

Закарпатський угорський інститут ім. Ференца Ракоці II
Кафедра обліку і аудиту

Реєстраційний № _____

Кваліфікаційна робота

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ З
ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ХИМИНЕЦЬ МАРІЯ ІВАНІВНА

Студентка IV-го курсу
Освітня програма «Облік і оподаткування»
Ступінь вищої освіти: бакалавр

Тема затверджена Вченою радою ЗУІ
Протокол № 8 / 22 листопада 2022 року

Науковий керівник:

Стойка Наталія Степанівна
кандидат економічних наук, доцент

Завідувач кафедру _____:

Бачо Роберт Йосипович
доктор економічних наук, професор

Робота захищена на оцінку _____, «___» _____ 2023 року

Протокол № _____ / 2023

Закарпатський угорський інститут ім. Ференца Ракоці II

Кафедра обліку і аудиту

Кваліфікаційна робота

**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ З
ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ У СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Ступінь вищої освіти: бакалавр

Виконала: студентка IV-го курсу

Химинець Марія Іванівна

Освітня програма «Облік і оподаткування»

Науковий керівник: **Стойка Наталія Степанівна**

кандидат економічних наук, доцент

Рецензент:

Директор

Берегове
2023

II. Rákóczi Ferenc Kárpátaljai Magyar Főiskola

Számvitel és Auditálás Tanszék

**A VEVŐKKEL ÉS MEGRENDELŐKKEL TÖRTÉNŐ ELSZÁMOLÁSOK
SZÁMVITELE ÉS ELEMZÉSE
GAZDASÁGI ENTITÁSOKNÁL**

Szakdolgozat

Képzési szint: alapképzés

Készítette: Himinec Mária
IV. évfolyamos hallgató

Képzési program: Számvitel és adóügy

Témavezető: dr. Sztojka Natália
gazdasági tudományok kandidátusa, docens

Recenzens:

ЗМІСТ

ВСТУП УКРАЇНСЬКОЮ МОВОЮ	6
ВСТУП УГОРСЬКОЮ МОВОЮ	9
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ У СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	13
1.1. Економічна та юридична сутність розрахунків з покупцями та замовниками	13
1.2. Класифікація розрахунків з покупцями та замовниками	18
1.3. Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками за НП(С)БО та МСФЗ	26
РОЗДІЛ 2. МЕТОДИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ У СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	34
2.1. Організаційно-економічна характеристика 	34
2.2. Особливості відображення в бухгалтерському обліку операцій з розрахунків з покупцями і замовниками	40
2.3. Особливості відображення операцій розрахунків з покупцями і замовниками у фінансовій та податковій звітності підприємства	49
РОЗДІЛ 3. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ У СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	55
3.1. Організація аналізу розрахунків з покупцями і замовниками у суб'єктів господарювання.	55
3.2. Методика аналізу розрахунків з покупцями і замовниками у суб'єктів господарювання та напрями їх удосконалення	61
ВИСНОВКИ УКРАЇНСЬКОЮ МОВОЮ	73
ВИСНОВКИ УГОРСЬКОЮ МОВОЮ	75
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	77
ДОДАТКИ	83

TARTALOM

BEVEZETÉS UKRÁN NYELVEN	6
BEVEZETÉS MAGYAR NYELVEN	9
FEJEZET1: A vevőkkel és megrendelőkkel folytatott elszámolások könyvelésének és elemzésének elméleti alapjai a gazdasági szereplők esetében	13
1.1. Az elszámolások gazdasági és jogi lényege a vevőkkel és megrendelőkkel	13
1.2. Az elszámolások osztályozása a vevőkkel és megrendelőkkel	18
1.3. A számviteli és elemzési elszámolások szabályozása a vevőkkel és megrendelőkkel kapcsolatban a SA(G)AP és az IFRS alapján	26
FEJEZET 2: A vevőkkel és megrendelőkkel folytatott elszámolások könyvelésének módszertana a gazdasági szereplők esetében	34
2.1. A szervezeti-gazdasági jellemzői	34
2.2. Az elszámolási műveletek különlegességeinek könyvelési tükrözése a vevőkkel és megrendelőkkel	40
2.3. A vevőkkel és megrendelőkkel végzett elszámolási műveletek megjelenítésének sajátosságai a vállalkozás pénzügyi és adóbevallásában	49
РОЗДІЛ 3. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ У СУБ'ЄКТИВ ГОСПОДАРЮВАННІ	55
FEJEZET 3: A vevőkkel és megrendelőkkel folytatott elszámolások elemzésének módszertana a gazdasági szereplők esetében	55
3.1. A vevőkkel és megrendelőkkel folytatott elszámolások elemzésének szervezése a gazdasági szereplők esetében	55
3.2. A vevők és rendelők számláinak elemzésének módszertana a gazdasági szereplőknél és azok továbbfejlesztési irányai	61
KÖVETKEZTETÉSEK UKRÁN NYELVEN	73
KÖVETKEZTETÉSEK MAGYAR NYELVEN	75
HASZNÁLT FORRÁSOK JEGYZÉKE	77
MELLÉKLETEK	83

ВСТУП

Актуальність теми полягає в тому, що кожне підприємство взаємодіє з іншими компаніями та підприємцями у процесі своєї діяльності. Ці компанії та підприємці виступають контрагентами юридичними особами, і їх спільна робота визначає ефективність підприємства в цілому. Взаємовідносини з постачальниками і замовниками оформлюються у договорах і первинних документах. Бухгалтерський облік цих розрахунків є важливою частиною управлінських завдань, оскільки він відображає фінансовий стан та стабільність компанії.

Питання щодо бухгалтерського обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками у суб'єктів господарювання є предметом досліджень багатьох вчених та практиків. Досліджуваний темі присвятили увагу такі вчені: Р.Ф.Бруханський, Чабан Т. С., Бутинець Ф.Ф. , Білик, М.Д. , Белова І.М., Дорош Н.І. , М.Ф. Огійчук, К.О. Утенкова, О.В. Ковальова, В.Є. Тредіт. Х., та інші.

У своїх дослідженнях вчені звертають увагу на наступні питання щодо обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками: організації обліку розрахунків, включаючи встановлення ефективних систем і процедур, розподіл відповідальності, координацію між різними підрозділами підприємства та застосування сучасних інформаційних технологій; аналіз фінансових показників розрахунків з покупцями і замовниками, включаючи оборотність заборгованості, структуру розрахунків, визначення ключових клієнтів і їх платіжної дисципліни; аспекти внутрішнього контролю вивчаються з метою запобігання помилкам, шахрайству, неправильним розрахункам та зловживанням; відповідність обліку розрахунків з покупцями і замовниками вимогам законодавства, податковим правилам та міжнародним стандартам фінансової звітності.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних та методичних положень щодо бухгалтерського обліку та аналізу процесу розрахунків з покупцями та замовниками

Для досягнення поставленої мети, робота передбачає наступні завдання:

- дослідити економічну та юридичну сутність розрахунків з покупцями та замовниками;

- вивчити класифікацію розрахунків з покупцями та замовниками;

- охарактеризувати нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками за НП(С)БО та МСФЗ;

- охарактеризувати діяльність ТОВ []

- вивчити особливості відображення в бухгалтерському обліку операцій з розрахунків з покупцями і замовниками;

- визначити особливості відображення операцій розрахунків з покупцями і замовниками у фінансовій та податковій звітності підприємства;

- розглянути організацію аналізу розрахунків з покупцями і замовниками у суб'єктів господарювання;

- визначити методика аналізу розрахунків з покупцями і замовниками у суб'єктів господарювання та напрями їх удосконалення;

Об'єктом дослідження є бухгалтерський облік та аналіз розрахунків з покупцями та замовниками.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних та практичних аспектів щодо бухгалтерського обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками.

Методи дослідження. Для досягнення поставлених цілей дослідження використовувалися різні методи: діалектичний метод пізнання, який дозволяє розкрити сутність та зміст категорій. Додатково використовувалися методи теоретичного узагальнення, такі як аналіз і синтез, індукція і дедукція, системний підхід, порівняння, аналогія та абстрагування. Ці методи сприяли глибокому аналізу та розумінню досліджуваних питань.

Практичне значення результатів дослідження. Отримані результати спрямовані на поліпшення методики бухгалтерського обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками.

Інформаційна база дослідження. Дослідження ґрунтуються на працях вітчизняних та іноземних дослідників щодо бухгалтерського обліку аналізу

розрахунків з покупцями та замовниками, нормативних документах України та інших країн світу, матеріалів науково-практичних конференцій і семінарів, інструктивно-методичні матеріали, документи та фінансові звіти ТОВ [] та інтернет джерела.

Структура роботи складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Перший розділ присвячений теоретичним основам обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками у суб'єктів господарювання. В ньому розкривається економічна та юридична сутність розрахунків з покупцями та замовниками, проводиться класифікація таких розрахунків, а також досліджується нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку та аналізу розрахунків за відповідними стандартами.

Другий розділ розглядає методику бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками у суб'єктів господарювання. В ньому проводиться організаційно-економічна характеристика конкретного підприємства, досліджуються особливості відображення операцій з розрахунками у бухгалтерському обліку, а також розглядається відображення таких розрахунків в обліку.

У третьому розділі розглянуто методику аналізу розрахунків з покупцями і замовниками у суб'єктів господарювання. У цьому розділі досліджується організація аналізу розрахунків з покупцями і замовниками, висвітлюється методика проведення такого аналізу та розглядаються можливі напрями удосконалення обліково-інформаційної системи підприємства.

У висновках узагальнюються результати дослідження та формулюються висновки, які відповідають поставленим завданням і меті роботи.

BEVEZETÉS

A téma aktualitása abban rejlik, hogy minden vállalat kapcsolatban áll más vállalatokkal és vállalkozókkal tevékenysége során. Ezek a vállalatok és vállalkozók jogi személyekként lépnek fel egymással, és közös munkájuk meghatározza a vállalat teljes hatékonyságát. A beszállítókkal és megrendelőkkel fennálló kapcsolatok szerződések és elsődleges dokumentumok formájában jönnek létre. Az ezekkel a felekkel folytatott számviteli könyvelés fontos része a vállalati vezetési feladatoknak, mivel tükrözi a vállalat pénzügyi helyzetét és stabilitását.

A számviteli könyvelés és az ügyfelekkel és megrendelőkkel folytatott elszámolások elemzése a vállalkozásokban kutatások tárgyát képezi számos tudósok és gyakorlónak. A következő tudósok fordították figyelmüket a vizsgált témára: R.F. Brukhansky, Chaban T.S., Butinets F.F., Bilyk M.D., Belova I.M., Dorosh N.I., M.F. Ohychuk, K.O. Utenkova, O.V. Kovalova, V.Ye. Tredyt. H., és mások.

A kutatók a vizsgálataik során figyelmet fordítanak az alábbi kérdésekre az ügyfelekkel és megrendelőkkel folytatott számviteli könyvelés és elszámolások elemzése terén: az elszámolások könyvelésének szervezése, ideértve hatékony rendszerek és eljárások kialakítását, felelősség megosztását, az egyes vállalat részlegei közötti koordinációt és modern informatikai technológiák alkalmazását; az ügyfelek és megrendelőkkel folytatott elszámolások pénzügyi mutatóinak elemzése, beleértve a követelésfordulékonyt, az elszámolások struktúráját, a kulcsfontosságú ügyfelek és a fizetési fegyelem meghatározását; a belső ellenőrzés aspektusait tanulmányozzák a hibák, a csalás, a helytelen elszámolások és visszaélések megelőzése érdekében; a számviteli könyvelésnek a ügyfelekkel és megrendelőkkel folytatott elszámolások terén a jogszabályok, adózási szabályok és nemzetközi pénzügyi beszámolási standardok követelményeinek való megfelelését.

A diplomamunka célja a számviteli könyvelés és az ügyfelekkel és megrendelőkkel folytatott elszámolások elemzésének elméleti és módszertani alapjainak megalapozása.

A célkitűzés eléréséhez a munka a következő feladatokat foglalja magában:

- Az ügyfelekkel és megrendelőkkel folytatott elszámolások gazdasági és jogi lényegének vizsgálata.
- Az ügyfelekkel és megrendelőkkel folytatott elszámolások osztályozásának tanulmányozása.

- A számviteli könyvelés és az ügyfelekkel és megrendelőkkel folytatott elszámolások jogi szabályozásának jellemzése az NP(S)ZS és a MSZFH szabályai szerint.
- tevékenységének jellemzése.
- Az ügyfelekkel és megrendelőkkel folytatott elszámolásokkal kapcsolatos műveletek számviteli nyilvántartásban történő megjelenítésének sajátosságainak meghatározása.
- Az ügyfelekkel és megrendelőkkel folytatott elszámolásokkal kapcsolatos műveletek megjelenítésének sajátosságai a vállalat pénzügyi és adózási beszámolójában.
- Az ügyfelekkel és megrendelőkkel folytatott elszámolások elemzésének szervezését a gazdasági szereplőkben.
- Az ügyfelekkel és megrendelőkkel folytatott elszámolások elemzésének módszertana a gazdasági szereplőkben és azok fejlesztési irányai.

A kutatás tárgya a vevőkkel és megrendelőkkel történő elszámolások könyvelése és elemzése a vállalati számvitelben.

A kutatás tantárgy a vevőkkel és megrendelőkkel történő elszámolások könyvelésének és elemzésének a gazdasági és jogi vonatkozásait vizsgálja.

Kutatási módszerek. Kutatásunk céljainak elérése érdekében különböző módszereket alkalmaztunk, mint például a dialektikus megismerés módszerét, amely lehetővé teszi a kategóriák lényegének és tartalmának feltárását. Továbbá, használtunk olyan módszereket, mint a szintézis és analízis, indukció és dedukció, rendszerszemlélet, összehasonlítás, analógia és absztrakció. Ezek a módszerek lehetővé tették a vizsgált kérdések mélyreható elemzését és megértését.

Korábbi szerzők kutatási eredményeinek elemzése. Az ügyfelek és megrendelők számlák kezelésével, elemzésével, ellenőrzésével és optimalizálásával kapcsolatos problémák számos tudós kutatási területét képezik.

Ebben a tanulmányban olyan tudósok munkáit elemeztük, mint R.F. Brukhansky, T.S. Chaban, F.F. Butinets, M.D. Bilyk, I.M. Belova, N.I. Dorosh, M.F. Ohychuk, K.O. Utenkova, O.V. Kovalova, V.Ye. Tredyt, H., és mások.

Kutatásaikban ezek a tudósok figyelmet fordítanak a következőképpen a vevőkkel és megrendelőkkel történő elszámolásokkal kapcsolatos problémákra:

A kutatók a számlák kezelésének szervezését vizsgálják, ideértve hatékony rendszerek és eljárások kialakítását, felelősség elosztását, a vállalat különböző részelei közötti koordinációt és a modern informatikai technológiák alkalmazását.

A kutatások rámutatnak a pénzügyi mutatók elemzésének fontosságára a vevőkkel és megrendelőkkel történő elszámolások terén, ideértve a követelésforgalomot, az elszámolás struktúráját, a kulcsfontosságú ügyfelek azonosítását és fizetési fegyelmét.

A belső ellenőrzés szempontjait tanulmányozzák a hibák, a csalás, a helytelen számítások és visszaélések megelőzése érdekében. A kutatások javaslatokat tesznek a belső ellenőrzés javítására és a pénzügyi jelentések megbízhatóságának biztosítására.

A tudósok figyelmet fordítanak a vevőkkel és megrendelőkkel történő elszámolások könyvelésének megfelelőségére a jogszabályok, az adózási szabályok és a pénzügyi jelentési nemzetközi szabványok követelményeivel.

A kutatás eredményeinek gyakorlati jelentősége az, hogy javítja a vevőkkel és megrendelőkkel történő elszámolások könyvelésének és elemzésének módszertanát.

A kutatás információs alapja az hazai és külföldi kutatók munkáin alapul a vevőkkel és megrendelőkkel történő elszámolások könyvelésének és elemzésének terén,

Ukrajna és más országok normatív dokumentumaiban, tudományos és gyakorlati konferenciák és szemináriumok anyagaiban, utasításokban és módszertani

anyagokban, valamint a

dokumentumaiban és pénzügyi jelentéseiben.

A munka struktúrája magában foglalja a bevezetést, három fejezetet, következtetéseket és a felhasznált források listáját. Az első fejezet a vállalkozások vevőkkel és megrendelőkkel történő elszámolásainak számviteli és elemzési alapjainak van szentelve. Ez a fejezet részletezi a vevőkkel és megrendelőkkel történő elszámolások gazdasági és jogi lényegét, elemzi ezeknek a elszámolásoknak a klasszifikációját, valamint tanulmányozza a számviteli és elemzési elszámolásokra vonatkozó szabályozást a megfelelő szabványok szerint.

A második fejezet bemutatja a vevőkkel és megrendelőkkel történő elszámolások számviteli módszertanát a vállalkozásokban. Ebben a fejezetben szervezeti-gazdasági jellemzőkkel tárgyalják a konkrét vállalatot, tanulmányozzák a számviteli elszámolások műveleteinek különlegességeit, valamint a ilyen elszámolások számviteli kezelését.

A harmadik fejezetben részletezve van a vevőkkel és megrendelőkkel történő elszámolások elemzési módszertana a vállalkozásokban. Ebben a fejezetben tanulmányozzák a vevőkkel és megrendelőkkel történő elszámolások elemzésének szervezetét, bemutatják az elemzés módszertanát és megvizsgálják a vállalat könyvelő-információs rendszerének fejlesztési lehetőségeit.

A következtetésekben összegzik a kutatás eredményeit és megfogalmazzák a célkitűzéseknek és a munka céljának megfelelő következtetéseket

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ У СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1. ЕКОНОМІЧНА ТА ЮРИДИЧНА СУТНІСТЬ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

Розрахунки з покупцями та замовниками є важливим об'єктом обліку та аналізу у суб'єктів господарювання, оскільки вони становлять значну частину фінансових операцій компанії. Ці розрахунки включають у себе оплату товарів або послуг, що надаються покупцям та замовникам, а також отримання платежів від них за раніше надані товари або послуги. Важливість обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками полягає в тому, що це дозволяє визначити фінансовий стан компанії та її платіжну здатність.

