

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ, ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА
КАФЕДРА ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
освітнього ступеня «Магістр»

на тему: **« МЕТОДИКА РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ З
ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ ЇХ В
ОБЛІКУ У *****»**

Виконав: студент гр. ОП - 61
Спеціальності 071 «Облік і оподаткування»

(шифр і назва)

КМЕТЬ Н.В.

(Прізвище та ініціали)

Керівник: к.е.н., доц. ЦІЦЬКА Н.Є.

(Прізвище та ініціали)

Рецензент:

(Прізвище та ініціали)

ДУБЛЯНИ 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ, ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА
КАФЕДРА ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ

Освітній ступінь «Магістр»

Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

(шифр і назва напрямку підготовки, спеціальності)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри _____

(підпис)

д.е.н., професор Гнатишин Л.Б.

(звання, ступінь, прізвище та ініціали)

« 20 » грудня 2023 року

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТА

 КМЕТЬ НАЗАРІЯ ВАСИЛЬОВИЧА

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: «Методика розрахункових операцій з покупцями і замовниками та відображення їх в обліку у *****»

Керівник роботи: Ціцька Н.Є., к.е.н., доцент

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

Затверджено наказом ЛНУП від «16» жовтня 2024 р. № 740/К-С

2. Строк подання студентом проекту (роботи) до «10» грудня 2024 року

3. Вихідні дані до проекту (роботи) спеціальна і наукова література, нормативно-правові акти, первинна і зведена документація, реєстри синтетичного і аналітичного обліку, форми фінансової, статистичної та податкової звітності

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити). Вступ. Розділ 1. Теоретичні моменти організації обліку дебіторської заборгованості в частині розрахунків з покупцями і замовниками 1. Організаційно – методичні аспекти обліку розрахунків з покупцями і замовниками як складової дебіторської заборгованості: економічний зміст, визнання, оцінка, класифікація. 1.2 Правове забезпечення побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками та його основні завдання. Розділ 2. Методика обліково – аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками. 2.1 Відомості про *****

та оцінка його діяльності. 2.2 Особливості відображення розрахункових операцій з покупцями і замовниками в обліку та у фінансовій звітності. 2.3 Зміст, призначення та облік резервів сумнівних боргів. **Розділ 3. Покращення організаційних засад розрахункових операцій з покупцями і замовниками.**

3. 1 Наукові підходи до управління дебіторською заборгованістю, як складової організації облікового процесу. 3.2 Міжнародний досвід організаційно – методичних аспектів обліку дебіторської заборгованості. 3.3 Облікова політика підприємства як інструмент організації обліку розрахунків з покупцями і замовниками.

Висновки і пропозиції. Список використаної літератури

5. Перелік графічного матеріалу: таблиці, схеми, рисунки

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів (роботи)
1.	Отримання завдання. Вивчення рекомендованої літератури по темі КР. Написання аналітичного огляду. Вивчення об'єкту. Аналіз існуючого стану (складання програми; написання пояснювальної записки для дипломної роботи).	20.12.23-24.04.24р.
2.	Розробка перспективного рішення та його обґрунтування (написання перспективної частини; виготовлення планової основи для основного варіанту роботи).	25.04.24-21.07.24р.
3.	Розробка та обґрунтування пропозицій щодо реалізації роботи. Написання економічної частини роботи; висновків і пропозицій; кінцеве редагування пояснювальної записки; оформлення кінцевого варіанту роботи та інших графічних матеріалів, які представляються до захисту в ЕК).	22.07.24р.-11.10.24р.
4.	Кінцеве оформлення дипломної роботи (здача пояснювальної записки керівнику КР; виправлення його зауважень; здача КР на рецензування; кінцеве оформлення ілюстративних матеріалів, таблиць).	12.10.24р.-9.12.24р.
5.	Підготовка до захисту в ЕК. Пробний захист на випускній кафедрі (написання доповіді й погодження її з керівником КР; виправлення зауважень у графічній частині).	10.12.2024р.

Студент

_____ **Кметь Н.В.**
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи

_____ **Ціцька Н.Є.**
(підпис) (прізвище та ініціали)

УДК 631.16 : 336

Кваліфікаційна робота: 90 с. текстової частини, 15 рисунків, 12 таблиць, 34 позицій літературних джерел .

Методика розрахункових операцій з покупцями і замовниками та відображення їх в обліку у *****. Кметь Н.В. - Кваліфікаційна робота. Кафедра обліку та оподаткування. – Дубляни, Львівський НУП, 2024

Текстова частина охоплює вступ, три розділи, висновки і пропозиції, список використаної літератури.

У першому розділі висвітлено теоретичні основи організації обліку дебіторської заборгованості покупців; розкрито правову оцінку нормативної бази, висвітлено методику дослідження.

У другому розділі проаналізовано основні показники виробничо-фінансової діяльності *****, висвітлено організацію облікової роботи. Також даний розділ висвітлює дійсний стан обліку розрахунків з покупцями і замовниками у досліджуваному господарстві, зокрема, розкрито організацію первинного, аналітичного і синтетичного обліку розрахунків з покупцями і замовниками, вказано на недоліки, що мають місце в організації обліку цих розрахункових операцій. Розкрито методику формування резерву сумнівних боргів.

У третьому розділі висвітлено наукові підходи до управління дебіторською заборгованістю, як складової організації облікового процесу; обґрунтовано доцільність вивчення міжнародного досвіду організаційно – методичних аспектів обліку дебіторської заборгованості, а також рекомендуються удосконалення Облікової політики підприємства як інструмента організації обліку розрахунків з покупцями і замовниками.

АННОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «Магістр» присвячена відображенню в обліку розрахункових операцій з покупцями і замовниками. Здійснено аналіз дійсного стану та тенденцій розвитку аграрного виробництва і фінансового – економічного стану, а також дійсного стану організації обліку розрахунків з покупцями і замовниками, як засобу оперативного управління у *****.

Запропоновано наукові підходи до управління дебіторською заборгованістю, як складової організації облікового процесу; впровадження у виробничу практику міжнародного досвіду організаційно – методичних аспектів обліку дебіторської заборгованості та вдосконалення облікової політики підприємства в частині організації обліку розрахунків з покупцями і замовниками.

ANNOTATION

The qualification work for the educational degree "Master" is devoted to the reflection in accounting of settlement transactions with buyers and customers. The analysis of the actual state and trends in the development of agricultural production and the financial and economic condition, as well as the actual state of the organization of accounting for settlements with buyers and customers, as a means of operational management in the ***** , is carried out.

Scientific approaches to the management of accounts receivable as a component of the organization of the accounting process are proposed; introduction into industrial practice of international experience of organizational and methodological aspects of accounting for accounts receivable and improvement of the accounting policy of the enterprise in terms of organizing accounting of settlements with buyers and customers.

ЗМІСТ

	Стор.
Вступ.....	6
Розділ 1. Теоретичні моменти організації обліку дебіторської заборгованості в частині розрахунків з покупцями і замовниками	11
1. Організаційно – методичні аспекти обліку розрахунків з покупцями і замовниками як складової дебіторської заборгованості: економічний зміст, визнання, оцінка, класифікація	11
1.2 Правове забезпечення побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками та його основні завдання	19
Розділ 2. Методика обліково – аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками	27
2.1 Відомості про ***** та оцінка його діяльності....	27
2.2 Особливості відображення розрахункових операцій з покупцями і замовниками в обліку та у фінансовій звітності.....	34
2.3 Зміст, призначення та облік резервів сумнівних боргів.....	49
Розділ 3. Покращення організаційних засад розрахункових операцій з покупцями і замовниками	55
3. 1 Наукові підходи до управління дебіторською заборгованістю, як складової організації облікового процесу.....	55
3.2 Міжнародний досвід організаційно – методичних аспектів обліку дебіторської заборгованості.....	62
3.3 Облікова політика підприємства як інструмент організації обліку розрахунків з покупцями і замовниками.....	74
Висновки і пропозиції.....	80
Список використаної літератури.....	86

ВСТУП

Розрахунки називають кровоносною системою народного господарства. В процесі діяльності суб'єктів господарювання проходять взаємовідносини з постачальниками і підрядними організаціями, покупцями і замовниками, бюджетом, органами соціального і майнового страхування. Тому від чіткої організації розрахунків залежить своєчасне одержання виручки за реалізовану продукцію, безперебійна оплата матеріальних цінностей для основної діяльності, своєчасне здійснення платежів в бюджет, погашення позик банку та інших грошових зобов'язань.

Розрахунки між підприємствами, організаціями, установами та ланками фінансово-кредитної системи проводяться в основному в безготівковій формі шляхом перерахування грошей через відділення банку. Вони займають основну питому вагу в розрахунково-платіжному обороті господарюючих суб'єктів.

На сьогоднішній день, дебіторська заборгованість залишається одним з найбільш негативних явищ в економічній діяльності аграрних підприємств. Велика сума заборгованості, яка існує між українськими підприємствами, призводить до кризи неплатежів, яка, в свою чергу, гальмує розвиток ринків, на яких працюють дані підприємства, та є значною проблемою у національній економіці в цілому. Тому, можна сказати, що облік розрахунків з покупцями та замовниками є однією з найважливіших та найбільш досліджених ділянок бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємств.

На підставі проведеного аналізу економічної літератури можна стверджувати, що основними проблемами в обліку розрахунків з покупцями і замовниками й досі залишаються: невизначеність обліку простроченої і безнадійної заборгованості та її рефінансування; криза неплатежів; аналіз заборгованості та автоматизація бухгалтерського обліку взаєморозрахунків з покупцями і замовниками підприємств та багато інших.

Ефективно організована та чітка система розрахунків з покупцями та замовниками є необхідною умовою оптимізації грошових потоків будь-якого суб'єкта господарювання, його стабільним та ефективним функціонуванням та управлінням його дебіторською заборгованістю. Актуальність розробок з обліку таких операцій полягає в тому, що вони пов'язані з виконанням підприємства договірних зобов'язань, адже це часто призводить до необхідності участі в адміністративних, цивільних та господарських спірних питаннях. Неповна та недостовірна інформація про стан розрахункових операцій з покупцями і замовниками або її повна відсутність у формах фінансової, статистичної та податкової звітностей певного суб'єкта господарювання може призвести до неправильних результатів аналізу розрахунків та висновків щодо динаміки оборотності активів та інших показників господарської діяльності, ліквідності балансу та платоспроможності підприємства на короткострокову та довгострокову перспективи.

Аналізуючи економічну літературу, можна побачити, що в розрахунках з покупцями та клієнтами все ще існують такі основні проблеми: невизначеність щодо обліку простроченої та безнадійної заборгованості та її рефінансування, криза неплатежів з підприємствами, аналіз заборгованості та автоматизація обліку для взаєморозрахунків. Від успішного вирішення перелічених проблем значною мірою залежить ефективність економіки в цілому та кожного підприємства зокрема.

Саме тому, потребують подальшого дослідження такі питання, як визначення етапів реалізації, коригування облікових цін реалізації, розгляд завдань, об'єктів і методів економічного аналізу показників реалізації продукції та стану розрахунків з покупцями і замовниками. Необхідність вирішення конкретної проблеми визначає актуальність і вибір тема дослідження.

Мета дослідження - наукове підтвердження формулювання теоретичних розробок і практичних пропозицій щодо вдосконалення

організаційно-методичного забезпечення бухгалтерського обліку та оперативного аналізу стану розрахункових операцій з покупцями та замовниками. Для досягнення поставленої мети в роботі передбачається вирішити наступні завдання:

- висвітлити економічний зміст і місце розрахунків з покупцями і замовниками в системі розрахунків підприємства та визначити їх властивості як об'єктів обліку;

- обґрунтувати класифікацію покупців і замовників для формування облікової політики підприємства;

- проаналізувати нормативно-правове забезпечення бухгалтерського регулювання розрахунків між суб'єктами господарювання та покупцями та замовниками;

- проаналізувати фінансово-майновий стан досліджуваного сільськогосподарського товариства з обмеженою відповідальністю та комплексну оцінку і аналіз розрахунків підприємства з покупцями та замовниками;

- проаналізувати методи обліку процесу замовлень, щоб узгодити його з рівнем попиту в системі управління діяльністю підприємства;

- дослідити облікову політику як фактор ефективної діяльності підприємства;

- визначити напрями вдосконалення методів обліку розрахунків з покупцями та замовниками шляхом раціонального управління дебіторською заборгованістю і вивченням досвіду міжнародної практики даної ділянки обліку.

Об'єктом дослідження є розрахункові операції з покупцями та замовниками, що підлягають відображенню в системі бухгалтерського обліку.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, організаційних, методичних і практичних положень бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту розрахунків з покупцями та замовниками бізнесу.

Методи дослідження. У процесі написання кваліфікаційної роботи та здійсненні досліджень були використані загальнонаукові та конкретно-пізнавальні методи, а саме: методи спостереження; методи групування та аналізу; метод причини та наслідку; метод логіки та абстракції; метод причинно-наслідкового зв'язку; методи порівняння, індукції й дедукції; графічний метод.

Інформаційною базою дослідження є основні концепції та положення сучасної обліково-аналітичної теорії, праці вітчизняних і зарубіжних вчених-бухгалтерів і аналітиків, нормативні документи України, журнальні публікації, лекційні та науково-технічні матеріали. Практичні конференції та семінари з теоретичних і практичних питань бухгалтерського обліку, аналіз розрахункових операцій з покупцями та клієнтами, а також опублікована офіційна статистика та Інтернет-ресурси.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в теоретичному узагальненні організаційних засад обліково – аналітичного забезпечення розрахункових операцій з дебіторами в частині розрахунків з покупцями та замовниками, а також в обґрунтуванні та розробці положень і рекомендацій щодо вдосконалення і покращення організаційних засад розрахункових операцій з покупцями і замовниками шляхом наукових підходів до управління дебіторською заборгованістю та вивченням міжнародного досвіду організаційно – методичних аспектів її обліку.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ МОМЕНТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В ЧАСТИНІ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

1.1 Організаційно – методичні аспекти обліку розрахунків з покупцями і замовниками як складової дебіторської заборгованості: економічний зміст, визнання, оцінка, класифікація

Українському бізнесу в період воєнного стану довелося зіткнутися з низкою викликів: припинення господарської діяльності, знищення бізнес-активів, переміщення потужностей, переміщення працівників, саботаж Логістика налагоджена, напрями діяльності змінюються, зобов'язання та розрахунки не виконуються тощо. Майже кожен суб'єкт господарювання бажає продавати свою продукцію на основі передоплати або негайної оплати після продажу, однак у сучасному сценарії він змушений погоджуватися на запропоновану покупцеві відстрочку платежу, створюючи таким чином дебіторську заборгованість.

Визначення дебіторської заборгованості висвітлює П(С)БО 11 «Дебіторська заборгованість», де стверджується, що «дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату» [7].

Сьогодні практично кожен суб'єкт господарювання має значні масштаби дебіторської заборгованості, вилучення коштів, зниження ліквідності, підвищений ризик неповернення покупцями боргу, зростання збитків через неплатоспроможних клієнтів, втрату поточної вартості довгострокової заборгованості та знецінення через інфляцію тощо. Все це чинить негативний вплив на фінансовий стан підприємства. Сучасна економічна кризова ситуація вимагає вирішення ряду проблем, серед яких організація та методика обліку дебіторської заборгованості покупців та

замовників, відображення операцій формування та погашення дебіторської заборгованості в системі бухгалтерського обліку, облік безнадійної та простроченої заборгованості тощо.

Теоретичні основи дослідження дебіторської заборгованості вже давно посідають особливе місце в колі наукових інтересів фахівців. Збільшення дебіторської заборгованості відбулося через військовий стан, високий рівень інфляції, неефективність управління прийняття рішень, зниження платоспроможності і повне банкрутство покупців, відстрочки платежів тощо. Про зростання величини дебіторської заборгованості свідчать дані таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

**Стан дебіторської заборгованості у категоріях підприємств за
розмірами, 2020–2022 рр.***

Рік	Мікро- підприємства		Малі підприємства		Середні підприємства		Великі підприємства	
	млн. грн	% до заг.суми	млн. грн	% до заг.суми	млн. грн	% до заг.суми	млн. грн	% до заг.суми
2020	1490133	33,3	686377	15,3	814026	18,2	1483835	33,2
2021	1491926	29,2	854612	16,8	962424	18,9	1788822	35,1
2022	1630385	30,0	842685	15,5	1075116	19,8	1884688	34,7

*Розроблено на основі [8]

На основі статистичних даних і проведених нами досліджень можна стверджувати, що величина дебіторської заборгованості у всіх категоріях підприємств з кожним роком зростає. Щорічно більше третини загальної річної суми дебіторської заборгованості займає заборгованість дебіторів у мікро – підприємствах і великих підприємствах. У малих підприємствах ця величина впродовж трьох років досліджуваного періоду знаходиться на рівні 15%-16%, а у великих підприємствах на рівні – 33% - 35%.

