів є забезпечення необхідної кількості працівників певного рівня та кваліфікації, які відповідають

потребам та стратегіям підприємства. Організаційна структура підприємства повинна чітко вказувати підпорядкованість послуги безпосередньо менеджеру. Особливу увагу слід приділити повноті та ефективності технічної та внутрішньої нормативно-методичної підтримки (інструкції (процедури), нормативні акти, правила, положення тощо).

Другий етап передбачає класифікацію заборгованості покупців, визначення та фіксацію робочих процесів та дій, які вони проводять, а також начерки інформаційних вимог кожної бізнес-функції, операцій та дій, які можуть бути виконані за допомогою службових документів. Ви повинні вибрати структуру та тип документів, які найбільш повно відповідають кожній бізнес-функції, операції та дії. Впровадження єдиної системи управлінської документації передбачає: розробку інструкцій (правил) для реєстрації документів на підприємстві; проведення семінарів та зустрічей з керівниками структурних підрозділів, а також періодичне проведення практичних занять (семінарів) з працівниками, що виконують канцелярські процеси; надання працівникам структурних підрозділів, які готують та оформляють документи, копії стандартів, методичні рекомендації для її застосування, уніфіковані форми документів компанії; вивчення змісту стандарту працівниками структурних підрозділів та впровадження досвіду його застосування. Важливим кроком у упорядкуванні робочого процесу є визначення частоти створення певних типів деномінацій документів, об'єднуючи їх у: періодичні та постійні (умовно постійні) форми.

В ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» організація документообігу щодо заборгованості покупців має не належний стан, тому виникає необхідність в розробці окремих графіків документообігу. Оскільки підприємство здійснює реалізацію послуг то велике значення полягає в правильній організації руху Акту про надання послуг. Таким чином запропоновано операграму руху даного документу в додатку Л. Даний графік допоможе у вірній організації руху документів, встановити раціональні маршрути руху та етапи обробки документів, уніфікувати шляхи руху, порядок обробки різних їх категорій.

Також для досягнення поставлених задач доцільно використовувати зведений графік дебіторської заборгованості наведений в додатку М.

Таким чином, це дослідження з організації документообігу та виявлення їх недоліків включає зростання якості документів як інформаційних носіїв, скорочення робочого часу, зростання ефективності роботи працівників на підприємствах при складанні, обробці та зберіганні документів, завдяки реалізація запропонованих напрямів упорядкування документообігу. Справжня організація документообігу сприяє оперативному пропуску документів у керуючому апараті пропорційно навантаженню підрозділів та посадових осіб, що позитивно впливає на процес управління в цілому.

На нашу думку, ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» має звернути увагу на такі загальні рекомендації, які дозволять компанії краще керувати заборгованістю покупців:

- контролювати стан розрахунків з покупцями у разі простроченої заборгованості;

- застосовувати передоплату, переказний вексель;

- вивчити фінансовий стан покупців, щоб отримати впевненість у його платоспроможності;

- зосередити увагу на більшій кількості покупців, щоб зменшити ризик неплатежів одним або кількома великими покупцями;

- використовуйте метод надання знижок у разі дострокового оплати тощо.

Необхідно поліпшити політику управління заборгованістю покупців, оскільки це політика управління заборгованістю покупців, яка є частиною загальної політики управління оборотними коштами, спрямована на розширення обсягу продажів, визначає ефективність діяльності компанії .

Тому дуже важливо визначити основні (ключові) етапи формування політики управління заборгованістю покупців:

- аналіз дебіторської заборгованості підприємства у попередньому

періоді;

- формування принципів кредитної політики щодо обслуговування клієнтів;

- визначення можливих розмірів фінансових активів, вкладених у дебіторську заборгованість за товарними та споживчими кредитами;

- формування кредитної системи;

- формування стандартів для оцінки покупців та диференціювання умов кредитування;

- формування порядку зарахування дебіторської заборгованості;

- забезпечення використання сучасних форм фінансування дебіторської заборгованості на підприємстві;

- побудова ефективної системи контролю руху та своєчасного збору дебіторської заборгованості.

Звертаючи увагу на особливості організаційно-економічного механізму управління підприємством та динаміку заборгованості покупців, було б доцільно розробити організаційно-економічний механізм управління заборгованістю покупців в установі. На наш погляд, цей механізм являє собою сукупність організаційно-управлінських, економічних, мотиваційних, інформаційних, правових та інших форм і методів управління у поєднанні з ефективною діяльністю апарату управління з точки зору забезпечення своєчасної та безперервної реалізації цих компонентів. Тобто це відповідна комплекс органічно взаємопов'язаних і взаємопов'язаних структурних елементів, які функціонують у процесі виникнення заборгованості покупців на підприємстві з ціллю його управління. Організаційно-економічний механізм управління заборгованістю покупців підприємств повинен включати організаційну підсистему, економічну підсистему та підсистему мотивації.

Кожна під комплекс, в свою чергу, має структурні компоненти, які визначають сутність, роль, цілі, функції, завдання, методи та методи функціонування певної підсистеми, з урахуванням специфіки підприємства.

Економічна під комплекс спрямована на отримання та зростання ефективності діяльності підприємства. Організаційна під комплекс повинна забезпечити взаємну узгодженість усіх частин організаційного та економічного механізму управління заборгованістю покупців, визначити функції, завдання, цілі тощо для кожного з них, а також підсистему мотивації, спрямовану на соціальну сферу, призначену для забезпечення взаємодії колективних та індивідуальних інтересів.

Функціонування всіх цих підсистем спрямоване на управління заборгованістю покупців підприємства. Центральним елементом цього механізму є процес виникнення та погашення заборгованості покупців, що обумовлено наявністю та функціонуванням поданих підсистем, що працюють на певний результат (показники), а також залежить від адміністративного рішення. Оскільки структурні елементи організаційно-економічного механізму управління заборгованістю покупців підприємства не є окремими підрозділами, встановлюється постійна зв'язок між зазначеними під комплексами, логічно послідовним процесом виникнення, поверненням дебіторської заборгованості та адміністративних рішень: інформаційною, комунікативною та зворотний

Таким чином для усунення недоліків в організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» запропоновано вдосконалити класифікацію дебіторської заборгованості, вдосконалити організацію обліку шляхом внесення змін до Наказу про облікову політику.

Висновки до другого розділу

1. Узагальнивши отримані з розрахунків показники, що повністю характеризують фінансовий стан підприємства, можна зробити висновки, що ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» за період досліджуваного періоду з 2015 по 2019 р.

має рейтинг А свого фінансового стану на підприємстві.

2. В ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» для формування фінансової звітності пропорційно до чинного законодавства та надання її користувачам дирекція товариства складає облікову політику, обирає принципи, методи і процедури таким чином, щоб відобразити фінансовий стан і результати діяльності підприємства.

3. У процесі нашого дослідження на ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД», нами було встановлено, що процес підготовки Наказу про облікову політику має певні недоліки. Не достатньо чітко організовано обліковий процес на ділянці дебіторської заборгованості, а саме: не згруповано заборгованість за термінами погашення; не згруповано заборгованість за термінами виникнення; не вказано особливості аналітичного обліку, не вказано обраний метод розрахунку резерву сумнівних боргів.

4. У ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» відсутній графік документообігу. Цей момент є досить вагомим недоліком, адже необізнаній особі досить важко зорієнтуватися в процесі передачі документів. Для того, щоб зрозуміти правильність організації системи документообігу на підприємстві необхідно розглянути чи всі необхідні етапи включені в цей процес.

5. В товаристві застосовують автоматизовану форма обліку то облік операцій розрахунків з покупцями та замовниками здійснюється на підставі договорів та первинних документів, що засвідчують факт здійснення господарської операції.

6. Пропонуємо зміни до наказу про облікову політику. В Наказі запропоновано основні методи та прийоми обліку елементів фінансового обліку розрахунків з покупцями та замовниками. Таким чином запропонований зміни до наказу відображає інформацію щодо порядку обліку таких об’єктів зобов’язань.

7. Оскільки підприємство здійснює реалізацію послуг то велике значення полягає в правильній організації руху Акту про надання послуг. Таким чином запропоновано операграму руху даного документу. Даний

графік допоможе у вірній організації руху документів, встановити раціональні маршрути руху та етапи обробки документів, уніфікувати шляхи руху, порядок обробки різних їх категорій. Також для досягнення поставлених задач доцільно використовувати зведений графік розрахунків з покупцями та замовниками

РОЗДІЛ 3. КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

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

Перед складанням річних звітів в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» проводиться комплексна внутрішня перевірка. Отже, одним з об’єктів перевірки є розрахунки з покупцями та замовниками. Суть цієї верифікації полягає у перевірці документів та записів у регістрах обліку та перевірки правильності сум, зазначених у відповідних рахунках.

Під час перевірки розрахунків з покупцями та замовниками ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» використовує такі методи контролю, як: інвентар, прийоми документарного контролю.

Під час перевірки первинних документів, регістрів фінансового обліку та звітності щодо суті відображених у них економічних операцій, їх змісту, законності та доцільності є достовірні дані, реальність та доцільність операцій, їх правильність та законність, а також відповідність самих документів відбиті операції. Контр-перевірка ділових операцій на первинні документи та рахунки полягає в тому, що аудитор порівнює кілька копій того ж документа, записи про взаєморозрахунки в окремих підрозділах перевіреної компанії або в різних організаціях. Цей метод використовується для виявлення реальності та правильності відображення ділових операцій у первинних документах та регістрах регістрів.

Комісія встановлює терміни заборгованості покупців по цих рахунках, реальність заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками та виконавців у випадках закінчення строків давності. Записи про

заборгованість за розрахунками з покупцями та замовниками повинні бути задокументовані. Для цього боржникам надсилаються дані про свої борги; ці дані складаються актом примирення розрахунків. акти повинні бути підписані боржниками протягом 10 днів з дати їх отримання. У Законі боржники ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» або визнають існування боргу, або висловлюють свої заперечення, які також повинні бути підтверджені документами. Акредитаційні акти, незалежно від того, визнані боржником чи ні, підписуються обома сторонами: як кредитором, так і боржником. Період виникнення заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками при виконанні таких угод не повинен перевищувати одного місяця. Хоча на практиці заборгованість покупців може бути облікована на залишку ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» і довше: у випадках ліквідації боржника через відсутність коштів для погашення його боргу тощо. Свідоцтво про розрахунок Інвентаризація повинна супроводжуватися сертифікатом заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками, закінчення терміну позовної давності, із зазначенням осіб, відповідальних за відстрочення терміну сповіщення про заборгованість покупців, а також назву та адресу боржника або суму, причину, дату та причину за заборгованість Після отримання документа візованих розрахунків дані перевіряються на аналітичні рахунки класу 3 «Фонди, розрахунки та інші активи» та класу 6 «Поточні зобов'язання». Якщо після інвентаризації розрахунків комісія виявила заборгованість, щодо якої закінчився термін позовної давності, його списання в бухгалтерському обліку таке: згідно з актом інвентаризації розрахунків та сертифікатом встановлено заборгованість, строк давності якого закінчився: Д 944 - К 361. У посиленні фінансового стану та платоспроможності підприємств відіграє важливу роль у контролі за станом платіжних зобов'язань, динаміці дебіторської заборгованості. Завдання контролю - це перевірка відповідності правовому регулюванню розрахункових операцій та стану платіжної та платіжної дисципліни. Організація розрахунків багато в чому залежить від стану фінансового та

документального забезпечення розрахунків. Невчасне виявлення помилок у розрахункових та платіжних документах призводить до виникнення різних спорів під час розрахунків, виникненням конфліктних ситуацій. Це особливо стосується боргів заборгованості через відсутність цінностей, коли вони випускаються, транспортуються та отримуються. Отже, завдання контролю полягає не лише в перевірці правової та нормативної бази під час проведення розрахунків, а й їх документального обґрунтування. Особлива увага приділяється законності розрахунків, їх доцільності, документальній дійсності та точності відображенню розрахункових операцій в бухгалтерському обліку.