Розрахунки з покупцями та замовниками виникають при укладанні договору про купівлю-продаж, надання послуг або виконання робіт. Дебіторська заборгованість фіксується при першій події, яка впливає з угоди, такою як виплата авансу або відвантаження товару, виконання робіт або надання послуг.

У минулому, способом розрахунків був обмін (бартер), де кожен учасник отримував користь, залежно від складності об'єкта обміну. З плином часу та розвитком економіки, форми розрахунків з покупцями та замовниками розвивалися паралельно з розвитком торгівлі від місцевого до світового рівня.

Починаючи з закритих домашніх господарств, розрахункові угоди перетворилися на складову частину торгівлі на рівні домогосподарства, міста, держави, регіону та світу. В ході розвитку торгівлі були введені гроші як зручний інструмент розрахунків, але бартерні операції залишилися використовуваними в певній мірі у господарській діяльності підприємств.

Спочатку розрахункові операції базувалися на усній домовленості сторін, але з розвитком держав вводилися нормативні акти, що регулюють господарські

операції. В сучасних умовах укладання угоди та здійснення господарської операції відбуваються в різні моменти часу. Наприклад, укладання угоди про намір здійснити господарську операцію, продаж дебіторської заборгованості тощо.

Отже, розрахунки з покупцями та замовниками постійно еволюціонують у відповідності до розвитку економіки, і нові форми розрахунків поступово вводяться, зберігаючи при цьому деякі традиційні практики. [52]

В умовах сучасної ринкової економіки, всі комерційні організації на підставі укладених договорів з іншими юридичними та фізичними особами вступають в розрахунково-грошові відносини, пов'язані з поставкою товарів, виконанням робіт або наданням послуг. Покупці, які зацікавлені в отриманні продукції, робіт або послуг, купують від організацій, які готові їх постачати та оплатити їх вартість. [3].

Покупець - це фізична або юридична особа, яка купує товари, роботи або послуги від продавця або постачальника. Покупець може бути клієнтом або замовником, який замовляє певну продукцію або послугу, і за яку він готовий заплатити вартість, також покупці виступають як важливі учасники ринку, які визначають попит на товари та послуги, і тим самим впливають на рівень їх цін.

Замовник - це фізична або юридична особа, яка замовляє виконання робіт або надання послуг у певних умовах від іншої фізичної або юридичної особи, яка є виконавцем або постачальником. Замовник може відрізнитися від покупця в тому, що він не обов'язково купує готові продукти, а замовляє їх створення чи виготовлення. Замовник укладає договір з виконавцем або постачальником, в якому визначаються умови, за яких виконуються роботи або надаються послуги, зокрема ціна, термін виконання, обсяг та якість робіт чи послуг. [21].

З одного боку, облік розрахунків з покупцями та замовниками допомагає визначити обсяг та структуру заборгованості компанії перед ними. Це дає змогу визначити ризики неплатоспроможності покупців та замовників, що можуть стати причиною збитків для компанії. Аналіз динаміки заборгованості дозволяє

виявити тенденції та зміни в структурі платіжних зобов'язань та вчасно прийняти заходи для їх регулювання.

З іншого боку, облік та аналіз розрахунків з покупцями та замовниками дозволяє визначити обсяг доходів компанії та її фінансову стабільність. Аналіз динаміки доходів та заборгованості дозволяє виявити залежність між обсягом продажів та ступенем сплати платежів покупцями та замовниками. Це дає змогу вчасно приймати рішення щодо управління платіжними ризиками та забезпечення фінансової стабільності компанії.

Розрахунки з покупцями та замовниками є важливим елементом економічної діяльності підприємства, оскільки вони дозволяють забезпечити стійкий прибуток та зберегти фінансову стабільність. Ці розрахунки можуть бути проведені за різними формами, такими як готівкові, безготівкові, акредитивні та інші, залежно від умов договору між сторонами. Окрім того, розрахунки з покупцями та замовниками дозволяють підприємствам залучати нових клієнтів та збільшувати свою клієнтську базу, що забезпечує зростання обсягів продажів та збільшення ринкової долі.

У взаємодії між підприємством, його покупцями та замовниками, виникають розрахункові взаємини, які передують укладенню контрактів на купівлю-продаж товарів, матеріальних цінностей, договорів на виконання робіт та послуг. Це є найбільш поширеною формою реалізації товарно-грошових відносин на ринку. Для правильного обліку таких операцій важливо визначити момент виникнення зобов'язань, оскільки юридичні та економічні аспекти цього питання можуть відрізнятись.

Під час підписання угоди на постачання товарів і матеріальних цінностей виникає юридичне зобов'язання, яке полягає у майбутньому виконанні договору. Важливо зазначити, що це зобов'язання не є борговим і не відображається в записах бухгалтерського обліку [9].

Варто зазначити, що взаємовідносини між постачальниками і замовниками часто ґрунтуються на товарообмінних договорах, які охоплюють господарські операції, що включають розрахунки за товари, роботи і послуги в будь-якій

формі, крім грошової, і можуть передбачати залік та погашення взаємної заборгованості без передачі грошових коштів. У таких випадках продавець не отримує грошей на свій рахунок від замовника для компенсації вартості товару, робіт або послуг [54].

Таким чином при укладанні угоди про постачання товарів і матеріальних цінностей виникає юридичне зобов'язання, яке передбачає виконання договору у майбутньому. Це зобов'язання не є борговим і не відображається в бухгалтерському обліку. У таких угодах можуть бути передбачені розрахунки без грошового переказу, де погашення заборгованості відбувається шляхом заліку взаємних зобов'язань.

Поняття "розрахунки" було детально вивчено в дисертації І.О. Власової "Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами". Автор вказує, що в бухгалтерському обліку розрахункові операції є об'єктом обліку з двох основних поглядів.

По-перше, розрахункові операції розглядаються як динамічний процес, що включає проведення платежу до, одночасно чи після отримання товарів, робіт або послуг. Це означає, що розрахунки можуть мати різний хронологічний порядок здійснення операцій.

По-друге, розрахунки розглядаються як статичний стан, який відображає заборгованість між суб'єктами розрахунків. Згідно з поглядом І.О. Власової, розрахунки включають двобічний рух грошових коштів і товарів (робіт та послуг), тому документи, пов'язані з розрахунковими операціями, можна поділити на фінансові та товарно-розрахункові. [23]

Таким чином, дослідження І.О. Власової показує, що розрахунки в бухгалтерському обліку розглядаються як динамічні процеси та статичний стан, що охоплюють грошові та товарні потоки між суб'єктами розрахунків.

Сучасна економічна література в галузі бухгалтерського обліку не має єдиного підходу до визначення поняття "зобов'язання", через застосування різних категорій, термінів та понять, таких як "заборгованість", "розрахунки", "короткострокові зобов'язання" та інші. Ми дійшли такого висновку,

проаналізувавши та вивчивши роботи таких авторів ,як Белова І.М [3], М.Ф. Огійчук[16], Дорош Н.І[28], Бержанір І.А[20].

Розглянемо детально їхні погляди щодо визначення поняття "розрахунки", Белова І.М зазначає, що розрахунки - це взаємні дії між платником та іншою особою, які передбачають переказ коштів або інших матеріальних цінностей від платника на користь іншої особи. [34].

За М.Ф. Огійчук розрахунки можна трактувати як фінансові відносини, які виникають між організаціями з приводу купівлі-продажу товарів та послуг, а також здійснення інших операцій, які можуть мати грошову форму. [16].

Проаналізувавши роботи А Дорош Н.І, Бержанір І.А, можна сказати ,що у їхніх працях можна простежити твердження про два види розрахунків - розрахунки за товарними операціями та розрахунки за нетоварні операції. Розрахунки за товарними операціями означають безготівкові розрахунки за купівлю-продаж товарів, виконання робіт та послуг через чеки, акредитиви та інші розрахункові документи. Розрахунки за нетоварні операції пов'язані з бюджетом і органами соціального, державного страхування тощо та також здійснюються безготівково. [19], [5].

Таким чином, у сучасній економічній літературі в галузі бухгалтерського обліку існує різноманітність термінів та понять, що використовуються для опису зобов'язань. Автори надають різні визначення таких термінів, як "заборгованість", "розрахунки", "короткострокові зобов'язання" та інші. При аналізі праць різних авторів, можна виділити кілька спільних аспектів.

В загальному розумінні, розрахунки можна визначити як взаємодії між сторонами, що передбачають переказ коштів або інших матеріальних цінностей. Вони можуть охоплювати фінансові відносини між організаціями, пов'язані з купівлею-продажем товарів і послуг, а також здійсненням інших операцій, які мають грошову форму. Такі розрахунки можуть включати як безготівкові операції, такі як перекази коштів через різні розрахункові документи, так і безготівкові операції, пов'язані з бюджетом, соціальними платежами та іншими.

Загалом ,беручи до уваги вищенаведену літературу ,можна сказати що економічна сутність розрахунків з покупцями та замовниками полягає в обміні цінностями між сторонами у процесі комерційної діяльності. Це включає в себе платежі за товари, послуги або роботи, відвантаження та отримання грошових коштів, а також взаємну відповідальність за виконання умов договору. Розрахунки з покупцями та замовниками є важливим елементом економічної діяльності підприємств, оскільки вони дозволяють здійснювати операції з прибутком, покривати витрати та забезпечувати сталість фінансового стану компанії. Вірний підхід до розрахунків з покупцями та замовниками допомагає підприємству зберегти свою репутацію та підвищити довіру клієнтів, що забезпечує стабільність на ринку та успіх в бізнесі.

1.2. Класифікація розрахунків з покупцями та замовниками

Характеристика розрахунків є важливою для розуміння того, як підприємство керує своїми заборгованостями в обліковій системі, і класифікація розрахунків за окремими видами допомагає зрозуміти це краще. Ця класифікація повинна бути доступна користувачам фінансової звітності, щоб допомогти їм приймати рішення та формувати стратегію розвитку підприємства в майбутньому.

Правильний вибір класифікаційних ознак забезпечує повну інформацію про заборгованість для цілей управління та аналізу. Проте, критерії розподілу заборгованостей не є однозначними, оскільки на більшості підприємств їх класифікують тільки з метою відображення у звітності, і тому не враховується специфіка.

Табл. 1.1 Класифікація розрахунків з покупцями та замовниками

ВИД РОЗРАХУНКІВ	ОПИС
Готівкові	Розрахунки, які здійснюються шляхом передачі готівки за товари, роботи або послуги, які були надані замовником
Безготівкові	Розрахунки, які здійснюються через банківські рахунки, електронні платіжні системи або інші безготівкові засоби
Часткові	Розрахунки, які здійснюються частинами за домовлені терміни та умови
Повні	Розрахунки, які здійснюються повністю за надані товари, роботи або послуги
Розстрочені	Розрахунки, які здійснюються з затримкою платежу за домовлені терміни та умови
За передоплатою	Розрахунки, які здійснюються з вимогою передоплати за надані товари, роботи або послуги
Без вимоги оплати	Розрахунки, які здійснюються без вимоги оплати за надані товари, роботи або послуги

Джерело: узагальнено авторами на основі [6].

Ця класифікація є важливою для того, щоб могли краще зрозуміти різні види розрахунків, та полегшити облік заборгованостей за розрахунками з покупцями та замовниками, за допомогою вищенаведеної аналітики .

Важливою складовою розрахунків з покупцями є контроль за строками оплати та вчасне стягнення заборгованості.

Розрахунки з замовниками пов'язані з виконанням робіт, наданням послуг або поставкою товарів на замовлення. Такі розрахунки включають умови договору, виконання робіт або поставки товарів, видачу відповідних документів та оплату за виконані роботи або поставлені товари.

Загалом, сутність розрахунків з покупцями та замовниками полягає у забезпеченні ефективної комерційної діяльності та забезпеченні своєчасної оплати за послуги та товари, що надаються або постачаються.

Відповідно до законодавства України, юридичні особи мають здійснювати розрахунки між собою у формі безготівкових операцій. Умови проведення таких операцій обговорюються між покупцем та замовником при укладенні договору.

Розрахункові операції, що здійснюються в безготівковій формі через розрахунковий рахунок, можуть бути двох видів:

- розрахунки, вироблені в наслідок здійснення нетоварних операцій. До розрахунків, які виникають в результаті нетоварних операцій, належать розрахункові операції з навчальними закладами, фондами, державними органами, такими як податкова інспекція, фонди соціального страхування, пенсійний фонд, а також переміщення грошових коштів для погашення фінансових зобов'язань.

- розрахунки, вироблені в наслідок здійснення товарних операцій.

До основних форм розрахунків, вироблених в наслідок здійснення товарних операцій, відносяться:

- акцепти;
- акредитиви;
- розрахунки, що здійснюються за платіжними дорученнями;
- розрахунки, що здійснюються з використанням чеків;
- розрахунки товарними і нетоварними векселями;
- розрахунки, із здійсненням планових платежів [56].

Використання форми безготівкових розрахунків у розрахунках між юридичними особами повинно бути передбачено в договорі між сторонами. Однак існують випадки, коли банк або держава можуть встановлювати безготівкову форму розрахунків як обов'язкову. В цих випадках, сторони повинні дотримуватися встановлених вимог і правил безготівкових розрахунків.

За допомогою акцептної форми розрахунків покупець може оплатити вже отримані товари, роботи або послуги, а також відстежувати дотримання умов договору, наприклад, термінів відвантаження, умов поставки і цін. Акцепт є згодою на оплату платіжного документа у встановлений договором термін. Акцепт може бути попереднім або наступним.

Акредитив як спосіб розрахунків є особливо популярним на міжнародному ринку і може виступати як засіб фінансування операції, подібно до банківської гарантії. У випадку, коли продавець сумнівається у платоспроможності покупця і вимагає передоплати, а покупець не довіряє постачальнику і не бажає перераховувати аванс, акредитив може вирішити цю проблему. Такий вид

розрахунків дозволяє контролювати умови договору, включаючи термін відправлення товару та умови поставки. Оскільки акредитив забезпечує фінансову стійкість операції, він є надійним засобом здійснення міжнародних розрахунків. [44].

В господарській практиці діяльності підприємств, дебіторську заборгованість можна класифікувати за декількома ознаками. Розглянемо ці ознаки більш детально:

1. За терміном погашення:

- Довгострокова дебіторська заборгованість: Це сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу (останній день звітного періоду - 31 грудня). До цієї категорії входять, наприклад, заборгованість за майно, передане у фінансову оренду, заборгованість, забезпечена довгостроковими векселями та інша довгострокова заборгованість.

- Поточна дебіторська заборгованість: Це сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

2. За об'єктами, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів:

- Дебіторська заборгованість, пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг.
- Дебіторська заборгованість, що не пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг, а виникає внаслідок здійснення інших операцій.

3. За своєчасністю оплати боржниками:

- Дебіторська заборгованість, термін оплати якої не настав.
- Дебіторська заборгованість, яка не була оплачена вчасно і стала простроченою або сумнівною.
- Дебіторська заборгованість, за якою минув термін позовної давності і вважається безнадійною. [25]

Варто зауважити, що саме підприємство може самостійно вибрати ознаку класифікації дебіторської заборгованості залежно від його потреб та особливостей діяльності.

Ця класифікація дебіторської заборгованості в господарській практиці підприємств дозволяє більш детально розглянути різні аспекти зобов'язань перед дебіторами. Вона надає інформацію про терміни погашення заборгованості, об'єкти, щодо яких виникають зобов'язання, а також своєчасність оплати боржниками.

Дана класифікація сприяє більш точному управлінню дебіторською заборгованістю, дозволяючи підприємствам зрозуміти структуру своїх зобов'язань та ефективно планувати операції з реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та інших операцій.

Крім того, така класифікація є важливим інструментом для аналізу платіжної дисципліни дебіторів. Вона дозволяє ідентифікувати прострочену, сумнівну та безнадійну заборгованість, що допомагає підприємствам приймати відповідні заходи для відновлення своїх фінансових показників і мінімізації ризиків.

Враховуючи цільове призначення та основні ознаки класифікації дебіторської заборгованості, підприємства можуть ефективніше управляти своїм фінансовим станом, приймати обґрунтовані рішення щодо кредитування та розширення бізнесу, а також планувати свої фінансові ресурси з урахуванням зобов'язань перед дебіторами.

Також ,ефективне управління дебіторською заборгованістю залежить від якісної документації розрахунків з покупцями та замовниками, яка є основою для безперервного обліку та оподаткування. Це допомагає запобігти шахрайству, зловживанням та спотворенню даних. Щоб забезпечити фінансову дисципліну, необхідно повністю документувати та своєчасно відображати дебіторську заборгованість. Торгові операції відображаються на рахунках протягом звітного періоду, в якому вони здійснюються[35].

Ефективність взаємодії підприємства з партнерами залежить від того, наскільки добре організовано документообіг розрахунків з покупцями і замовниками. Якісне документування обліку розрахунків з покупцями є важливою частиною управління підприємством. Якщо документообіг не налагоджений, то управління стає неефективним, і це може призвести до штрафних санкцій через несвоєчасну сплату постачальникам, втрати цінностей та неефективного контролю матеріально відповідальних осіб, що знижує прибуток підприємства [32].

У процесі здійснення операцій, створення та передачі первинних та звітних документів розрахунків з покупцями і замовниками беруть участь безліч виконавців, що може призвести до втрат, неправильного або несвоєчасного складання документів та інших проблем. Щоб запобігти цьому, потрібно створити раціональну систему документування обліку розрахунків з покупцями і замовниками, яка включає наперед продуману систему дій посадових осіб та руху документів, а також упорядковану цілісну облікову інформацію в документообігу підприємства[26].

Первинні документи мають бути підготовлені в момент здійснення господарської операції, або негайно після її завершення. Для контролю та уточнення обліку на основі первинних документів, можна скласти консолідовані бухгалтерські документи.