Дослідження у галузі розрахункових операцій з покупцями базуються на аспектах економіки, бухгалтерського обліку, банківської справи та права, здійснюються за стандартами сутності, форми вираження та форми реалізації поняття (рис.1.1).

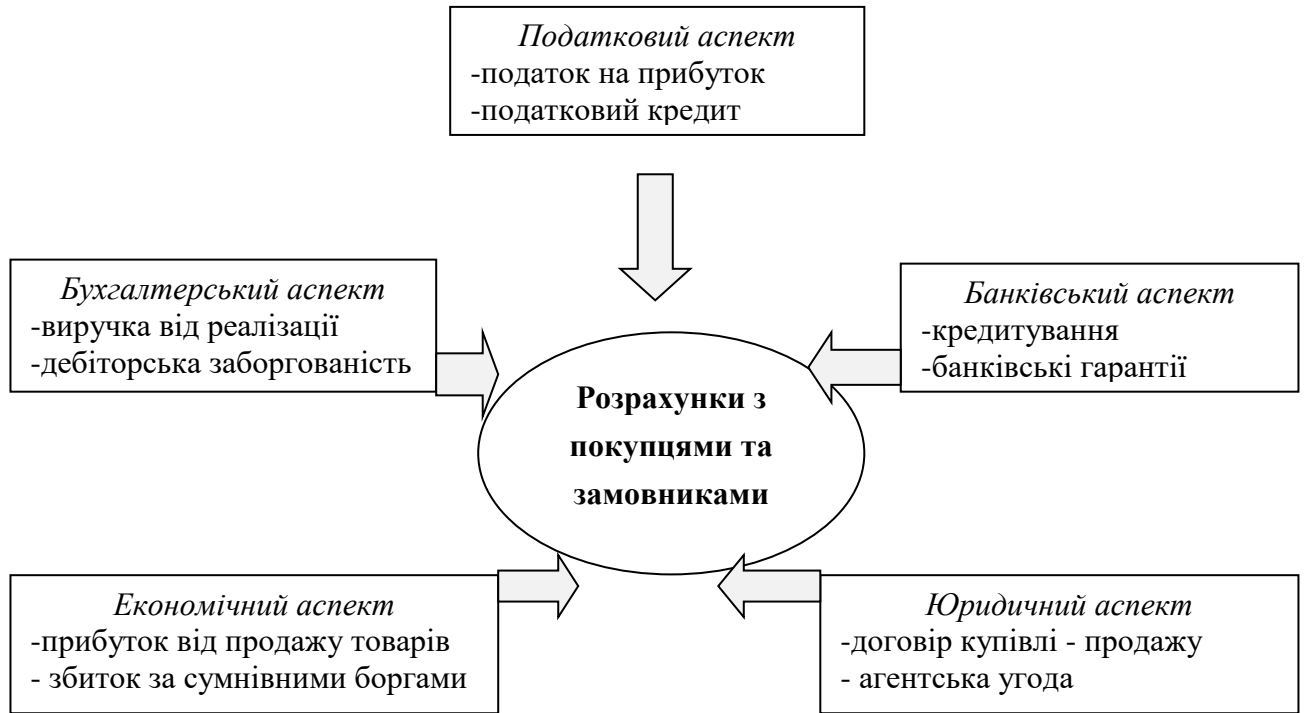


Рис. 1.1 Форми прояву розрахунків з покупцями і замовниками *

* Узагальнено на основі джерела [11]

У загальній системі розрахунків розрахункові операції з покупцями і замовниками займають важливе місце. Дана ділянка обліку має особливості, в частині об'єкта, суб'єкта та механізмів обчислень. Об'єктом системи розрахунків з покупцями є стосунки та фінансові зобов'язання між покупцями і продавцями. Суб'єктами на даній ділянці обліку є покупці (замовники) товарів, робіт і послуг, які виступають як платники коштів.

Постійно зростаючі потреби ефективного управління роз рахунками з покупцями вимагають відповідних змін в системі обліку, формах, видах розрахунків, методах управління та впливу на дебіторську заборгованість. Процеси автоматизації, розвиток Інтернет - технологій потребують адаптації та уточнення обліку розрахунків з покупцями до сучасних потреб [11, с.48].

Відповідно до стандартів бухгалтерського обліку дебіторська заборгованість вважається активом. Активи, у свою чергу, - це ресурси, які бізнес контролює в результаті минулих подій і використання яких, як очікується, принесе майбутні економічні вигоди. Отже, дебіторську заборгованість, визнану активом, можна вважати ресурсами, контрольованими підприємством. Однак, згідно з теорією бухгалтерського обліку, було доведено, що дебіторська заборгованість — це суми, вилучені підприємством. Тому питання корпоративного контролю за дебіторською заборгованістю є досить дискусійним.

Дебіторська заборгованість визначається активом, якщо: існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод; сума дебіторської заборгованості може бути достовірно визначена (рис.1.2).



Рис. 1.2 Порядок визнання дебіторської заборгованості *

*Джерело [33, с.190]

Важливою складовою дебіторської заборгованості є її визнання та оцінка. Період визнання доходу від операцій із пов'язаними сторонами

учасники використовують інші методи оцінки доходу від погашення дебіторської заборгованості, ніж дохід від продажу продуктів, проектів і послуг третім сторонам за звичайних обставин.

Дебіторська заборгованість, в тому числі і заборгованість покупців, може бути визнана в балансі двома способами:

– первісна вартість дебіторської заборгованості та резерв сумнівних боргів визнаються окремими статтями, а різниця між ними становить чисту дебіторську заборгованість;

- сума дебіторської заборгованості подається в «чистому» вигляді (тобто за вирахуванням резерву сумнівних боргів).

Достовірна оцінка дебіторської заборгованості істотно впливає на правильне відображення інформації в облікових реєстрах і звітах. Принцип обачності відіграє важливу роль, встановлюючи методи, які використовуються в бухгалтерському обліку для оцінки дебіторської заборгованості з метою запобігання переоцінці активів. Поточна дебіторська заборгованість повинна бути відображена у звітності в грошовій формі, яка визначається на підставі поточної оцінки дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку (рис.1.3).

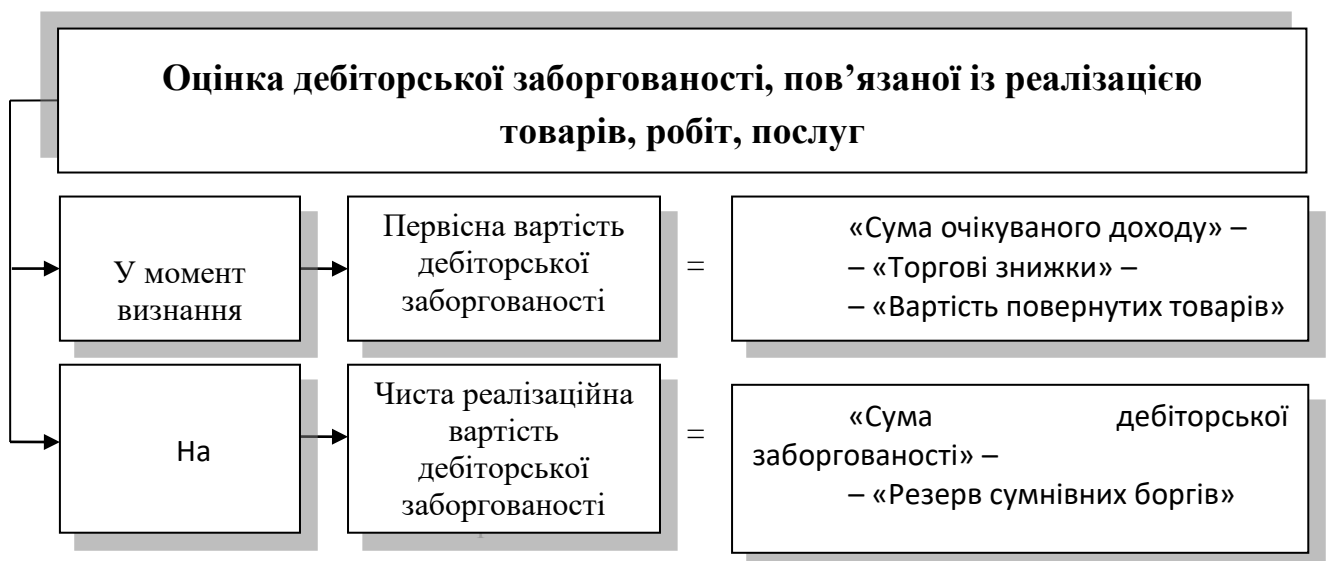


Рис.1.3 Можливі методи оцінки дебіторської заборгованості в національній практиці*

*Розроблено на основі джерела [3].

Тому при формуванні облікової політики облік дебіторської заборгованості необхідний для переліку пов'язаних осіб і для оцінки доходу від роботи з ними. Слід обов'язково також передбачити можливість створення резервів для покриття збитків у таких операціях. Включення запропонованих положень до розпорядчих документів щодо корпоративної облікової політики дозволить формувати облікову інформацію щодо наявного стану дебіторської заборгованості та її показників у майбутніх періодах, дасть можливість оцінити майбутні грошові надходження та контролювати дотримання термінів погашення боргу. Це, в свою чергу, знизить ймовірність збитків через визнання безнадійної заборгованості.

Також визначено актуальність положень бухгалтерського обліку для розрахунків покупців і замовників, як платників податків. Суб'єкти господарювання отримують дохід від реалізації, продаючи продукцію клієнтам, виконуючи роботи та надаючи послуги замовникам. У цьому випадку виникне зобов'язання з ПДВ, яке враховується при визначенні суми ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету. Тому підприємства як платники податків повинні постійно аналізувати та контролювати дебіторську заборгованість як свого роду об'єкт оподаткування (рис.1.4).



Рис.1.4 Облік розрахунків з покупцями і замовниками як об'єкт обліку і оподаткування [20].

Актуальність облікового забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками зумовлена також тим, що розрахунки з покупцями і замовниками виступають об'єктом оподаткування в частині податку на додану вартість. Аналіз достовірних та своєчасних даних про розрахунки з покупцями та замовниками надасть менеджерам необхідну інформацію для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо побудови цього партнерства та забезпечення максимально ефективного виконання обома сторонами своїх договірних зобов'язань.

Надзвичайно важливим аспектом обліку дебіторської заборгованості є її класифікація (рис.1.5).

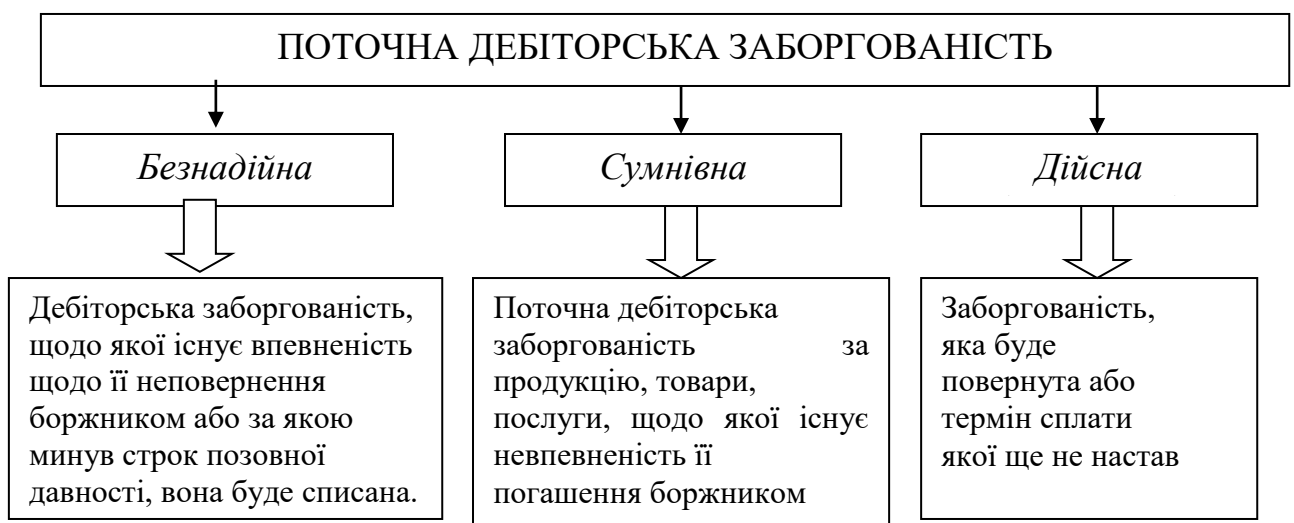


Рис.1.5 Класифікація дебіторської заборгованості

Класифікація дебіторської заборгованості є важливою частиною бухгалтерського обліку, оскільки відображення різних категорій заборгованості у фінансовій звітності дозволяє забезпечити її достовірність і прозорість для зацікавлених сторін, таких як інвестори, кредитори та фінансові аналітики. Крім того, класифікація заборгованості дебіторів допомагає краще зрозуміти фінансовий стан бізнесу. А класифікація за джерелами, термінами погашення та іншими ознаками дозволяє правильно віднести дебіторську заборгованість до певних груп і більш детально проаналізувати фінансові ризики та можливості.

П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» класифікує існуючу заборгованість дебіторів на довгострокову і поточну. *Поточна* дебіторська заборгованість відноситься до дебіторської заборгованості, яка виникла під час нормального операційного циклу, що погашатиметься впродовж дванадцяти місяців з дати балансу. *Довгострокова* дебіторська заборгованість відноситься до дебіторської заборгованості, яка не виникає протягом нормального операційного циклу та погашається впродовж терміну, що перевищує дванадцять місяців з дати балансу.

За впевненістю щодо погашення заборгованість дебіторів доцільно класифікувати на безнадійну, сумнівну та дійсну (нормальну) (1.6).



1.6 Види поточної дебіторської заборгованості *

*Розроблено автором

Отже, щодо класифікації дебіторської заборгованості, можна чітко сказати, що її правильне віднесення до певних груп також має істотний вплив на процес розрахунків підприємства. За відповідної класифікації він може мати значний вплив на контроль і аналіз, допомагаючи керувати цими розрахунками, тобто своєчасно стягувати поточну заборгованість від покупця, коли заборгованість класифікується як реструктуризована, або створюючи відповідні резерви.

1.2 Правове забезпечення побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками та його основні завдання

Бухгалтерський облік є складовою частиною процесу управління, накопичення та узагальнення всієї інформації про активи (майно) та пасиви (капітал і зобов'язання) всього підприємства в грошових вимірниках. В цілому це складна система і сукупність її елементів, взаємопов'язаних і об'єднаних в єдине ціле. Інформаційною основою для побудови бухгалтерського обліку стали українські законодавчі акти, галузеві директиви, нормативні документи з регулювання бізнесу, пов'язаного з розрахунками покупців і замовників. Щоб більш детально розглянути систему регулювання розрахунків покупців і клієнтів, необхідно розглянути, аспекти обліку розрахункових операцій. Окремі аспекти організації розрахункових операцій, зокрема розрахунків з дебіторами, визначені різними законодавчими актами, такими як господарське, цивільне та податкове законодавство, регламент документообігу правочинів тощо.

Саме тому, керування і управління цією цілісною системою має забезпечуватись нормативними та правовими актами. Загальна система бухгалтерського обліку в Україні регулюється Законом України про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні № 996-XIV від 16 липня 1999 р., який визначає правові принципи регулювання організації,

ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності та поширюється на всіх юридичних осіб незалежно від організаційно-правових форм і форми власності, а також на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність відповідно до чинного законодавства [29].

Організація обліку для всіх ділянок облікової роботи вимагає визначення організаційних процесів та їх більш структурованого забезпечення. Такими правовими актами на рівні окремих ділянок обліку сьогодні виступають Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО).

Зокрема, облік дебіторської заборгованості регулюється НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», яке визначає основи бухгалтерського обліку щодо вимог правильного та обґрунтованого обліку дебіторської заборгованості та методи складання звітності форм фінансової звітності. Цей документ не описує організаційний підхід до ведення обліку розрахунків з дебіторами. Визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності [7].

Одним із завдань фінансового обліку є складання та представлення фінансової звітності. Саме Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженим Наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73 визначаються мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. Норми цього положення застосовуються до фінансової звітності юридичних осіб усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ), які зобов'язані подавати фінансову звітність згідно із законодавством [22].

Важливим у сфері виробничої діяльності для усіх суб'єктів господарювання, сфері вирішенні спірних питань, захист інтересів є Господарський процесуальний кодекс: Кодекс України від 06.11.1991 №

1798- XII [5]. Варто зазначити, що підприємства, установи, організації, інші юридичні особи, колективи, які здійснюють підприємницьку діяльність та отримали статус у встановленому порядку суб'єкта господарювання, мають право на звернення до господарського суду відповідно до встановлених правил за захистом своїх порушених прав та охоронюваних законом інтересів щодо положень цього Господарського Кодексу.