Об'єктами контролю поселень є використання коштів під час розрахунків та їх обліку. Інформація фінансового обліку, що використовується для контролю за розрахунками, дозволяє обґрунтувати дійсність виконання або ненадійність розрахункових операцій.

Під час контролю за розрахунками з клієнтами, поряд з нормативно-законодавчою інформацією, використовують основні розрахункові та платіжні документи, банківські виписки та записи у регістрах обліку.

Джерелами регуляторної та законодавчої інформації є те, що юридично обґрунтовує розрахунки, тобто інформацію, яка підтверджує законність (чи протизаконність) тих чи інших розрахункових операцій.

Інформація для контролю розрахунків з покупцями згідно з Планом рахунку - це введення відповідного реєстру в рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». На підставі операцій, відображених за рахунок дебету цього рахунку, перевіряється правильність визначення вартості продажу наданих послуг.

У комплексі методичних методів управління розрахунковими операціями важливо інвентаризація розрахунків. Загальні результати опису розрахунків з боржниками, кредиторами, постачальниками та покупцями в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» видаються актом. Цей акт містить інформацію, таку як назва рахунків та субрахунків, суму в балансі, суми відповідно до актів та

заяв, суми поганих боргів, а також суми, які неправильно відображені в рахунку і підлягають передачі на інші рахунки.

Таким чином, цей Закон відображає відмінності між балансовими даними та цими документами та інформацією про передачу різниць у відповідні рахунки.

Дебіторські компанії підтверджують борг або повідомляють про свої заперечення, вказуючи суму відмінностей. Взаємне розрахунки з рахунками дають можливість підтвердити справжність і реальність боргу. У разі розбіжності у сумі дебіторської заборгованості, що обліковується на рахунку підприємства, за цими даними з інших підприємств матеріали надсилаються на рішення відповідних органів. Відповідно до інвентаризації в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» таких відмінностей немає.

Якщо під час інвентаризації розрахунків з покупцями та замовниками була виявлена заборгованість, термін позовної давності якого вже минув, сертифікат додається до акта інвентарю. Під час верифікації особи, які винні у відсутності терміну сповіщення про дебіторську заборгованість, визначають підстави та період її виникнення та обґрунтовують причини прийняття строку давності.

Розрахунково-аналітичні методичні методи контролю розрахунків вимагають використання методів аналізу заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками. Це дозволяє йому проаналізувати, визначити динаміку цього боргу та з'ясувати причини створення нереальних сум боргу. Документально-методичні методи вимагають використання методів дослідження сутності та змісту розрахункових операцій, їх надійності, законності та правильності відображення на рахунку.

Виявлені порушення розрахунків відображені у відповідному розділі аудиту фінансово-господарської діяльності підприємства. Цей акт додає основну інформацію, встановлену шляхом перегляду порушень та порушень, актів інвентаризації боргів з боржниками, кредиторами, постачальниками та покупцями та актів примирення розрахунків.

Так, в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» для контролю за заборгованістю за розрахунками з покупцями та замовниками, інвентаризація таких розрахунків проводиться щорічно.

Вплив на зростання заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками здійснюється ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» в розрахунках з покупцями. При несвоєчасному погашенні заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками унеможливлює до призначення платіжної кризи; Зростання заборгованості комерційних кредитів призводить до збільшення попиту на короткострокові позики, зменшення їх пропозиції та збільшення їх вартості. Саме тому належний контроль за заборгованістю за розрахунками з покупцями та замовниками допомагає ефективно управляти своїми розмірами та умовами на підприємстві та посилити контроль над своєчасним розрахунком.

Облікові записи не передбачають накопичення інформації про розрахунки з боржниками різного рівня деталізації та узагальнення. Це призводить до неможливості отримання інформації про заборгованість за розрахунками з покупцями та замовниками у повному обсязі та у формі, достатній для проведення аналізу розрахунків з боржниками зокрема та заборгованості в цілому з ціллю прогнозування ймовірності виникнення платіжної кризи суб'єктів господарювання та давати рекомендації щодо її запобігання.

Крім того, особлива увага повинна приділятися списанню простроченої заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками, оскільки існує пряма зв'язок між списанням такого боргу та формуванням платності податку на прибуток. Належне та вмілу зменшення дебіторської заборгованості грає важливу роль у складання фінансових результатів товариства.

Для контролю заборгованістю за розрахунками з покупцями та замовниками на ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» необхідним є розробка заходів щодо скорочення або стягнення простроченої або сумнівної заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками.

Потребує розробки заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками та певних інструментів, які дозволять швидко і якісно виявляти негативні явища, що впливають на кількісні та якісні зміни заборгованості на підприємстві.

Аналіз заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» здійснюється на підставі даних фінансової звітності, зокрема форми «Фінансова звітність малого бізнесу» № 1, які визначають ступінь збільшення або зменшення протягом певного періоду (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Склад і структура заборгованості ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» за 2015-2019 роки

Найменування статті	2015р.		2016р.		2017р.		2018р.		2019р.		2019р. у % до 2015р.
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
Дебіторська заборгованість											
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	868,3	93,39	2186,3	80,03	1850	74,46	5871,9	92,12	2183,5	83,82	251,47
Інша поточна дебіторська заборгованість	61,45	6,61	545,4	19,97	634,6	25,54	502,3	7,88	421,6	16,18	686,09
Усього	929,75	100,00	2731,7	100,00	2484,6	100,00	6374,2	100,00	2605,1	100,00	280,19
Кредиторська заборгованість											
Поточна кредиторська заборгованість за:											
товари, роботи, послуги	-	-	64	2,98	513,6	22,39	2820,1	73,50	18,8	0,89	-
розрахунками з бюджетом	70,6	9,00	117,1	5,46	159,2	6,94	111	2,89	42,1	1,99	2,82
Інші поточні зобов'язання	713,5	91,00	1964,5	91,56	1620,9	70,67	905,9	23,61	2050,9	97,12	13,61
Усього	784,1	100,00	2145,6	100,00	2293,7	100,00	3837	100,00	2111,8	100,00	12,75

Як бачимо з таблиці 3.1, структура заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками даного підприємства складається із заборгованості за товари, роботи, послуги, іншої поточної заборгованості та

розрахунків з бюджетом. Протягом аналізованого періоду сума дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги збільшилася на 151,47 %. Сума іншої поточної дебіторської заборгованості у 2019 році збільшилася в порівнянні з 2015 більш ніж в 6,8 разів. З таблиці також видно, що найбільшу питому вагу в структурі дебіторської заборгованості займає дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги від 93,39 % в 2015 році до 83,82 % в 2019 році.

Кредиторська заборгованість також зазнала змін за останні 5 років, а саме заборгованість за товари, роботи, послуги почала з’являтися з 2016 року, а в 2018 році вона склала аж 2820,1 тис грн. в цьому ж році вона мала найбільшу питому вагу в структурі кредиторської заборгованості 73,50 %. За досліджуваний період найбільшу питому вагу в структурі кредиторської заборгованості займають Інші поточні зобов'язання в 2019 році становлять 97,12 %

Один із способів покращення контролю за заборгованістю за розрахунками з покупцями та замовниками - це розглянути цифровий аналіз як засіб моніторингу, законності та ймовірності здійснення комерційних операцій, пов'язаних з дебіторською і кредиторською заборгованістю. Використовуючи цей аналіз, ви можете визначити шахрайство, неефективну політику кредитування та збору коштів та помилки в обліку.

Також для покращення контролю за заборгованістю за розрахунками з покупцями та замовниками використовуються аналітичні моделі, зміст яких полягає у оцінці рівня платоспроможності боржника на основі розроблених критеріїв рівня неплатоспроможності, результати яких списані покупцями дебіторської заборгованості та відображають суми списано як сумнівний борг.

Процес визначення розміру резерву сумнівних боргів за допомогою аналітичної моделі досить трудомісткий, але це дозволяє отримати точний розрахунок розміру резерву сумнівних боргів та реалістичну оцінку чистої вартості реалізації поточної дебіторської заборгованості .

Використання комплексного методичного підходу до розрахунку резерву сумнівних боргів передбачає розробку комплексної політики для розрахунку такого резерву на основі комплексної оцінки розміру, складу та термінів заборгованості за товари, роботи, послуги, з урахуванням особливостей суб'єкта.

Серед основних недоліків контролю заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» можна визначити наступне:

1) відсутність чіткої схеми деталізації та співвідношення різних типів заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками у їх загальній структурі;

2) актуальність та якість інформації про стан розрахунків з боржниками є важливим для того, щоб відповідальні особи могли отримувати адекватні та своєчасні рішення щодо поточної політики управління;

3) необхідність змін у структурі реєстрів аналітичної та синтетичної заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками;

4) невирішені проблеми з відображенням довгострокової заборгованості, оцінки поточної заборгованості за товари, товари, роботи та послуги за розрахунками з покупцями і замовниками;

5) недостатнє вивчення обліку сумнівних боргів, включаючи резерв на їх покриття.

Виходячи з вищевикладеного, ми приймаємо висновок, що контроль над заборгованістю за розрахунками з покупцями та замовниками на підприємстві є важливим, оскільки він полегшує замовлення інформації, прозорість та надійність даних про розрахункові операції за боргами (з боржниками). І керівник підприємства з ціллю отримання повної та оперативної інформації про різні види заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками, які складають значну частку в структурі оборотного капіталу, доцільно забезпечити організацію цієї галузі обліку за участю відповідних спеціалістів.

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

Незважаючи на цілий нагляд з боку країни, у концепції розрахунків є кілька питань, пов’язаних із передчасним закриття обов'язків. Один з найбільш важких та двоїстих задач роботи ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» є організація контролю розрахунків з замовниками і покупцями.

Ця проблема обумовлюється популярним питанням неплатежів та пов’язане з наявністю малої компанії обліку у текстурі господарюючого суб'єкта. Обчислення з контрагентами нероздільно об'єднані зі вступниками та вихідними валютними потоками, які оформляють базу руху надання постійної роботи суб'єктів господарювання. Затримка термінів вилучення платежів та закриття обов'язків призводить до уповільнення операційного циклу і скорочення господарської діяльний компанії. Будь-які дії в ході контролювання формують у межах одиничного структурного відділення, наприклад, дебіторської та кредиторської заборгованості, основних засобів тощо. Для того щоб процес відбору даних контролю в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» був ефективним необхідно попередньо визначати об’єкти, які підлягають перевірці, й складати програму проведення контролю заборгованості покупців та замовників (Додаток Н).