Первинні документи - це письмові докази, які фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації або власника на їх здійснення [34] .

Організації можуть самостійно створювати первинні облікові документи, але вони повинні містити необхідні реквізити .

Товарна накладна повинна бути складена у двох примірниках, один з яких залишається у продавця, а інший передається покупцеві. Основна мета товарної накладної полягає в списанні вартості товарів у бухгалтерському обліку продавцем.

Під час транспортування матеріальних цінностей від постачальника до покупця використовується приймання та видача такого бухгалтерського документа, як рахунок-фактура, він складається на основі товарної накладної [14].

Рахунок-фактура - це документ, який підтверджує факт продажу товарів або надання послуг з вказанням кількості, ціни та загальної вартості операції. Він є одним з найважливіших первинних документів, які використовуються в обліку розрахунків з покупцями і замовниками.

У рахунку-фактурі міститься детальна інформація про товари або послуги, які були продані або надані, включаючи їхню назву, код, кількість, одиниці виміру, ціну за одиницю та загальну вартість операції. Також у документі зазвичай вказується інформація про продавця та покупця, дату виписки рахунку-фактури, номер документа та інші необхідні дані.

Ще одним доказом надання послуг є складання акту наданих послуг сторонами, який фіксує факт надання послуги, включає інформацію про її вартість та терміни надання. Цей документ складається з метою підтвердження, що послуга була надана відповідно до умов договору.

Він складається у двох примірниках: перший залишається у підрядника після його підписання, а другий передається клієнту. У документі зазначається номер, дата закінчення робіт, повне найменування замовника та підрядника, їх реквізити, вартість та опис виконаних робіт. Обов'язковою умовою є підписання документу обома сторонами та засвідчення його законності відповідними штампами.

Для того, щоб зареєстрований платник податку на додану вартість отримав право на податковий кредит та нарахував податкові зобов'язання, необхідно створити податкову накладну. Це важливий документ, який виписується при продажу товарів щодня. Усі податкові накладні реєструються в Єдиному реєстрі податкових накладних. Якщо в податковій накладній відсутній хоча б один необхідний реквізит, зареєстрований платник ПДВ та покупець позбавляються права на податковий кредит, оскільки податкова накладна не відповідає вимогам

Податкового кодексу України. Податкова накладна є первинним документом, який формується в електронній формі постачальником ПДВ для створення податкового зобов'язання з ПДВ[11].

Інформація про рух товарно-матеріальних цінностей та платежів пов'язаних з перевезенням фіксується у товарно-транспортній накладній. Цей документ є основним для перевезення товарів в межах України та містить інформацію про перевезення вантажу, його обсяги та осіб, які відповідальні за його здійснення. ТТН видається відправником для кожної поїздки та заповнюється продавцем, покупцем, перевізником та бухгалтером продавця. Формат ТТН може бути будь-яким, визначеним компанією.

Таким чином, ефективність взаємодії підприємства з партнерами залежить від організації документообігу розрахунків з покупцями і замовниками. Якісне документування розрахунків є важливою частиною управління підприємством. Неорганізований документообіг може призвести до неефективного управління, штрафів за несвоєчасну сплату та втрати цінностей. Раціональна система документування розрахунків з покупцями і замовниками включає чіткі дії посадових осіб, упорядковану облікову інформацію та використання первинних документів, таких як товарні накладні, рахунки-фактури та акти наданих послуг. Важливо дотримуватись правильного складання та зберігання документів з необхідними реквізитами. Такий підхід сприяє ефективному контролю та уточненню обліку, забезпечує правильність і точність фінансових операцій та сприяє взаємовигідним стосункам між підприємствами та їхніми партнерами.

У бізнесі покупці та замовники можуть передати аванс для поставки товарів або виконання робіт і послуг. Аванс - це грошова сума або інше майно, яке передається для забезпечення виконання угоди (наприклад, для майбутніх покупок). Це може бути повна або часткова передоплата, яка дає можливість покупцеві фінансувати покупку заздалегідь, до отримання товару [49].

Підприємства можуть здійснювати авансові платежі своїм постачальникам та іншим компаніям, що базуються на договорі між ними. Ці платежі оформлюються через платіжні доручення, які містять інформацію про договір.

Щоб підтвердити такі платежі, виписується виписка з банку. Після того, як цінності, роботи або послуги були доставлені та прийняті, покупець (замовник) отримує розрахункові документи від постачальників на повну вартість замовлених товарів, робіт або послуг[1].

При оплаті за товари або послуги готівкою, постачальник повинен видати покупцеві квитанцію про прийняття грошових коштів та розрахункові документи, такі як рахунок-фактуру, акт виконаних робіт або послуг, товарний чек, які є підтвердженням оплати за товари або послуги готівкою. При цьому, робота бухгалтерії повинна бути під постійним контролем, дотримуючись договорів про матеріальну відповідальність, витрат матеріальних цінностей та наявності необхідних нормативних актів і норм витрат сировини на виробництво.

Отже, авансові платежі є важливим інструментом в бізнесі, який дозволяє покупцям та замовникам фінансувати свої покупки заздалегідь і забезпечує виконання угод. Вони можуть бути здійснені у формі грошових сум або іншого майна. Аванс може бути повним або частковим передоплатою, і після отримання товарів, робіт або послуг покупець отримує відповідні розрахункові документи. Крім того, підприємства можуть також здійснювати авансові платежі своїм постачальникам на підставі укладених договорів. У разі оплати готівкою, постачальник забезпечує видачу квитанції та інших розрахункових документів, що підтверджують оплату. Все це сприяє контролю і ефективному управлінню фінансовими операціями у бізнесі.

1.3. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ ЗА НП(С)БО ТА МСФЗ

У сучасних умовах формується нормативно-правове середовище, яке регулює діяльність підприємств і забезпечує доступ до об'єктивної інформації про їх фінансове становище. Головною метою нормативного регулювання

бухгалтерського обліку є забезпечення доступу всіх зацікавлених сторін до інформації і звітності, що відображає фінансові показники і результати діяльності підприємства.

Державне регулювання бухгалтерського обліку стосується переважно узагальнення інформації та складання звітності, необхідної для зовнішніх користувачів. Порядок, форми, строки і структура інформації та звітності для внутрішніх користувачів, таких як керівництво підприємства, встановлює сам суб'єкт господарювання.

Важливо, щоб нормативне регулювання бухгалтерського обліку забезпечувало стабільний розвиток системи і забезпечувало належні умови для раціонального здійснення бухгалтерських функцій у конкретному економіко-правовому середовищі. Для цього важливо проводити консультації з експертами міжнародних організацій і використовувати їх висновки. Нормативне регулювання також повинно допомагати забезпечувати зважене використання міжнародних стандартів бухгалтерського обліку з урахуванням економічно-правового середовища та стану ринкових відносин в Україні.

Також важливим аспектом нормативного забезпечення є розвиток технологій інформаційної системи бухгалтерського обліку, що дає можливість автоматизувати процеси збору, обробки та аналізу фінансової інформації. Використання сучасних технологій дозволяє значно скоротити час, необхідний для проведення бухгалтерського обліку, підвищити його точність та надійність і спростити процеси звітування перед зацікавленими сторонами.

Крім того, нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку повинно враховувати міжнародні стандарти фінансової звітності, які визначають мінімальні вимоги до змісту і структури фінансової звітності. У зв'язку з цим, в Україні було прийнято законодавство, яке встановлює вимоги до складу та змісту фінансової звітності, а також регулює порядок її подання і публікації.

Таким чином, нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками є важливим і необхідним елементом функціонування сучасної економіки. Воно дозволяє забезпечити

якість та надійність фінансової звітності, зменшити ризики зловживань та викривлення фінансової інформації, а також забезпечити доступ до інформації для всіх зацікавлених сторін.

У літературі з економіки запропоновано декілька рівнів організації бухгалтерського обліку, які детально описані в таблиці 1.2, де також наведений перелік нормативних актів, що регулюють облік дебіторської заборгованості з урахуванням цих рівнів. Перші рівні регулювання мають особливу вагу, оскільки вони мають першочергове значення у вирішенні спірних питань і є домінуючими над іншими нормативними документами. Для забезпечення ефективності бухгалтерського обліку та аналізу дебіторської заборгованості, рекомендується враховувати всі рівні регламентації, щоб уникнути можливих проблем та спростити процес вирішення спірних питань.

Таблиця 1.2 Нормативні документи, що регулюють облік дебіторської заборгованості

№	ДОКУМЕНТ
1.	Цивільний кодекс України
2.	ЗУ «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»
3.	ЗУ «Про захист прав споживачів»
4.	Постанова КМУ «Про результати суцільної інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованості і заходи щодо її скорочення»
5.	НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»

У Цивільному кодексі України розглянуто питання щодо надання послуг у спеціальній главі, яка містить загальні положення про такі договори. Згідно з нормами, у договорі про надання послуг замовником та виконавцем є дві сторони. Виконавець зобов'язаний здійснити надання послуги відповідно до умов договору, а замовник зобов'язаний оплатити надану послугу. Однак виконавець може залучати іншу особу до виконання договору, лише якщо це передбачено умовами договору. Особливістю такого договору є те, що виконавець несе відповідальність за збитки, що виникли внаслідок невиконання або неналежного виконання договору про безоплатну послугу [55].

Основою для здійснення операцій у сфері фінансового обліку є ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», який регулює правові

принципи організації та ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в країні. Згідно з цим законом, підприємство має право самостійно визначати свою облікову політику, в якій відображає основні засади ведення обліку відповідних об'єктів. [46]

Закон України «Про захист прав споживачів» регулює відносини між покупцями і замовниками, з одного боку, і виробниками, виконавцями, продавцями, з іншого. Цей закон визначає права споживачів і встановлює механізм їх державного захисту в умовах різних форм власності. Крім того, у законі наведені визначення таких термінів, як споживач, виконавець, договір, термін дії тощо.

Споживач, за визначенням закону, - це громадянин, який набуває, замовляє, використовує або бажає набутти, замовити товари (роботи, послуги) для своїх потреб. Виконавець - це підприємство, установа, організація або підприємець, що реалізують товари згідно договору купівлі-продажу. Договір - це усна або письмова домовленість між споживачем та продавцем про якість, термін, ціну і інші умови, за якими здійснюється купівля-продаж, роботи або послуги. Термін дії - це період, встановлений виробником товару, протягом якого органолептичні, фізико-хімічні, медико-біологічні та інші показники товару повинні відповідати вимогам нормативних документів. [47].

Отже, Цивільний кодекс України містить загальні положення про договори надання послуг, які регулюють відносини між замовником та виконавцем. Згідно з кодексом, виконавець зобов'язаний надати послугу згідно з умовами договору, а замовник має оплатити надану послугу. Договір може передбачати залучення іншої особи до виконання послуги, якщо це визначено умовами. Важливою особливістю договору про безоплатну послугу є те, що виконавець несе відповідальність за збитки, які виникли.

Основою для здійснення операцій у сфері фінансового обліку є Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність", який визначає правові принципи організації та ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності. Він надає підприємствам право самостійно визначати

облікову політику, в якій відображаються основні засади обліку відповідних об'єктів.

Закон України "Про захист прав споживачів" регулює відносини між споживачами, виробниками, виконавцями та продавцями. Він встановлює права споживачів і механізм їх державного захисту. Закон також надає визначення термінів, таких як споживач, виконавець, договір, термін дії тощо.

Питання безнадійної дебіторської заборгованості регулюється Законом України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом". Згідно з цим законом, може бути укладена мирова угода між боржником та кредиторами, яка передбачає відстрочення, розстрочення або списання боргів. Банки та небанківські фінансові установи встановлюють свої особливості покриття безнадійної дебіторської заборгованості.

Отже, в Україні існують законодавчі акти, які регулюють питання надання послуг, фінансового обліку, захисту прав споживачів та безнадійної дебіторської заборгованості, що важливо враховувати при здійсненні відповідних операцій і укладанні договорів.

У міжнародній практиці не існує єдиного МСФЗ, що регулює облік дебіторської заборгованості, на відміну від українських стандартів. Замість цього, питання обліку дебіторської заборгованості вирішуються декількома міжнародними стандартами, зокрема МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності», МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Жоден з цих стандартів не містить визначення дебіторської заборгованості, але вони регулюють порядок визнання, оцінки, класифікації та розкриття інформації про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності. Наприклад, МСБО 32 визнає дебіторську заборгованість як фінансовий актив, а МСБО 39 надає порядок визнання безнадійної дебіторської заборгованості та її оцінки. Розкриття інформації про дебіторську заборгованість наводиться в примітках до річної фінансової звітності згідно з МСФЗ 1. [38].

У зарубіжному обліку розрахунків з покупцями і замовниками використовуються рахунки активу, які відображаються на балансі підприємства. Основні рахунки, що застосовуються, включають:

Рахунок "Грошові кошти в банку": Цей рахунок включає суми фізичних грошей на банківських рахунках підприємства, а також спеціальні розрахунково-платіжні документи, що можуть служити заміниками грошей, наприклад, грошові ордери, чеки, платіжні доручення.

Рахунок "Рахунки до отримання": Цей рахунок використовується для обліку короткострокової дебіторської заборгованості підприємства перед клієнтами. Він відображає суми, які клієнти зобов'язані сплатити за надані послуги, виконані роботи або поставлену продукцію з умовою наступної оплати (кредит). Для цього рахунку складаються звичайні типові платіжні вимоги до покупців.

Рахунок "Векселі до отримання": Цей рахунок відображає дебіторську заборгованість підприємства. Векселі також відображають боргові зобов'язання, але мають свої особливості. Зазвичай векселі мають довгостроковий характер і містять накидку або відсоток, який боржник зобов'язаний сплатити до певного моменту або за першою вимогою векселедержателя. [24]

Ці рахунки допомагають підприємству відстежувати фінансові взаємозв'язки з покупцями та замовниками, контролювати заборгованість і забезпечувати своєчасне отримання платежів. Вони також відображають стан ліквідності підприємства і дозволяють здійснювати аналіз фінансових операцій з клієнтами.

Також, ці рахунки також допомагають управлінцям аналізувати фінансовий стан підприємства та його зв'язок з клієнтами. Наприклад, шляхом аналізу рахунку "Грошові кошти в банку" можна визначити наявність ліквідних активів, які можуть бути використані для виконання поточних зобов'язань.

Рахунки "Рахунки до отримання" і "Векселі до отримання" відображають суми, які підприємство очікує отримати від своїх клієнтів. Це дає можливість контролювати терміни сплати і виявляти заборгованість, що дозволяє

підприємству приймати необхідні заходи для збільшення ліквідності та уникнення проблем зі збором коштів.

Загалом, облік розрахунків з покупцями і замовниками допомагає підприємству здійснювати ефективний контроль над своїми фінансовими операціями, забезпечувати своєчасне отримання платежів та зменшувати ризики заборгованості.

Система нормативного регулювання бухгалтерського обліку та аудиту дебіторської заборгованості включає набір законів, стандартів, положень та принципів, що встановлюють вимоги до обліку та звітності щодо дебіторської заборгованості. Ця система має наступні цілі:

- Забезпечення точності та достовірності фінансової інформації: Нормативи встановлюють правила і принципи, які допомагають забезпечити точність та надійність облікової інформації про дебіторську заборгованість. Це дозволяє зацікавленим сторонам розуміти реальний стан заборгованості підприємства.

- Забезпечення порівняності інформації: Система регулювання встановлює єдині стандарти і форми звітності, що дозволяє порівнювати фінансові показники між різними підприємствами і періодами.

- Забезпечення прозорості інформації: Нормативи вимагають розкриття відомостей про дебіторську заборгованість у фінансових звітах підприємства. Це допомагає зацікавленим сторонам отримувати повну інформацію про заборгованість та її управління.

- Забезпечення відповідності міжнародним стандартам: Багато країн використовують міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та аудиту для забезпечення гармонізації своєї системи зі світовими стандартами. Це дозволяє підприємствам бути конкурентоспроможними на міжнародному ринку та сприяє залученню іноземних інвестицій.

- Захист інтересів зацікавлених сторін: Система регулювання бухгалтерського обліку та аудиту має за мету захистити інтереси інвесторів, контрагентів, кредиторів, держави, громадськості та працівників підприємств

шляхом забезпечення надійної та об'єктивної фінансової інформації про дебіторську заборгованість.

Розвиток та вдосконалення системи регулювання бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості має враховувати потреби економічного розвитку країни, зміни в міжнародних стандартах та вимоги зацікавлених сторін. Це допомагає забезпечити високу якість обліку та аудиту дебіторської заборгованості та зміцнити довіру до фінансової звітності підприємств.

РОЗДІЛ 2. МЕТОДИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ У СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

2.1. Організаційно-економічна характеристика

Підприємство знаходиться у селі області та є одним з провідних виробників кормів для котів та собак в Україні. Підприємство пропонує широкий асортимент кормів для різних порід та вікових категорій домашніх тварин. Виробничі потужності компанії дозволяють виробляти продукцію на високому рівні якості та задовольнити потреби навіть найвимогливіших клієнтів.

Компанія має великий досвід виробництва якісного та смачного корму, завдяки чому отримала популярність серед власників тварин у всій країні. Використовуючи тільки найкращі інгредієнти та сучасні технології виробництва. Компанія зосереджена на створенні найкращих умов для домашніх тварин та працюють з професіоналами у галузі тваринництва, щоб забезпечити найбільш оптимальний склад кормів, що забезпечує безпеку для здоров'я домашніх тварин.

Підприємство зареєстроване відповідно до чинного законодавства, що підтверджено документально. Реєстрації підприємства відображено в додатку А 6, а також в опис документів. Заявник провів державну реєстрацію 16.12.2021 р.

Інформація про є важливою для розуміння особливостей діяльності підприємства, специфіки його статусу, організаційно-правової форми, розміру статутного капіталу і т.д., таким чином основні реквізити товариства наведено в таблиці.