Сфера оподаткування суб'єктів господарювання регулюється Податковим кодексом України: Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI [27]. Податковий кодекс України регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування.

Для контирування документів первинного обліку, ведення реєстрів бухгалтерського обліку, відображення всіх господарських операцій в системі синтетичного обліку на рахунках бухгалтерського обліку слід посылатись на План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Мінфіну України від 30.11.99 р. № 291 [28]. В даному правовому документі відображено перелік рахунків і схем реєстрації та групування на них фактів фінансово господарської діяльності (корес понденція рахунків) у бухгалтерському обліку. У ньому за десятковою системою наведені коди (номери) й найменування синтетичних рахунків (рахунків першого порядку) й субрахунків (рахунків другого порядку).

Для узагальнення всієї опрацьованої первинної інформації на підприємствах виробничої сфери використовуються різні форми ведення бухгалтерського обліку. На сьогоднішній день, другою за значенням (після автоматизованої форми обліку) виступає журнально – ордерна форма обліку. Методичними рекомендаціями щодо застосування реєстрів журнально - ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств, затверджених Наказом Мінагрополітики України від 04.06.2009 р. №390

затверджено перелік та форми реєстрів синтетичного та аналітичного обліку та порядок записів в них [17].

Організація облікового процесу розрахунків з покупцями та замовниками включає формування достовірної та своєчасної інформації; розробка і складання загальноприйнятих форм договорів та інших основних документів; контроль за виконанням періодичних звірок; на бухгалтерів-контрагентів покладається завдання відображати всі господарські операції відповідно до правової бази. Дебіторська заборгованість покупців і замовників є одним із об'єктів облікової політики будь-якого підприємства. Ведення облікової політики підприємства слід організовувати і здійснювати відповідно до Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України: Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635 [18].

Організація обліку розрахункових операцій з покупцями і замовниками сьогодні в Україні здійснюється в основному у безготівковій формі, що регулюється Інструкцією про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг: Постанова Національного банку України від 29.07.2022 р. № 163 [6]. Ця Інструкція визначає: порядок ініціювання та виконання платіжних операцій за рахунками користувачів платіжних послуг (далі - користувач), які відкриті в надавачів платіжних послуг з обслуговування рахунку (далі - надавач платіжних послуг); обов'язкові реквізити платіжної інструкції, вимоги щодо їх заповнення; порядок виконання надавачами платіжних послуг заходів щодо арешту коштів на рахунках користувачів.

Окрім перелічених правових актів, які регламентують організацію бухгалтерського обліку на загальнодержавному рівні, кожен суб'єкт господарювання в своїй господарській практиці використовує ряд внутрішніх регламентів, яких слід дотримуватись на мікрорівні (табл.1.2).

Отже, наведений і проаналізований перелік нормативно-правових актів, що регулюють облік та аналіз розрахунків з покупцями і замовниками, не

обмежуються вищевказаними документами. Уміння орієнтуватися в різноманітних, іноді суперечливих нормативно-правових актах, допомагає організувати бухгалтерську роботу на належному рівні та забезпечити своєчасний аналіз дебіторської заборгованості.

Таблиця 1.2

**Внутрішні регламентні документи, щодо організації обліку
розрахунків з покупцями та замовниками***

Назва регламентного документа	Зміст регламентного документа
<i>Наказ про Облікову політику підприємства.</i>	Визначає способи організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, з урахуванням конкретних умов його діяльності.
<i>Робочий План рахунків</i>	Кожне підприємство розробляє свій робочий План рахунків з бухгалтерського обліку, який формується на основі єдиного Плану рахунків активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій; до якого включаються ті рахунки, які мають практичне застосування на підприємстві. Робочий План рахунків з бухгалтерського обліку затверджується керівником підприємства, але при цьому порядок використання кожного рахунку не змінюється і визначається Інструкцією із застосування Плану рахунків.
<i>Статут</i>	Статут підприємства – це основний нормативний документ, який визначає правовий статус підприємства, мету його діяльності, права та обов'язки учасників, основні аспекти внутрішнього управління та діяльності. Цей документ відіграє ключову роль, оскільки стає основою для взаємодії компанії з іншими юридичними та фізичними особами, органами державної влади та управління
<i>Графік документообігу</i>	Документообіг є ключовою складовою в системі управління будь-якої організації. Це процес створення, обробки, зберігання та обміну документами в рамках організації або між організаціями. Він забезпечує формалізований спосіб комунікації та відповідальності, необхідний для ефективного та зрозумілого управління.
<i>Розробленні первинні документи</i>	Кожне підприємство має право розробляти власні спеціалізовані первинні документи, за умови наявності в них обов'язкових реквізитів (з метою внутрішнього управлінського обліку).

*Розроблено автором

Виникнення дебіторської заборгованості на підприємстві є об'єктивним процесом, який зумовлений існуванням ризиків при проведенні взаєморозрахунків між контрагентами за результатами господарської операції. До сьогодні не має чітко сформульованої та узагальненої класифікації факторів, що впливають на дебіторську заборгованість на підприємстві. На сьогодні одним із надзвичайних факторів, що впливає на організацію обліку розрахунків з покупцями і замовниками, і крім цього, створює цілий ряд ризиків є воєнний стан. Як наслідок, на нашу думку, виникає цілий ряд специфічних проблем, що утруднюють облік розрахункових операцій з покупцями і замовниками:

1) складнощі, обмеження та втрати у відносинах з контрагентами, розташованими на тимчасово окупованих територіях, що призводять до тимчасових затримок у взаємодії з ними або неможливості домовитися про платежі;

2) зниження або неплатоспроможність контрагента боржника, що призводить до збільшення дебіторської заборгованості, виникнення сумнівної та безнадійної заборгованості, що унеможлиблює об'єктивну оцінку резерву сумнівних боргів;

3) банківська діяльність обмежена, а доступність фінансових послуг зменшена, що ускладнює процес збору інформації про борги;

4) неможливість забезпечити безпеку документообігу між контрагентами боржниками на тимчасово окупованих територіях, внаслідок чого зменшується кількість документів, що підтверджують сплату заборгованості;

5) необхідні додаткові фінансові ресурси для забезпечення безпеки та стабільності підприємства за рахунок зниження попиту на продукцію, пошуку нових споживачів та створення нових ланцюгів поставок;

б) обмінний курс є нестабільним, що впливає на розрахунки з клієнтами, через що курсові різниці негативно впливають на фінансові показники тощо.

В цілому, всі існуючі сьогодні внутрішні та зовнішні фактори, які впливають на побудову бухгалтерського обліку розрахунків з дебіторами, в тому числі покупців і замовників, доцільно подати рисунком 1.7.



Рис.1.7 Перелік внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на дебіторську заборгованість

Саме для усунення сьогоденних ризиків щодо організації обліку розрахункових операцій та для забезпечення фінансової стійкості підприємств необхідно забезпечити вирішення ряд наступних завдань, що стоять перед обліком платежів і розрахунків з покупцями і замовниками (рис.1.8).

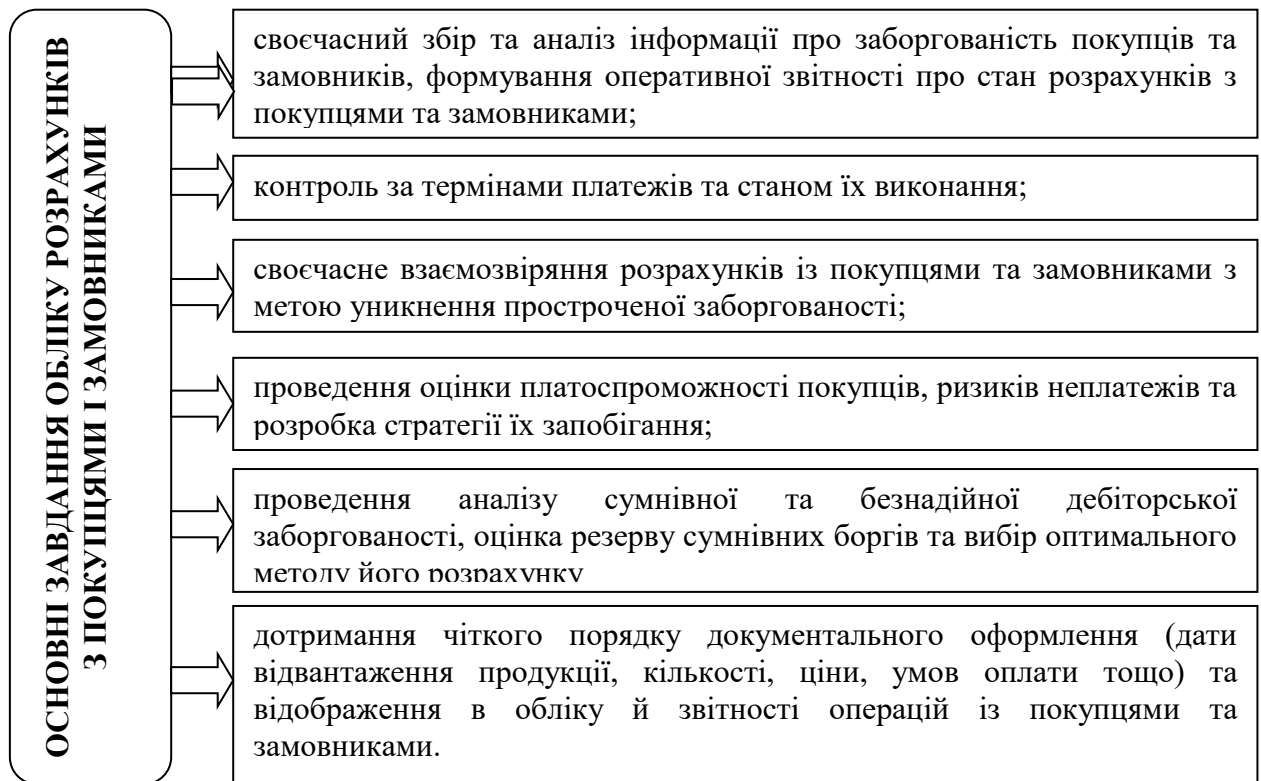


Рис.1.8 Основні завдання обліку розрахунків з покупцями і замовниками в сучасних умовах *

*Узагальнено автором на основі джерела [12, с.62]

Отже, оскільки організація обліку розрахункових операцій з дебіторами, в тому числі з покупцями і замовниками істотно впливає на стан розрахунків, рівень ліквідності активів, платоспроможності підприємства та питання діяльності, то управління дебіторською заборгованістю, організоване на точній та надійній бухгалтерській основі, дасть компаніям конкурентні переваги та можливість забезпечити своєчасне погашення зазначених зобов'язань. Така організація облікового процесу потребує детального вивчення сучасних методів обліку та засобів управління дебіторською заборгованістю.

РОЗДІЛ 2. МЕТОДИКА ОБЛІКОВО – АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

2.1 Відомості про *****та оцінка його діяльності

Як було вже відзначено, об'єктом нашого дослідження в кваліфікаційній роботі є сільськогосподарське товариство з обмеженою відповідальністю ***** є юридичною особою, і функціонує у сфері аграрного виробництва. Знаходиться досліджуване товариство в селі ***** (донедавна Мостиського), а нині - Яворівського району Львівської області.

Сільськогосподарське *****здійснює свою діяльність відповідно до нормативних вимог Господарського кодексу України, Цивільного кодексу України, Закону «Про господарські товариства» України, інших законодавчих та нормативно-правових актів України. Товариство з обмеженою відповідальністю є юридичною особою відповідно до чинного законодавства України і набуває прав юридичної особи з дня державної реєстрації. СГ ***** має відокремлене майно, окремий баланс, поточні та накопичувальні (вкладні) рахунки в установах банків, печатку з відбитком свого найменування, та інші реквізити, необхідні для здійснення діяльності.

Метою діяльності підприємства є отримання прибутку шляхом виробничої, торговельної та посередницької діяльності, виконання проектів та надання послуг. Напрямки діяльності сільськогосподарського товариства є:

- виробництво сільськогосподарської продукції;
- переробка та реалізація готової продукції;
- оптова та роздрібна торгівля продукцією власного виробництва;
- насінництво та селекційна робота в рослинництві;

- виробництво та продаж насіння сортів сільськогосподарських культур.

Активи досліджуваного товариства формуються за рахунок: внесків акціонерів у статутний фонд; прибутки від реалізації власної продукції, проєктів і послуг та інших видів господарської діяльності; іноземні цільові, безповоротні інвестиційні грошові та майнові внески, добровільні внески, спонсорські внески, отримані організаціями та громадянами; інші джерела, не заборонені чинним законодавством України.

Загалом *****має вигідне адміністративне розташування та дуже сприятливі природно-кліматичні умови для вирощування регіональних культур та загального сільськогосподарського виробництва у Львівській області. ***** володіє 350 га землі сільськогосподарського призначення, яка знаходиться в оренді. Спеціалізація господарського розвитку відповідає природним і економічним умовам регіону. Наявна в господарстві земля є основним засобом виробництва, і від її раціонального використання залежить обсяг продукції.

Спеціалізація стосується розвитку, який враховує природні та економічні умови певного регіону, базується на капітальних та енергетичних ресурсах робочої сили та спрямований на масове виробництво декількох або одного виду продукції, і в якому домінують кілька або однієї галузі.

Використовуючи дані таблиці 2.1, проведемо оцінку виробництва аграрної продукції в розрізі окремих її видів, що дасть підстави для визначення виробничого напрямку ***** . Дані таблиці свідчать про те, що досліджуване господарство займається вирощуванням лише продукції рослинництва. Найбільшу питому частку – (майже 55%) в загальній сумі виручених грошових надходжень за останні три роки досліджуваного періоду займає виробництво озимого ріпаку.

Майже четверту частину виручки (23,6%) від реалізації продукції товариство одержало від вирощування і продажу сої.

Таблиця 2. 1

Аналіз вартості і структури товарної продукції *****

Назва продукції	2021 р.		2022 р.		2023 р.		В середньому за три роки	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
Зернові та зернобобові	6 877,0	20,2	4 917,0	12,4	5052,0	11,4	5136,0	13,1
в т.ч пшениця озима	1 693,0	4,9	3323,0	8,4	4576,0	10,3	3197,0	8,2
ячмінь	4 777,0	14,0	159,0	4,0	120,0	0,3	1685,0	4,3
гречка	407,0	1,3	-	-	356,0	0,8	254,0	0,6
Соя	7 398,0	21,4	9 135,0	23,0	11125,0	25,1	9219,0	23,6
Соняшник	2 094,0	6,3	3 474,0	8,6	4768,0	10,7	3445,0	8,8
Ріпак озимий	18 308,0	52,1	22 267,0	56,0	23456,0	52,8	21344,0	54,5
Всього	34 677,0	100,0	39792,0	100,0	44401,0	100,0	39144,0	100,0

*Розроблено автором на основі джерела [39]

Третє місце в структурі товарної продукції займає вирощування зернових культур, зокрема пшениця та ячмінь. Менше 1% складають грошові надходження від продажу гречки. В цілому, можна стверджувати, що за останні три роки значних змін у величині і структурі товарної продукції досліджуваного товариства не відбулось.

Отже, ***** спеціалізується на вирощуванні олійних культур з розширеним виробництвом зернових (рис.2.1).

Аналіз фінансово-економічних даних є важливою частиною ефективного управління, формуванням, розподілом і використанням власних ресурсів. Фінансовий стан визначається розміром, складом і структурою активів, власного капіталу і зобов'язань, певна частка яких визначає фінансову стійкість, ліквідність і платоспроможність суб'єкта господарювання.

Інформаційною основою для оцінки фінансового стану підприємства є переважно фінансова звітність. Фінансова звітність - це система показників, яка відображає інформацію про фінансовий стан організації на звітну дату та фінансові результати діяльності за звітний період. Бухгалтерська звітність достовірно і повно відображає майновий і фінансовий стан підприємства та фінансові результати його діяльності.