Значущим компонентом проекти контролю вважається встановлення виконавців контролювання, беручи до уваги, то що його методика включає аж ніяк не тільки фінансову роботу компанії. Безпосередньо з цієї причини у проекті контролю залучають різних виконавців та оформляють список їх функціональних обов'язків у зв'язку з особливо предмета контролювання.

План дій згідно проведення контролю заборгованості споживачів і клієнтів оформляють зі урахуванням її різновидів (довгострокова та нинішня), конфігурацій закриття (грошова, немонетарна) і обставин (методів) її появи (задумана або позапланова).

Крім того в розвиток проекту виконання контролювання дуже впливає

внутрішньогосподарські взаємин. Список контрольних даних здатний бути досить великим, крім іншого, містять нормативні і практичні відомості. Але у контролі застосовують аж ніяк не тільки початкові відомості, що потрапили ззовні, а і ті, які сформовані під час контролювання.

При проведенні контролю використовують різні за характером натуральні та вартісні дані й показники. Відбір контрольної інформації в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» на підготовчому етапі необхідно оформляти і комплекстизувати за формою, наведеною в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Перелік контрольної інформації на прикладі дебіторської заборгованості

Контрольна інформація	Для чого потрібна інформація	Методика отримання або спосіб контролю	Джерело контролю
Своєчасність надходження оплати за товар	Для перевірки своєчасності погашення дебіторської заборгованості та форми розрахунку	Звірка даних первинних документів з даними регістрів фінансового обліку	Виписка банку , видатковий касовий одер, договори, акти
Визначення суми виданої під звіт	Дія перевірки правильності розрахунку обсяг дебіторської заборгованості з підзвітними особами	Метод нормативної перевірки	Звіт про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт: документи, що підтверджують витрати на відрядження, чеки
Визначення сум, які підлягають поверненню підзвітним особам	Дія перевірки правомірності видачі сум і документального підтвердження таких витрат	Документальна перевірка даних і наявності документів, що підтверджують достовірність витрат	Звіт про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт; чеки

Штрафні покарання зараховують до суми заборгованості споживачів та клієнтів у разі популярності заборгованості боржником або згідно з висновком суду. Таким чином, до суми заборгованості споживачів і клієнтів можливо віднести: початкову вартість обов'язки, частка з-за відстрочку оплати, але крім того витрати, пов'язані зі вчинками, зосередженими в компенсація (закриття) заборгованості споживачів та клієнтів. На зменшення

розміру заборгованості покупців та замовників впливають знижки, надані за скорочення терміну погашення дебіторської і кредиторської заборгованості.

Контрольна інформація дає змогу обґрунтовано обирати або проектувати носії, формувати контрольні таблиці та джерела інформації, необхідні для проведення контролю (Додаток П).

Контрольна інформація процедурного етапу має характеризувати різні відхилення від заданих параметрів і виявляти причинно-наслідкові зв'язки. З метою даного встановлюють фінансові відомості, однак зони контролювання, в такому випадку є процедури домашньої роботи, які дають можливість дізнатися, в якому місці безпосередньо встановлено невірне дозвіл, наелектризоване закон або інший нормативний акт (рекомендацію), та охарактеризувати сутність господарського факту - явища або процесу.

Складність роботи з підбору контрольних даних в процедурній стадії полягає у тому, то що крім вихідних до контрольного процесу даних залучають також дані, які формують під час самого контрольного процесу.

Для досягнення мети контролю в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД», слід створити характерні носії контрольній даних. Подібними носіями можуть бути таблиці, у яких комплекстизують результати перевірки, виявляють ступінь порушення, відображують обсяги робіт та інші дані, необхідні для організації контрольної роботи на підприємстві. Таблиці слід будувати так, щоб уникати нагромаджень у них значної кількості показників.

Форма та зміст перевірних таблиць мають бути якомога простішими, відповідати умовам всебічності відображення місії контролювання також унаочнювати вид контролю, відхилень від норм, кошторису, що були виявлені в процесі перевірки. Тому ми пропонуємо макет контрольної таблиці для процедурного етапу контрольного процесу дебіторської заборгованості (табл. 3.3). У контрольних таблицях найчастіше відображують нормативні, кошторисні, квотні та фактичні дані, визначають відхилення та наслідки, вказують сутність порушення тощо.

Приклад відображення контрольної інформації на матеріальних носіях

на процедурному етапі для ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» наведено в додатку Р.

Таблиця 3.3

Контрольна таблиця процедурного етапу контролю розрахунків з покупцями та замовниками

Об’єкт перевірки	Метод контролю	За рахунком 36	За Договором	Відхилення	Примітки
Покупці: ДП «Новатор»	Суцільна перевірка	35812,50	35812,50	Відхилень немає	-
ДП «Львівський бронетанковий		12850,30	12850,30	Відхилень немає	-
ДП «Миколаївський бронетанковий		3450,80	3450,80	Відхилень немає	-
ДП «Харківський завод спеціальних машин»	Вибіркова перевірка	3358,60	3358,60	Відхилень немає	-

Організаційно контроль є технологічною сукупністю трьох етапів – завершального, підготовчого та процедурного. Винайдено фактичні приписи згідно компанії контролювання заборгованості споживачів і клієнтів в абсолютно всіх 3-х стадіях, то що буде сприяти поліпшенню якості та збільшення продуктивності управління даними типами активів на ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД».

Ми пропонуємо створити відділ спеціально для контролю за заборгованістю покупців та замовників. Такий крок, повинен посилити контроль за заборгованістю та сприяти її зменшенню. Але з ціллю уникнення зайвого перенасичення кадрами, перевитрачання різних ресурсів потрібно обов’язково обґрунтувати доцільність створення цілої служби. Дане допустимо тільки лише присутність потреби у великих фірмах. Також з метою даного слід здійснити конкретні обчислення, докладно вивчити положення і розміри дебіторської заборгованості, встановити текстуру проблематичних обов'язків, порівняти витрати в формування та діяльність відділення згідно очікуваними результатами з його діяльність, вибрати

належні кадровий склад і т.д.. Унаслідок таких дій має сформуватися рішення керівництва стосовно того, чи доцільно створювати цілий відділ, чи вистачить однієї осіб для здійснення координації дій відповідного персоналу у загальному, єдиному відділі внутрішнього контролю підприємства.

Необхідність розробки пакету робочі документи контролера для організації ефективного процесу контролю заборгованості покупців та замовників. Така документація повинна відповідати об'єктивним умовам експлуатації та особливостям підприємства, а також забезпечувати отримання всієї необхідної достовірної інформації про стан об'єкта та його порівняння з плановим (нормативним).

Основними рекомендаціями щодо покращення контролю за дебіторською заборгованістю є:

1. Розробити комплекс заходів для пошуку можливих шляхів збільшення кількості покупців і клієнтів компанії з ціллю зменшення масштабу ризику несплати боргів, по-друге, постійний моніторинг потенційних боржників.

2. Створити резерв сумнівних боргів та визначити порядок його визначення в обліковій політиці підприємства. У цьому випадку необхідно визначити оптимальну суму заборгованості покупців та замовників, яка не призводить до не збалансування фінансових ресурсів підприємства та не створює перешкоди для забезпечення безперебійного процесу постачання, виробництва, реалізації та виплат підприємства відповідно до його зобов'язань. Щоб своєчасно контролювати співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Значне перевищення фактичної дебіторської заборгованості становить загрозу фінансовій стабільності компанії, і виникає необхідність залучення додаткових джерел фінансування. Крім того, ввести в практику управління обмеженням дебіторської заборгованості як у загальному обсязі, так і на одного боржника та періодично переглядати пологову суму.

4. Комплекстично проводити інвентаризацію боргу, а компанія повинна

розробити схему заходів для ведення інвентаризації розрахунків з боржниками (рис. 3.1).

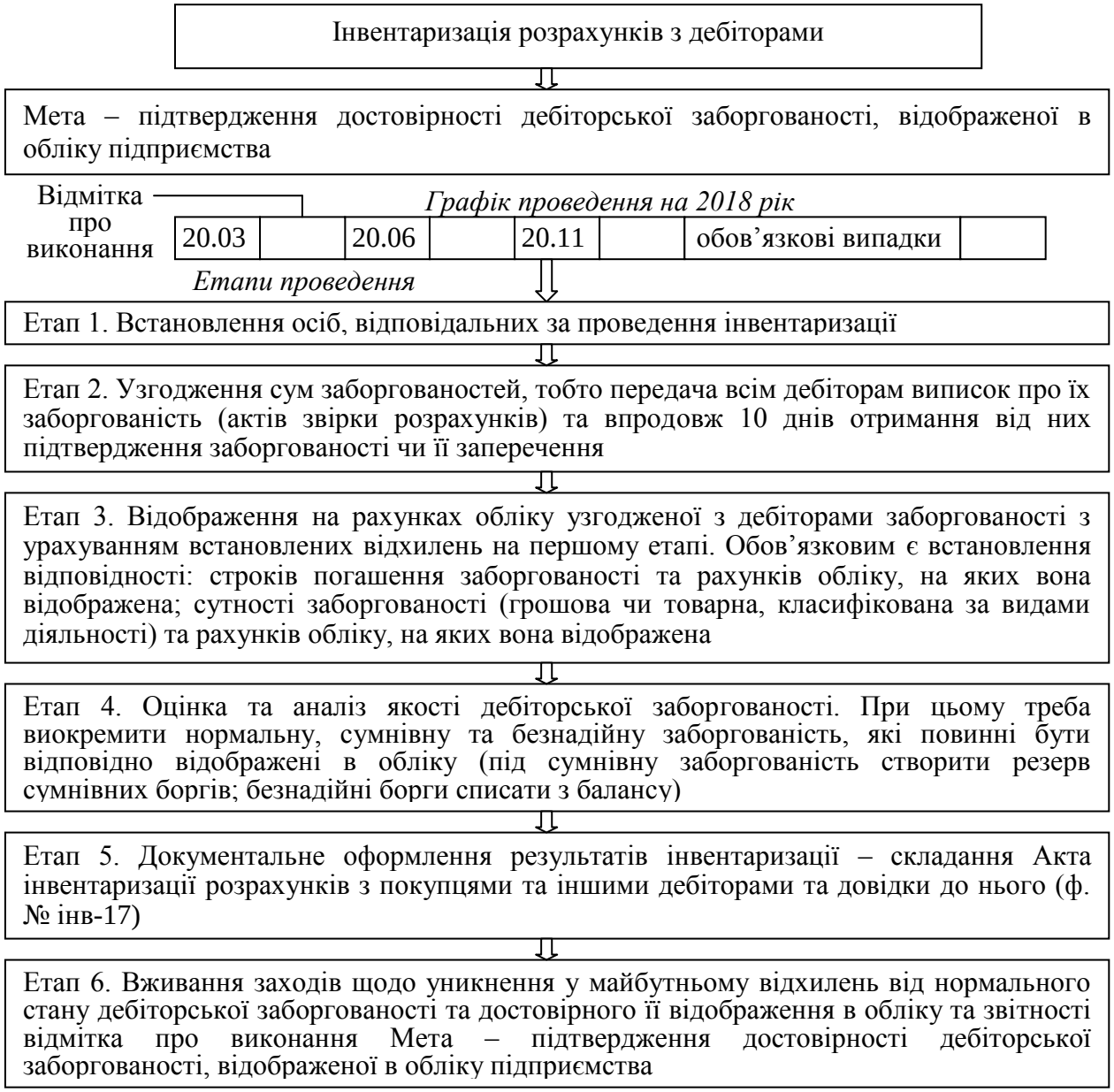


Рис. 3.1. Схема заходів для інвентаризації розрахунків з покупцями та замовниками

5. Контролювати стан розрахунків з дебіторами і кредиторами, у тому числі за простроченими заборгованостями. При цьому своєчасно виявляти такі види дебіторської заборгованості, які є недопустимими для підприємства.