Таблиця 2.2. Реквізити

Повне найменування юридичної особи	
Скорочена назва	
Статус юридичної особи	Не перебуває в процесі припинення
Код ЄДРПОУ	
Дата реєстрації	20.04.2010 (13 років)
Уповноважені особи	
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Форма власності	Недержавна власність
Види діяльності	Основний:
	10.92 Виробництво готових кормів для домашніх тварин
	Інші: 10.91 Виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах 46.11 Діяльність посередників у торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною та напівфабрикатами 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин 49.41 Вантажний автомобільний транспорт
Розмір статутного капіталу	248 467 389,00 грн.
Сайт	

**Дані сформовано на підставі інформації з Додатку А*

ТОВ [] пропонує широкий асортимент кормів для котів та собак різних порід та вікових категорій. Вони виробляються з використанням натуральних інгредієнтів та сировини з власних екологічно чистих земель. Крім того, компанія має сучасні виробничі потужності та використовує новітні технології для виготовлення кормів.

Особливість продукції компанії полягає в тому, що вона розроблена з урахуванням потреб тварин та містить необхідну кількість білків, вітамінів та мінералів, необхідних для забезпечення здорового та активного життя. Крім того, корми не містять ГМО, штучних барвників та консервантів, що робить їх безпечними для споживання.

ТОВ [] бере на себе відповідальність за якість своєї продукції та дбає про задоволення клієнтів. Компанія працює на ринку кормів для домашніх тварин вже більше десяти років,

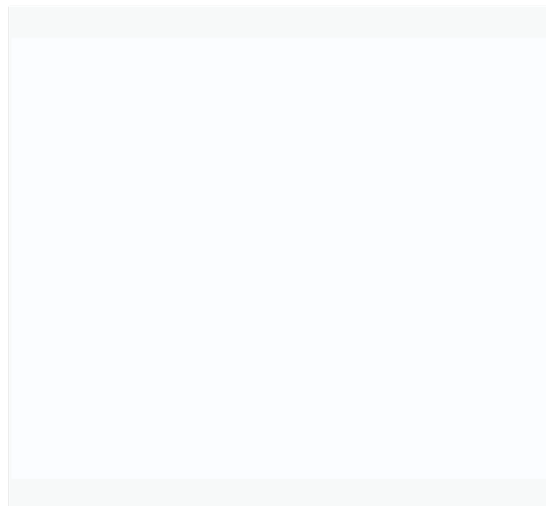
завоювавши довіру та лояльність споживачів. Вони постійно розвиваються та вдосконалюють свою продукцію, щоб задовольняти потреби та очікування своїх клієнтів

Виробництво кормів для домашніх тварин на підприємстві базується на сучасних технологіях та використанні найкращих інгредієнтів. Компанія володіє власною зерноочисною станцією, що дозволяє забезпечити якість вихідної сировини. Крім того, на виробництві застосовуються системи контролю якості та безпеки харчових продуктів.

Продукція виготовляється з урахуванням потреб і вимог різних порід тварин та відповідає всім стандартам якості. Корми компанії відрізняються високим вмістом білка та інших корисних компонентів, необхідних для здорового розвитку тварин.

має в своєму асортименті різноманітні продукти для котів та собак, такі як сухі та вологі корми, дрібніші гранули та паштети, а також снеки та лакомства. Компанія пропонує корми для тварин різних вікових категорій та з різними особливостями здоров'я.

виробляє продукцію під такими торговими марками:



Крім того, продукція експортується в країни Європи, СНД та Східної Азії.

Компанія має власну лабораторію, де проводяться тестування та аналіз якості продукції на різних етапах виробництва. Крім того, весь продукт

проходить обов'язкову ветеринарну перевірку перед відправкою на склади та у продаж.

Завдяки сучасному обладнанню та висококваліфікованому персоналу, компанія може випускати до 50 тонн корму щодня. Продукція компанії відповідає всім стандартам якості та безпеки, а також має відповідні сертифікати якості.

використовують сучасні технології дозування і змішування для забезпечення точності і якості своїх кормів. Кожен складовий матеріал відбирається та контролюється, щоб гарантувати відповідність вимогам якості та кількості.

В процесі виробництва кормів використовується автоматизована система дозування, яка дозволяє точно вимірювати необхідну кількість кожного інгредієнту. Змішування відбувається в спеціальних бункерах з використанням сучасного обладнання, що забезпечує рівномірне розподілення інгредієнтів та формування однорідної маси.

Таким чином, система дозування в гарантує якість та точність дозування складових матеріалів, що забезпечує високу якість кормів для домашніх тварин.

Усі корми випускаються в різних форматах упаковки та об'ємах, що дає змогу вибрати оптимальний варіант для свого улюбленця.

Основною метою діяльності підприємства є надання якісних послуг та виробництво високоякісних товарів на ринку, що відповідають потребам споживачів та вимогам законодавства.

Підприємство має чітко визначену організаційну структуру та компетентний персонал, який відповідає за виконання всіх завдань та функцій, передбачених статутом.

Крім того, підприємство має певні цілі та завдання, які передбачені статутом, а саме: забезпечення максимально можливого рівня задоволення потреб споживачів, підвищення якості виробництва, ефективне використання ресурсів, забезпечення прибутку та стабільного фінансового стану підприємства.

Підприємство має право на самостійне прийняття рішень та встановлення правил та процедур, що не суперечать чинному законодавству та статуту.

Всі фінансові операції та рух коштів підприємства відбуваються відповідно до встановлених правил та процедур, викладених у статуті, та з обов'язковим дотриманням фінансової дисципліни.

Товариство з обмеженою відповідальністю є самостійним господарюючим суб'єктом, яке займається виробничо-комерційною діяльністю. У своїй роботі воно керується принципом законності та діє відповідно до чинного законодавства України та норм цього Статуту.

Товариство має відокремлене майно та може набувати майнові та особисті немайнові права, а також нести визначені обов'язки та виступати в суді від свого імені. Воно здійснює виробничу, комерційну, посередницьку та іншу господарську діяльність з метою одержання прибутку. Товариство має самостійний баланс та поточні та інші рахунки в банках, а також може мати печатки, відповідні штампи та бланки зі своєю назвою.

Товариство має власну персональних базу даних своїх співробітників, яку обробляє для реалізації прав та виконання обов'язків у сфері трудових правовідносин відповідно до закону. Обробка персональних даних контрагентів проводиться з метою здійснення господарської діяльності Товариства відповідно до чинного законодавства України та норм цього Статуту. (Додаток А1)

Згідно з вищезгаданим текстом, підприємство має статус юридичної особи і має різні офіційні реквізити, такі як баланс, розрахунковий рахунок в банку, печатку, кутовий штамп, бланки, товарний знак та інші. Ці реквізити необхідні для правомірного здійснення діяльності підприємства.

Одним із принципів роботи підприємства є повний господарський розрахунок, що означає, що кожна фінансова операція записується в обліку та зберігається. Також підприємство працює на принципах самофінансування, тобто власні засоби підприємства використовуються для фінансування його діяльності, а також самоврядування, що означає, що підприємство має право

самостійно приймати рішення про свою діяльність та вирішувати внутрішні питання без залучення зовнішніх сил.

Принципи бухгалтерського обліку є загальноприйнятими і базуються на міжнародних стандартах фінансової звітності, які визначені в Законі України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність". Ці принципи повинні бути дотримувані при організації обліку на підприємстві, щоб забезпечити відповідність облікової і звітної інформації встановленим принципам

Бухгалтерія підприємства керується законодавством України про бухгалтерський облік та фінансову звітність, а також нормативними актами, що регулюють методику ведення обліку (наприклад, Положення про бухгалтерський облік, закони, кодекси). Крім того, бухгалтерія повинна дотримуватись внутрішніх документів, таких як Наказ про облікову політику підприємства(додаток Б) та Положення про бухгалтерію.

Облікова політика підприємства передбачає доручення забезпечення бухгалтерського обліку бухгалтерській службі на чолі з головним бухгалтером, а також застосування журнально-ордерної системи обліку та використання форм журналів-ордерів та інших облікових реєстрів, що були розроблені фахівцями підприємства в минулому році та адаптовані до нової системи обліку.

Для отримання повної та реальної картини здійснюваних господарських операцій та їх результатів дозволяється головному бухгалтеру своїм розпорядженням затверджувати додаткову систему субрахунків та реєстрів аналітичного обліку. Бухгалтерам доручається проставляти на первинних документах, що відображаються в обліку, відмітку про їх обробку у вигляді кореспонденції рахунків, дати та підпису.

Крім того, згідно наказу про облікову політику підприємства (додаток Б) передбачено складання щомісяця журналів-ордерів та інших облікових реєстрів. Після обробки журналів-ордерів та інших облікових реєстрів і додаткових довідок головний бухгалтер відображає ці дані в Головній книзі підприємства (оборотному балансі), яка є основою для складання Балансу підприємства. Всі журнали-ордери, облікові реєстри та довідки повинні бути підписані головним

(старшим) бухгалтером із вказівкою дати підпису.

На ТОВ облік ведеться з використанням програми «1С Бухгалтерія», програма "1С Бухгалтерія" формує звітність і допоміжні документи на основі господарських операцій, які були введені. Ці документи включають оборотно-сальдову відомість за рахунками та субрахунками, аналіз рахунків за кореспонденцією з відповідними рахунками, обороти по дебету та кредиту рахунка, журнал-ордер та відомість по рахунках, зведені проводки з кореспонденцією, аналіз рахунків за датами, та звіт по журналу операцій з можливістю вибірки проводок за рахунками, кореспонденцією та іншими ознаками.

2.2. Особливості відображення в бухгалтерському обліку операцій з розрахунків з покупцями і замовниками

Первинний облік розрахунків з покупцями та замовниками є одним з найважливіших елементів системи обліку підприємства. Він дозволяє контролювати поточні взаєморозрахунки з клієнтами, відслідковувати факти продажу товарів та послуг, ведення обліку доходів, а також забезпечує точність та достовірність фінансової звітності.

Облік розрахунків з покупцями та замовниками є одним з найважливіших елементів системи обліку підприємства. Він дозволяє контролювати поточні взаєморозрахунки з клієнтами, відслідковувати факти продажу товарів та послуг, ведення обліку доходів, а також забезпечує точність та достовірність фінансової звітності.

Розрахунки з покупцями та замовниками є важливим аспектом управління фінансами суб'єктів господарювання. У контексті обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками, важливо враховувати такі елементи як обсяги продажів, строк кредитування, рівень заборгованості, витрати на стягнення заборгованості, а також ризики та можливості, пов'язані з різними формами оплати.

Облік розрахунків з покупцями та замовниками зазвичай здійснюється у формі балансових та звітних розрахунків, а також обліку рахунків-фактур. Звіти про заборгованість можуть допомогти визначити обсяги заборгованості з покупцями та замовниками, а також виявити ризики, пов'язані з відкладенням платежів.

Лігоненко Л. О. стверджує, що дебіторська заборгованість є частиною активів підприємства, яка включає в себе вимоги до інших осіб, що перебувають у стані заборгованості перед підприємством внаслідок різних обставин. [17]

Це визначення підтверджується в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку «Дебіторська заборгованість» (ПСБО 10) це один з основних документів, нормативно-правовий акт, затверджений Міністерством фінансів України, що розкриває поняття «дебіторська заборгованість», та регулює ведення обліку заборгованості в Україні. [49]

При формуванні дебіторської заборгованості розрізняють три стадії:

1. Формування заборгованості: на цій стадії створюється зобов'язання перед кредитором.

2. Розміщення заборгованості: заборгованість заноситься до бухгалтерського обліку на підставі документів, що підтверджують наявність зобов'язання.

3. Сплата заборгованості: на цій стадії проводиться оплата заборгованості кредиту, що виключає зобов'язання з обліку. [37]

Більшість виготовленої продукції підприємство реалізовує своїм покупцям та замовникам, при цьому розрахунки з постачальниками можуть бути здійснені до отримання продукції (передоплата), під час отримання (оплата готівкою) або після відвантаження (післяоплата). Деякі підприємства можуть зацікавлені в швидкій реалізації своєї продукції та розширенні ринків збуту, тому вони можуть зробити виняток для своїх клієнтів щодо терміну оплати, особливо якщо випускається продукція у великій кількості. [11]

Таблиця 2.2. Поняття дебіторського заборгованості за авторами

Автор	Пояснення дебіторської заборгованості
-------	---------------------------------------

Сурніна К. С.	Дебіторська заборгованість - це частина оборотного капіталу, а також вимоги на його отримання у вигляді готівки, матеріальних та інших ресурсів від господарюючих суб'єктів [53].
Професори Боді З. і Мертон Р. К.	Дебіторська заборгованість - це сума грошових коштів, яку покупці мають заплатити підприємству у формі "рахунків до отримання" [10].
Бланк І. А.	Дебіторська заборгованість - це кількісний результат, що виникає внаслідок впровадження кредитної політики підприємства [8].
Барт Е.	Дебіторська заборгованість - об'єкт обліку [2].
Дубровська Є.В.	Дебіторська заборгованість - несплачена сума, яку юридичні та фізичні особи заборгували підприємству за товари, послуги або кошти вилучені з обігу підприємства, що мають документальне підтвердження [30].
Берега С.Л.	Дебіторська заборгованість - сума заборгованостей юридичних та фізичних осіб перед підприємством [4].
Матицина Н.	Дебіторська заборгованість - розмір нездатності суб'єкта господарювання здійснити грошові зобов'язання перед підприємством після встановленого договором строку сплати [40].

Аналіз поняття дебіторської заборгованості за різними авторами та науковцями вказує на варіативність трактування цього поняття. Автори наголошують на різноманітних аспектах дебіторської заборгованості, включаючи її визначення як частини оборотного капіталу, суми грошових коштів, що мають бути сплачені покупцями, результату впровадження кредитної політики підприємства, об'єкта обліку, несплаченої суми заборгованостей та нездатності суб'єкта господарювання виконати грошові зобов'язання після встановленого строку.

Це свідчить про різноманітність підходів та інтерпретацій у розумінні дебіторської заборгованості. Кожне з цих пояснень має свою специфіку та акцентує увагу на різних аспектах цього поняття. Для повного розуміння дебіторської заборгованості необхідно враховувати ці розмаїття підходів та використовувати контекстуальну інтерпретацію залежно від конкретної ситуації або дослідження.

У табл. 2.3., наведений перелік основних документів, які підтверджують виникнення дебіторської заборгованості, та передачі товарів (робіт, послуг) у

власність покупців.

Таблиця 2.3. Документи, що є підтвердженням передачі товарів іншим власникам

Документ	Основні характеристики
Договір	це документ, який містить умови погодження між кредитором та боржником. У договорі можуть бути встановлені умови платежу за товар або послугу, у тому числі терміни платежу.
Товарна накладна	це документ, який підтверджує передачу товарів від одного власника до іншого. Він містить інформацію про найменування товару, його кількість, ціну, дату та місце передачі.
Акт приймання-передачі	це документ, який підтверджує факт передачі товарів від одного власника до іншого. У цьому документі зазвичай зазначають найменування товару, його кількість, стан та інші характеристики.
Акт виконаних робіт або наданих послуг	це документ, який підтверджує факт виконання робіт або надання послуг, які були узгоджені з боржником. У цьому документі можуть бути вказані дата та час виконання робіт, витрати, здійснені кредитором, та сума, яку боржник повинен сплатити.
Рахунок-фактура	це документ, який містить інформацію про кількість та вартість переданих товарів, а також умови оплати. Його виставляє продавець і передає покупцю для підтвердження факту передачі товарів.
Накладна	це документ, який використовується для документування перевезення товарів з одного місця в інше. Накладна містить інформацію про відправника, отримувача, дату відправлення, опис товарів, кількість, вартість та інші дані, необхідні для контролю за перевезенням товарів.
Виписка банку	це документ, який містить інформацію про фінансовий стан рахунку клієнта в банку на певну дату. Вона містить деталізацію всіх операцій, які були здійснені на рахунку за вказаний період.

Використання цих документів допомагає забезпечити прозорість і правильність розрахунків між сторонами угоди.

Продовжуючи, ці документи є важливими елементами бухгалтерського обліку та фінансового контролю. Вони дозволяють кредиторам та боржникам встановлювати ясні умови платежу та підтверджувати фактичну передачу товарів, виконання робіт або надання послуг.

Також, документи є основою для розрахунків з покупцями та замовниками. Вони дозволяють визначити заборгованість сторін та здійснити погашення цих заборгованостей через оплату товарів, послуг або іншими формами

взаєморозрахунків.

Загалом, вони забезпечують прозорість та відстеження фінансових операцій між сторонами угоди. Вони є важливими інструментами для забезпечення правильних розрахунків, контролю за виконанням угод та забезпечення фінансової дисципліни.

Дебіторська заборгованість відповідно до нормального операційного циклу поділяється її на довгострокову та поточну [49].

Така форма заборгованості, як поточна дебіторська заборгованість, виникає в результаті нормальної діяльності підприємства, яке здійснює процеси постачання, виробництва та реалізації товарів, робіт або послуг.

В плані бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій для підприємств та організацій № 291 встановлено рахунок 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи», який використовується для обліку довгострокової дебіторської заборгованості.

Для обліку поточної дебіторської заборгованості встановлено:

- рахунок 34 «Короткострокові векселі одержані»,
- рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»,
- рахунок 37 «Розрахунки з іншими дебіторами» та
- рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів».

Для того, щоб в бухгалтерському обліку відобразити операції з поточною дебіторською заборгованістю, а саме ті, які виникли в період реалізації товарів, робіт або послуг використовується активний, синтетичний рахунок третього класу плану рахунків бухгалтерського обліку, а саме Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками». Для деталізації місця виникнення дебіторської заборгованості необхідно використовувати аналітичні субрахунки, такі як :

- 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»;
- 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»;
- 363 «Розрахунки з учасниками ПФГ».

Такі субрахунки надають можливість для того, щоб розширити можливості

деталізації та правильного, чіткого відображення операцій з продажу продукції, товарів, робіт або послуг.