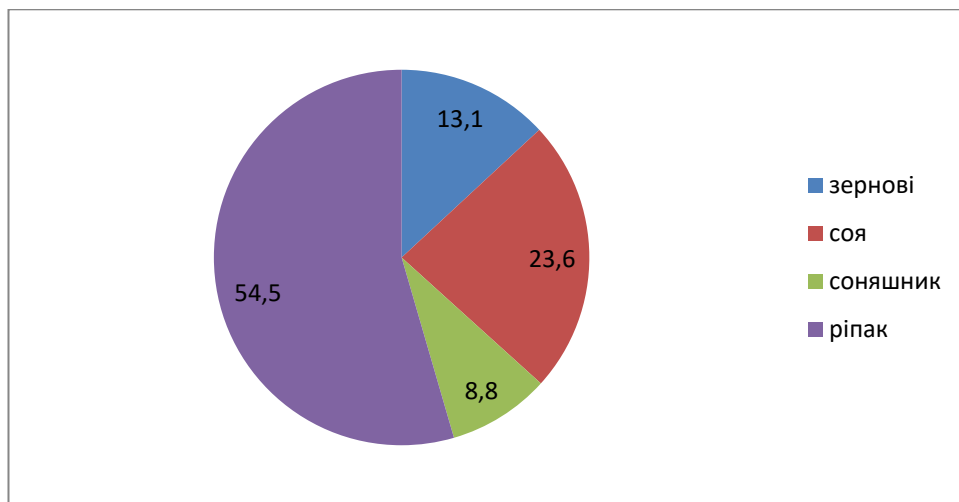


Рис.2.1 Структура товарної продукції у *****, 2021-2023рр*.

*Розроблено автором

Соціально-економічний розвиток дає можливість кожному сільськогосподарському підприємству здійснювати ефективну господарську діяльність, головним чином зосереджуючись на отриманні якомога більше прибутку. Сільськогосподарські підприємства як учасники соціально-економічних відносин задовольняють суспільні потреби та інтереси працівників. Крім того, соціально-економічні відносини підприємств повинні збалансувати співвідношення між соціальним забезпеченням та економічними вигодами. Саме тому соціально – економічний стан і відносини сільськогосподарських підприємств будуть залежати від його ефективності та трудової продуктивної діяльності.

Як показують проведені дослідження, з кожним роком стан економічний стан та соціальне – економічний розвиток аграрних формувань, особливо мікро- та малих, стає все важкий, а показники

діяльності зазнають змін в гіршу сторону. Для виходу із даної ситуації слід провести оцінку основних показників, які характеризують господарську діяльність та фінансовий стан господарств, в тому числі і ***** (табл.2.2).

Таблиця 2.2

Оцінка основних економічних показників виробничо-господарської діяльності *****

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2023 р. в % до 2021 р.
Середньорічна чисельність працівників, чол.	5	8	8	160,0
в т.ч. в рослинництві	5	8	8	160,0
Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн.	36 226,6	52 277,2	47900,5	132,2
Інші операційні та інші доходи, тис.грн.	1088,5	2924,8	5852,8	> в 5,3 раза
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	16 424,6	25 339,4	37136,7	> в 2,3 раза
Інші операційні та інші витрати, тис.грн.	888,6	1350,3	3872,1	> в 4,4 раза
Чистий прибуток (збиток), тис.грн.	20 001,9	28 512,3	12744,5	63,7%
Рівень рентабельності, %	72,7	106,8	34,3	-38,4п
Дебіторська заборгованість, тис.грн.	4482,1	18312,9	30067,7	> в 6,7 раза
Поточні зобов'язання, тис.грн.	1421,3	1338,1	1642,2	115,5
Величина власного капіталу, тис.грн.	31517,1	53972,7	73723,0	> в 2,4 раза
Наявність необоротних активів, тис.грн.	16629,6	20890,9	29023,0	174,5
Величина оборотних активів, тис.грн.	19448,4	42356,1	54546,8	> в 2,8 раза
Середня урожайність, ц/га зернові	56,3	58,0	55,8	99,1
ріпак	33,9	37,7	36,3	107,1

Дані таблиці свідчать, що впродовж останніх трьох років досліджуваного періоду діяльність ***** була ефективною, прибутковою і рентабельною. Доцільно відмітити, що на такий стан впливають суми доходів і витрат, як від основної (операційної) діяльності, так і від інших видів діяльності. Окрім цього, слід відмітити, що темпи збільшення витрат значно перевищують темпи збільшення доходів. Саме такі тенденції вплинули на те, що величина одержаного чистого прибутку у 2023 році зменшилась на 36,3% у порівнянні з 2021 роком, а рівень рентабельності зменшився на 38,4 пункти. Такі негативні зміни пояснюються зростанням цін на товарно – матеріальні цінності, енергоносії та в цілому важким економічним і політичним становищем в Україні, як наслідок повномасштабної агресії московії. Наші аграрії, в тому числі і ***** стійко витримують усі негаразди і продовжують далі вирощувати продукцію і забезпечувати продуктами харчування як населення України, так і в цілому світі.

Оцінюючи фінансовий стан досліджуваного товариства доцільно здійснити аналіз величини і структури дебіторської заборгованості та поточних зобов'язань ***** (табл.2.3).

Аналізуючи дані таблиці можна зробити наступні висновки. Величина дебіторської заборгованості на кінець 2023 року у порівнянні з 2021 роком зросла майже в 4 рази, а у порівнянні з 2022 роком її сума зменшилась на 20%. Найбільшу частку у структурі дебіторської заборгованості впродовж трьох років займає заборгованість покупців і замовників від 74% у 2021 році до 87% у 2023 році. Збільшення дебіторської заборгованості як в загальній сумі, так і в розрахунках з покупцями свідчить про зростання обсягів виробництва і відповідно продажів готової продукції. Це є позитивним моментом, проте все ж збільшення заборгованості покупців за продану їм продукцію негативно впливає на фінансово - грошову політику ***** , знижує його платоспроможність і вилучає грошові кошти із кругообігу активів підприємства.

Таблиця 2.3

**Порівняльний аналіз в динаміці
дебіторської заборгованості і поточних зобов'язань у***** на кінець 2023року**

Показники	2021р.		2022р.		2023р.		Відхилення 2023 р. до			
	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%	2021р.		2022р.	
							тис.грн.	%	тис.грн.	%
<i>Дебіторська заборгованість</i>										
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	4 651.3	73,6	26 370.6	87,0	16811,4	74,0	12160,1	361,4	-9559,2	63,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	911.5	14,4	3 697.1	12,2	5730,4	25,2	4818,9	628,7	2033,3	155,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	760.1	12,0	235.2	0,8	1685,6	0,8	925,5	221,7	1450,4	716,7
Разом	6322,9	100,0	30302,9	100,0	24227,4	100,0	17904,5	383,2	-6075,5	80,0
<i>Кредиторська заборгованість</i>										
Поточна кредиторська заборгованість за: -товари, роботи, послуги	780.7	94,2	320.2	19,5	557,1	36,9	-223,6	71,4	236,9	174,0
розрахунками з бюджетом	47,1	5,7	62,6	3,8	42,0	2,8	-5,1	89,2	-20,6	67,1
Інші поточні зобов'язання	1,1	0,1	1 259.4	76,7	909,6	60,3	908,5	826,9	908,5	72,2
Разом	828,9	100,0	1642,2	100,0	1508,7	100,0	679,8	182,0	91,9	91,9

Сума поточних зобов'язань***** є значно меншою ніж дебіторська заборгованість. Крім цього, на кінець 2023 року кредиторська заборгованість зросла у порівнянні з 2021 роком на 82%, а у порівнянні з 2022 роком зменшилась на 8%, що свідчить про покращення фінансового стану і зростання платоспроможності досліджуваного товариства. Найбільшу частку у величині поточних зобов'язань займає кредиторська заборгованість постачальникам та інші поточні зобов'язання.

2.2 Особливості відображення розрахункових операцій з покупцями і замовниками в обліку та у фінансовій звітності

Між будь – якими суб'єктами господарювання існують взаємні відносини. Одним із таких типів відносин є розрахунки з покупцями і замовниками продукції, товарів і замовниками робіт і послуг. Для бухгалтерів і податківців, такі розрахунки є окремими об'єктами контролю та управління, оскільки мають вплив (позитивний і негативний) на ефективність суспільних процесів і діяльності. З одного боку, процес продажу продуктів і товарів клієнтам, і процес надання послуг, визначає отримання доходу та розумне виконання контрактної роботи отримання грошей або іншим чином отримання фінансової вигоду від покупця.

Проаналізувавши теоретичні та практичні моменти організації бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками, можна виокремити ряд проблем даної ділянки обліку, які негативно впливають на якість облікових записів, щодо їх стану виникнення та моментів погашення. Відповідно, все це призводить до неможливості формування ефективної системи контролю за своєчасністю погашення боргів, знижує конкурентоспроможність суб'єктів господарювання. Визначення напрямку розвитку і покращення обліку дебіторської заборгованості дозволить уникнути проблеми повноти, достовірності та об'єктивності облікових

даних. Окремі заходи дозволять сформувати систему управління дебіторською заборгованістю, що дасть змогу контролювати її погашення та запобігати сумнівним і безнадійним боргам.

Можливість отримати повну та різноманітну інформацію про розрахунки покупців і клієнтів, а також інформацію про грошові потоки, пов'язану із взаєморозрахунками, підприємства як за минулі так і за звітні періоди, можна одержати за допомогою системи бухгалтерського обліку. Для відображення інформації, що стосується збутових операцій, використовують рахунки бухгалтерського обліку для розрахунків з покупцями та замовниками, дохід від реалізації, розрахунки за податками і платежами (ПДВ), каса та ін. Важливо зазначити, що ці активи є у формі дебіторської заборгованості з дати відвантаження товару до дати отримання коштів за відвантажені покупцем.

Документальне оформлення процесу розрахунків з покупцями та клієнтами є важливою частиною діяльності сільськогосподарських підприємств та вимагає ретельної організації. Правильна організація розрахунків з покупцями та замовниками сприятиме зниженню рівня заборгованості та підвищенню фінансової стійкості***** . Метою всіх підприємств є отримання прибутку за рахунок реалізації продукції та розрахунків із важливими потенційними споживачами, тобто з покупцями та замовниками. Вироблену сільськогосподарську продукцію аграрні підприємства зазвичай реалізують закупівельним організаціям - хлібоприймальним пунктам, м'ясокомбінатам, молокозаводам. Крім того, діючими каналами збуту готової сільськогосподарської продукції є роздрібний продаж працівникам, на ринках і в магазинах, продаж за готівку, в рахунок заробітної плати, продаж фізичним особам, взаєморозрахунок тощо.

Схема раціональної організації бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками зображена на рисунку 2.2.

Основою обліку господарських операцій є первинний документ, який фіксує факти здійснення господарських операцій. Основні первинні документи повинні бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо, то безпосередньо після її завершення. Для контролю та спрощення обробки даних документи зведеного обліку можуть складатися на основі первинних документів.

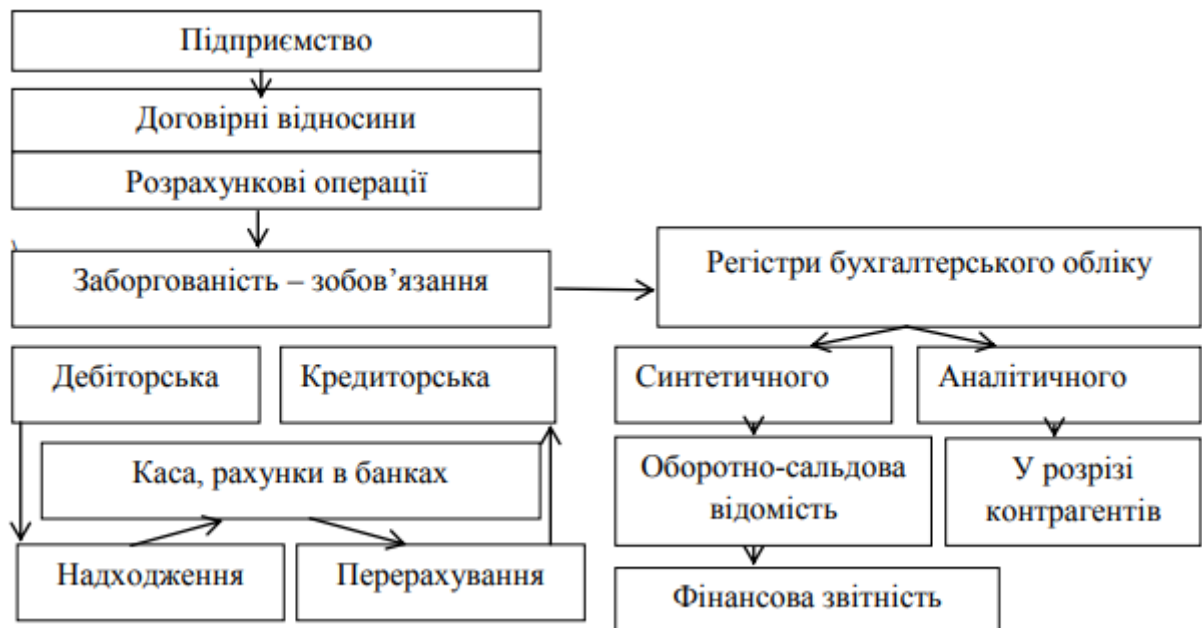


Рис. 2.2 Послідовність організації та відображення в обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Основними первинними документами є письмові довідки, що документують та підтверджують господарську діяльність, у тому числі накази та ліцензії виконавчої особи (власника) на здійснення господарської діяльності. В ***** відносини між покупцем і клієнтом ґрунтуються на господарських договорах купівлі-продажу продукції (товарів) та інших договорах на виконання робіт, надання послуг, в яких відображаються зобов'язання покупця (замовника). Відповідно до умов договорів покупець оплачує відвантажену йому продукцію, виконану роботу чи надані послуги. Контракт передбачає зобов'язання продавця щодо кількості товару та умов доставки, ціни товару, умов продажу товару,

механізму оплати тощо, оскільки ці умови контракту є обов'язковими та необхідними в таких ситуаціях.

Передача товару покупцеві має бути документально оформлена, щоб уникнути можливих непорозумінь у процесі розрахунку. Відпуск продукції із сільськогосподарських підприємств здійснюється на підставі подання доручення (ф. М2), яке надається представником покупця разом з документами, що посвідчують особу. Порядок обліку та видачі довіреностей регулюється Інструкцією від 16.05.96 № 99, затвердженою наказом Міністерства фінансів України (зі змінами та доповненнями). Довіреність містить відомості про покупця, найменування та кількість продукції, що надійшла, термін дії довіреності, особистий підпис представника, засвідчені підписи керівника підприємства покупця та головного бухгалтера, що скріплюється печаткою. Підпис представника покупця на замовленні має збігатися з підписом одержувача на товаросупровідних документах при прийманні товару.

У бізнесі відносини з покупцями та замовниками часто ґрунтуються на контрактах, договорах. Якщо договір передбачає передоплату, покупцеві спочатку виставляється рахунок - фактура і відповідно оплачується продукція. У ***** рахунки-фактури складаються в двох примірниках, один з яких залишається у підприємства, а другий надається покупцеві. Компанія покупця перераховує кошти зі свого рахунку на рахунок компанії згідно з виставленим рахунком. Обов'язковими реквізитами рахунку є банківські реквізити та особа одержувача коштів. Банківські документи підписується керівником і головним бухгалтером і скріплюється печаткою підприємства.

Документація на реалізацію продукції залежить від її виду та каналу реалізації. Саме тому для обліку операції з відвантаження продукції покупцям надаються відповідні первинні документи. При реалізації продукції державі через систему закупівельних організацій у

***** використовуються спеціальні товарно-транспортні накладні, які є підставою для розрахунків з покупцями та здійснюються у порядку, визначеному Розпорядженням № 228/253 від р. 7 серпня 1996 р., затвердженого наказом Мінстату України. У досліджуваному господарстві використовуються такі товарно-транспортні накладні: накладна на відправлення – приймання сільськогосподарської продукції (ф. №1-с.-г. зерно) - на відправлення зерна, насіння олійних культур і трав; товарно – транспортна накладна (ф.№1сг. овочі) - на відправку овочів, фруктів, ягід; товарно-транспортна накладна на відправлення несільськогосподарської продукції та матеріалів (ф. № 1 с.-г., матеріали) тощо. За отриману від сільськогосподарського підприємства продукцію покупець сплачує закупівельну ціну з урахуванням дотацій та знижок, визначених та обумовлених договором.

Аграрії також реалізують надлишки сільськогосподарської продукції шляхом продажу на ринках, кооперації, взаєморозрахунків та іншими методами. ***** при реалізації продукції торговим організаціям, підприємствам громадського харчування та іншим організаціям використовує внутрішньогосподарські накладні (ф. № 87).

Для реалізація тваринницької продукції також використовується цілий ряд товарно-транспортних накладних № 1-с.г (Молоко), (тварини) тощо. Однак у досліджуваному господарстві ці документи не використовувалися, оскільки ***** зосереджується лише на виробництві продукції рослинництва.

Взаємовідносини між сільськогосподарською організацією і закупівельною організацією оформляються Приймальною квитанцією. Форма цих квитанцій змінюється залежно від виду реалізованої продукції: зерно – ф. ПК-10, молока - ф.ПК – 3, для тварин і птиці – ф. №ПК-1, для овочів - ф.№ПК-2, для буряків - ф.ПК - 8 і т.д. У квитанції про приймання

вказується, які продукти прийняв продавець, натуральну вагу та вагу нетто, надбавки або знижки на якість і сорт, а також суму до сплати.