6. Створення відділу внутрішнього контролю у відповідальність якого входило б контролювати за сумнівною та безнадійною заборгованістю. Серед

іншого до його завдань слід віднести усі запропоновані вище заходи щодо покращення системи управління, а саме контролю дебіторської заборгованості (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Тест контролю правильності проведення інвентаризацій розрахунків із покупцями та замовниками

Елемент вибірки інвентаризації розрахунків з дебіторами	Порушення (+ / –)												
	інвентаризації розрахунків взагалі не проводяться	відсутність підписів членів інвентаризаційної комісії у документації	достовірність виправлень не підтверджена підписами членів комісії	відсутність необхідних реквізитів у зазначених розрахункових документах дебіторів	відсутність прописом кількості натуральних показників	акти звірок з дебіторами, що додаються до актів інвентаризацій не містять обов'язкових реквізитів чи	вкладені інвентаризаційні описи не від повідають встановленим вимогам	відсутність відображення результатів інвентаризацій (відхилень) в облік відсутність відображення результатів інвентаризацій (відхилень) в обліку	відсутність ви ділення заборгованості за строками непогашення	відсутність ви ділення заборгованості за строками погашення	неправильне відображення у звітності, зокрема, наведена заборгованість нерозгорнута у балансі	інше	примітки
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	-	-	-	-	-	+	-	+	+	+	-		

У якості подальших розробок може бути розробка напрямків удосконалення гармонізації обліку дебіторської заборгованості за ПСБО та податковим законодавство.

Послідовність проведення контролю операцій з покупцями та замовниками може здійснюватись в декілька етапів (Рис. 3.2). Нагляд, дослідження зі споживачами та замовниками раціонально починати з контролю через виконанням умовних обов'язків. Прийнятий між собою угода вважається базою з метою виконання розрахунків. Економічний угоду

оформляється у формі загального важливого документа, що укладається сторонами і скріплюється відбитками. При укладанні господарського договору сторони мають чітко узгоджувати всі необхідні умови, які складаються з предмета, ціни та строку дії договору.

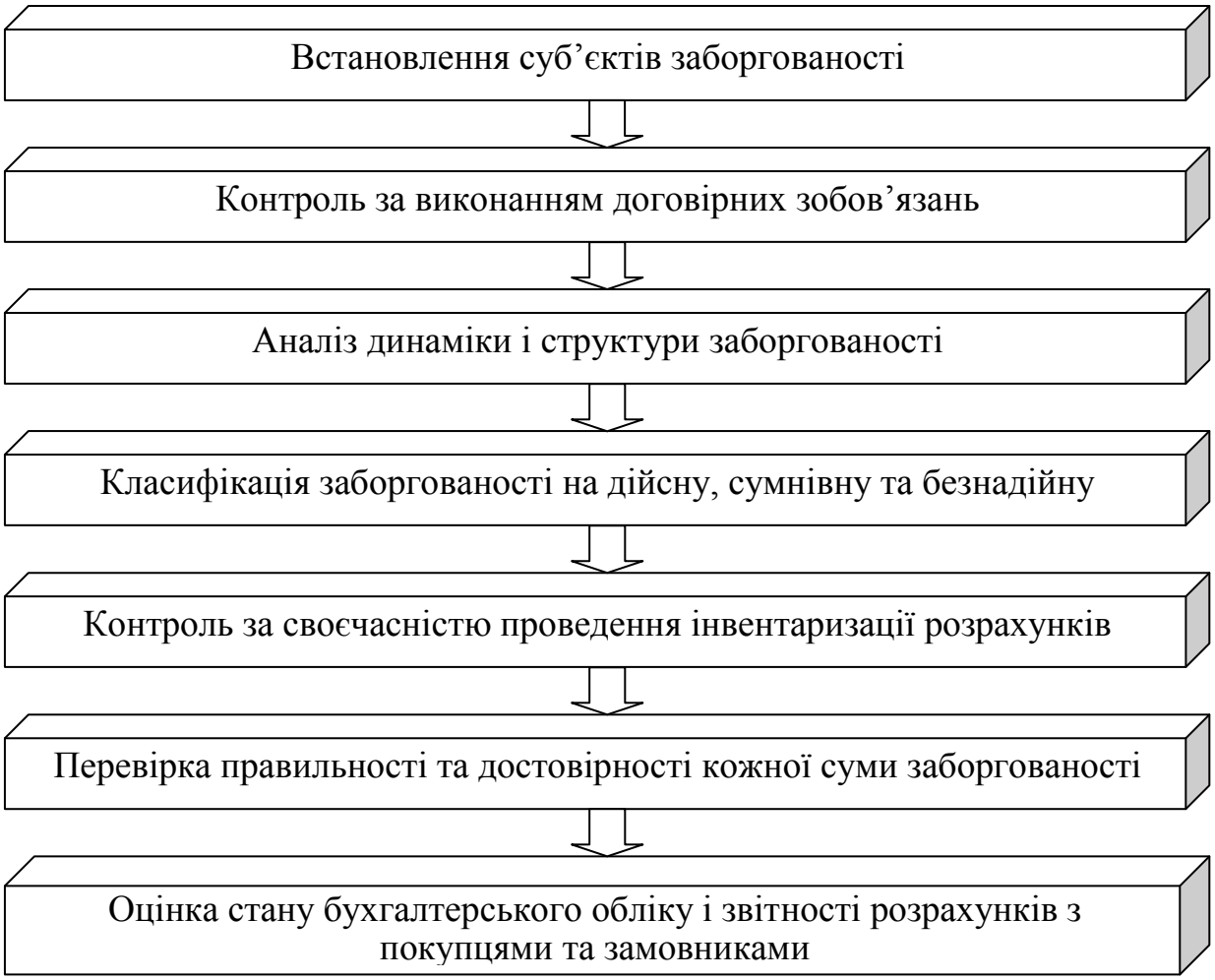


Рис. 3.2. Послідовність проведення контролю розрахунків з покупцями та замовниками

Під час розрахунку з замовниками та покупцями контролюється при оформленні оплат. Рішення про умови роботи з контрагентом приймається заздалегідь. У випадку якщо виникають проблеми зі регульованими параметрами заборгованості, система інформує про це. З одного боку у єдиній системі функціонують різноманітні роботи. В 1 покладено твердження постанови, в іншу - нагляд. Це ставить ще одне завдання, якому раніше приділяли порівняно мало уваги – адміністрування системи.

Ще одна група проблем пов’язана з визначенням напрямів розвитку внутрішнього контролю розрахунків із покупцями та замовниками як ключового елемента комплексної системи обліково-аналітичного забезпечення. Вивчення суті бухгалтерського обліку, розгляду і контролювання дозволило більш точно визначити функції внутрішнього аудиту в концепції обліково-аналітичного надання розрахунків зі споживачами та замовниками. Бухгалтерський підрахунок гарантує управління координаційної даними, потрібної з метою прийняття адміністративних висновків, створює інформативну основу з метою реалізації оперативного контролю фінансово-господарської роботи.

Для вирішення означеної проблеми рекомендуємо створення служби внутрішнього аудиту в структурі ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД», а саме функції внутрішнього аудиту розрахунків із покупцями та замовниками як найбільш ефективний вид контролю на підприємстві (Рис. 3.3).

Рис. 3.3. Функції внутрішнього аудиту розрахунків з покупцями та замовниками

Основна мета організацій внутрішнього контролю полягає у забезпеченні задоволення потреб організацій управління у частки надання контрольній даних відповідно до різних управлінь, з цієї причини головними функціями внутрішнього контролю вважаються:

- аналіз адекватності концепції внутрішнього контролю

- контроль ланок управління, забезпечення аргументованих послуг згідно знищення виявлених недоліків згідно збільшення продуктивності;

- аналіз продуктивності роботи;

- реалізація експертної оцінки різних країв функціонування компанії (у цьому кількості області розрахунків зі споживачами та замовниками) і забезпечення аргументованих послуг відповідно до їхніх удосконалень.

Формування концепції внутрішнього аудиту в компанії дасть можливість:

- гарантувати результативний діяльність, стабільність також найбільше формування компанії у обставинах різнобічної конкурентної боротьби;

- зберегти і результативно застосовувати засоби та можливості компанії;

- вчасно виявити і зменшити торговельні, економічні та інші небезпеки під системи управління;

- виробити відповідну прогресивним, регулярно мінливих обставин господарювання концепцію інформативного надання всіх ступенів управління, то що дає можливість вчасно пристосувати діяльність компанії у трансформаційних змін в внутрішньої також зовнішньої сфері.

Висновки до третього розділу

1. Перед складанням річної звітності в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» проводить комплексну внутрішню перевірку. Так одним із об’єктів перевірки

є облік розрахунків з покупцями та замовниками. Суть цієї перевірки полягає у звірянні документів і записів у реєстрах обліку й перевірці обґрунтованості сум, відображених на відповідних рахунках. Під час перевірки розрахунків з покупцями та замовниками в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» використовуються такі прийоми контролю, як: інвентаризація, прийоми документального контролю.

2. Протягом аналізованого періоду сума дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги збільшилася на 151,47 %. Сума іншої поточної дебіторської заборгованості у 2019 році збільшилася в порівнянні з 2015 більш ніж в 6,8 разів. З таблиці також видно, що найбільшу питому вагу в структурі дебіторської заборгованості займає дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги від 93,39 % в 2015 році до 83,82 % в 2019 році. Кредиторська заборгованість також зазнала змін за останні 5 років, а саме заборгованість за товари, роботи, послуги почала з’являтися з 2016 року, а в 2018 році вона склала аж 2820,1 тис грн. в цьому ж році вона мала найбільшу питому вагу в структурі кредиторської заборгованості 73,50 %. За досліджуваний період найбільшу питому вагу в структурі кредиторської заборгованості займають Інші поточні зобов'язання в 2019 році становлять 97,12 %

3. Важливим є контроль над заборгованістю на підприємстві, оскільки він допомагає оптимізувати інформацію, прозорість та надійність даних з розрахункових операцій за боргами (з боржниками). І керівник підприємства з ціллю отримання повної та оперативної інформації про різні види заборгованості, які складають значну частку в структурі оборотного капіталу, доцільно забезпечити організацію цієї галузі обліку за участю відповідних спеціалістів.

4. Для того щоб процес відбору даних контролю в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» був ефективним необхідно попередньо визначати об’єкти, які підлягають перевірці, й складати програму проведення контролю розрахунків з покупцями та замовниками. Важливим елементом програми перевірки є визначення виконавців проведення контролю, враховуючи, що його

технологія охоплює не лише економічну службу підприємства.