Наведені вище субрахунки деталізують відображення інформації в обліку за розрахунками з покупцями і учасниками промислово-фінансових груп [41].

Згідно з НП(С)БО 10, дебіторська заборгованість відображається при умові передачі права власності на товар під час реалізації за відстроченням оплати [49].

Після підписання угоди купівлі-продажу та складання відповідних первинних документів, основні з яких наведені у нижчезазначеній таблиці, які підтверджують передачу товарів іншим власникам, товар відправляється покупцю, а дохід відображається відповідно до НП(С)БО 15 «Дохід». Тобто після здійснення такої операції необхідно зробити відповідний запис в бухгалтерському обліку, який буде виглядати як, Дт 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» Кт 70 «Дохід від реалізації», що буде свідчити про визнання доходу від реалізації товарів (робіт, послуг). [42].

Основним регістром аналітичного обліку дебіторів являється список дебіторів. В даному реєстрі міститься детальна інформація про всіх дебіторів підприємства, та про суму їх заборгованості відповідно до певної дати. Після того як дебітор сплатив свою заборгованість, його вилучають з регістру.

Таким чином можна сказати, що не всі дебітори вчасно сплачують свої заборгованості. Саме для таких випадків підприємство повинно створити резерв сумнівних боргів.

Сумнівним боргом називається заборгованість дебіторів, яка виникла через продаж товарів, послуг або робіт, але не була сплачена вчасно відповідно до умов договору чи законодавства, і не має необхідних гарантій [11].

Для того, щоб можна було правильно організувати облік резерву, необхідно використовувати рахунки 38 «Резерв сумнівних боргів» та 944 «Сумнівні і безнадійні борги».

Безнадійна заборгованість дебіторів може викликати серйозні проблеми, такі як неплатоспроможність і порушення фінансової стійкості підприємства. Якщо така заборгованість списується на витрати періоду, це може призвести до

значних втрат та кризового фінансового стану підприємства [13].

Для коректного списання безнадійної заборгованості необхідно оформити операцію у відповідному документі. Списання дебіторської заборгованості, на яку вже минув термін позовної давності, може здійснюватися тільки з дозволу директора. [12]

Узагальнюючи, резерв сумнівних боргів створюється підприємством для врахування невиконаних заборгованості з боку дебіторів. Цей резерв дозволяє відображати потенційні фінансові втрати, які можуть виникнути через сумнівні або безнадійні борги.

Безнадійна заборгованість може мати серйозні наслідки для фінансової стійкості підприємства, тому її списання на витрати періоду потребує уважного підходу.

Для правильного списання безнадійної заборгованості потрібно оформити відповідну операцію у документі. Це може бути здійснено тільки з дозволу директора і тільки у випадку, коли минув термін позовної давності.

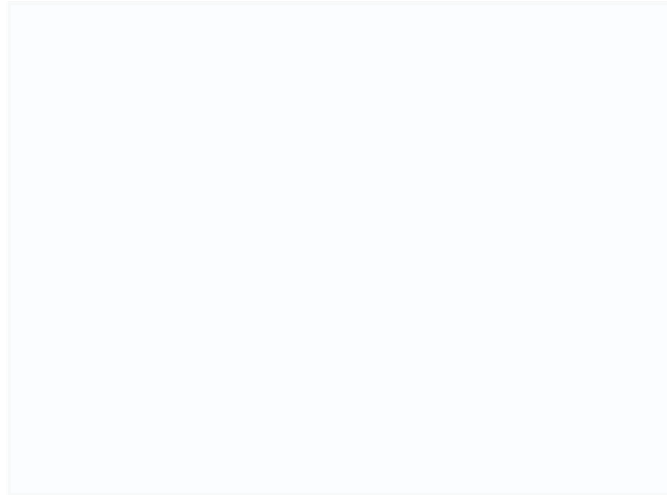
З урахуванням цих факторів, підприємство повинно ретельно контролювати свою дебіторську заборгованість, визначати сумнівні борги та створювати резерви для зменшення можливих фінансових ризиків та збереження своєї фінансової стабільності.

Для обліку дебіторської заборгованості використовуються різні методи, зокрема метод прямого списання, метод резервування та метод факторингу. Вибір методу залежить від характеру діяльності підприємства та його потреб в фінансових ресурсах [51].

Аналіз розрахунків з покупцями та замовниками допомагає визначити динаміку обсягів продажів, частку кредитних продажів, рівень заборгованості, терміни оплати, витрати на стягнення заборгованості та інші показники. Ці дані можуть бути використані для планування продажів, формування кредитної політики, зменшення ризиків від заборгованості та управління фінансовими потоками.

Згідно додатку К 3, а саме Банківська виписка за 04 січня 2022 р., нами

було проведено дослідження, на основі якого ми змогли скласти список, з якими контрагентами співпрацювало наше підприємство, протягом цієї дати.



Загалом, за 04.01.2022

отримало надходження в загальній сумі на 505 618.12 грн. Таким чином можемо бачити, що підприємство може вміло управляти своїми активами, та отримувати прибуток в результаті своєї господарської діяльності.

На підставі банківської виписки (додаток Г1) бухгалтер підприємства в обліку відобразив наступні операції наведені в табл. 1.4

Таблиця 2.4. Господарські операції розрахунку з покупцями ТОВ

№	Зміст господарської операції	Дт	Кт	Сума
1	Відображено доходи від реалізації готової продукції резиденту	361	701	505 618.12
2	Нараховане податкове зобов'язання з ПДВ	701	641	101 123,6

використовує прибуткові касові ордери, які підписує головний бухгалтер або його уповноважена особа. Квитанції про приймання грошей оформляються за підписами головного бухгалтера або особи, яку він уповноважив, а також касира, і підтверджуються печаткою підприємства. Усі факти приймання і видачі готівки відображаються в Касовій книзі, яка є обліковим регістром касових операцій на підприємстві.

Якісна документація розрахунків з покупцями та замовниками є важливою складовою ефективного управління дебіторською заборгованістю. Вона гарантує надійність обліку та оподаткування, запобігає можливим шахрайствам,

зловживанням та спотворенню фінансових даних. З метою забезпечення фінансової дисципліни, дебіторська заборгованість повинна бути повністю задокументована та вчасно оформлена. Торгові операції відображаються на відповідних рахунках протягом звітного періоду, в якому вони були здійснені [35].

Кожен робочий день касир підбиває підсумки операцій за день, робить відповідні записи у Касовій книзі, виводить залишок грошей на наступний день і складає звіт касира, який передається до бухгалтерії. Під час моєї практики на [] було встановлено, що на підприємстві використовуються як прибуткові, так і видаткові касові ордери, що мають стандартні форми КО-1.

Відповідно до додатку Г На кінець 2021р підприємстві були наявні виробничі запаси на суму 69 593,6 тис. грн.

17 квітня 2021 р. на [] мали місце такі операції по закупівлі запасів ,а саме «Жир кормовий III категорії» на суму 703 750,00

Таблиця 2.5. Господарські операції з придбання активів на ТОВ

№	Дата	Зміст господарської операції	Дт.	Кт.	Сума	Додаток
1	17.04.2021	Придбано виробничі запаси (Жир кормовий III категорії)	201	631	703 750,00	Додаток ТЗ
2	17.04.2021	Відображено податковий кредит	641	631	140 750,00	Додаток Т2

Дані сформовано із відповідних додатків

Відповідно до додатку Г на балансі ТОВ [] на кінець 2022 р. числиться дебіторська заборгованість за продукцію ,товари ,роботи та послуги у сумі 14 229,4.

2.3. Особливості відображення операцій розрахунків з покупцями і замовниками у фінансовій та податковій звітності підприємства.

Відображення розрахунків із покупцями та замовниками у фінансовій та податковій звітності підприємства є важливим для забезпечення точності фінансової інформації та відповідності податковим вимогам. Це дозволяє підприємству контролювати свою дебіторську заборгованість, відстежувати стан розрахунків з клієнтами, а також вчасно вносити необхідні зміни у фінансовий план і стратегію управління.

Крім того, відображення розрахунків із покупцями та замовниками у фінансовій та податковій звітності сприяє забезпеченню документальної підтримки та достовірності фінансових операцій. Всі угоди, надання послуг та продажі товарів повинні бути належним чином задокументовані, що забезпечує заборону шахрайства, зловживань та спотворення фінансових даних.

Загалом, належне відображення розрахунків із покупцями та замовниками у фінансовій та податковій звітності є важливим аспектом ефективного фінансового управління підприємством. Це дозволяє підприємству контролювати свої фінансові показники, забезпечувати фінансову дисципліну та виконання податкових зобов'язань, а також зберігати довіру інвесторів, клієнтів та партнерів.

Досліджуване підприємство ТОВ

є малим підприємством і має зобов'язання подавати скорочену форму фінансової звітності. Це означає, що підприємство повинно скласти та подати дві форми звітності:

- баланс (Форма No1-м)
- звіт про фінансові результати (Форма No2-м).

Скорочена форма звітності є спрощеною версією повної фінансової звітності і призначена для малих підприємств з обмеженим обсягом діяльності. Однак, це не звільняє підприємство від виконання вимог законодавства та правил бухгалтерського обліку.

повністю виконує правила бухгалтерського обліку та подає скорочену форму фінансової звітності відповідно до вимог П(С)БО 25.

На підприємстві відповідальність за складання і подання фінансової звітності, покладена на бухгалтера . Так за 2022 р. бухгалтер подав звіт малого підприємства ,до податкових органів 01.01.2023 р.

У фінансовій звітності [REDACTED] додаток Г, зокрема у балансі, розрахунки з покупцями та замовниками відображаються як дебіторська заборгованість.

Станом на кінець 2021 р. на підприємстві значилася дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи і послуги в розмірі 6008,1 тис. грн. ,а на кінець 2022 р. вона збільшилася до 14 229,4 тис. грн.

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом зменшилася ,від 16 312,9 за 2021р. до 7056,2 на кінець 2022 р.

Також на [REDACTED] наявна інша поточна заборгованість ,яка на кінець 2022 р. становила 38 009,0

Це означає, що суми, які компанія очікує одержати від своїх клієнтів за надані товари або послуги, фіксуються як активні показники у балансі. Дебіторська заборгованість може бути розподілена за строками погашення, що дозволяє відстежувати часові рамки для отримання платежів.

Досліджуване підприємство з 01.06.2010 р. додатку АЗ «Витяг з державного реєстру [REDACTED] З РЕЄСТРУ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ» ТОВ [REDACTED] , є платником ПДВ та знаходиться на загальній системі оподаткування .

У податковій звітності на [REDACTED] зокрема у звіті про доходи та звіті про податок на додану вартість (ПДВ), розрахунки з покупцями та замовниками відображаються як обсяги продажів та суми ПДВ. Ці дані необхідні для розрахунку податкових зобов'язань або податкових кредитів, пов'язаних з операціями з покупцями та замовниками. Зокрема, суми ПДВ, які підлягають оплаті або поверненню, враховуються в податкових зобов'язаннях або кредитах підприємства.

Після проведення операцій з постачання продукції та послуг, бухгалтер [REDACTED] надає покупцю податкову накладну, яка отримує статус після реєстрації в Єдиному реєстрі податкових

накладних. Для підтвердження прийняття податкової накладної та/або розрахунку коригування, підприємство отримує електронну квитанцію у текстовому форматі, яка надсилається протягом операційного дня [43].

Податкова накладна, яка є правильно оформленою і відповідає вимогам законодавства, має важливе значення для обох сторін - підприємства і його покупця. Вона виступає як документ, що підтверджує факт проведення операцій з розрахунків, а також служить основою для обліку податкових зобов'язань та податкових кредитів.

Для підприємства, оформлення правильної податкової накладної дозволяє зарахувати суми ПДВ, отримані від покупців, до податкового зобов'язання чи податкового кредиту за відповідний звітний період. Це впливає на фінансові показники підприємства, такі як прибуток та податкові зобов'язання.

З свого боку, покупець може використовувати правильно оформлену податкову накладну для зарахування суми отриманого ПДВ до податкового кредиту. Це дозволяє покупцеві зменшити свої податкові зобов'язання в подальших звітних періодах або отримати повернення надмірно сплаченого ПДВ.

Таким чином, відповідне оформлення та облік податкових накладних забезпечують точність відображення податкових операцій в обліку щодо, а також забезпечують дотримання податкових зобов'язань та прав покупців.

20 січня 2022р. [] продало продукції для [] на суму 269 205,12 грн. сума ПДВ 53 841 ,02 грн.. Підтвердженням цього є Видаткова накладна від 20 січня 2022р. (додаток Р1). Згідно додатку Р2 товар було успішно доставлено на суму 323 046,14 грн. у т.ч. ПДВ . Виплату суми ПДВ підтверджує податкова накладна від 20.01.2022 р (додаток Р12)

5 січня 2021 р. [] Продало корму [] за додатком Р5 всього 8 видів продукції загальною вагою у 1899 кг. , на суму 629 395,63 тис. грн. для [] з них 104 899,27 тис. грн. становила сума ПДВ, що підтверджує Видаткова накладна та податкова накладна від 5

січня 2021 р. (Додатки Р3 та Р4) .

Отримання оплати від покупців підтверджується додатками Р10 та Р11, оборотно сальдова відомість по рахунку 31 за січень 2021 та за січень 2022 рр.

Таблиця 2.6. Господарські операції з розрахунків з покупцями та замовниками на

Дата	Опис операції	Дохід	Витрати	Дт	Кт
5 січня 2021р.		629 395,63		361	701
5 січня 2021р.		104 899,27		701	641
20 січня 2022р.		269 205,12		361	701
20 січня 2022р.	ПДВ з продажу продукції	53 841,02		701	641
20 січня 2022р.	Оплата ПДВ за продаж продукції		53 841,02	641	315
Оборотно-сальдова відомість по рахунку 31	-	-	-	-	-
31.01.2021р.	Сальдо		629 395,63	-	-
31.01.2021р.	Оборот за січень	629 395,63		-	-
31.01.2021р.	Сальдо	104 899,27		-	-
31.01.2022р.	Сальдо		269 205,12	-	-
31.01.2022р.	Оборот за січень	269 205,12		-	-
31.01.2022р.	Сальдо	53 841,02		-	-

Продовження табл. 2.6

№	Найменування операції	Дт	Кт	Сума
1	Відвантажено товар покупцю	361	701	269 205,12
2	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ у складі вартості відвантаженого товару	701	641	53 841,02

3	Надійшли від покупця кошти в оплату товару	311	361	269 205,12
4	Оплачено ПДВ за продаж продукції	641	315	53 841,02
5	Віднесено на фінансовий результат дохід від реалізації товару	702	791	215 364,1

активно здійснює продажі своєї продукції протягом розглянутих періодів.

В основному підприємство співпрацює з платниками ПДВ, прикладом є дані, що свідчать про активність угод між та підтверджують наявність продажів та оплати. Відображення цих операцій у фінансовій документації допомагає забезпечити точність обліку та дотримання фінансової дисципліни.

Також, проводить продаж продукції по передоплаті. Щоб відобразити це в бухгалтерському обліку, використовують проводки наведені в таблиці.

Таблиця 2.7. Господарські операції з обліку передоплати в розрахунках з покупцями та замовниками на

№	Зміст господарської операції	Дт	Кт
1	Отримано від покупця передоплату за товар	311	681
2	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ у складі передоплати	643	641
3	Повернено покупцю передоплату за непоставлений товар	681	311
4	Відкориговано суму податкових зобов'язань з ПДВ	643	641

За допомогою цих господарських операцій реєструється отримання передоплати від покупців за товари, включаючи відображення податкових зобов'язань з ПДВ, а також повернення передоплати у випадку непоставки товару та коригування суми податкових зобов'язань. Це дозволяє точно

відображати фінансові операції, пов'язані з передплатою, і забезпечує правильний облік платежів з покупцями та замовниками.

РОЗДІЛ 3. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ У СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

3.1. Організація аналізу розрахунків з покупцями і замовниками у суб'єктів господарювання.

Основна мета аналізу розрахунків полягає у з'ясуванні фінансового стану підприємства, оцінці платіжної дисципліни покупців та замовників, а також виявленні можливих ризиків заборгованості. Це дозволяє підприємствам приймати обґрунтовані рішення щодо кредитування, встановлення кредитних лімітів, контролю за заборгованістю та взаємовідносинами з клієнтами.

Організація аналізу розрахунків включає складання розрахункової звітності, порівняння фактичних платежів з встановленими угодами та контроль за вчасністю отримання коштів. Додатково можуть використовуватися методи аналізу платіжних зобов'язань, такі як структурний аналіз, аналіз платіжної дисципліни, аналіз платіжних затримок тощо.

Ефективна організація аналізу розрахунків з покупцями і замовниками допомагає забезпечити стабільність фінансового стану підприємства, уникнути неплатоспроможності та зберегти добрі взаємовідносини зі своїми клієнтами та замовниками.

Аналіз господарської діяльності є важливим елементом управління будь-якою компанією, оскільки дозволяє детально проаналізувати її фінансові результати, визначити сильні та слабкі сторони, зробити прогнози та прийняти рішення, які допоможуть підвищити ефективність діяльності.

Аналіз господарської діяльності дає змогу виявити проблемні питання та визначити причини низької рентабельності, а також зробити прогноз майбутніх фінансових результатів. Він також дозволяє дослідити ринок та конкурентний середовище, зробити аналіз витрат та дізнатися, які види діяльності приносять більше прибутку.

Усі ці аспекти допомагають управлінцям приймати обґрунтовані рішення, збільшувати прибуток та підвищувати конкурентоспроможність компанії. Таким

чином, аналіз господарської діяльності є важливим інструментом для успішного управління будь-якою компанією.

Для проведення економічного аналізу на

необхідно зробити певні етапи роботи .