Покупець (замовник), як юридична особа може розрахуватися готівкою за продукцію до 10 тис. грн., а як представник фізичної особи, то розрахунки готівкою провадяться в сумі до 50 тис. грн.

Основними документами, які засвідчують факт оплати дебіторської заборгованості покупцями та замовниками є прибутковий касовий ордер та платіжна інструкція, яка підтверджується випискою з банку. В цілому процес документування розрахунків з покупцями і замовниками, можна відобразити рисунком 2.3.

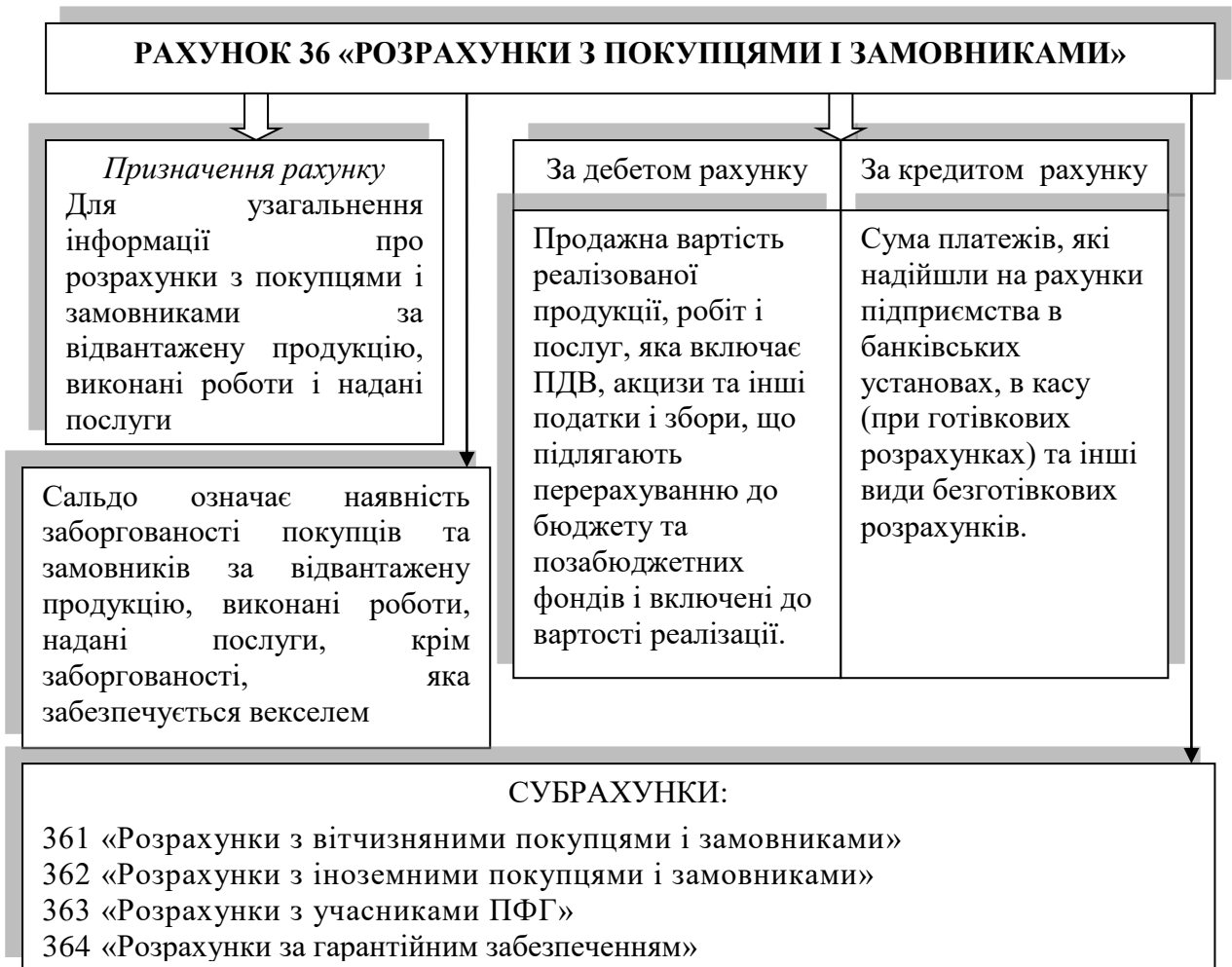


Рис. 2.3 Загальна схема організації обліку розрахунків з покупцями і замовниками*

*Джерело [12, с.61]

З метою своєчасного прийняття управлінських рішень щодо дотримання строків надходження коштів від покупця, вирішення спорів з дебіторами, зменшення суми дебіторської заборгованості, для запобігання простроченої та безнадійної заборгованості необхідна своєчасна та

достовірною бухгалтерською інформацією щодо стану розрахунків з покупцями та замовниками, яка узагальнюється і відображається на рахунку синтетичному рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», який має чотири субрахунки (рис.2.4).



Дебет рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» показує продажну вартість продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг (включаючи виконання бартерних договорів), у тому числі: ПДВ, акцизний та інші податки (обов'язкові платежі) бюджетні та позабюджетні кошти та включення до витрат на реалізацію; кредит відображає суми платежів, що надійшли в касу, на рахунки підприємства в установах банків, та інші види платежів. Залишок на рахунку відображає борг покупців та замовників, які отримують продукцію (товари, послуги).

Основну типову кореспонденцію за рахунком 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» узагальнено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

**Типова кореспонденція за розрахунками з вітчизняними
покупцями і замовниками**

Зміст операцій	Кореспонденція	
	дебет	кредит
<i>Перша подія – відвантаження продукції</i>		
Відвантажено продукцію покупцеві	361	701
Нараховано ПДВ	701	641
Списано собівартість реалізованої продукції	901	26; 27
Надійшов платіж від покупця	311	361
<i>Перша подія - надходження коштів від покупця на рахунок</i>		
Надійшла передоплата від покупця	311	681
Нараховано ПДВ	643	641
Відвантажено продукцію покупцеві	361	701
Зменшено дохід на суму ПДВ	701	643
Списана собівартість реалізованої продукції	901	26; 27
Закрито рахунки розрахунків	681	361

Проведені дослідження говорять про те, що у ***** для обробки інформації бухгалтерського обліку використовуються автоматизована форма бухгалтерського обліку, основою якої є комп'ютерна програма «BAS Бухгалтерія». Це одна із бухгалтерських програм в Україні, яка використовується для усунення з ринку російського програмного забезпечення «1С – Бухгалтерія». «BAS Бухгалтерія» - це новий продукт, основним призначенням якого є вирішення складних завдань, що постають перед бухгалтерською службою підприємства. Програма максимально проста та зручна у використанні, з оптимізованим інтерфейсом користувача та можливістю працювати віддалено, вносити самостійні зміни в численні

автоматизувати бухгалтерський облік в організаціях, які здійснюють одночасно кілька видів діяльності та використовують різні системи оподаткування. Продукт складається з технологічної платформи та прикладної частини (конфігурації), де налаштовуються правила організації бухгалтерського обліку відповідно до вимог споживача інформації.

Організацію бухгалтерського обліку розрахункових операцій з покупцями і замовниками у ***** з використанням комп'ютерної бухгалтерської програми «BAS Бухгалтерія» доцільно узагальнити рисунком (рис.2.5)

У ході проведеного дослідження встановлено, що значний вплив на фінансовий стан ***** протягом останніх двох років (2022-2023 рр.) мав експорт сільськогосподарської продукції галузі рослинництва. Основними країнами експорту готової продукції підприємства є Польща, Литва, Румунія:

- Польська фірма PPUH Agro-wip Aleksandratarnowska;

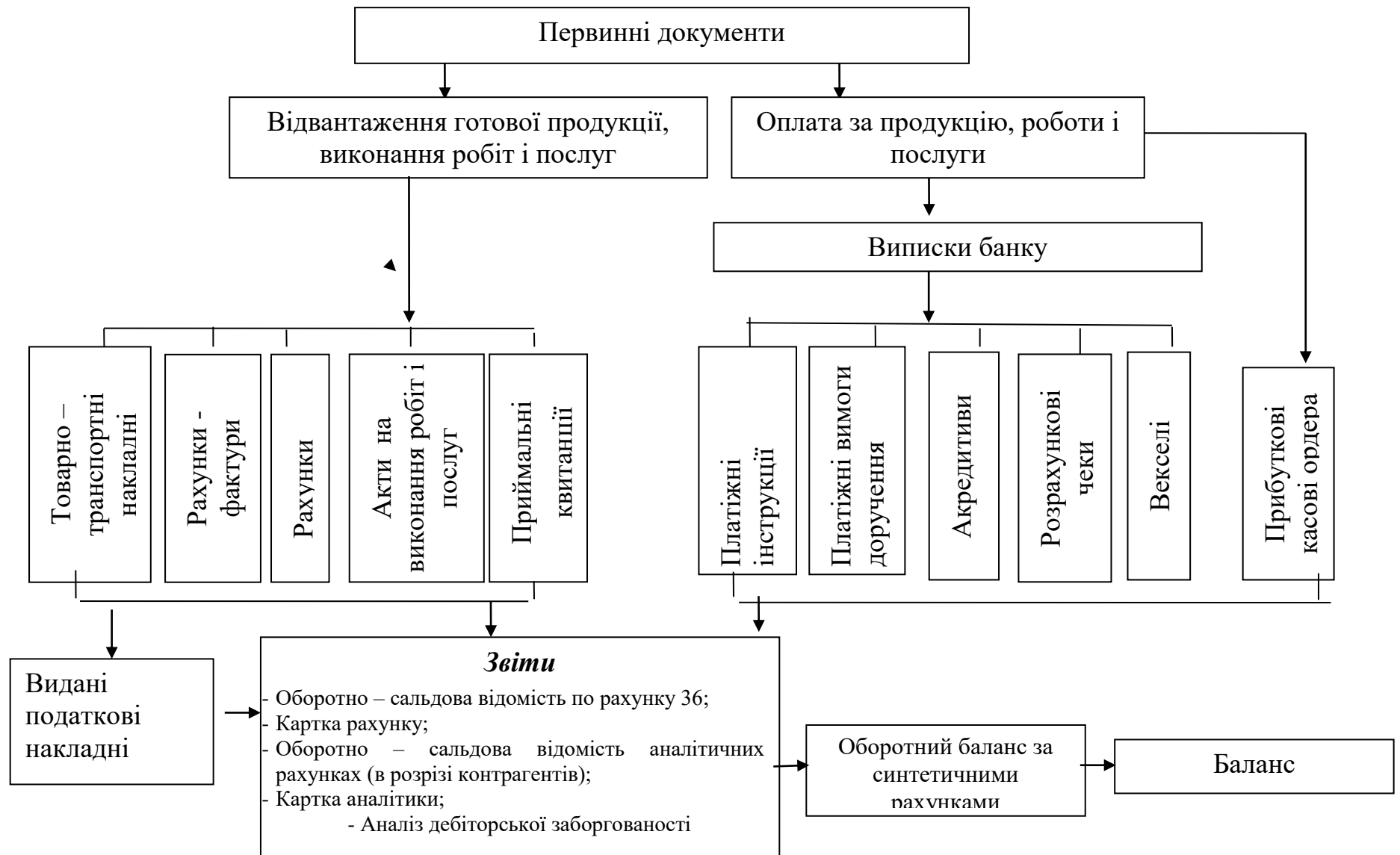
- Литовська фірма Uab Asuma Svitrigailos G 11k 109 Lt 03228 Vilnius
Lietuva

- Литовська фірма Uab Agroveteka Kalvariju 62 9a Lt 09304 Вільнюс
Литва

- Румунська фірма Smf East Trade SRL 37 Horticolei Str 1st Floor Buzau
Romania.

Проведені дослідження свідчать, що у 2022 році вартість проданої продукції у ***** на експорт іноземним покупцям становила 61% від загальної суми реалізації, а у 2023 році - відповідно становила 36 %, тобто зменшилась майже вдвічі.

Усі операції з продажу продукції іноземним покупцям починаються з підписання між сторонами зовнішньоекономічної угоди.



Зовнішньоекономічний договір (контракт) - це важлива угода, укладена між двома чи більше суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземними контрагентами що встановлює, змінює або припиняє взаємні права та обов'язки у зовнішньоекономічній діяльності. Необхідними умовами зовнішньоекономічного контракту повинні бути: найменування, номер контракту, дата і місце укладення, в якому містяться відомості про залучених сторін; відомості про кількість і якість товару, договірна вартість і умови доставки товару і маркування, форс-мажорні ситуації, вирішення спорів у суді, реквізити сторін.

Як і всі господарські операції, операції з продажу продукції іноземним покупцям мають бути також документально оформлені. Перелік і характеристика документації щодо експортних операцій відображено на рисунку 2.6.

Розрахунки з іноземними покупцями у СГ ТОВ «Каменяр» здійснюються в іноземній валюті. Облік операцій в іноземній валюті відображаються у валюті під час первісного визнання суми дебіторської заборгованості шляхом конвертації суми боргу в національну валюту. З цією метою використовують обмінний курс на дату здійснення операції на початок дня, що не суперечить вимогам податкового та митного законодавства саме у сфері застосуванні валютних курсів.

Дохід визнається в бухгалтерському обліку після переходу права власності від продавця до покупця. Визнання доходу від продажу іноземним покупцям і замовникам відповідно до П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» операції в іноземній валюті протягом періоду початкового визнання відображаються у валюті звітності за курсом валюти на день операції. У разі сплати покупцем передоплати виручка від реалізації визначається у валюті на дату отримання валютної передоплати. У разі надходження часткової передоплати дохід часткової передоплати визначається за курсом на день авансу, а дохід залишку передоплати – за курсом на дату відвантаження.

База оподаткування ПДВ при експорті товарів, послуг - договірна (контрактна) вартість. Реалізація експортних товарів за статтею 195 Податкового кодексу України визначено нульову ставку ПДВ.

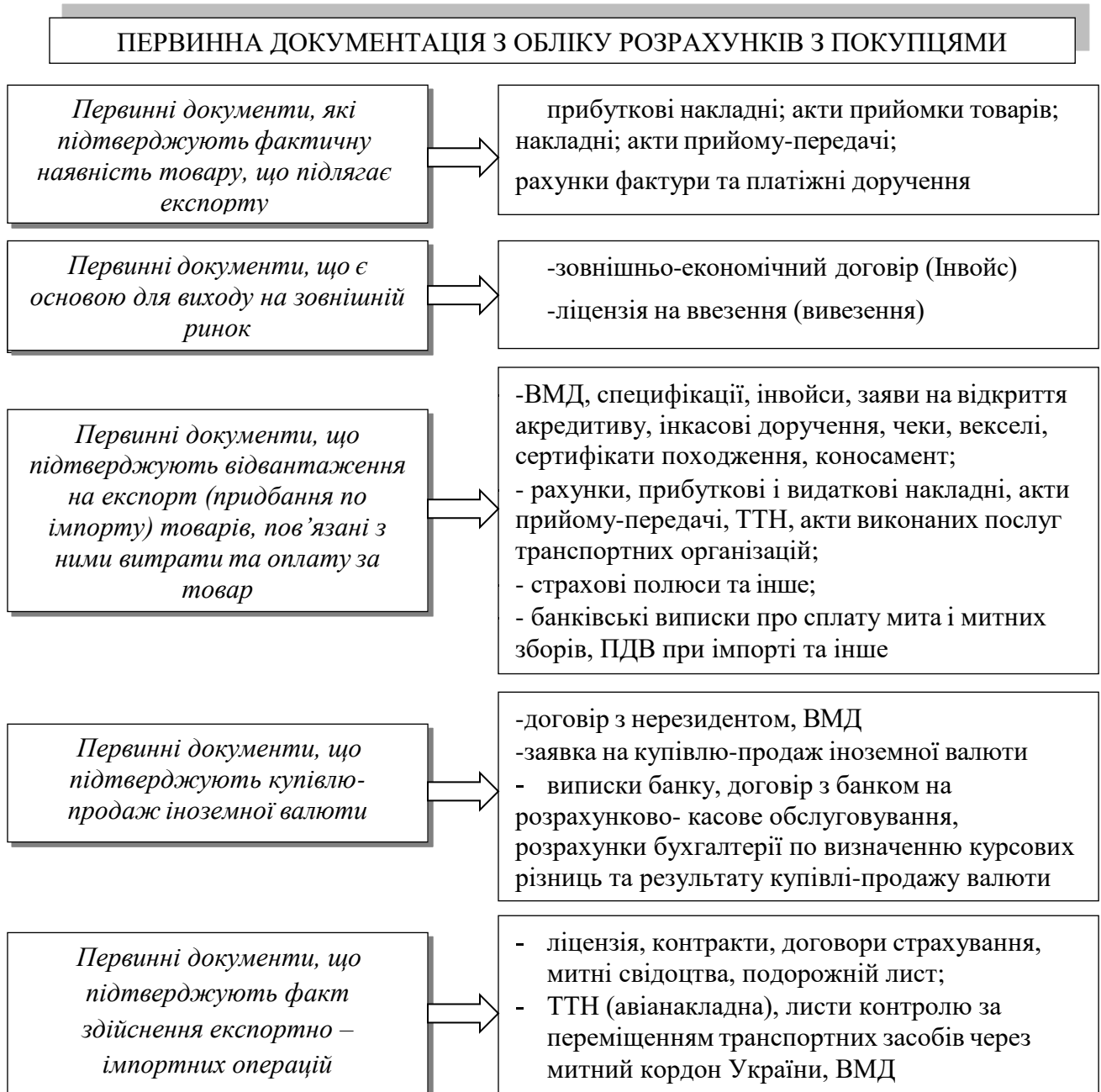


Рис.2.6 Документальне оформлення операцій з реалізації продукції іноземним покупцям*

*Узагальнено автором

Важливою умовою для здійснення імпортно-експортної діяльності є впровадження та дотримання Інкотермс 2020. Це міжнародні правила,

визнані державними митними органами, юридичними компаніями та підприємцями в усьому світі основними умовами міжнародної торгівлі товарами. Сфера дії Інкотермс поширюється на права та обов'язки обох сторін за договором купівлі-продажу щодо транспортування товару від продавця до покупця, відповідальності за втрату та пошкодження товару, митного очищення та страхування. Правила Інкотермс 2020 — це остання версія правил, яка набула чинності в 2022 році та діятиме протягом десяти років до 2030 року. Наступний перегляд правил Інкотермс запланований на 2029 рік.