5. Для досягнення мети контролю в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД», слід розробити специфічні носії контрольної інформації. Такими носіями можуть бути таблиці, у яких комплекстизують результати перевірки, виявляють ступінь порушення, відображують обсяги робіт та інші дані, необхідні для організації контрольної роботи на підприємстві. Тому ми пропонуємо макет контрольної таблиці для процедурного етапу контрольного процесу розрахунків з покупцями та замовниками.

6. Контролювати стан розрахунків з покупцями та замовниками, у тому числі за простроченими заборгованостями. При цьому своєчасно виявляти такі види заборгованості, які є недопустимими для підприємства. Комплекстично проводити інвентаризацію заборгованості, при цьому підприємству слід розробити схему заходів для проведення інвентаризації розрахунків з покупцями та замовниками.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Діяльність всіх підприємства зумовлюються операціями з замовниками та покупцями за продані ними товари, виконані роботи та надані послуги. На сьогоднішньому етапі заборгованість за операціями з замовниками та покупцями є занадто високою. Вона являє найбільшу частку оборотних активів фірм, що значно знижує їх фінансовий стан. Таким чином виникає потреба в чіткій організації обліку і контроль розрахунків з замовниками та покупцями на підприємствах, з метою їх ефективного та стабільного функціонування.

На основі отриманих результатів можна зробити такі висновки:

1. Розрахунки виступають важливим інструментом регулювання економічних відносин між суб'єктами господарської діяльності, а також невід'ємним і необхідним елементом процесу розширеного відтворення, формування, розподілу (перерозподілу) суспільного продукту.

2. Згідно П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» «дебіторська заборгованість» – це: «суми заборгованості дебіторів підприємству на певну дату». Відповідно до законодавства кредиторська заборгованість є зобов'язанням. П(С)БО 11 класифікує зобов'язання наступним чином: довгострокові; поточні; непередбачені зобов'язання; доходи майбутніх періодів.

3. Узагальнивши отримані з розрахунків показники, що повністю характеризують фінансовий стан підприємства, можна зробити висновки, що ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» за період досліджуваного періоду з 2015 по 2019 р. має рейтинг А свого фінансового стану на підприємстві.

4. У процесі нашого дослідження на ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД», нами було встановлено, що процес підготовки Наказу про облікову політику має певні недоліки. Не достатньо чітко організовано обліковий процес на ділянці дебіторської заборгованості, а саме: не згруповано заборгованість за

термінами погашення; не згруповано заборгованість за термінами виникнення; не вказано особливості аналітичного обліку, не вказано обраний метод розрахунку резерву сумнівних боргів.

5. У ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» відсутній графік документообігу. Цей момент є досить вагомим недоліком, адже необізнаній особі досить важко зорієнтуватися в процесі передачі документів. Для того, щоб зрозуміти правильність організації системи документообігу на підприємстві необхідно розглянути чи всі необхідні етапи включені в цей процес.

6. В товаристві застосовують автоматизовану форма обліку то облік операцій розрахунків з покупцями та замовниками здійснюється на підставі договорів та первинних документів, що засвідчують факт здійснення господарської операції.

7. Перед складанням річної звітності в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» проводить комплексну внутрішню перевірку. Так одним із об’єктів перевірки є облік розрахунків з покупцями та замовниками. Суть цієї перевірки полягає у звірянні документів і записів у реєстрах обліку й перевірці обґрунтованості сум, відображених на відповідних рахунках. Під час перевірки розрахунків з покупцями та замовниками в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» використовуються такі прийоми контролю, як: інвентаризація, прийоми документального контролю.

8. Протягом аналізованого періоду сума дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги збільшилася на 151,47 %. Сума іншої поточної дебіторської заборгованості у 2019 році збільшилася в порівнянні з 2015 більш ніж в 6,8 разів. З таблиці також видно, що найбільшу питому вагу в структурі дебіторської заборгованості займає дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги від 93,39 % в 2015 році до 83,82 % в 2019 році. Кредиторська заборгованість також зазнала змін за останні 5 років, а саме заборгованість за товари, роботи, послуги почала з’являтися з 2016 року, а в 2018 році вона склала аж 2820,1 тис грн. в цьому ж році вона мала найбільшу питому вагу в структурі кредиторської заборгованості 73,50 %. За досліджуваний період найбільшу питому вагу в структурі

кредиторської заборгованості займають Інші поточні зобов'язання в 2019 році становлять 97,12 %

9. Важливим є контроль над заборгованістю на підприємстві, оскільки він допомагає оптимізувати інформацію, прозорість та надійність даних з розрахункових операцій за боргами (з боржниками). І керівник підприємства з ціллю отримання повної та оперативної інформації про різні види заборгованості, які складають значну частку в структурі оборотного капіталу, доцільно забезпечити організацію цієї галузі обліку за участю відповідних спеціалістів.

Для усунення недоліків в організації обліку і контролю дебіторської заборгованості на ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» ми пропонуємо наступне:

1. Пропонуємо зміни до наказу про облікову політику. В Наказі запропоновано основні методи та прийоми обліку елементів фінансового обліку розрахунків з покупцями та замовниками. Таким чином запропонований зміни до наказу відображає інформацію щодо порядку обліку таких об’єктів зобов’язань.

2. Оскільки підприємство здійснює реалізацію послуг то велике значення полягає в правильній організації руху Акту про надання послуг. Таким чином запропоновано операграму руху даного документу. Даний графік допоможе у вірній організації руху документів, встановити раціональні маршрути руху та етапи обробки документів, уніфікувати шляхи руху, порядок обробки різних їх категорій. Також для досягнення поставлених задач доцільно використовувати зведений графік розрахунків з покупцями та замовниками.

3. Важливим є контроль над заборгованістю на підприємстві, оскільки він допомагає оптимізувати інформацію, прозорість та надійність даних з розрахункових операцій за боргами (з боржниками). І керівник підприємства з ціллю отримання повної та оперативної інформації про різні види заборгованості, які складають значну частку в структурі оборотного капіталу, доцільно забезпечити організацію цієї галузі обліку за участю

відповідних спеціалістів.

4. Для того щоб процес відбору даних контролю в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» був ефективним необхідно попередньо визначати об’єкти, які підлягають перевірці, й складати програму проведення контролю розрахунків з покупцями та замовниками. Важливим елементом програми перевірки є визначення виконавців проведення контролю, враховуючи, що його технологія охоплює не лише економічну службу підприємства.

5. Для досягнення мети контролю в ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД», слід розробити специфічні носії контрольної інформації. Такими носіями можуть бути таблиці, у яких комплекстизують результати перевірки, виявляють ступінь порушення, відображують обсяги робіт та інші дані, необхідні для організації контрольної роботи на підприємстві. Тому ми пропонуємо макет контрольної таблиці для процедурного етапу контрольного процесу розрахунків з покупцями та замовниками.

6. Контролювати стан розрахунків з покупцями та замовниками, у тому числі за простроченими заборгованостями. При цьому своєчасно виявляти такі види заборгованості, які є недопустимими для підприємства. Комплекстично проводити інвентаризацію заборгованості, при цьому підприємству слід розробити схему заходів для проведення інвентаризації розрахунків з покупцями та замовниками.

Отже, введення в дію всіх запропонованих нами удосконалень, покращить організацію обліку та контролю дебіторської заборгованості та сприятиме ефективному функціонуванню підприємства в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабій Л.І. Вдосконалення обліку безнадійної дебіторської заборгованості / Л.І. Бабій // Економіка та держава. – 2012. – №9. – С.23-25.

2. Барт Е. Керівництво з кредитного менеджменту / Е. Барт. – М. : Москва. – 1994. – 400с.

3. Береза С.Л. Облік і контроль грошових активів та дебіторської заборгованості: теорія і практика: автореф. дис. канд. економ. наук: спец. 08.06.04 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит // С. Л. Береза; Житомирський інженерно - технологічний ін-т. – Житомир. – 2002. –308 с.

4. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2013. – № 12. – С. 24-36.

5. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент / І. А. Бланк. – К. : Ніка-Центр. – 2004. – 656 с.

6. Боді З. Фінанси: навч. посіб. / З. Боді, Р. Мертон. – М. : Вільямс. – 2000. – 592 с.

7. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Кн. мир, 1999. – 895 с.

8. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник [для студ. спец. «Облік і аудит» ВНЗ] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.

9. Венгерук Н.П. Облікове забезпечення управління розрахунками з дебіторами / Н.П. Венгерук, О.В. Лихно // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2013. – №8. – С.30-33.

10. Власюк Г.В. Проблеми класифікації та оцінки дебіторської заборгованості, шляхи їх вирішення / Г.В. Власюк // Держава та регіони. – 2011. – №6. – С.131-135.

11. Волковицька О. М. Формування системи внутрішнього контролю розрахунків з по купцями та замовниками / О. М. Волковицька, С. Ю. Болтач

// Ефективна економіка. – 2014. – № 12. [Електронний ресурс] // Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3613

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

13. Глєбкіна С.В. Створення та використання резерву сумнівних боргів та відображення його в бухгалтерському обліку / С.В. Глєбкіна // Вісник ХНАУ. – Харків. – 2012. – №8. – С.232-235.

14. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: практичний посібник / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К.: Лібра, 2004. – 880 с.

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

16. Грей С. Дж. Фінансовий облік: глобальний похід / С. Дж. Грей, Б. Є. Нідлз – М. : Волтерс Клувер. – 2010. – 614 с.

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

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

19. Губина И. Инвентаризация расчетов / И. Губина // Бухгалтерия. Проаво. Налоги. Консультации. – 2014. – №1. – С.73-82.

20. Гудзь О.Є. Дебіторська та кредиторська заборгованість в комплексі управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств / О.Є. Гудзь // Облік і фінанси АПК. – 2012 . – №1-2. – С.65-70.

21. Дерев'янко С. Організація та облік дебіторської заборгованості: сучасний стан, проблеми та шляхи їх вирішення / С. Дерев'янко, М. Смолій //

Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2011. – №6. – С.24-28.

22. Диба М.І. Організаційний підхід до визначення й погашення дебіторської заборгованості в Україні / М.І. Диба, Ю.В. Іващенко // Фінанси України. – 2011. – №11. – С.83-91.

23. Дубровська Є.В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість» / Є.В. Дубровська // Вісник Сумського державного університету. – Суми: Сум ДУ. – 2009. – №2. – С. 202-205.

24. Євлаш Т.О. Інформаційне забезпечення обліку операцій з дебіторської заборгованості та його удосконалення / Т.О. Євлаш // Вісник Запорізького національного університету. – №4(8). - 2010. – С. 161-171.

25. Жмайлова О.Г. Аналіз чутливості фінансових результатів до зміни дебіторської та кредиторської заборгованості / О.Г. Жмайлова // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Суми. – 2012. – 3 (51). – С.132-135.

26. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами : Навч. посіб. / І.В. Жолнер. – Київ : ЦУЛ. – 2012. – 368с.

27. Загородній А.Г. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики: підручник / А. Г. Загородній, Г. О. Партин, Л. М. Пилипенко. – К. : Знання. – 2009. – 422 с.

28. Задачина С. Особливості обліку та аудиту дебіторської заборгованості / С. Задачина // Фінансовий контроль. – 2016. – №10. – С.19-23.

29. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. № 996 від 16.07.99 р. – Режим доступу: http:// zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.271.0

30. Іванчук Р.М. Деякі міркування щодо методологічних засад формування інформації про дебіторську заборгованість / Р. М. Іванчук, О. А. Іванчук // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – №1. – С. 11-22.