Так, на *підготовчому* етапі необхідно визначити мету і об'єкт аналізу. необхідно з'ясувати платіжну здатність та стабільність фінансового стану клієнтів. Аналіз дозволить визначити, наскільки вони здатні своєчасно оплачувати рахунки та замовлення, а також прогнозувати ризики пов'язані з не виплатами або заборгованістю. А об'єктом аналізу розрахунків з покупцями та замовниками є самі розрахунки і взаємовідносини між організацією і її клієнтами.

Матеріалами, що є необхідними для проведення аналізу можуть бути: фінансова звітність малого підприємства, яка надає інформацію про фінансовий стан організації, її доходи, витрати та інші показники, які є важливими для аналізу розрахунків з покупцями та замовниками.

Договори та угоди, укладені з покупцями та замовниками, які містять умови щодо розрахунків, терміни оплати, взаємні зобов'язання сторін та інші деталі, є важливими для аналізу.

Рахунки, квитанції, платіжні документи та інші документи, пов'язані з розрахунками з покупцями та замовниками, які можуть містити інформацію про заборгованість, дати платежів, суми оплат та інші фінансові деталі.

На *основному етапі* збирається необхідна інформація, фінансова звітність, рахунки, платіжні документи і т.д. Перевірка включає аналіз джерел інформації, перевірку правильності розрахунків та відповідність даних стандартам та нормативам.

Основними джерелами для проведення економічного аналізу, виступили Додаток А Виписка з ЄДР, Додаток Г Фінансова звітність малого підприємства за 2022 р., Додаток Г 1 Фінансова звітність малого підприємства за 2021 р. Додаток Ф Податковий розрахунок сум доходу ,нарахованого(сплаченого) ,на користь платників податків- фізичних осіб, і сум утриманого з них податку , а

також сум нарахованого єдиного внеску ,за 2021 р., Додаток Ф 1 Податковий розрахунок сум доходу ,нарахованого(сплаченого) ,на користь платників податків- фізичних осіб ,і сум утриманого з них податку , а також сум нарахованого єдиного внеску ,за 2022 р. , та ін. а також, роботи таких науковців, як Г.І. Андрєєва. , Волкової Н. А. та Р.В.Федоровича

В результаті чого можемо дослідити показники фінансової звітності,та провести аналіз господарської діяльності підприємства .

Таблиця 3.8. Загальна інформація про

Повне найменування юридичної особи	
Скорочена назва	
Види діяльності	Основний: 10.92 Виробництво готових кормів для домашніх тварин Інші: 10.91 Виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах 46.11 Діяльність посередників у торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною та напівфабрикатами 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин 49.41 Вантажний автомобільний транспорт
Розмір статутного капіталу	248 467 389,00 грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за звітний рік	65 595,4 тис. грн.
Середня кількість працівників	48
Чистий фінансовий результат за звітний рік	750,7 тис. грн.

сформовано за даними додатків А, Ф ,Г

Беручи до уваги всі вищезазначені дані, ми можемо сказати ,що ТОВ є приватним підприємством ,та недержавною власністю. Розмір статутного (зареєстрованого капіталу) якого становить 248 467 389,00 грн.

Згідно додатку Г Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт,

послуг) за звітний рік становив 65 595,4 тис. грн. ,а чистий фінансовий результат за звітний рік - 750,7 тис. грн.

Посилаючись на із документацію яку нам надали ми вираховали, що середня кількість працівників на підприємстві складає 48 осіб .

Використовуючи додаток Г ,ми провели порівняльний аналітичний аналіз балансу за звітний період на підприємстві, результати якого наведені в таблиці 3.9

Таблиця 3.9. Порівняльний аналітичний баланс

за 2021-2022 рр.

Назва статті	Коди рядків	На кінець 2021 р	На кінець 2022 р	Абсолютне відх. (+,-)	Відносне відхилення, %	Аналіз питомої ваги статей у підсумку балансу		
						На початок періоду	На кінець періоду	Відхилення, (+,-)
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи нематеріальні активи	1000	62 187,4	55 239,0	-6 948,4	,88	20,9	15,3	-5,6
основні засоби	1010, 1015	92 104,7	122 659,1	30 554,4	133	30,9	34,1	3,2
інші необоротні активи	1005, 1020, 1040, 1045, 1090	22 601,4	-	-22 601,4	-	7,6	0	-7,6
Усього по розділу I	1095	176 893,5	177 898,1	1004,6	100,56	59,5	49,4	-10,1
II. Оборотні активи запаси	1100, 1110	69 593,6	121 085,9	51 493,6	173	23,4	19,3	-4,1
дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	6 008,1	14 229,4	8 221,3	236	2,02	3,95	1,93
інша дебіторська заборгованість	від 1130 до 1155	42 822,4	43 393,4	571	101,33	14,4	12,06	-2,34
гроші та їх еквіваленти	1165	1510,9	842,2	-668,7	55,7	0,50	0,23	-0,27
інші оборотні активи	1170, 1190	471,3	497,2	25,9	105	0,158	0,13	-0,028
Усього за розділом II	1195	120 406,3	181 719,9	61 33,6	150,9	40,5	50,6	10,1
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	-				
Баланс	1300	297 299,8	359 618,0	62 310,2	120,9	1	1	0

А	Б	1	2	3	4	5	6	7
I. Власний капітал		195 659,	195 65	0	0	65,8	54,4	-11,4
Зареєстрований капітал	1400	5	9,5					
Додатковий капітал	1410	64 331,8	64 331,8	0	0	21,6	17,8	-3,8
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 287,9	12 132,2	9 844,3	530	0,76	3,37	2,61
Інші елементи власного капіталу	1405, 1410, 1425, 1430	-13 329,9	- 45 342,0	-32 012,1	340	-4,4	-12,6	-8,2
Усього за розділом I	1495	275 609,1	317 436,4	41 827,3	115	92,7	88,3	-4,4
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		-	-	-	-	-	-	
Довгострокові кредити банків	1510							
Усього за розділом II	1595	-	-	-	-	-	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		-	-	-	-	-	-	-
Короткострокові кредити банків	1600							
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-	-	-	-	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1615	10 185,5	31 049,5	20 864	304,8	3,42	8,6	5,18
Інші поточні зобов'язання	від 1620 до 1630, 1690	11 886,9	12 643,4	756,5	106	3,99	3,5	-0,49
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-	-	-	-	-	-
Усього за розділом III	1695	21 690,7	42 181,6	20 490,9	194	7,3	11,7	4,4
IV . Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу та групами вибуття	1700	-	-	-	-	-		-
Баланс	1900	297 299,8	359 618,0	62 310,2	120,9	1	1	0

Отже, у періоді з початку до кінця звітного періоду загальна вартість активів підприємства зросла на 62 310,2 тис. грн. або на 20,9%, що свідчить про збільшення його фінансової стійкості.

У розділі "Оборотні активи" найбільшою питомою вагою на кінець періоду є "Запаси", які складають 66,6% від усіх оборотних активів. "Дебіторська заборгованість" становить 7,8%, "Гроші та їх еквіваленти" - 0,2%, а "Інші

оборотні активи" - 0%. Розділ "Оборотні активи" збільшився на 10,1% порівняно з початком періоду.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги є однією з важливих статей оборотних активів підприємства. Для [] можна зробити висновок за проведеним аналізом динаміки дебіторської заборгованості за 2021-2022 роки за наведеною таблицею:

На кінець 2021 року дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги становила 6 008,1 тис. грн.

На кінець 2022 року дебіторська заборгованість зросла і становила 14 229,4 тис. грн. .

Абсолютне відхилення між цими періодами складає 8 221,3 тис. грн.

Відносне відхилення становить 236%, що свідчить про значний зріст дебіторської заборгованості протягом року.

На підставі проведеного аналізу можна зробити висновок, що дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги значно зросла протягом року. Це може свідчити про збільшення обсягу продажів або про погіршення управління кредитами та виконанням платежів з боку клієнтів. У подальшому можуть бути розглянуті заходи щодо удосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю, зокрема швидше стягнення коштів та покращення контролю за кредитними лімітами клієнтів.

Зважаючи на вищезазначені факти, можна припустити, що збільшення дебіторської заборгованості може мати негативний вплив на фінансову стабільність компанії. Затримки у сплаті заборгованості можуть призвести до зниження грошового потоку та погіршення ліквідності підприємства.

У світлі цих висновків рекомендується компанії приділити особливу увагу управлінню дебіторською заборгованістю. Це може включати вдосконалення процесу стягнення коштів від клієнтів, підвищення контролю за кредитними лімітами та покращення комунікації з покупцями. Такі заходи допоможуть зменшити ризики невиклати та забезпечити стійкий грошовий потік для підприємства.

3.2. Методика аналізу розрахунків з покупцями і замовниками у суб'єкті господарювання.

Аналіз структури дебіторської заборгованості: Першим кроком є визначення загальної суми дебіторської заборгованості та її структури. Досліджуються окремі показники, такі як розмір заборгованості за товари, роботи і послуги, а також за іншу дебіторську заборгованість. Це дозволяє виявити, наскільки велика частка заборгованості припадає на різні категорії.

Табл. 3.10. Аналіз структури дебіторської заборгованості

Назва статті	Коди рядкі в	На кінець 2021 р.	На кінець 2022 р.	Аналіз динамік и	Абсол . відх., (+,-)	Відн. відх., %	Аналіз питомої ваги статей у підсумку балансу
II. Оборотні активи							
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	6 008,10	14 229,40	8 221,30	236	2,02	3,95
Інша дебіторська заборгованість	1130	42 822,40	43 393,40	571	101,33	14,4	12,06

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги збільшилась з 6 008,1 тис. грн. в кінці 2021 року до 14 229,4 тис. грн. в кінці 2022 року. Абсолютне відхилення становить 8 221,3 тис. грн., що відповідає зростанню на 236% за рік. Це свідчить про збільшення заборгованості компанії за товари, роботи і послуги.

Інша дебіторська заборгованість зросла з 42 822,4 тис. грн. в кінці 2021 року до 43 393,4 тис. грн., в кінці 2022 року. Абсолютне відхилення становить 571 тис. грн., що відповідає зростанню на 101,33%. Це показує незначне збільшення заборгованості компанії за інші види дебіторської заборгованості.

Загальна дебіторська заборгованість (сума дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги та інша дебіторська заборгованість) зросла з 48 830,5 тис. грн., в кінці 2021 року до 57 622,8 тис. грн., в кінці 2022 року. Абсолютне відхилення становить 8 792,3 тис. грн., що відповідає зростанню на 18,01%. Це свідчить про загальне збільшення заборгованості компанії.

Питома вага дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги в підсумку балансу збільшилась з 2,02% до 3,95%, тоді як питома вага іншої

дебіторської заборгованості зменшилась з 14,4% до 12,06%. Це означає, що дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги стала важливішою складовою у підсумку балансу компанії.

Враховуючи зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги та загальної дебіторської заборгованості, компанії слід ретельно вивчати причини такого збільшення та розглянути можливі заходи для управління та контролю над дебіторською заборгованістю, щоб зменшити ризик несплати та забезпечити стабільну фінансову ситуацію.

Аналіз термінів погашення заборгованості: Важливим етапом є вивчення термінів погашення дебіторської заборгованості. Аналізується, скільки заборгованості погашено в строк, а скільки знаходиться в простроченому стані. Звертають увагу на терміни прострочки, наприклад, скільки заборгованості прострочено до 30 днів, від 30 до 60 днів, понад 60 днів та т.д.

У процесі проведення аналізу дебіторської заборгованості було виявлено, що загальна сума заборгованості за 2022 р. становить 8 221,3 тис. грн. Далі було розглянуто терміни погашення заборгованості і виявлено наступну структуру:

Окремі показники термінів погашення дебіторської заборгованості:

6 008,1 тис. грн. заборгованості погашено в строк.

1500 тис. грн. заборгованості прострочено до 30 днів.

300 тис. грн. заборгованості прострочено від 30 до 60 днів.

416,2 тис. грн. заборгованості прострочено понад 60 днів.

За результатами аналізу можна зробити наступні висновки:

Частка заборгованості, яка погашена в строк, становить 6 008,1 тис. грн. Це свідчить про те, що більшість клієнтів регулярно погашають свої заборгованості вчасно.

Заборгованість, яка прострочена до 30 днів, складає 1 500 тис. грн. Це може вказувати на тимчасові затримки з оплатою з боку деяких клієнтів.

Заборгованість, яка прострочена від 30 до 60 днів, становить 300 тис. грн. Це свідчить про триваліші затримки з оплатою деяких клієнтів.

Заборгованість, яка прострочена понад 60 днів, складає 416,2 тис. грн. Це може вказувати на серйозні проблеми з платежами з боку окремих клієнтів.

Аналіз термінів погашення дебіторської заборгованості дозволяє компанії оцінити свою кредитну політику, виявити ризики прострочення платежів та розробити стратегії по взаємодії з клієнтами, які мають проблеми з оплатою.

Аналіз змін у розрахунках: Слід вивчити динаміку змін дебіторської заборгованості з часом. Це оцінить, чи зростає або зменшується сума заборгованості, які є основні причини цих змін і як впливають на фінансове становище підприємства.

Аналіз коефіцієнтів: Використовуються різні фінансові коефіцієнти для оцінки платоспроможності та ефективності управління дебіторською заборгованістю. Наприклад, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості вказує на швидкість погашення заборгованості, а коефіцієнт покриття заборгованості показує здатність компанії відшкодувати заборгованість за рахунок своїх активів.

Аналіз причин заборгованості: Детально вивчаються причини заборгованості. Можуть виявитися такі фактори, як неплатоспроможність клієнтів, погана кредитна політика компанії, проблеми з управлінням розрахунками тощо.

Розробка заходів для управління заборгованістю: На основі отриманих результатів аналізу розрахунків з покупцями та замовниками розробляються заходи для зменшення ризику дебіторської заборгованості. Це можуть бути заходи щодо покращення кредитної політики, контролю над термінами погашення, впровадження системи стягнення простроченої заборгованості та інші заходи для оптимізації розрахунків з клієнтами.

В цілому, методика аналізу розрахунків з покупцями і замовниками дозволяє компанії оцінити ефективність своєї роботи з клієнтами, виявити проблемні моменти та вжити заходи для поліпшення фінансової стабільності та управління дебіторською заборгованістю.

Наукове товариство висловлює різні погляди на методику проведення аналізу дебіторської заборгованості у процесі управлінських рішень. Деякі науковці, такі як Є.П. Гнатенко, Т.С. Єдинак, М.М. Нашкерська, П.Я. Попович та Г.В. Савицька, запропонували свої методики аналізу заборгованості. Наприклад, Гнатенко зосереджується на аналізі динаміки та структури за термінами і видами виникнення дебіторської заборгованості з метою виявлення прострочених та безнадійних боргів, а Єдинак Т.С. розглядає класифікацію видів заборгованості та визначення суми резерву сумнівних боргів. Нашкерська М.М. аналізує дебіторську заборгованість за термінами давності, а Савицька Г.В. зосереджується на аналізі причин зміни заборгованості та оцінці її якості та ліквідності.

Проте протягом проведення аналізу дебіторської заборгованості виникають не вирішені питання, що свідчать про відсутність єдиного підходу до методики аналізу. Ця ситуація вимагає подальшого розвитку та вдосконалення методів. Зокрема, в умовах інфляції дебіторська заборгованість може виступати як джерело безвідсоткового кредиту для покупців, що створює необхідність в ефективних управлінських діях для регулювання її величини.

Управління дебіторською заборгованістю має значний вплив на обсяг прибутку підприємства та ризики, пов'язані з ним. Недоотримання коштів за заборгованістю є однією з основних проблем, які потребують управління. Тому, вирішення цих питань та встановлення єдиної методики аналізу дебіторської заборгованості є необхідним для досягнення оптимальних результатів у фінансово-господарській діяльності підприємства.

Аналіз дебіторської заборгованості підприємства дозволяє оцінити потенційні доходи, які можуть бути отримані у вигляді штрафів, пені, неустойок від дебіторів, які несвоєчасно сплачують. Для ефективного управління дебіторською заборгованістю необхідно розробити стратегії зменшення або відшкодування простроченої або спірної заборгованості. В цьому процесі можуть застосовуватися різноманітні підходи, які можна поділити на такі групи:

Юридичні методи: це включає написання претензій, подання позову до суду та інші правові дії для відстоювання своїх прав.

Економічні методи: це включає застосування фінансових санкцій, таких як штрафи, пені, неустойки, а також передачу майна або майнових прав в заставу та призупинення постачання продукції.

Психологічні методи: це включає нагадування клієнту про його заборгованість шляхом телефонних дзвінків, факсів, використання ЗМІ або розповсюдження інформації серед співробітників або постачальників, що може загрожувати його репутації.

Фізичні методи: це включає арешт майна боржника, який може бути проведений виконавчими органами державної служби.

Ці методи допомагають забезпечити ефективне управління дебіторською заборгованістю та мінімізувати ризики фінансових втрат підприємства. [33]

Наукове дослідження, проведене Ф.Ф. Бутинцем, підкреслює, що коли підприємство має значні обсяги дебіторської заборгованості, це призводить до зниження його платоспроможності. Основна причина полягає у тому, що коли покупці не вчасно погашають свої заборгованості, підприємство стикається з недостатніми грошовими потоками, що ускладнює його фінансове становище та може призвести до проблем зі сплатою зобов'язань перед постачальниками, кредиторами та іншими [15]

Незважаючи на те, що підприємство має свій ринок та клієнтів, його життєздатність та конкурентоспроможність на ринку залежать від прибуткової діяльності в умовах ринкової економіки. Тому на основі даних, наведених у додатку Г ,та Г1 , було проведено аналіз рентабельності діяльності

Результати якого відображені у таблиці 3.11

Таблиця 3.11. Основні показники рентабельності діяльності ТОВ

за 2021-2022 рр.