Аналітичний облік розрахункових операцій з покупцями і замовниками повинен забезпечувати оперативність даних про суми заборгованостей, строк сплати по яких ще не настав, а також про заборгованість, не сплачену в строк в розрізі кожного окремого покупця.

Основні господарські операції з обліку розрахунків з іноземними покупцями подамо в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Господарські операції по розрахунках з іноземними покупцями

Зміст господарських операцій	Коресп. рахунків	
	Дебет	Кредит
<i>Облік розрахункових операцій за умови повної передоплати</i>		
Отримана повна оплата за товар від нерезидента	312	681
Відвантажено товари іноземному покупцю	362	702
Списано собівартість реалізованих товарів	902	28
Відображено взаємозалік заборгованості	681	362
<i>Облік розрахункових операцій за умови післяплати</i>		
Відвантажено товари покупцю	362	702
Списано собівартість реалізованих товарів	902	27, 28
Отримано оплату за товар	312	362
Відображено дохід від операційної курсової різниці	362	714
Відображено втрати від операційної курсової різниці	945	362

Проведені дослідження показали, що результативною інформацією з обробки первинної облікової документації операцій по розрахунках з іноземними покупцями та їх оподаткування в автоматизованій програмі «BAS Бухгалтерія», що використовується у ***** є оборотно – сальдові відомості в розрізі аналітичних та синтетичних (субрахунків) рахунків (рис.2.7)

Рахунок		Показники	Сальдо на початок періоду		Обороти за період		Сальдо на кінець періоду	
Контрагенти	Дебет		Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	
362	БО	11 292 770,40		18 467 680,74	23 607 990,28	6 152 460,86		
FABIO PRODUKT Spol s.r.o.	БО			1 734 234,06		1 734 234,06		
EUR	БО			1 734 234,06		1 734 234,06		
	Вал.			42 230,00		42 230,00		
FABIO PRODUKT Spol s.r.o.	БО			1 734 234,06		1 734 234,06		
	Вал.			42 230,00		42 230,00		
Закрите Акціонерне Товариство «AGROVETEK»	БО			1 759 367,30	1 759 367,29		0,01	
EUR	БО			1 759 367,30	1 759 367,29		0,01	
	Вал.			43 430,00	43 430,00			
Закрите Акціонерне Товариство «AGROVETEK»	БО			1 759 367,30	1 759 367,29		0,01	
	Вал.			43 430,00	43 430,00			
ЗАТ АСУМА	БО			4 984 498,55	4 982 262,89		2 235,66	
EUR	БО			4 984 498,55	4 982 262,89		2 235,66	
	Вал.			127 987,00	127 912,00		75,00	
ЗАТ АСУМА	БО			4 984 498,55	4 982 262,89		2 235,66	
	Вал.			127 987,00	127 912,00		75,00	
КТ Трейд S.R.L.	БО			4 783 995,16	1 188 298,47		3 577 696,69	
EUR	БО			4 783 995,16	1 188 298,47		3 577 696,69	
	Вал.			122 800,00	30 395,00		92 405,00	
КТ Трейд S.R.L.	БО			4 783 995,16	1 188 298,47		3 577 696,69	
	Вал.			122 800,00	30 395,00		92 405,00	
КПФ Агро Вп Александра Тарновська	БО	11 292 770,40		5 225 585,67	15 680 061,63	838 294,44		
PLN	БО	11 292 770,40		5 225 585,67	15 680 061,63	838 294,44		
	Вал.	1 514 870,00		435 995,00	1 850 163,00	100 702,00		
КПФ Агро Вп Александра Тарновська	БО	11 055 743,83		1 478 909,60	12 521 705,57	12 947,66		
	Вал.	1 485 750,00			1 484 010,00	1 740,00		
КПФ Агро Вп Александра Тарновська	БО	237 026,77		8 442,64	245 127,54	341,87		
	Вал.	29 120,00			29 878,00	42,00		
КПФ Агро Вп Александра Тарновська	БО			492 259,77	491 578,59	681,18		
	Вал.			58 395,00	58 313,00	82,00		
КПФ Агро Вп Александра Тарновська	БО			485 546,50	484 868,31	678,19		
	Вал.			57 600,00	57 517,00	83,00		
КПФ Агро Вп Александра Тарновська	БО			526 028,51	525 332,31	696,20		
	Вал.			62 400,00	62 317,00	83,00		
КПФ Агро Вп Александра Тарновська	БО			2 234 398,65	1 411 449,31	822 949,34		
	Вал.			257 600,00	158 926,00	98 674,00		
Разом	БО	11 292 770,40		18 467 680,74	23 607 990,28	6 152 460,86		
	Вал.	1 514 870,00		772 442,00	2 051 900,00	235 412,00		
Разом розгорнуте	БО	11 292 770,40		18 467 680,74	23 607 990,28	6 152 460,86		

Рис.2.7 Оборотно – сальдова відомість по субрахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» в програмному забезпеченні «BAS Бухгалтерія».

Сума дебіторської заборгованості, в тому числі заборгованості покупців виступає як величина активів суб'єкта господарювання. Тому основною формою звітності, яка надає інформацію про суми активів того чи іншого підприємства є Баланс (Звіт про фінансовий стан підприємства). Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» баланс це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає активи,

зобов'язання та власний капітал підприємства на певну дату (табл.2.6). У цьому документі користувачі фінансової звітності можуть почерпнути повну і достовірну інформацію, таку як склад і структура активів, ліквідність і оборотність активів, розмір власного і позикового капіталу суб'єкта господарювання тощо. Ця інформація важлива для прийняття правильних та ефективних управлінських чи інвестиційних рішень.

Таблиця 2.6

**Відображення дебіторської заборгованості у
Балансі (Звіт) про фінансовий стан***

Назва статті	Код рядка	Зміст статті	Джерело інформації
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	Відображається заборгованість покупців або замовників за надані їм продукцію, товари, роботи або послуги (крім заборгованості, яка забезпечена векселем, якщо така інформація наводиться в окремій статті), скоригована на резерв сумнівних боргів (нетто)	Сальдо д-т 36 – сальдо к-т 38
<i>Дебіторська заборгованість за розрахунками</i>			
за виданими авансами	1130	Відображається сума авансів, наданих іншим підприємствам у рахунок наступних платежів	сальдо д-т 371
із бюджетом	1135	Відображається дебіторська заборгованість фінансових і податкових органів, а також переплата за податками, зборами та іншими платежами до бюджету	сальдо д-т 641
у т. ч. з податку на прибуток	1136	Наводиться дебіторська заборгованість із податку на прибуток	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	Відображається заборгованість дебіторів, яка не відображена в окремих статтях щодо розкриття інформації про дебіторську заборгованість або не може бути включена до інших статей дебіторської заборгованості та відображається в складі оборотних активів 374, 375, 376, 377, 378, 65, 66, 685	сальдо д-т 372, 374, 375, 376, 377, 378, 65, 66, 685

*Розроблено автором на основі джерела [7].

Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовими активами (крім претензій щодо придбання та вимог), входить в чисту вартість реалізації на балансі. Щоб визначити чисту вартість реалізації на дату балансу, слід від загальної величини дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду відняти розраховану суму резерву сумнівних боргів.

2.3 Зміст, призначення та облік резервів сумнівних боргів

При веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансової звітності згідно з п. 6 р. III НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» суб'єкти господарювання повинні дотримуватися одного із принципів бухгалтерського обліку – принципу обачності. Згідно з даним принципом, при розрахунку виручки від реалізації, підприємствам доцільно враховувати імовірність того, що покупець не поверне борг вчасно і у всій сумі. Тому слід, прогнозуючи суму виторгу, враховувати втрати, особливо це актуально в умовах воєнного стану, тобто таку можливість необхідно враховувати за місцезнаходженням боржника-покупця та способом його оплати зобов'язання. Сума боргу для підприємства буде такою, по якій існує сумнів у її повній і своєчасній проплаті, тобто сума буде вважатись сумнівною, а в деяких випадках і безнадійною.

Найпоширенішою причиною коригування даних бухгалтерського обліку, а також податкової та фінансової звітності під час перевірки фінансової звітності є відсутність або суттєве заниження суми резерву сумнівних боргів. Питання створення резерву сумнівних боргів особливо актуальним у період дії воєнного стану в Україні, оскільки кількість боржників, які стали неплатоспроможними, значно зросла, а отже, з'явилася можливість появи неплатників. Проблемою, пов'язаною з оплатою дебіторської заборгованості, є сумнівний характер цієї заборгованості. Враховуючи ці обставини та з метою уникнення в подальшому

бухгалтерських помилок та правильного відображення бухгалтерського обліку розглянемо загальні правила створення резерву сумнівних боргів та для яких суб'єктів господарювання створення такого резерву є обов'язковим.

Відповідно до п. 4 НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» сумнівний борг, згідно – це «поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує непевність її погашенні боржником» [7].

Вчені – економісти виділяють декілька ознак дебіторської заборгованості, які говорять, що цю заборгованість можна віднести до сумнівної (рис.2.8).

Створений резерв сумнівних боргів має за своє суттю два призначення: перш за все - це достовірне відображення дебіторської заборгованості в балансі у вигляді величини залишку в сумі поточної дебіторської заборгованості, що визначається як різниця між наявною заборгованістю та резервами під сумнівні борги, по-друге, за рахунок резервів сумнівних боргів безнадійна заборгованість списується.



Рис.2.8 Перелік фактів, що говорять про сумнівність дебіторської заборгованості *

* Джерело [12, с. 65]

Водночас, не під будь-яку дебіторську заборгованість може бути створений резерв. НП(С)БО 10 процедуру створення резерву передбачає тільки під таку поточну дебіторську заборгованість, яка відповідає всім нижче переліченим критеріям одночасно (рис. 2.9):

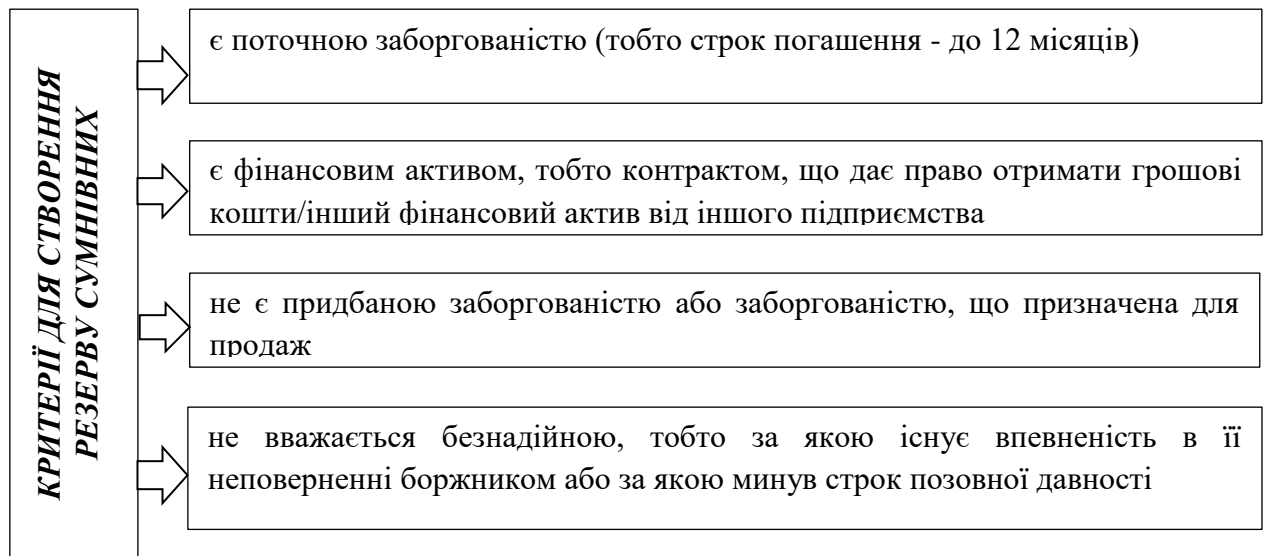


Рис.2.9 Критерії створення резерву сумнівних боргів*

*Джерело [7]

Законодавчі акти відображають вимогу, яка говорить про те, що не на всю дебіторську заборгованість слід нараховувати резерв сумнівних боргів. Такий резерв не створюють: заборгованість за виданими авансами; безнадійну дебіторську заборгованість; довгострокову дебіторську заборгованість, строк погашення якої більше 1 року; придбані векселі; дебіторську заборгованість по розрахункам з бюджетом; дебіторську заборгованість по відступленню права вимоги; дебіторську заборгованість, забезпечену заставою [7].

Варто зазначити, що перш ніж будь-яка підприємство, установа, організація зможе створити резерв під сумнівні борги, слід визнати, що певна дебіторська заборгованість є сумнівною. В кінці звітної періоду необхідно провести інвентаризацію стану розрахунків із складанням Акту інвентаризації. На підставі перевірених обставин та професійного судження членів інвентаризаційної комісії, шляхом підтвердження невизначеності погашення дебіторської заборгованості в акті зазначається, обґрунтовується та рекомендується створення резерву сумнівних боргів. Підтвердженням і встановленням даного факту є оформлення Наказу керівника підприємства «Про створення резерву безнадійної заборгованості».

У Плані рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення інформації про наявність, створення і використання резерву безнадійної заборгованості передбачено рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів» (рис.2.10).

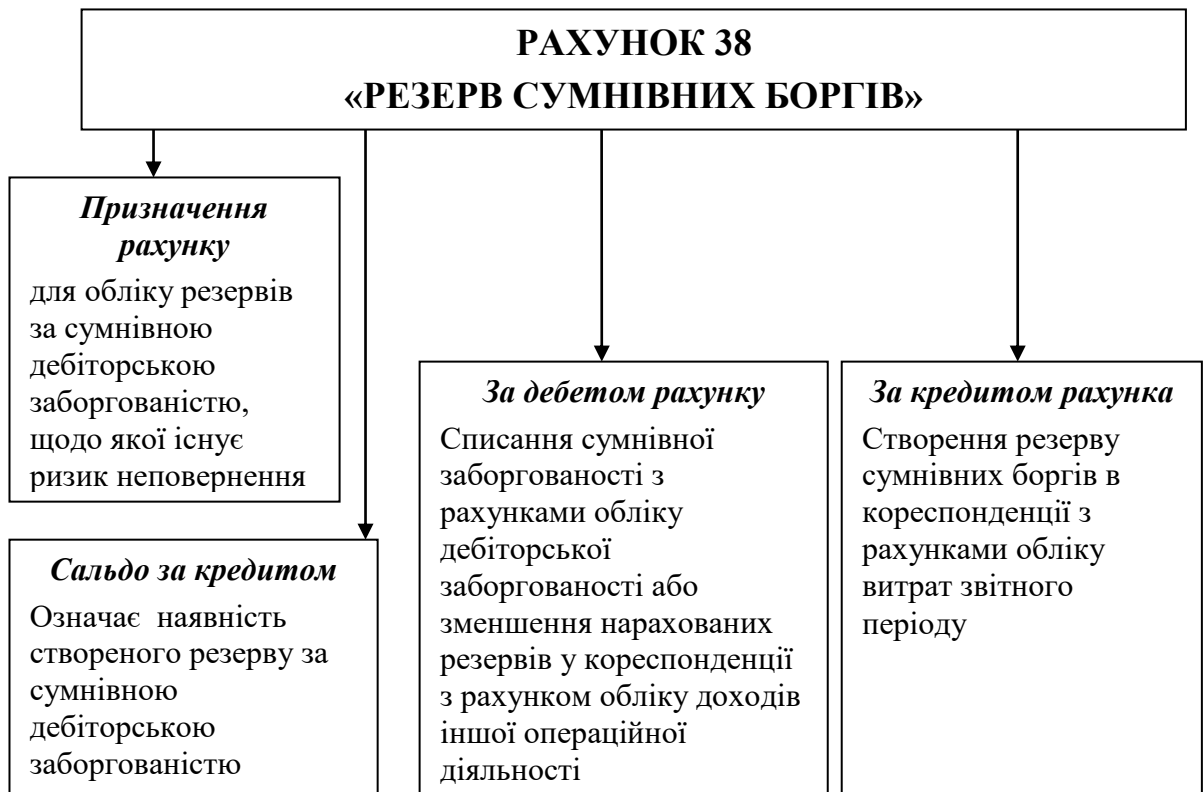


Рис.2.10 Економічний зміст та призначення рахунка 38 «Резерв сумнівних боргів»

Окрім цього, проведені дослідження стверджують, що стосовно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів:

- застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;
- застосування коефіцієнта сумнівності [7].

Методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості величина резерву формується шляхом аналізу платоспроможності окремих дебіторів. Згідно з методом застосування коефіцієнта сумнівності величина резерву визначається множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності. Вивчення наукової літератури, відгуки бухгалтерів - практиків, дають нам право стверджувати, що в нинішніх умовах застосовувати метод коефіцієнта сумнівності, на наш

погляд, недоцільно. Обґрунтовується дане твердження наступними чинниками: поперше, метод коефіцієнта сумнівності є складним в обґрунтуванні, розрахунках та документальному оформленні. По-друге, основою методу є інформація з минулих періодів, певна статистика непогашення дебіторської заборгованості, певна її періодизація. При зміні цих параметрів будуть отримані різні результати, що вносить неоднозначність у розрахунки. По-третє, погіршення економічної ситуації в цілому, втрата клієнтів з тимчасово окупованих територій, зростання ймовірності несплат, поява нових клієнтів тощо зумовлює той факт, що обраний метод не відображає реальної ситуації з дебіторами [12, с. 67]

Процес формування РСБ зазвичай включає такі етапи (рис.2.11):

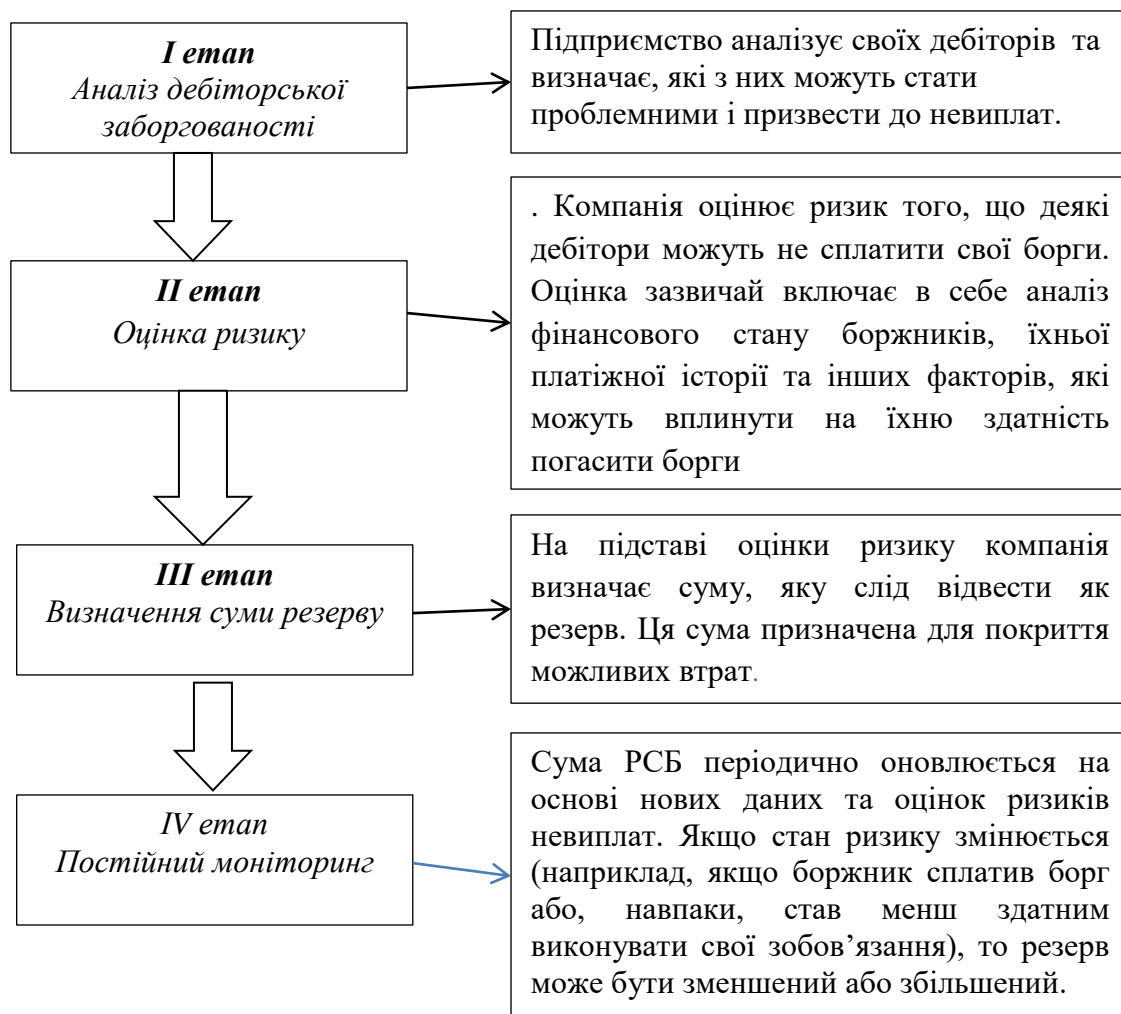


Рис.2.11 Етапи формування резерву сумнівних боргів *

*Узагальнено автором на основі джерела [31]

За українськими стандартами облік резерв створюється для поточної дебіторської заборгованості, що виникла за фактом відвантаження товарів, виконаних робіт або наданих послуг та іншої поточної дебіторської заборгованості [4, с. 106].

Основні господарські операції по створенню та використанню резерву сумнівних боргів, а також їх відображення на бухгалтерських рахунках узагальнено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Бухгалтерські операції з формування та використання резерву сумнівних боргів

Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
	Дебет	Кредит
Списується дебіторська заборгованість покупців та замовників в рахунок створення резерву сумнівних боргів, оскільки за всіма характеристиками такої заборгованості її погашення малоімовірне (сумнівне)	38	36,37
Віднесено до складу іншого операційного доходу суму невикористаного резерву сумнівних боргів	38	71
Формування резерву сумнівних боргів за рахунок витрат на збут	93	38
Формування резерву сумнівних боргів за рахунок інших витрат операційної діяльності	94	38

З огляду на вищенаведені обставини, ми вважаємо, що підприємствам, в т.ч. *****, доцільно прийняти метод абсолютної суми сумнівної заборгованості, який є найбільш прийнятним методом, оскільки:

1) його чіткість є основою для підтвердження результатів, досягнутих у договорі, тому він є надійним у корпоративних податкових перевірках;

2) відносно легкий у розрахунках, не надто трудомісткий, потребує аналізу платоспроможності окремих боржників та прийняття експертних рішень за кожною сумнівною дебіторською заборгованістю;

3) цей метод відповідає підходу абсолютної суми заборгованості, відображений у НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість».

РОЗДІЛ 3. ПОКРАЩЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗАСАД РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

3.1 Наукові підходи до управління дебіторською заборгованістю, як складової організації облікового процесу

Сучасний стан економіки, наростання конкурентної боротьби серед підприємств усіх галузей у сукупності з високою кількістю ненадійних контрагентів і низьким рівнем фінансової дисципліни підприємств викликає зростання дебіторської заборгованостей. Тому сьогодні найбільш важливими проблемами, рішення яких повинно сприяти покращенню фінансового стану підприємства, є розроблення ефективної системи управління дебіторською заборгованістю [21,с.70].

Система управління дебіторською заборгованістю - це набір методів, принципів і процедур взаємодії з покупцями щодо продажу активів або послуг з відстрочкою платежу, стягнення заборгованості та організації, фінансового забезпечення боргової діяльності. Управління дебіторською заборгованістю має систему інструментів, яка комплексно враховує макро- та мікропоказники для регулювання та узгодження інтересів підприємства і контрагентів, забезпечуючи тим самим довгострокову фінансову стабільність суб'єкта господарювання.

Система управління дебіторською заборгованістю є частиною загальної системи управління оборотними активами підприємства та системи управління маркетингом. Вона спрямована на розширення обсягів реалізації продукції, оптимізацію загального масштабу дебіторської заборгованості та забезпечення її своєчасного повернення. Побудова ефективної системи управління дебіторською заборгованістю на основі комплексного управління всіма елементами діяльності бізнесу допоможе досягти максимальної фінансової стабільності [21,с.73].

Управління дебіторською заборгованістю, як цілісна система складається із окремих підсистем, зокрема цільової, організаційно-структурної, управлінської та інформаційної (рис. 3. 1).

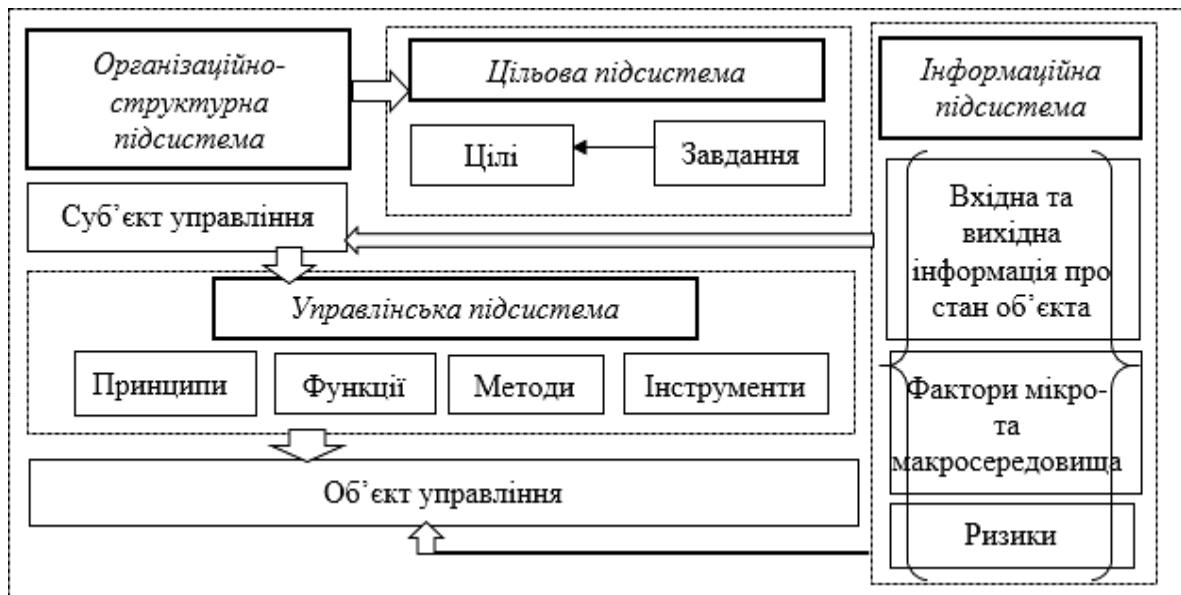


Рис.3.1 Складові системи управління дебіторською заборгованістю та їх взаємозв'язок *

*Джерело [21,с.74]

Підсистема управління включає принципи функціонування механізмів управління, методи, засоби та важелі виконання функцій аналізу, планування, регулювання та контролю. Ефективне впровадження управлінських дій дозволить досягти оптимального рівня заборгованості та мінімізувати ризик несплати боржником. Цього можна досягти шляхом правильної організації аналітичних методів та впровадження ефективної системи управління дебіторською заборгованістю, яка допоможе приймати ефективні управлінські рішення щодо повернення боргів, прогнозувати надходження коштів. Підсистема організаційної структури включає суб'єкти та об'єкти управління, які взаємопов'язані через підсистему управління.

Принципи роботи системи управління дебіторською заборгованістю відображено на рисунку 3.2.



Рис. 3.2 Принципи функціонування системи управління дебіторською заборгованістю*

*Розроблено автором на основі [21].

Науково – обґрунтоване та перспективне керівництво дебіторською заборгованістю є необхідним для збереження фінансової стабільності будь – якого суб'єкта господарювання. До основних завдань управління дебіторською заборгованістю відносяться: сприяти збільшенню продажів для збільшення прибутку за рахунок надання комерційних кредитів; підвищення конкурентоспроможності шляхом відстрочки платежів; розраховувати і визначати величину ризиків несплати; обґрунтування створення резерву сумнівних боргів; визначення величини резерву сумнівних боргів одним із методів, які існують в національній та світовій практиці; надавати консультації щодо зменшення фактичних або наявних клієнтів-банкрутів.

З метою покращення якісного забезпечення організації обліку розрахунків за дебіторською заборгованістю, в частині розрахунків з

покупцями і замовниками, на підприємствах різних сфер діяльності доцільно запроваджувати ефективний механізм управління дебіторською заборгованістю, який визначається як система заходів і процедур, спрямованих на ефективне керування боргами, які підприємство має до отримання від своїх клієнтів. Чітко налагоджений механізм управління заборгованістю дебіторів має забезпечити і гарантувати підвищення платоспроможності, ліквідності, прибутковості суб'єкта господарювання. Весь процес керування дебіторською заборгованістю складається із певних етапів, які узагальнено наступним чином (рис.3.3):



Рис.3.3 Зміст і послідовність етапів механізму управління дебіторською заборгованістю*

*Узагальнено автором на основі [9, с.217-218].

Кожен етап процесу управління дебіторською заборгованістю, в тому числі і заборгованістю покупців і замовників, включає в себе рекомендовані і

доцільні операції, які в сукупності дадуть бажаний економічний ефект та вигоди.

На першому етапі слід визначити обсяг інформації, необхідний для аналізу, який необхідно виконати. Щодо інформаційних ресурсів, то можна звернути увагу на такі, які беруть участь у процесі управління дебіторською заборгованістю, дають можливість своєчасно отримувати інформацію для працівників підприємства, яким вона є корисна і необхідна для подальшого аналізу і управління заборгованістю дебіторів.

Другий етап дає можливість встановити персональні умови надання бізнес-кредиту покупцеві. Для цього необхідно проаналізувати платоспроможність і ліквідність покупця шляхом розрахунку загальноприйнятих показників: коефіцієнта загальної ліквідності, коефіцієнта абсолютної ліквідності, коефіцієнта швидкої ліквідності. Кредитні вимоги є дуже важливим фактором продажів продукції і вони також є індивідуальні для кожного покупця і замовника.

Третій етап управління боргом передбачає розрахунок допустимої суми дебіторської заборгованості на основі прогнозованих обсягів продажів.

На четвертому рівні досягається постійний моніторинг за величиною дебіторської заборгованості в цілому по підприємству та зокрема за кожним покупцем і замовником; контроль величини заборгованості в розрізі покупців щодо термінів погашення; виокремлення окремих дебіторів із найбільшою сумою простроченої дебіторської заборгованості, а також пропозиція необхідних міроприємств щодо управління заборгованістю.

П'ятий етап дає можливість перевірити ефективність змін кредитної політики. З метою збільшення продажів або прискорення стягнення дебіторської заборгованості, доцільно спробувати змінити умови кредиту. У результаті подовжувалися терміни кредитування, надавалися знижки

покупцям, які вчасно платили і не мали проблемної заборгованості, відбувся перехід від авансових платежів до продажу в кредит.

Останній шостий етап передбачає оцінку можливості рефінансування дебіторської заборгованості. Організація може конвертувати борг в готівку, при цьому, використовуючи такі форми рефінансування: факторинг; облік векселів; організаційний менеджмент відображають низку взаємопов'язаних процесів планування, організації та контролю, необхідних для формування та досягнення цілей організації. Функції управління здійснюються за допомогою системи методів управління. До методів управління дебіторською заборгованістю доцільно віднести наступні:

1. *Чітко визначені умови кредитування.* Важливо мати ясні умови кредитування для клієнтів, які включають терміни платежів, розмір авансових внесків та наслідки за прострочення платежів.