31. Ільяшенко Н.С. Організаційно-економічний механізм управління дебіторською заборгованістю / Н.С. Ільяшенко // Держава та регіони. – 2009.

– №5. – С.73-78.

32. Камінський С.І. Моделювання оптимальної кредитної політики підприємства торгівлі / С.І. Камінський // Агросвіт. – 2013. – №16. – С.72-76.

33. Каріка І.М. Покращення фінансового стану підприємства за рахунок розробки механізму поповнення оборотних коштів / І.М. Каріка // Держава та регіони. – 2009. – №6. – С.106-111.

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

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

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

37. Кожевнікова О. Дебіторська заборгованість і кредитна політика компаній / О. Кожевнікова // Фінансовий ринок України. – 2012. – №6. – С.21-25.

38. Колотуха С. Ефективне використання оборотних засобів сільськогосподарськими підприємствами / С. Колотуха, І. Борейко // Банківська справа. – 2012. – №5. – С.39-50.

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

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

41. Крайник О. П. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / О. П. Крайник, З. В. Клепікова. – К. – Львів : ІНТЕЛЕКТ, Дакор. – 2001. – 260 с.

42. Кузьменко О. Безнадійна дебіторська заборгованість: правила

списання / О. Кузьменко // Все про бухгалтерський облік, 2012. – №104. – С.5-10.

43. Кузьменко О. Сумнівна заборгованість у бухобліку: суть, створення резерву, облік / О. Кузьменко // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – №120. – С.55-57.

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

45. Лищенко О.Г. Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства / О.Г. Лищенко, І.С. Середа/ / Держава та регіони. – 2010. – №3. – С.84-89.

46. Лобова Н.В. Стан дебіторської та кредиторської заборгованості та її вплив на економічну стійкість сільськогосподарських підприємств / Н.В. Лобова // Агросвіт. – 2010. – №15. – С.30-33.

47. Ловінська Л.Г. Бухгалтерський облік для економістів та правознавців у схемах і таблицях: навч. посіб. / Л. Г. Ловінська, Я. В. Олійник, Л. О. Галат. – К. : КНЕУ. – 2010. – 390 с.

48. Масловська Л.Ц. Операції факторингу в управлінні дебіторською заборгованістю сільськогосподарських підприємств / Л.Ц. Масловська, І.В. Абрамова, Л.В. Недільська // Фінанси України, 2010. – №6. – С.100-107.

49. Матицина Н. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 12. – С.38-42.

50. Мельник І.В. Фінансова політика підприємства як форма реалізації фінансової стратегії / І.В. Мельник // Агросвіт. – 2011.– №5.– С.45-48.

51. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник : словник / Мочерний, С.В., Ларіна, Я. С., Устинко, О.А. – Львів: Світ. – 2005. – 568 с.

52. Національне положення (стандарт) фінансового обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» прийнятий наказом міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13

53. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги / Г. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №11. – С.31-37.

54. Новицька Н.В. Облікова політика як інструмент організації фінансового обліку розрахункових операцій / Н.В. Новицька // Економіка та держава, 2011. – №12. – С.96-99.

55. Олійник С.О. Дебіторська заборгованість: сутність та класифікація / С.О. Олійник // Науковий вісник Національного ун-ту біоресурсів і природокористування України . – Київ, 2011. – Вип.168. – Ч.1 . – С.347-351.

56. Омелянович М. Сумнівна й безнадійна заборгованість: класифікація, створення резерву, облік / М. Омелянович // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – №29. – С.20-26.

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

58. Пакало К. Документування обліку розрахунків з покупцями та замовниками / К. Пакало // Молоді науковці-аграрники:традиційні й нові аспекти досліджень: тези доповідей науково-практичної конференції молодих вчених і студентів 25.02-28.02.2020 р. : В 2 т. – Том 1. – Дніпро: Друкарня «Стандарт» (ПП Бойко В.В.), 2020. – С. 39-40.

59. Пакало К. Нормативно-правове регулювання організації обліку розрахункових операцій / К. Пакало, О.Чепець / Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи : матеріали XI Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 29-30 жовтня 2020 р. : В 2 т. – Том 1. – Дніпро : Видавничо-поліграфічний центр «Гарант СВ», 2020. – С. 36-37.

60. Пакало К.Л. Внутрішньогосподарський контроль розрахунків з покупцями та замовниками на сільськогосподарських підприємствах / К.Л. Пакало, О.Г. Чепець // Облік, аудит, оподаткування та звітність у системі забезпечення економічної стійкості підприємств: тези доповідей IV Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції 14-15 травня 2020

р. – Дніпро : ННІЕ, 2020. – С. 92-94.

61. Пакало К.Л. Сутність дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками / К.Л.Пакало, О.Г. Чепець // Облікова, фінансова та управлінська діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки: колективна монографія / за заг. ред. І.П. Приходька – Дніпро: Пороги, 2020. С. 68-78.

62. Партин Г.О. Управлінський облік: навч. посіб. / Г.О. Партин, А.Г. Загородній. – К.: Знання, 2007. – 303 с.

63. Податковий кодекс України від 2.12.2010 р. №2756-УІ // [із змінами та доповненнями] [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

64. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс]: затверджений наказом Міністерства фінансів України №20 від 31.01.2001 (із змінами та доповненнями). - Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00

65. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс]: затверджений наказом Міністерства фінанасів України від №290 29.11.1999 (із змінами та доповненнями). - Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99.

66. Положення (стандарт) фінансового обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р.№ 237 // Все про бухгалтерський облік, 2011. – №10. – С.53-56.

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

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

69. Ринзак В. Про списання заборгованості, строк позовної давності

якої минув. Що варто знати / В. Ринзак // Фінансовий контроль. – 2013. – №4. – С.30-31.

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

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

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

73. Сіренко Н.М. Вдосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю / Н.М. Сіренко, О.В. Смирнова // Агросвіт. – 2011. – №22. – С.44-46.

74. Солодовник Л.М. Установлення граничного значення показника збільшення обсягу продажу від терміну інкасації дебіторської заборгованості / Л.М. Солодовник, Н.О. Черненко // Держава та регіони. – 2009. – №1. – С.211-213.

75. Стоун Д. Бухгалтерський облік та фінансовий аналіз / Стоун Д., Хітчінг К. – М. : Сирин. – 1998. – 302 с.

76. Сук Л. Облік розрахунків з покупцями / Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2010. – №23. – С.39-44.

77. Сук Л. Облік розрахунків за претензіями та іншими операціями / Л. Сук, П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2010. – №24. – С.40-44.

78. Сук Л. Організація обліку розрахункових операцій / Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2009. – №23. – С.29-44.

79. Сук Л. Списання заборгованості / Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві, 2012. – №21. – С.6-8.

80. Сук П.Л. Облік резерву сумнівних боргів / П.Л. Сук // Бухгалтерія

в сільському господарстві. – 2012. – №21. – С.42-44.

81. Сурніна К.С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств: автореф. дис. канд. економ. наук: спец. 08.06.04 Бухгалтерський одлік, аналіз та аудит / К. С. Сурніна. – Луганськ. – 2002. – 19 с.

82. Хома С.В. Фінансовий облік: навч. посіб. / С.В. Хома, В.К. Орлова, М.С. Орлив. – К. : Центр учбової літератури. – 2010. – 510 с.

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

84. Цивільний Кодекс України [Електронний ресурс]. від 16 січня 2003 року № 435-IV. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15

85. Чабанова Н.В. Бухгалтерський фінансовий облік: посібник / Н.В. Чебанова, Ю.А. Василенко. – К.: Академія, 2002. – 672 с. 13. Шевченко Б.О. Теоретичні аспекти поняття «дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73594.doc.htm

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

87. Шелін С. Економічна суть розрахунків з покупцями і замовниками / С. Шелін // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2012. – №9 . – С.39-44.

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

89. Шип В.Ю. Дебіторська заборгованість: сутність та класифікація / В.Ю. Шип // Науковий вісник Ужгородського національного університету Серія: Економіка. — Вип. 29, Ч. 2. – 2010. — С. 96-99.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Оцінка майна та капіталу ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» за 2015-2019 рр., тис. грн.

№ з/п	Види активів (майна) та пасивів (капіталу)	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відношення у % 2019р. до 2015р.
	Майно - усього	1657,6	3082,4	2844,6	7641,0	5131,9	309,60
1	Необоротні активи	5,4	4,8	4,2	122,6	129,6	2400,00
1.1	Основні засоби	5,4	4,8	4,2	122,6	-	-
1.2	Довгострокові біологічні активи	-	-	-	-	-	-
2	Оборотні активи	1652,2	3077,6	2840,4	7518,4	5002,3	302,77
2.1	Запаси	501,1	125,5	270,9	1005,4	2342,0	467,37
2.2	Поточна дебіторська заборгованість	929,7	2731,7	2484,6	6374,2	2605,1	280,21
2.3	Гроші, їх еквіваленти та поточні фінансові інвестиції	-	-	0,9	-	-	-
2.4	Інші оборотні активи	216,4	204,7	76,2	132,5	47,0	21,72
2.5	Витрати майбутніх періодів	5,0	15,7	7,8	6,3	8,2	164,00
3	Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-	-	-	-	-
	Капітал- усього	1691,4	3082,4	2844,6	7641,0	5131,9	303,41
4.	Власний капітал	432,3	478,2	540,1	755,4	987,8	228,50
4.1	Зареєстрований (пайовий) капітал	151,5	151,5	151,5	151,5	151,5	100,00
5.	Зобов'язання і забезпечення	1259,1	2604,2	2304,5	6885,6	4144,1	329,13
5.1	Довгострокові зобов'язання	0,0	4,3	10,8	2350,6	1657,7	#ДЕЛ/0!
5.2	Поточні зобов'язання	1259,1	2599,9	2293,7	4535,0	2486,4	197,47
5.3	Поточна кредиторська заборгованість	115,2	191,2	672,8	2978,4	78,9	68,49
5.4	Зобов’язання, пов’язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	-	-	-	-	-

ДОДАТОК Б

Оцінка руху та функціонального стану основних засобів ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» за 2015-2019 рр., тис. грн.

№ з/п	Показник	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відношення у % 2019р. до 2015р.
Вихідна інформація, тис. грн							
1	Вартість основних засобів на початок року	16	28	30	32	157	983,13
2	Надійшло за рік	21	23	328	104	46	219,05
3	Вибуло за рік	11	7	14	29	37	336,36
4	Вартість основних засобів на кінець року	28	30	32	157	23	83,21
5	Нараховано амортизації за рік	7	3	3	7	-11	-172,73
6	Знос основних засобів: а) на початок року	16	23	25	28	35	216,88
	б) на кінець року	23	25	28	35	23	103,10
Показники руху основних засобів							
7	Річний приріст(+) або зменшення(-), тис.грн.	12,0	2,1	1,9	125,3	-134,0	-1116,7
8	Темп зростання (зниження), %	175,0	107,5	106,3	491,6	14,8	-160,19
9	Темп приросту (зменшення), %	75,0	7,5	6,3	391,6	-85,2	-160,19
10	Коефіцієнт оновлення, %	75,0	76,4	1025,0	66,1	197,4	122,4
11	Коефіцієнт вибуття, %	68,8	25,0	46,5	90,6	23,5	-45,2
12	Період оновлення (можливого повного вибуття), років	16,0	1,9	0,1	-4,1	0,6	-15,4
13	Коефіцієнт заміни (простого відтворення),%	52,4	30,4	4,3	27,9	80,4	28,1
14	Коефіцієнт розширення (розширеного відтворення), %	249,4	132,3	1,3	26,8	174,9	-74,6
15	Період обороту, років	3,3	10,8	12,4	13,7	-7,9	-237,6
Показники функціонального стану основних засобів							
16	Коефіцієнт зносу, %: а) на початок року	100,0	80,7	84,1	86,9	22,1	-77,9
	б) на кінець року	141,3	90,4	92,4	108,4	14,8	-126,4
17	Коефіцієнт придатності,%: а) на початок року	0,0	19,3	15,9	13,1	77,9	77,9
	б) на кінець року	-41,3	9,6	7,6	-8,4	85,2	126,4

ДОДАТОК В

Фінансові результати діяльності ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД», тис. грн.