ПОКАЗНИКИ	2021 р.	2022 р.	Абсолютне відхилення
Чистий дохід від реалізації, тис.грн.	65 595,4	200 721,2	135 125,8
Валовий прибуток, тис. грн.	12 964,8	26 179,4	13 214,6
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	12 964,8	26 179,4	13 214,6
Чистий прибуток, тис.грн.	750,7	9 844,3	9094,3
Середня величина власного капіталу, тис.грн.	195 659,5	195 659,5	0
Середня сума виробничих активів, тис.грн.	69 593,6	121 085,9	51 493,6
Податок на прибуток від операційної діяльності, тис.грн.	-223,1	-2243,6	-2 466,1
1. Рентабельність продажу, %	1,15	4,9	3,75
2. Рентабельність власного капіталу, %	0,38	5,03	4,65
3. Рентабельність виробничих активів, %	4,64	4,038	-0,602
4. Валова рентабельність продукції, %	19,76	13,04	-6,72
5. Операційна рентабельність продукції, %	19,76	13,04	-6,72

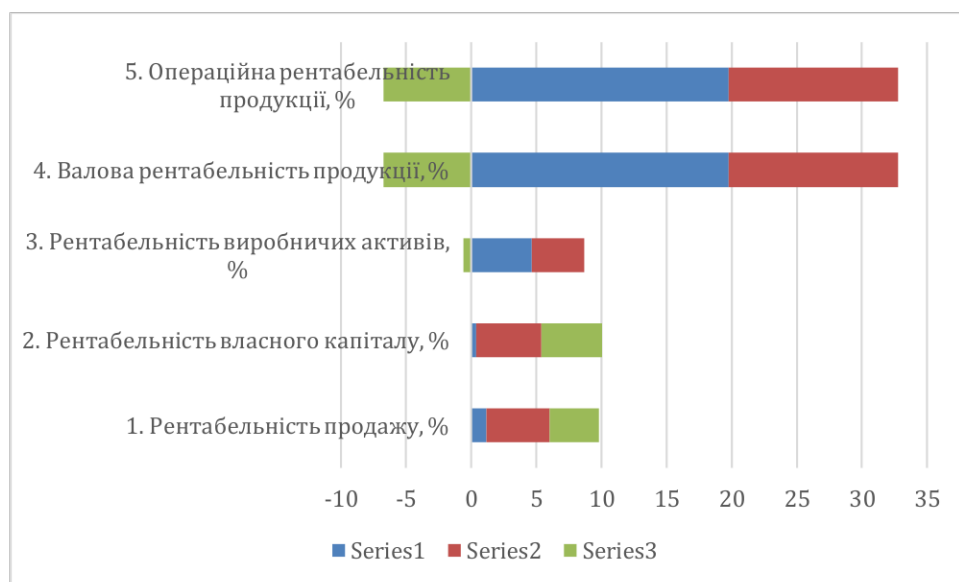


Рис. 3.1. Основні показники рентабельності діяльності підприємства

за 2021-2022 рр.

Аналізуючи наведені цифри, можна зробити декілька висновків про

рентабельність діяльності підприємства

Рентабельність продажу зросла на 3,75 відсоткових пунктів з 1,15% до 4,9%. Це свідчить про те, що підприємство змогло збільшити прибутковість продажу, що позитивно відобразилось на загальному фінансовому результаті.

Рентабельність власного капіталу збільшилась на 4,65 відсоткових пунктів з 0,38% до 5,03%. Це також свідчить про позитивну динаміку фінансових показників підприємства.

Рентабельність виробничих активів зменшилась на 0,602 відсоткових пунктів з 4,64% до 4,038%. Це може бути пов'язано зі збільшенням середньої суми виробничих активів, що сталося за останній рік.

Валова рентабельність продукції зменшилась на 6,72 відсоткових пунктів з 19,76% до 13,04%. Це може свідчити про збільшення витрат на виробництво продукції, що призвело до зменшення валової прибутковості.

Операційна рентабельність продукції також зменшилась на 6,72 відсоткових пунктів з 19,76% до 13,04%. Це може бути пов'язано зі збільшенням витрат на операційну діяльність підприємства.

Отже, загалом можна сказати, що підприємство змогло збільшити рентабельність продажу та власного капіталу, але зменшення валової та операційної рентабельності свідчить про необхідність подальшого аналізу витрат.

Згідно звіту про реалізацію та виробництво промислової продукції за 2021 та 2022 рр. а саме додатків К1 та К2 .

, у 2021 р. виготовило та реалізувало 1 772,0 т. кормів для собак і кішок розфасованих для роздрібною торгівлі ,на суму 84 099,8тис. грн.

А в 2022 році цей показник значно зріс ,та склав 3 127, 7 т. ,на суму 200 721,2 тис. грн. з цього можемо сказати ,що

оптимізувало використання ресурсів ,збільшивши обсяги виробництва.

Після проведення оцінки поточного стану обліку взаємовідносин між контрагентами можна виявити кілька факторів, які можуть негативно впливати на ефективність господарської діяльності підприємства. Наприклад, відсутність достатньої кількості інформації про заборгованість дебіторів, що у свою чергу ускладнює аналіз операцій розрахункового характеру з контрагентами. Також може бути проблемою низький рівень аналітики затвердженого плану рахунків для відображення даних по окремому контрагенту, або відсутність у підприємства резерву сумнівних боргів. Для успішного ведення обліку заборгованості, підприємство повинно затвердити специфічну облікову політику, яка забезпечить своєчасне та достовірне виявлення недоліків в системі та впровадження коригуючих заходів. Для цього можуть використовуватись різні методи та інструменти, такі як аналіз коефіцієнтів дебіторської заборгованості, аудиторські перевірки, та інші [19].

Елементи облікової політики, які відносяться до обліку розрахункових операцій, пов'язаних з взаємодією зі сторонніми організаціями, потребують коригування в таких аспектах, як :

Організація та аналіз систематизації заборгованості дебіторів може бути здійснена на основі певної ознаки. Варто проводити процедури оцінювання заборгованості дебіторів, виходячи з критерію поділу її на монетарну і немонетарну. Монетарна заборгованість оцінюється за справедливою вартістю при визнанні або за датою звітування, використовуючи меншу з двох оцінок: чисту реалізаційну або справедливую вартість. Немонетарна заборгованість виникає при обміні на подібний актив за історичною або переоціненою вартістю, або при обміні на неподібний актив за справедливою вартістю. Використання цього критерію забезпечить підвищення рівня достовірності інформації про заборгованість в обліку та звітності відповідно до вимог сучасності [27].

Для достовірного визнання та оцінювання дебіторської заборгованості можна використовувати певні критерії. У даному випадку, для визнання заборгованості як активу, слід враховувати такі критерії:

- Існує вірогідність отримання підприємством економічних вигод у

майбутньому.

- Сума заборгованості повинна бути точно розрахована.
- Покупець отримав всі ризики та вигоди, що пов'язані з правом володіння певним активом.
- Підприємство-продавець втратило будь-який контроль над об'єктом реалізації.

Застосування цих критеріїв допоможе забезпечити достовірне визнання та оцінювання дебіторської заборгованості [36].

Визначення критеріїв для визнання дебіторської заборгованості як сумнівної може базуватися на таких ситуаціях: прострочення терміну оплати заборгованості, відхилення претензій з боку боржника або відсутність відповіді на них, а також при порушенні справ банкрутства боржника підприємством [18].

Визначення критеріїв для визнання дебіторської заборгованості як сумнівної може базуватися на таких ситуаціях: прострочення терміну оплати заборгованості, відхилення претензій з боку боржника або відсутність відповіді на них, а також при порушенні справ банкрутства боржника підприємством.

Такий резерв допоможе врахувати можливі ризики та втрати, пов'язані зі заборгованістю, і забезпечить більш точне відображення фінансового стану підприємства. Визначення структури заборгованості на сумнівні борги та безнадійну заборгованість допоможе управлінцям зробити обґрунтовані рішення щодо подальшого взаємодії з контрагентами та реалізації заходів щодо стягнення заборгованості, після сформування резерву сумнівних боргів, підприємство може вжити заходів для управління такою заборгованістю. Це може включати переговори з боржниками, встановлення гнучких графіків погашення боргів, надання додаткових фінансових гарантій або використання правових механізмів, наприклад, подачу позову до суду або звернення до органів виконавчої влади. Метою цих заходів є зменшення ризику непогашення заборгованості та максимізація відновлення коштів для підприємства [29].

Крім того, проведення постійного моніторингу дебіторської заборгованості, оновлення резерву сумнівних боргів та аналіз ефективності

вжитих заходів допоможуть підприємству вдосконалювати свою політику управління дебіторською заборгованістю і забезпечувати більш точне врахування ризиків та можливостей у своєму фінансовому плануванні.

Формування резерву повинно базуватися на принципі обережності, який передбачає, що методи ведення обліку повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат підприємства, а також завищенню оцінки активів і доходів підприємства.

Такий принцип вимагає, щоб резерв сумнівних боргів формувався з урахуванням потенційних ризиків та невизначеностей, пов'язаних з дебіторською заборгованістю. При цьому необхідно бути обережними, щоб уникнути недооцінки зобов'язань і витрат, які можуть виникнути, а також переоцінки активів і доходів, що може призвести до неправильного відображення фінансового стану підприємства.

Це означає, що резерв сумнівних боргів має бути сформований з достатньою обережністю і розсудливістю, враховуючи потенційні ризики, але не перебільшуючи їх, щоб забезпечити адекватне відображення фінансових результатів та стану підприємства [22].

Запровадження особливостей відображення інформації в обліку про безнадійну заборгованість передбачає встановлення певних принципів і критеріїв. Одним з таких критеріїв для визначення заборгованості як безнадійної є сплин строку позовної давності зобов'язань, пов'язаних з цією заборгованістю, незалежно від того, чи звернувся кредитор до суду для стягнення цієї суми чи ні.

У разі визнання заборгованості безнадійною, вона підлягає списанню з активів підприємства. При цьому попередньо сформований резерв сумнівних боргів підприємства зменшується на відповідну суму. Таке списання сприяє відображенню реального стану фінансових результатів та активів підприємства шляхом виключення безнадійної заборгованості з його балансу.

Важливо підкреслити, що процедура списання безнадійної заборгованості повинна відповідати встановленим вимогам і правилам обліку, щоб забезпечити правильне та достовірне відображення фінансової інформації підприємства [20].

Для вдосконалення системи обліку дебіторської заборгованості рекомендується впровадити наступні заходи:

Проводити періодичну (щоквартальну) взаємозвірку з контрагентами підприємства у форматі електронних документів. При необхідності, здійснювати місячну взаємозвірку з певними контрагентами. Це дозволить систематично контролювати стан заборгованості та вчасно виявляти можливі розбіжності.

Встановити систему штрафних санкцій для випадків прострочення платежів покупцями та замовниками за придбану продукцію. Використовуючи оперативну інформацію, яка надходить в результаті внутрішнього контролю, важливим моментом є організація претензійної роботи, спрямованої на забезпечення своєчасної оплати операцій. Це допоможе зменшити відсоток простроченої заборгованості з боку контрагентів.

Впровадження цих заходів сприятиме модернізації системи обліку заборгованості дебіторів, покращенню контролю за платежами та зменшенню ризиків, пов'язаних з простроченою заборгованістю контрагентів[39].

Також необхідно створити резерви на

резерви, а саме:

- Резерв сумнівних боргів - це резерв, який потрібно створювати для покриття можливої заборгованості з оплатою товарів та послуг. Це дозволить уникнути проблем з неплатниками та зменшити ризик фінансових втрат.

- Резерв забезпечення майбутніх витрат та платежів - це резерв, який створюється для забезпечення майбутніх витрат та платежів, таких як ремонт та обслуговування обладнання, заміна основних засобів, податкові зобов'язання та інші непередбачувані витрати.

Для створення резервів необхідно визначити величину можливої заборгованості та майбутніх витрат і платежів та розрахувати необхідну суму для створення резерву. При цьому, величина резерву повинна бути достатньою для покриття можливих збитків, але не повинна перевищувати необхідної величини.

Також, рекомендується збільшити контроль над витратами із метою зниження витрат на операційну діяльність, а також підвищення рентабельності

підприємства. Для досягнення цієї мети необхідно провести аналіз кожної галузі діяльності підприємства та знайти способи зниження витрат.

Крім того, рекомендується удосконалити систему контролю за рухом грошових коштів на підприємстві, щоб уникнути можливих витоків коштів.

Для цього необхідно регулярно проводити аудит фінансової діяльності підприємства.

Також, слід звернути увагу на вивчення ринку та аналізу конкурентів з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства. Для досягнення цієї мети необхідно знайти свої переваги над конкурентами та пропонувати більш привабливі умови співпраці для клієнтів.

В цілому, важливо вдосконалювати процеси на підприємстві та постійно працювати над покращенням ефективності діяльності. Для цього необхідно регулярно проводити аналіз діяльності та вдосконалювати систему бухгалтерського обліку на підприємстві.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження питань бухгалтерського обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками суб'єктів господарювання, нами отримано наступні висновки:

1. Розрахунки з покупцями та замовниками є важливим об'єктом обліку та аналізу у суб'єктів господарювання, оскільки вони становлять значну частину фінансових операцій суб'єкта господарювання. Вони виникають при укладанні договору про купівлю-продаж, надання послуг або виконання робіт. Ефективне управління розрахунками дає змогу вчасно приймати рішення щодо управління платіжними ризиками та забезпечення фінансової стабільності суб'єкта господарювання.

2. Розрахунки з покупцями та замовниками дозволяють підприємствам залучати нових клієнтів та збільшувати свою клієнтську базу, що забезпечує зростання обсягів продажів та збільшення ринкової частки. Розрахунки можуть бути готівковими, безготівковими, частковими, повними, розстроченими, за передплатою або без вимоги оплати за надані товари, роботи або послуги.

3. Інформація про дебіторську заборгованість відображається в обліку на рахунках :рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» та рахунок 37 «Розрахунки з іншими дебіторами» У міжнародній практиці не існує єдиного МСФЗ, що регулює облік дебіторської заборгованості, на відміну від українського НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість».

4. Кваліфікаційна робота виконувалась на базі [REDACTED]

[REDACTED] Дослідження питання бухгалтерського обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками на [REDACTED]

дало можливість запропонувати створити на ньому резерви, а саме:

- резерв сумнівних боргів - це резерв, який потрібно створювати для покриття можливої заборгованості з оплатою товарів та послуг. Це дозволить уникнути проблем з неплатниками та зменшити ризик фінансових втрат; - резерв забезпечення майбутніх витрат та платежів - це резерв, який створюється для

забезпечення майбутніх витрат та платежів, таких як ремонт та обслуговування обладнання, заміна основних засобів, податкові зобов'язання та інші непередбачувані витрати. Для створення резервів необхідно визначити величину можливої заборгованості та майбутніх витрат і платежів та розрахувати необхідну суму для створення резерву. При цьому, величина резерву повинна бути достатньою для покриття можливих збитків, але не повинна перевищувати необхідної величини.

5. За результатами дослідження аналізу діяльності на [] [] рекомендується збільшити контроль над витратами із метою зниження витрат на операційну діяльність, а також підвищення рентабельності підприємства. В цілому, важливо вдосконалювати процеси на підприємстві та постійно працювати над покращенням ефективності діяльності. Для цього необхідно регулярно проводити аналіз діяльності та вдосконалювати систему бухгалтерського обліку на підприємстві.

KÖVETKEZTETÉSEK

Az ügyfelekkel és megrendelőkkel való elszámolás és a gazdasági szereplőkkel való számlázási elemzés kutatási eredményei alapján a következő következtetésekre jutottunk:

1. Az ügyfelekkel és megrendelőkkel való elszámolások fontos elemek a gazdasági szereplők számviteli és elemzési tevékenységében, mivel jelentős részét képezik a gazdasági szereplő pénzügyi tranzakcióinak. Ezek az elszámolások akkor jönnek létre, amikor szerződést kötnek vásárlás-értékesítés, szolgáltatásnyújtás vagy munkavégzés tárgyában. Az elszámolások hatékony kezelése lehetővé teszi a pénzügyi kockázatok időben történő kezelését és a gazdasági szereplő pénzügyi stabilitásának biztosítását.

2. Az ügyfelekkel és megrendelőkkel való elszámolások lehetővé teszik a vállalkozások számára, hogy új ügyfeleket szerezzenek és növeljék ügyfélbázisukat, ezáltal növelve az értékesítési volumeneket és a piaci részesedést. Az elszámolások lehetnek készpénzesek, banki átutalásokkal történőek, részlegesek, teljesek, halasztottak, előleggel vagy a szállított áru, munka vagy szolgáltatás fizetésének igénye nélkül.

3. Az ügyfélkövetelés a következő számlákon jelenik meg a könyvelésben: 36. számla "Ügyfelekkel és megrendelőkkel való elszámolások" és 37. számla "Egyéb követelőkkel való elszámolások". A nemzetközi gyakorlatban nincs egységes IFRS szabvány, amely szabályozza az ügyfélkövetelés könyvelését, ellentétben a 10. Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standard Tanács (IFRS) szabványtól való eltéréssel.

4. A szakképesítési munka a [] alapján készült. Az ügyfelekkel és megrendelőkkel való elszámolások számviteli és elemzési kérdésének vizsgálata a [] Kft.-nél lehetővé tette, hogy javaslatokat tegyenek a tartalékok létrehozására, nevezetesen: Kétes követelési tartalék: Ez a tartalék a lehető legjobban biztosítja a lehetséges adósságot a termékek és szolgáltatások kifizetésére. Segít elkerülni a nem fizető ügyfelekkel kapcsolatos problémákat és csökkenti a pénzügyi veszteség kockázatát. Jövőbeli kiadások és fizetések tartaléka: Ez a tartalék a jövőbeli kiadások és fizetések, például berendezések karbantartása és szervizelése, eszközök cseréje, adókötelezettségek és egyéb előre nem látható költségek fedezésére szolgál. A tartalékok létrehozásához szükséges a lehetséges

adósság és a jövőbeli kiadások és fizetések összegének meghatározása, valamint a tartalék létrehozásához szükséges összeg kiszámítása. A tartalék összege kellően nagynek kell lennie a potenciális veszteségek fedezéséhez, de nem haladhatja meg a szükséges összeget.