№ з/п	Показник	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відношення у % 2019р. до 2015р.
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	19958	12534	18866	23618	19741	98,91
2	Операційні витрати, у тому числі: а) собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);	14856	9366	13868	16528	14231	95,79
	б) адміністративні витрати;	-	-	-	-	-	-
	в) витрати на збут;	-	-	-	-	-	-
	г) інші операційні витрати.	4812	3023	4878	6857	5362	111,42
3	Валовий прибуток (збиток)	5101	3168	4998	7090	5510	108,02
4	Валовий прибуток (збиток) у % до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	25,56	25,28	26,49	30,02	27,91	2,35
5	Прибуток (збиток) від операційної діяльності	289	146	126	340	416	143,78
6	Фінансові та інвестиційні доходи	-	-	-	-	-	-
7	Фінансові та інвестиційні витрати	46	90	51	77	133	289,52
8	Фінансовий результат до оподаткування	243	56	76	263	283	116,35
9	Витрати (дохід) з податку на прибуток	44	10	14	47	51	116,44
10	Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	-	-	-	-	-	-
11	Чистий прибуток (збиток)	200	46	62	215	232	116,33
12	Чистий прибуток (збиток) у % до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1,00	0,37	0,33	0,91	1,18	0,18
16	Чистий прибуток (збиток) у % до валового прибутку (збитку)	3,91	1,45	1,24	3,04	4,21	0,30

ДОДАТОК Д

Оцінка фінансової стійкості ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» за 2015-2019 рр., тис. грн..

№ з/п	Показник	Нормативне значення	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відношення у % 2019р. до 2015р.
1. Показники структури капіталу								
1.1	Коефіцієнт автономії	>0,5	0,26	0,16	0,19	0,10	0,19	75,31
1.2	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	<0,5	0,74	0,84	0,81	0,90	0,81	108,48
1.3	Коефіцієнт фінансування	>1	0,34	0,18	0,23	0,11	0,24	69,42
1.4	Коефіцієнт фінансового ризику	<1	2,91	5,45	4,27	9,12	4,20	144,04
1.5	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Зменшення	1,00	0,99	0,98	0,24	0,37	37,34
1.6	Коефіцієнт структури залученого капіталу	Збільшення	-	-	-	0,34	0,40	-
2. Показники стану оборотних активів								
2.1	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Збільшення	427	478	547	2983	2516	589,34
2.2	Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів	>0,1	0,26	0,16	0,19	0,40	0,50	194,65
2.3	Коефіцієнт забезпеченості запасів	>0,5	0,85	3,81	2,02	2,97	1,07	126,10
2.4	Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	Збільшення	-	-	-	-	-	-
3. Показники стану основного капіталу								
3.1	Коефіцієнт реальної вартості майна	Збільшення	0,31	0,04	0,10	0,15	0,46	149,35
3.2	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні	Збільшення	-	-	-	-	-	-
3.3	Коефіцієнт накопичення амортизації	Збільшення	0,81	0,84	0,87	0,22	0,28	34,59
3.4	Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	Збільшення	305,96	641,17	676,29	61,32	38,60	12,62

ДОДАТОК Е

Оцінка ліквідності, платоспроможності та оборотності оборотних активів ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД», тис. грн..

№ з/п	Показник	Нормативне значення	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відношення у % 2019р. до 2015р.
1. Оцінка ліквідності								
1.1	Високоліквідні активи (А1)	≥П1	-	-	1	-	-	-
1.2	Середньоліквідні активи (А2)	≥П2	1146	2936	2561	6507	2652	231,40
1.3	Низьколіквідні активи (А3)	≥П3	501	126	271	1005	2342	467,37
1.4	Найбільш строкові зобов'язання (П1)	≤А1	71	181	673	2931	61	86,26
1.5	Короткострокові зобов'язання (П2)	≤А2	1155	2419	1621	1604	2426	210,05
1.6	Довгострокові зобов'язання (П3)	≤А3	-	4	11	2351	1658	-
2. Оцінка платоспроможності								
2.1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	≥0,2	-	-	-	-	-	-
2.2	Проміжний коефіцієнт покриття	≥0,7	0,74	1,05	1,08	1,41	1,05	141,90
2.3	Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	≥2	1,31	1,18	1,24	1,66	2,01	153,32
2.4	Коефіцієнт загальної платоспроможності	Збільшення	1,32	1,18	1,23	1,11	1,24	94,07
3. Оцінка оборотності оборотних активів								
3.1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	-	19958	12534	18866	23618	19741	98,91
3.2	Середньорічна вартість оборотних активів	-	1151	2365	2959	5179	6260	543,79
3.3	Коефіцієнт обертання оборотних активів	Збільшення	17,34	5,30	6,38	4,56	3,15	18,19
3.4	Коефіцієнт завантаження оборотних активів	Зменшення	0,06	0,19	0,16	0,22	0,32	549,75
3.5	Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	Зменшення	21	68	56	79	114	550

ДОДАТОК Ж

Оцінка ділової активності ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД» за 2015-2019 рр., тис. грн.

№ з/п	Показник	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відношення у % 2019р. до 2015р.
Вихідна інформація, тис. грн.							
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	19957,6	12534,4	18865,9	23618,2	19741,0	98,91
2	Операційні витрати	-	-	-	-	-	-
3	Середньорічна вартість капіталу	1170,9	2386,9	2963,5	5242,8	6386,5	545,45
4	Середньорічна вартість необоротних активів	332,5	455,3	509,2	647,8	871,6	262,14
5	Середньорічна вартість оборотних активів	2,7	5,1	4,5	63,4	126,1	4670,37
6	Середньорічна вартість оборотних виробничих фондів та готової продукції і товарів	422,3	313,3	198,2	638,2	1673,7	396,38
7	Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості	550,8	1830,7	2608,2	4429,4	4489,7	815,11
8	Середньорічна вартість власного капіталу	332,5	455,3	509,2	647,8	871,6	262,14
9	Середньорічна величина кредиторської заборгованості	93,8	125,9	427,0	1802,0	1496,0	1594,88
Показники ділової активності							
10	Загальний коефіцієнт обертання капіталу	17,05	5,25	6,37	4,50	3,09	18,13
11	Фондовіддача необоротних активів, грн	60,02	27,53	37,05	36,46	22,65	37,73
12	Коефіцієнт обертання оборотних активів	7391,70	2457,73	4192,42	372,53	156,55	2,12
13	Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	0	0	0	1	2	4722
14	Коефіцієнт обертання оборотних виробничих фондів та готової продукції і товарів	47,26	40,01	95,19	37,01	11,79	24,95
15	Тривалість одного обороту оборотних виробничих фондів, днів	8	9	4	10	31	400,73
16	Коефіцієнт обертання поточної дебіторської заборгованості	36,23	6,85	7,23	5,33	4,40	12,14
17	Тривалість одного обороту поточної дебіторської заборгованості, днів	10	53	50	68	82	824,06
18	Коефіцієнт обертання власного капіталу	60,02	27,53	37,05	36,46	22,65	37,73
19	Тривалість одного обороту власного капіталу, днів	6	13	10	10	16	265,01

ДОДАТОК 3

Комплексна (рейтингова) оцінка фінансового стану ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД»

№ з/п	Показники	2015р.		2016р.		2017р.		2018р.		2019р.		Питома вага (Vi, %) в інтегровано-му показнику
		Значення	Рейтинг	Значення	Рейтинг	Значення	Рейтинг	Значення	Рейтинг	Значення	Рейтинг	
1	***Показники ліквідності***											
1.1	Коефіцієнт поточної ліквідності (загальний коефіцієнт покриття)	1,31	10	1,18	10	1,24	10	1,66	10	2,01	10	8
1.2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,74	9	1,05	10	1,08	10	1,41	10	1,05	10	8
2	***Показники ділової активності***											
2.1	Період оборотності дебіторської заборгованості, днів	9,94	10	52,58	10	49,77	10	67,52	9	81,87	8	9
2.2	Період оборотності оборотних виробничих фондів та готової продукції і товарів, днів	91,70	8	36,59	10	25,08	10	30,07	10	117,41	7	9
2.3	Період оборотності активів, днів	6,00	10	13,08	10	9,72	10	9,87	10	15,89	10	9
3	***Показники фінансової незалежності***											
3.1	Коефіцієнт фінансової незалежності, % (коефіцієнт концентрації залученого капіталу)	74,44	6	84,49	4	81,01	4	90,11	3	80,75	5	9
3.2	Частка оборотних активів, сформованих за рахунок власних коштів, % (коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів)	25,84	9	15,52	8	19,25	8	39,68	10	50,29	10	9
4	***Показники рентабельності***											
4.1	Рентабельність продажу, %	1,22	10	0,45	5	0,40	5	1,11	6	1,43	6	9
4.2	Рентабельність активів, % (загальна рентабельність (збитковість) капіталу)	20,79	10	2,35	7	2,55	7	5,01	10	4,43	9	9
4.3	Рентабельність капіталу, % (загальна рентабельність (збитковість) власного капіталу)	60,03	10	12,30	10	14,83	10	40,54	10	32,49	10	9
5	***Інші показники***											
5.1	Знос основних засобів, % (коефіцієнт зносу основних засобів)	80,71	4	84,05	3	86,88	3	22,06	9	100,00	0	7
5.2	Частка простроченої кредиторської заборгованості, %	#ДЕЛ/0!	10	#ДЕЛ/0!	10	#ДЕЛ/0!	10	#ДЕЛ/0!	10	#ДЕЛ/0!	10	5
	Інтегрований показник фінансового стану	**8,87**		**8,07**		**8,07**		**8,85**		**7,95**		**100**
	Рейтинг фінансового стану	**A**		**A**		**A**		**A**		**A**		**-**

ДОДАТОК К

Внесення змін до
Наказу № 1
Про облікову політику підприємства
12 квітня 2010 року

1. На підставі Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996, затвердити зміни до облікової політики підприємства і вести її в дію з 04.01.2021 р.
2. Головному бухгалтеру Матвєєвій Марині Олександрівні забезпечити виконання цього наказу.

Облікова політика

Товариство з обмеженою відповідальністю «ЛЕГІОН ТРЕЙД»
м. Дніпро, вулиця Марії Лисиченко, будинок 11, квартира 28

Керівник Кочерга Юрій Леонідович
Головний бухгалтер Матвєєва Марина Олександрівна

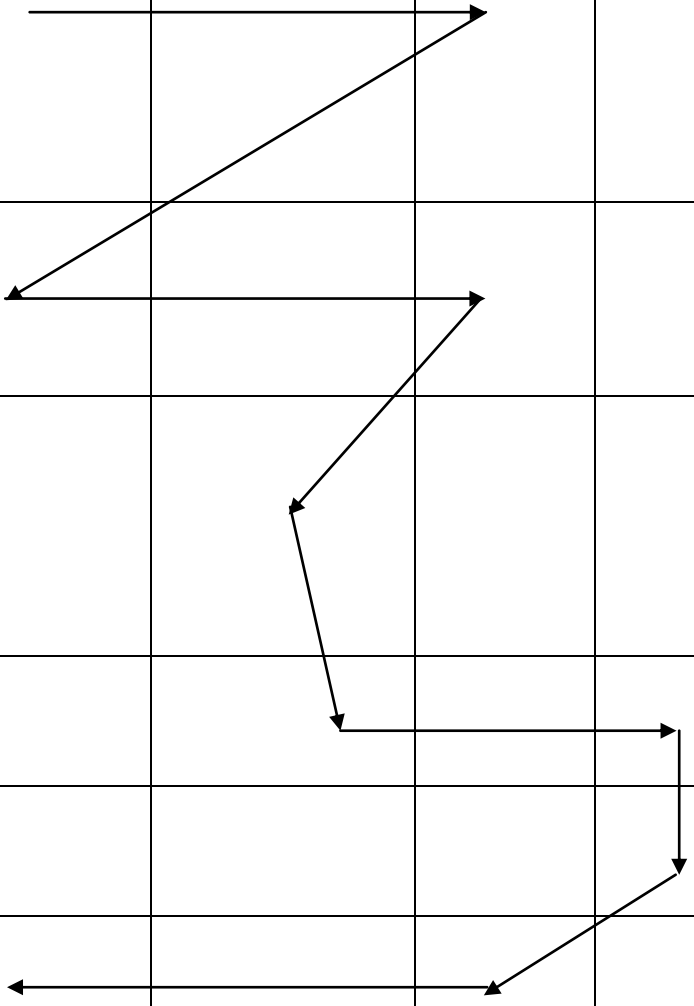
Розділ 8. Облік заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками та зобов'язань

1. Визнання, оцінку та облік дебіторської заборгованості здійснювати відповідно Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» (Із змінами, внесеними згідно з Наказами Міністерства фінансів № 304 від 30.11.2000, № 363 від 23.05.2003, № 731 від 22.11.2004, № 1213 від 19.12.2006)
2. Аналіз платоспроможності окремих дебіторів проводиться не рідше одного разу в квартал.
3. Списання безнадійної дебіторської заборгованості здійснюється відповідно до нормативних актів, що діють щодо дебіторської заборгованості в ТОВ «Автомобіліст». Для забезпечення достовірності фінансової звітності списання безнадійної дебіторської заборгованості у разі ліквідації підприємства-боржника та не погашення його заборгованості за наслідками проведення ліквідації за процедурою банкрутства (за наявності підтверджуючих документів) здійснюється підрозділами та дирекцією.
4. Додаткове пенсійне забезпечення, забезпечення на виконання гарантійних зобов'язань, реструктуризацію, виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів не створюються.
5. Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами, за якими є відповідні судові рішення або ведеться претензійно-позовна робота, здійснюється на тих самих рахунках обліку в частині основної суми боргу за видам розрахунків, на яких вівся облік до отримання судового рішення або початку претензійно-позовної роботи.

ДОДАТОК Л

Операграма акту про надання послуг покупцю або замовнику

Назва операції	ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД»	Бухгалтер ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД»	Покупець	Бухгалтер покупця
1. Укладання договору про надання послуг між постачальником і покупцем				
2. Надання послуг покупцю з яким укладено договір				
3. Оформлення акту про надання послуг в 2 екземплярах, заповнення акту				
4. Передання акту до покупця				
5. Перевірка акту з боку покупця				
6. Оплата послуг покупцем за актом				



ДОДАТОК М

Графік документообігу з обліку дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги) ТОВ «ЛЕГІОН ТРЕЙД»

Назва документа	Хто подає	Кому подається	Хто заповнює	Строки зберігання	Кількість екземплярів
Накладна	Продавець	Покупець	Бухгалтер	Поки існує необхідність	2
Рахунок-фактура	Постачальник	Покупець	Бухгалтер постачальника	Поки існує необхідність	2
Рахунок	Постачальник	Покупець	Бухгалтер постачальника	Поки існує необхідність	2
Акт прийнятих робіт	Підрядник	Замовник	Підрядник, підписується обома сторонами	3 роки	2
Податкова накладна	Продавець	Покупець	Бухгалтер продавця	Поки не пройде податкова перевірка	2
Товарно-транспортна накладна	Вантажо-відправник	Вантажоотримувач	Бухгалтер вантажовідправника	Поки існує необхідність	4
Товарна накладна	Постачальник	Покупець	Бухгалтер	Поки існує необхідність	2
Виписка банку	Банк	Підприємство	Працівник банку	Поки існує необхідність	2,3

ДОДАТОК Н

Програма проведення контролю заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками

Об’єкт контролю	Виконавці контролю та їх функціональні обов’язки	Джерело контролю
1. Відповідність сальдо на початок та кінець звітного періоду обліковим даним за минулий період (рік) за рахунком 36 Розрахунки з покупцями а замовниками» 2. Правильність кореспонденції рахунків виходячи зі змісту господарських операцій	Аудитор перевіряє: - наявність актів звірки розмірів і термінів заборгованості з дебіторами; - дотримання порядку списання з балансових рахунків заборгованості дебіторів; - створення резерву сумнівних боргів на підприємстві; - відповідність фактичного дотримання термінів заборгованості - класифікації, установленої на підприємстві; - правильність та повноту відображення інформації про поточну дебіторську заборгованість у регістрах аналітичного обліку.	1. Наказ про облікову політику підприємства 2. Відомість 3.2 «Відомість аналітичного обліку розрахунків з різними дебіторами» 3. Резерв сумнівних .боргів (за даними балансу підприємства) 4. Поточна дебіторська заборгованість (за розрахунками з підзвітними особами за виданими авансами, за претензіями)
1. Вчасність та повнота оформлення звітів про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт 2. Достовірність і правильність складання первинних облікових документів, які підтверджують витрати, що підлягають відшкодуванню підзвітним особам	Аудитор перевіряє: - обґрунтованість видачі з каси підприємства грошових коштів на відрядження; - наявність в документах обов’язкових реквізитів; - документи на відсутність у них виправлень та підчисток; - дотримання правил видачі авансів підзвітним особам і вчасність повернення ними сум залишків, отриманих на відрядження - дотримання терміну здачі звіту про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, і невикористаних залишків, які мають бути вчасно повернені підзвітними особами до каси підприємства	1. Звіт про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт 2. Наказ керівника підприємства про відрядження. видаткові касові ордери, журнал реєстрації відряджень, чеки, касова книга 3. Відомість 3.2 «Відомість аналітичного обліку розрахунків з різними дебіторами»
1. Проведення аналізу замовлень і вчасності повернення боргу (коштів) дебіторами 2. Виявлення безнадійної дебіторської заборгованості 3. Установлення причин та виявлення осіб, винних у невчасному поверненні дебіторської заборгованості	Бухгалтер з ведення обліку дебіторської заборгованості перевіряє: - причини виникнення простроченої дебіторської заборгованості та виявляє дебіторів, які невчасно сплачують рахунки - терміни позовної давності дебіторської заборгованості - правомірність списання сум дебіторської заборгованості зі строками позивної давності, які вже минули - наявність договорів з дебіторами - достовірність інформації, наведеної в акті інвентаризації. зокрема найменування субрахунків: суми виявленої неузгодженої дебіторської заборгованості: суми безнадійної заборгованості; суми дебіторської заборгованості, за якою закінчився строк позовної давності	1. Договори з дебіторами 2. Рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів» 3. Накладні, банківські виписки 4. Баланс, первинні документи 5. Письмове звернення до підприємства - дебітора з пропозицією повернути гроші за виконані роботи (надані товари, послуги) 6. Акт інвентаризації розрахунків з дебіторами і кредиторами

ДОДАТОК П

Програма проведення перевірки заборгованості за розрахунками з покупцями та замовниками

Розділ (об'єкт) перевірки	Зміст перевірки	Метод виконання	Термін виконання	Виконавець
Контроль розрахунків 3 вітчизняними та іноземними покупцями і замовниках	Виявлення фактичних залишків сум па субрахунках 361 та 362 Контроль розрахунків Перевірка суми ПДВ, відображеного у накладній на реалізацію	Інвентаризація Візуальна перевірка та зіставлення даних, наведених у накладних на реалізацію, зі складськими даними	15 годин	Інвентаризаційна комісія, інспектор
Перевірка розрахунків з підзвітними особами	Перевірка: - законності видачі грошем під звіт і цільове витрачання підзвітних сум; - правильності оформлення звіту про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, та своєчасність його подання до бухгалтерії підприємства; - наявності підписів і печаток у первинних документах. які додають до звіту про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт, з метою підтвердження витрачених сум;	Фактична документальна перевірка, порівняння	3 дні	Інспектор
Перевірка правильності проведення розрахунків за претензіями та заповнення реквізитів дебітора	Перевірка; - законності віднесення суми на рахунок дебітора за претензіями - підтвердження претензії відповідними документами - реальності сум, віднесених на субрахунок 374 «Розрахунок за претензіями з різними дебіторами» - правильності та своєчасності оформлення претензій і пред'явлення позовів наявності відпові дних підтверджень окремо за кожною списаною сумою	Запити, порівняння, документальна перевірка суцільним способом, зіставлення даних податкових накладних і накладних на реалізацію	4 дні	Інспектор, бухгалтер з обліку розрахунків за претензіями

ДОДАТОК Р

Перелік джерел інформації, необхідної для проведення контролю дебіторської заборгованості

Назва джерела інформації для здійснення контролю	Показник	Кому буде подано результат і на якому носії (номер форми)
Первинні документи (чеки, акти закупівлі, квитанції, проїзні квитки, рахунки на проживання)	Сума фактичних витрат коштів, виданих під звіт	Головному бухгалтеру
Видатковий касовий ордер	Сума, видана під звіт	Головному бухгалтеру
Звіт про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт	Сума авансу, отриманого з каси підприємства; сума, фактично витрачена підзвітною особою: залишок підзвітних сум або їх перевитрата; вчасність повернення залишку до каси підприємства	Головному бухгалтеру (форма Звіту, затверджена наказом Мінфіну України від 05.12.2012 р. № 1276)
Первинні документи (виписка банку, прибутковий касовий ордер, векселі)	Сума погашеної дебіторської заборгованості (оплата товару	Керівнику
Відомість аналітичного обліку розрахунків з різними дебіторами	Аналітичний облік поточної дебіторської заборгованості	Головному бухгалтеру (Відомість 3.2)
Баланс (Звіт про фінансовий стан)	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	Керівнику (форма № 1)
	Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	
Примітки до річної фінансової звітності	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	Керівництву (форма № 5)
	інша поточна дебіторська заборгованість	