5. A tevékenységének elemzése alapján javasoljuk a költségek feletti ellenőrzés növelését a működési költségek csökkentése és a vállalkozás jövedelmezőségének növelése érdekében.

Összességében fontos, hogy javítsák a vállalat folyamatait és folyamatosan dolgozzanak a működési hatékonyság javításán. Ehhez rendszeres tevékenység- és számviteli rendszer-elemzésre van szükség a vállalaton belül.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Mujtaba, B. G., McClelland, B., Williamson, P., Khanfar, N., Cavico, F. J. (2018). An Analysis of the Relationship between Regulatory Control and Corruption based on Product and Market Regulation and Corruption Perceptions Indices. *Business Ethics and Leadership*, 2(3), 6-31.
2. Барт Е. Керівництво з кредитного менеджменту / Е. Барт. – М. : Москва. – 1994. – 400с.
3. Белова І.М. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 3(28). С. 217–220.
4. 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.
5. Бержанір І.А. Напрями удосконалення обліку розрахунків з контрагентами. *Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції*. Київ : Інформаційно-аналітичне агентство, 2019. С. 25–27.
6. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / Білик М.Д. // *Фінанси України*. — 2003. — № 12. — С. 24—36.
7. Білик, М.Д. Управління дебіторською заборгованістю. *Фінанси України*. - 2017. Вип. 12. С. 24-36
8. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент / І. А. Бланк. – К. : Ніка-Центр. – 2004. – 656 с.
9. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент: навчальний курс. — 2-ге вид., перераб. і доп. — К.: Эльга, НикаЦентр, 2005. — 656 с.
10. Боді З. Фінанси: навч. посіб. / З. Боді, Р. Мертон. – М. : Вільямс. – 2000. – 592 с.

11. Бруханський, Р. Ф. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / Р. Ф. Бруханський, О. П. Скирпан – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 444 с.
12. Бруханський, Р. Ф. Зміна управлінських парадигм як фактор розвитку бухгалтерського обліку: стратегічний аспект / Р. Ф. Бруханський // Облік і фінанси. – 2014 р. – № 3 (65) 2014. – С. 15-20.
13. Бруханський, Р. Ф. Концепція стратегічного менеджменту та бухгалтерський облік: можливі варіанти взаємозв'язку / Р. Ф. Бруханський // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3. – С. 239-243
14. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студ. спец. «Облік і оподаткування». Житомир: ЖІТІ, 2017 48-52 с.
15. Бутинець Ф.Ф., Герасимович А.М. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник /Ф.Ф. Бутинець, Ф.М. Герасимович / За ред. Ф.Ф. Бутинця. –7-е вид., доп. і перероб. – Ж.:Рута, 2006. – 832 с.
16. Бухгалтерський облік : практичний посібник / М.Ф. Огійчук, К.О. Утенкова, О.В. Ковальова, В.Є. Тредіт. Х., 2015. 334 с
17. Бухгалтерський облік: збірник систематизованого законодавства / уклад. Я. Кавторєва. — [11-е вид., переробл. і доп.] — Х.: Фактор, 2007. — 672 с.
18. Вакульчик Д.В. Напрями вдосконалення сучасного стану обліку розрахунків з покупцями та замовниками підприємства / Д.В. Вакульчик, Т.П. Погорєлова// Колективна монографія «Наукові та прикладні аспекти удосконалення обліково-фінансового забезпечення підприємств в умовах нестійкої економіки» – 2021 – С. 23-33
19. Вакульчик Д.В. Облік розрахунків з покупцями та замовниками та шляхи його вдосконалення/ Д.В. Вакульчик, Т.П. Погорєлова// Збірник тез ТХІІ Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи» – 2021.– С. 8-10.
20. Василюк М.М. Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання / М.М. Василюк // Економічні науки. - Серія

«Облік і фінанси». - Випуск 11(19). - Ч. 2. - 2015. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://economic-vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcls&id=1390>

21. Вергун Л.І. Облік руху грошових коштів на підприємствах: теорія, методологія, практика. Київ: КНЕУ, 2010.

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

23. Власова І.О. (2005). Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами. (Дис. канд. екон. наук). Національний аграрний університет, Київ.

24. Волковицька О. М. Міжнародні нормативи та зарубіжний досвід в організації облікового процесу розрахунків з покупцями та замовниками. Економіка та Держава. 2015.. С. 72–75.

25. Гудзь Н.В., Денчук П.Н., Романів Р.В. Бухгалтерський облік: Навч. посіб. 2-е вид., перероб. і доп. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 424 с. URL:https://pidru4niki.com/87858/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/buhgalterskiy_oblik

26. Дідоренко, Тетяна. Бухгалтерський баланс як складова інформаційного забезпечення процесу прийняття економічних рішень [Текст] / Тетяна Дідоренко // Прикладна економіка - від теорії до практики : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. [м. Тернопіль, 20 жовт. 2016 р.] / редкол. : Б. О. Язлюк, П. Р. Пуцентейло, Р. Ф. Бруханський [та ін.]; відп. за вип. П. Р. Пуцентейло. - Тернопіль : Вектор, 2016. - С. 108-109.

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

28. Дорош Н.І. Теоретичні аспекти організації бухгалтерського обліку. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2015. Вип. 1. С. 93–97.

29. Дроздова О. Г. Проблеми обліку дебіторської заборгованості в Україні та шляхи їх вирішення / О. Г. Дроздова, І. В. Пащенко // Економічний 88

- вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2018. - Вип. 5. - С. 94-98. -
Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2018_5_20
30. Дубровська Є.В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість» / Є.В. Дубровська // Вісник Сумського державного університету. – Суми: Сум ДУ. – 2009. – №2. – С. 202-205.
31. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в умовах фінансово-економічної кризи / Т.С. Єдинак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://firearticles.com/economika>
32. Замлиновський В.А. Розвиток бухгалтерського обліку в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / В.А. Замлиновський // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_4/18-4-26.pdf.
33. Іванілов О.С., Смачило В.В., Дубровська Є.В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №1. – С. 156-163.
34. Івченко Л. В., Ходзицька В. В. Інтерпретація дебіторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Фінанси, облік і аудит. 2017. Вип. 1. 5-10 с.
35. Ключ, Ю. І. Удосконалення внутрішнього контролю дебіторської заборгованості / Ю. І. Ключ, С. Ф. Сімінін, Ю. В. Дзюба // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – 2016. – № 8 (162). – Ч. 1. – С. 107-113.
36. Ковтуненко В.М. Проблеми управління дебіторською заборгованістю та практичні аспекти їх вирішення / В.М. Ковтуненко // Агросвіт. – 2014. – №10. – С.36-38. – Режим доступу: <http://www.lib.nau.edu.ua/praci/12083Kovtunenکو.pdf>
37. Лишиленко О. В. Бухгалтерський фінансовий облік. Навчальний посібник. /О. В. Лишиленко. — Київ: Вид-во «Центр учбової літератури», 2003. — 524 с.

38. Матицина, Н. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю [Текст] / Н.Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 12. – С.12-18.
39. Матицина Н. І. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н. І. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2016. – № 12. – С. 38-42. - Режим доступу: <https://modecon.mnau.edu.ua/issue/15-2019/kolisnyk.pdf>
40. Матицина Н. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 12. – С.38-48.
41. Міністерство фінансів України. План рахунків бухгалтерського обліку: затверджено наказом від 31.05.2000 № 162. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0562-00> (дата звернення: 23.01.2023).
42. НП(С)БО 15 «Дохід», Наказ Міністерства фінансів України від 31.05.2000 р. №129
43. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
44. Подолянчук О. А. Кредиторська заборгованість як специфічне джерело формування капіталу підприємства [Електронний ресурс] / О. А. Подолянчук, В. М. Чорна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2011. - Вип. 3. - С. 193-197.
45. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник. – 3-тє вид. перероб. і доп. – Київ: «Знання», 2008. – 630 с.
46. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 16.07.99 № 996-XIV. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – Законодавство України

47. Про захист прав споживачів [Електронний ресурс] : Закон України від 01.12.05 № 3161-IV. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – Законодавство України
48. НПСБО 10 - Положення про бухгалтерський облік "Дебіторської заборгованості" (затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0527-00#Text> [Дата звернення: 2023-01-21].
49. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
50. Скорба О.А. Облік дебіторської заборгованості в Україні та за кордоном. Матеріали за V міжнародна научна практична конференція «Honoris High School – 2009». – Т.2 Економіки. София, «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2009. –С. 22-25.
51. Сливка Я. В., Щербан М. Д., Кондратюк М. Ф. Бухгалтерський облік розрахунків з покупцями та замовниками: історичний експурс. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2023. № 7. URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-7-09-06>
52. 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
53. Т. О. Шматковська, С. В. Колодій, Розрахунки з покупцями і замовниками як фінансовий актив підприємства: економічна сутність, визначення та підходи до класифікації/. О. Шматковська Інвестиції: практика та досвід № 8/2014 —С.112-115.
54. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV// Відомості Верховної Ради України. – 2003. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
55. Чабан Т. С. Облік і аналіз розрахунків з покупцями та замовниками. / Тарас Сергійович Чабан. – Тернопіль, 2019. – 17-20 с.

СПИСОК ДОДАТКІВ

- | | | |
|-----|--------------|---|
| 1. | Додаток А | Виписка з ЄДР |
| 2. | Додаток А 1 | Статут |
| 3. | Додаток А 3 | Витяг з реєстру платників ПДВ |
| 4. | Додаток А 6 | Опис документів,о подаються заявником для проведення держ. реєстрації. |
| 5. | Додаток Б | Наказ про облікову політику |
| 6. | Додаток Г | Фінансова звітність малого підприємства за 2022 р. |
| 7. | Додаток Г 1 | Фінансова звітність малого підприємства за 2021 р. |
| 8. | Додаток К 1 | Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції за 2022 р. |
| 9. | Додаток К 2 | Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції за 2021 р. |
| 10. | Додаток К 3 | Банківська виписка за 04.01.2022 р. |
| 11. | Додаток Р 1 | Товарно-транспортна накладна 20 січня 2022 р. |
| 12. | Додаток Р 2 | Видаткова накладна 20 січня 2022 р. |
| 13. | Додаток Р 3 | Видаткова накладна 5 січня 2021 р. |
| 14. | Додаток Р 4 | Податкова накладна 5 січня 2021 р. |
| 15. | Додаток Р 5 | Товарно-транспортна накладна 5 січня 2021 р. |
| 16. | Додаток Р 10 | Оборотно-сальдова відомість по рахунку: 31, за січень 2021 р. |
| 17. | Додаток Р 11 | Оборотно-сальдова відомість по рахунку: 31,за січень 2022 р. |
| 18. | Додаток Р 12 | Податкова накладна 20 січня 2022 р |
| 19. | Додаток Т 2 | Податкова накладна 16.04.2021 |
| 20. | Додаток Т 3 | Товарно-транспортна накладна 17.04.2021 |
| 21. | Додаток Ф | Податковий розрахунок сум доходу ,нарахованого(сплаченого) ,на користь платників податків- фізичних осіб ,і сум утриманого з них податку , а також сум нарахованого єдиного внеску, за 2021 р. |
| 22. | Додаток Ф 1 | Податковий розрахунок сум доходу ,нарахованого(сплаченого) ,на користь платників податків- фізичних осіб, і сум утриманого з них податку , а також сум нарахованого єдиного внеску, за 2022 р. |

Анотація

Химинець М. І. Бухгалтерський облік та аналіз розрахунків з покупцями і замовниками у суб'єктів господарювання. Кваліфікаційна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти зі спеціальності 071 «Облік і оподаткування», освітня програма «Облік і оподаткування».

Закарпатський угорський інститут імені Ференца Ракоці II. Берегове, 2023.

Обсяг кваліфікаційної роботи складає 103 сторінки. В роботі наведено 13 таблиць, 56 використаних джерел та 22 додатки.

Ключові слова: аналіз розрахунків, покупці і замовники, розрахункові операції, зобов'язання, дебіторська заборгованість.

Дана кваліфікаційна робота присвячена вивченню бухгалтерського обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками у суб'єктів господарювання. Основна мета дослідження полягає у науковому обґрунтуванні та розробці рекомендацій щодо удосконалення процесу обліку та аналізу цих розрахунків. Для досягнення цієї мети, робота включає такі завдання: дослідження сутності, значення і форм розрахунків з покупцями і замовниками; оцінку та визнання зобов'язань перед ними; розгляд організаційно-методичних аспектів обліку розрахункових операцій; оцінку нормативної бази обліку і аналізу розрахунків; дослідження організації первинного обліку розрахунків; аналіз відображення операцій з розрахунків у фінансовій і податковій звітності; охарактеризування організації та методики аналізу розрахунків; розробку напрямів удосконалення обліково-інформаційної системи підприємства.

Робота базується на діалектичному методі пізнання та використовує методи теоретичного узагальнення, аналізу і синтезу, порівняння та абстрагування. В результаті проведеного дослідження, було виявлено теоретичні та практичні аспекти організації та методики бухгалтерського обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками. Отримані

результати дають змогу розробити рекомендації щодо покращення процесу обліку та аналізу цих розрахунків на підприємстві, що сприятиме підвищенню ефективності управління фінансово-економічною діяльністю суб'єктів господарювання.

Absztrakt

Himinec M. I. Számviteli könyvelés és elemzés a vevők és megrendelők számára történő elszámolásokban a gazdasági szereplőknél. Szakdolgozat az 071 "Számvitel és adózás" szakon szerzett első (bachelor) fokozat megszerzéséhez, "Számvitel és adózás" oktatási programban.

Rakoczi Ferenc II. Kárpátaljai Magyar Intézet. Beregszász, 2023.

A szakdolgozat terjedelme 103 oldal. A dolgozatban 13 táblázatot, 56 hivatkozott forrást és 22 mellékletet találhatunk.

Kulcsszavak: elszámolások elemzése, vevők és megrendelők, elszámolási műveletek, kötelezettségek, követelések.

Ez a szakdolgozat a vállalkozásoknál a vevők és megrendelőkkel történő elszámolások számviteli könyvelésének és elemzésének tanulmányozására összpontosít. A kutatás fő célja a számviteli és elemzési folyamatok javítására vonatkozó tudományos megalapozás és javaslatok kidolgozása. E cél elérése érdekében a dolgozat a következő feladatokat foglalja magában: a vevők és megrendelőkkel történő elszámolások lényegének, jelentőségének és formáinak vizsgálata; kötelezettségeik értékelése és elismerése; az elszámolási műveletek számviteli szervezési és módszertani aspektusainak vizsgálata; a számviteli és elemzési kötelezettségek normatív keretének értékelése; a kezdeti elszámolási nyilvántartás szervezésének vizsgálata; a elszámolási műveletek tükrözése a pénzügyi és adózási beszámolóokban; az elszámolások elemzésének szervezete és módszertana; a vállalat számviteli információs rendszerének fejlesztésének irányainak kidolgozása.

A dolgozat a megismerés dialektikus módszerére épül, és a szintézis, az elemzés és az absztrakció elméleti módszereit alkalmazza. A végzett kutatás eredményeként az elszámolások számviteli könyvelésének és elemzésének elméleti és gyakorlati aspektusai kerültek azonosításra. Az elért eredmények lehetővé teszik javaslatok kidolgozását az elszámolások számvitelének és elemzésének

folyamatának javítására a vállalatban, amely hozzájárulhat a gazdasági szereplők pénzügyi-gazdasági tevékenységének hatékonyságának növeléséhez.

ABSTRACT:

Khiminets M.I. presents a qualification work aimed at studying the accounting and analysis of settlements with customers and clients in business entities. The research is conducted to obtain the first (bachelor's) level of higher education in the field of 071 "Accounting and Taxation" with the educational program "Accounting and Taxation".

The research was conducted at the Ferenc Rakoczi II Transcarpathian Hungarian college of higher education, Beregovo, 2023.

The qualification work consists of 103 pages. It includes 13 tables, references to 56 sources, and 22 appendices.

Keywords: analysis of settlements, customers and clients, settlement transactions, obligations, accounts receivable.

This qualification work is dedicated to the study of accounting and analysis of settlements with customers and clients in business entities. The main objective of the research is to provide scientific justification and develop recommendations for improving the process of accounting and analysis of these settlements. To achieve this goal, the work includes the following tasks: studying the essence, significance, and forms of settlements with customers and clients; evaluation and recognition of obligations towards them; examination of organizational and methodological aspects of accounting for settlement transactions; assessment of the regulatory framework for accounting and analysis of settlements; investigation of the organization of primary accounting for settlements; analysis of the reflection of settlement operations in financial and tax reporting; characterization of the organization and methodology of settlement analysis; development of directions for improving the accounting information system of the enterprise.

The work is based on the dialectical method of cognition and employs methods of theoretical generalization, analysis and synthesis, comparison, and abstraction. As a result of the conducted research, theoretical and practical aspects of the organization and methodology of accounting and analysis of settlements with customers and clients have been identified. The obtained results enable the

development of recommendations for enhancing the process of accounting and analysis of these settlements in the enterprise, which will contribute to improving the efficiency of financial and economic management of business entities.

Ім'я користувача:
Потоки Габор Федорович

Дата перевірки:
22.05.2023 15:58:06 CEST

Дата звіту:
23.05.2023 10:02:30 CEST

ID перевірки:
1015184918

Тип перевірки:
Doc vs Internet + Library

ID користувача:
100011748

Назва документа: Химинець_BSc

Кількість сторінок: 105 Кількість слів: 18872 Кількість символів: 147658 Розмір файлу: 1.28 MB ID файлу: 1014863291

16.4% Схожість

Найбільша схожість: 2.41% з Інтернет-джерелом (<https://dspace.dsau.dp.ua/bitstream/123456789/5702/1/%D0%92%D0%>).

16.3% Джерела з Інтернету

965

Сторінка 107

2.48% Джерела з Бібліотеки

31

Сторінка 127

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

0% Вилучень

Немає вилучених джерел

Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи

31