2. *Оцінка фінансової спроможності клієнтів.* Перед наданням товарів або послуг з відстроченим платежем необхідно провести оцінку фінансового стану клієнта, що допоможе зменшити ризик виникнення проблем з оплатою.

3. *Автоматизація процесів.* Використання сучасних програм для управління дебіторською заборгованістю дозволить швидше відстежувати платежі, надсилати нагадування та забезпечити прозорість фінансових процесів.

4. *Взаємодія з боржниками.* У разі виникнення заборгованості важливо оперативно реагувати. Це може включати як дружні нагадування, так і більш серйозні дії, такі як звернення до суду або продаж боргу.

В умовах ринкової економіки основна мета управління дебіторською заборгованістю - це мінімізація її суми, застереження про несвоєчасність стягнення боргу, адже несвоєчасно сплачена сума дебіторської заборгованості за продану готову продукцію, частково втратить свою цінність через вплив інфляційного процесу. Також відстрочення платежів за товари (роботи, послуги) має негативний вплив щодо фінансово-

економічних результатів діяльності підприємства як в цілому, так і щодо сплати окремих обов'язкових платежів (виплата заробітної плати найманим працівникам, погашення рахунків за воду та електроенергію, сплату податків, обов'язкових платежів тощо). Тому ефективна політика компанії в частині управління дебіторською заборгованістю безпосередньо пов'язана з її оптимізацією та забезпеченням своєчасності погашення.

Створення дебіторської заборгованості покупців призводить до виникнення ряду ризиків. Тому як стверджує Ткачук Л.М., слід дотримуватись ряду заходів щодо зменшення ризиків управління дебіторською заборгованістю (рис.3.4).

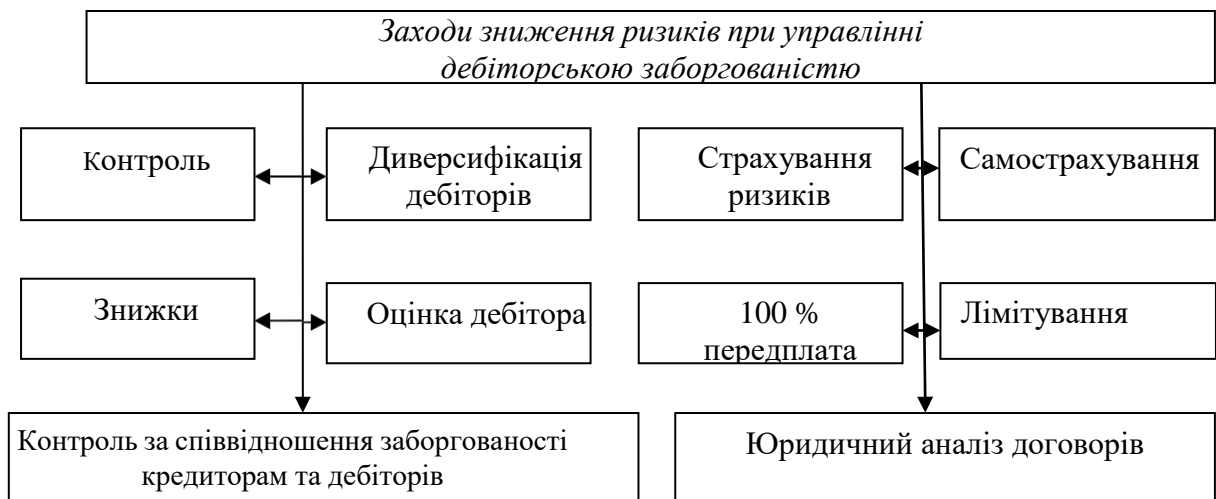


Рис.3.4 Заходи зниження ризиків при управлінні дебіторською заборгованістю*

*Джерело [34].

Сучасна практика фінансового менеджменту забезпечує два різні підходи до управління дебіторською заборгованістю на підприємствах: незалежне управління та аутсорсинг управління боргом. У разі незалежного управління боргом виділяються лише ресурси компанії (праця, фінанси, технології). Для цієї організації можуть бути створені спеціалізовані відділи: кредитні контролери, охоронці та ін. Аутсорсинг є вигідним тим, що дозволяє делегітимізувати інформацію та передати її спеціалізованому суб'єкту господарювання. Переваги аутсорсингу полягають у тому, що він дозволяє компанії ефективно вирішувати завдання, які або дорогі, або

неможливо виконати самостійно через брак ресурсів. Це особливо важливо для малих і середніх компаній. Крім того, аутсорсинговий фахівець забезпечує більший професійний підхід до покладених на нього завдань.

Наслідками впровадження ефективної системи управління дебіторською заборгованістю є: забезпечення безперебійної діяльності підприємства, що прискорює оборотність оборотних коштів підприємства, зберігаючи його ліквідність; рівень безпеки. Саме тому, ефективне управління дебіторською заборгованістю підприємства в умовах дефіциту оборотного капіталу з урахуванням усіх аспектів стратегічного розвитку та конкретних тактичних цілей підприємства є цілісним процесом, що передбачає модифікацію та застосування альтернативних концепцій управління капіталом, а також методи оцінки ефективності його діяльності придатні для умов перехідної економіки України.

Отже, для розширення господарської діяльності і для збільшення фінансових інструментів системи управління дебіторською заборгованістю підприємства необхідно створити ефективний механізм управління, перш за все, необхідно оптимізувати величину і структуру дебіторської заборгованості. В умовах все більш відкритої національної економіки, вітчизняні підприємства впроваджують ефективні системи управління дебіторською заборгованістю, що є необхідною умовою для забезпечення збільшення продажів продукції та створення довгострокової економіки, що в майбутньому зменшуватиме рівень операційного ризику та тим самим підвищуватиме фінансову безпеку.

3.2 Міжнародний досвід організаційно – методичних аспектів обліку дебіторської заборгованості

Одним із можливих моментів удосконалення обліку розрахункових операцій з покупцями і замовниками є поступовий перехід на МСФЗ і запровадження їх у господарську практику малих і середніх підприємств.

Малі підприємства є важливою частиною світової економіки, що сприяють зайнятості та економічному зростанню. Цінна практика відображення у фінансовій звітності правдивої, уніфікованої і зрозумілої інформації підвищують прозорість і покращують довіру інвесторів і полегшують доступ до ринків капіталу, що є життєво важливими для малого бізнесу, який планує розширюватися та рости. Суб'єкти господарювання, які відносяться до категорії малого і середнього бізнесу, в тому числі і аграрні формування, починають нарешті запроваджувати Міжнародні стандарти фінансової звітності і обліку (МСФЗ). Міжнародні стандарти фінансової звітності розроблені Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) для забезпечення забезпечення узгодженості, прозорості та сумісності фінансової звітності в різних країнах. Традиційно МСФЗ більше застосовуються до великих підприємств, але їх впровадження до менших підприємств є також актуальне і доцільне.

Серед причин впровадження МСФЗ малими підприємствами можна виділити кілька аспектів. Зокрема, поглибилася глобалізація та інтеграція ринку, економічна система означає, що навіть малі підприємства тепер є частиною більшої економічної екосистеми. Такі компанії часто здійснюють транскордонні операції та залучають міжнародні інвестиції або є учасниками у міжнародних ланцюгах поставок і продажів.

Застосування стандартизованої системи бухгалтерського обліку, такої як МСФЗ, полегшує спілкування з міжнародними партнерами, інвесторами та фінансовими установами. Єдина фінансова звітність дає змогу зменшити витрати та труднощі, пов'язані з інтерпретацією різних національних стандартів бухгалтерського обліку, а отже, підвищити інвестиційну привабливість малих підприємств для іноземних інвесторів та партнерів [10, с.136].

Подія вступу України до Європейського Союзу, зацікавленість українських господарюючих суб'єктів в отриманні іноземних грошей, активний перехід до впровадження Міжнародних стандартів фінансової

звітності висувають у першому плані питання правильного обліку боргів, вартість яких визначена в складі активів підприємств та надання корисної інформації про їх стан для внутрішніх і зовнішніх споживачів інформації.

Існують значні відмінності між національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Україні слід удосконалити систему обліку дебіторської заборгованості відповідно до міжнародних стандартів, але при цьому необхідно враховувати національні особливості ведення обліку дебіторської заборгованості [41].

В Україні правила ведення бухгалтерського обліку є більш жорсткіші, і їх недотримання тягне за собою відповідальність у різних проявах (адміністративну, кримінальну тощо). У міжнародній системі бухгалтерського обліку концепція бухгалтерського обліку обмежена основними фундаментальними принципами, і компанії, які підтримують міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, мають право вибирати формат своєї фінансової звітності та методи подання інформації щодо конкретних об'єктів обліку, в тому числі і дебіторської заборгованості. У результаті важливо прискорити з'єднання національних і міжнародних стандартів в єдину систему, яка гармонізує і уніфікує інформацію у формах фінансової звітності.

Помилки та неточності, які виникають в процесі організації обліку дебіторської заборгованості, призводять до виникнення як нових суб'єктів – дебіторів, так і до значного збільшенні сум уже існуючих покупців - боржників, що зменшує достовірність даних бухгалтерського обліку і негативно впливає на всю діяльність суб'єкта господарювання. Правильний, ефективний та чітко налагоджений облік дебіторської заборгованості дозволить заздалегідь прогнозувати та зменшувати її величину, дасть можливість зникнення ризику неповернення боргу та зниження ймовірності безнадійної заборгованості.

Існують значні суттєві відмінності в терміні «дебіторська заборгованість» у міжнародних стандартах бухгалтерського обліку. Крім

того, в міжнародній практиці прийнято розрізняти два види дебіторської заборгованості: *дебіторську заборгованість (Accounts Receivable)* і *торгівельна дебіторська заборгованість (Receivable)*.

У свою чергу, *(Accounts Receivable)* (дебіторська заборгованість, продаж або дебіторська заборгованість) - це суми, що належать покупцеві та відображені в бухгалтерських книгах підприємства, але не визнані векселем, переказним векселем або акцептом (рахунок непогашеного сальдо), тобто загальна сума повинна бути сплачена торговими боржниками. Якщо висунуту претензію буде врегульовано протягом 12 місяців після звітної дати або звітного періоду відповідно, така дебіторська заборгованість утворюватиме частину поточних активів.

Торгівельна дебіторська заборгованість (Receivable) це, як вимоги до третіх осіб, які отримують гроші, товари та послуги в майбутньому. Ця дебіторська заборгованість включає рахунки-фактури, вексельну заборгованість, заборгованість перед покупцем через продаж у розстрочку, зобов'язання робітників і службовців, страхових організацій з усунення майнових збитків.

Проведені дослідження свідчать, що світова практика використовує наступну класифікацію про дебіторську заборгованість, в тому числі і заборгованість покупців і замовників (рис.3.5).

Дебіторська заборгованість, від якої підприємство може отримати майбутні економічні вигоди та яку може бути стягнута, визнається як актив. Суму такої заборгованості можна достовірно визначити. Майбутні економічні прибутки від дебіторської заборгованості включають готівку та її еквіваленти, отримані в результаті погашення. Дебіторська заборгованість – це сума грошей, яку боржник винен підприємству на певну дату. Дебіторська заборгованість – це заборгованість інших підприємств і фізичних осіб перед компанією. Боржниками можуть бути юридичні та фізичні особи, які заборгували компанії кошти, їх еквіваленти або інші активи.



Рис.3.5 Дебіторська заборгованість та її види у міжнародній практиці*

*Узагальнено автором на основі джерела 25.

Однією з очевидних відмінностей між вітчизняними та іноземними компаніями є використання векселів. Це явище рідко зустрічається на вітчизняних підприємствах, але поширене в зарубіжній практиці. Вексельні розрахунки є одним із засобів запобігання безнадійній заборгованості. Цей спосіб хоч і складніший, але надійніший. Перевага векселя полягає в тому, що за ним нараховуються відсотки (сплата основної суми боргу протягом певного періоду) і є більш ефективним інструментом вирішення спорів, ніж звичайна дебіторська заборгованість. Крім того, векселі можна продавати банкам або іншим фінансовим установам для отримання фінансування. В цілому вагомих відмінних рис між обліком вексельних операцій за міжнародними стандартами і національними стандартами обліку, практично, не існує.

У балансі дебіторська заборгованість повинна відображатися за чистою вартістю реалізації, тобто тією сумою боргу, яку підприємство може реально отримати. Чиста вартість реалізації відноситься до суми дебіторської заборгованості мінус безнадійна заборгованість, для якої створено відповідні резерви.

Якщо говорити про нормативне забезпечення впровадження і функціонування МСФЗ, то слід зауважити, що у міжнародній практиці немає, на відміну від України, окремого стандарту, який регламентував би облік дебіторської заборгованості. Дослідження доказують, що при веденні обліку необхідно застосовувати низку стандартів (табл.3.1).

Міжнародне регулювання не виділяє дебіторську заборгованість, як окрему категорію фінансових активів підприємства, а всі активи поділені на дві складові :

- активи, облік яких ведеться за амортизованою вартістю;
- активи, що враховуються за справедливою вартістю [38].

Таблиця 3.1

Регламентне забезпечення обліку дебіторської заборгованості міжнародними стандартами обліку і звітності

МСФЗ і МСБО	Призначення стандарту
МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [34]	Відображення дебіторської заборгованості у фінансовій звітності
МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [36]	Порядок розкриття інформації, що дозволяє оцінювати значущість фінансових інструментів для компаній, характер та ступінь пов'язаних з ним ризиків та способів управління ними компанією.
МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [35]	Класифікація фінансових активів та надання про них інформації у фінансовій звітності
МСФЗ 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» [37]	Інформація про відображення дебіторської заборгованостей у фінансовій звітності з віднесенням дебіторської заборгованості до фінансових активів
МСФЗ 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [38]	Визначення, класифікація, порядок відображення в обліку дебіторської заборгованостей

Окрім цього, Міжнародні стандарти обліку і звітності не є абсолютними і не вимагають прямого відображення у формах фінансової звітності величини дебіторської заборгованості, за винятком суми створеного резерву сумнівних боргів. Враховуючи той фактор, що національні стандарти бухгалтерського обліку розроблені на основі міжнародних, то можна стверджувати, принципи вітчизняного бухгалтерського обліку в основному відповідають принципам МСФЗ, але водночас вони різняться між собою. Найважливіші відмінності П(С)БО та МСФЗ з обліку розрахунків з дебіторами, в тому числі з покупцями та замовниками узагальнено у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Порівняння НП(С)БО та МСФЗ в частині обліку розрахунків з дебіторами*

Критерії	МСФЗ	НП(С)БО
<i>Нормативне регулювання</i>	Відсутній спеціальний стандарт, присвячений дебіторській заборгованості, проте	Нормативне регулювання здійснюється з використанням ПСБО 10 «Дебіторська

	регулюється тими стандартами, до яких вона відноситься. Наприклад, дебіторська заборгованість від продажу товарів регулюється МСФЗ 18 «Виручка».	заборгованість»
<i>Дебіторська заборгованість</i>	Згідно з параграфом 9 МСФЗ 39 виділяється в окремий клас фінансових активів та визначається як «непохідні фінансові активи з фіксованими платежами, які не котируються на активному ринку	Найбільш повне визначення дається у ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість». Дебіторська заборгованість - сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.
<i>Визнання дебіторської заборгованості</i>	На дату укладання договору або на дату здійснення розрахунку	На дату реалізації (відвантаження) продукції та переходу права власності (ПСБО10)
<i>Методи оцінки дебіторської заборгованості</i>	Оцінюється за справедливою ринковою вартістю, тобто за ціною угоди між покупцем та продавцем, потім оцінюється за амортизованою вартістю із застосуванням методу ефективної ставки відсотка	Оцінюється за справедливою ринковою вартістю, тобто за ціною угоди між покупцем та продавцем, потім оцінюється за амортизованою вартістю із застосуванням методу ефективної ставки відсотка
<i>Резерв сумнівних боргів</i>	МСФЗ № 36 вводить термін «резерв під знецінення дебіторської заборгованості». Резерв нараховується щодо дебіторів, ймовірність стягнення заборгованості яких є низькою, а щодо решти дебіторів резерв нараховується залежно від часу прострочення	Сума резервів визначається у бухгалтерському обліку з результатами проведеної інвентаризації. Передбачено створення резервів тільки щодо конкретної заборгованості. Регламентується ПКУ та ПСБО 10
<i>Відображення в балансі</i>	У складі оборотних активів як сальдо за рахунками «Рахунки до отримання» за вирахуванням суми безнадійних боргів. Сума резерву за сумнівними боргами наводиться окремо у балансі.	Відображається в балансі в складі оборотних активів враховуючи період очікуваних надходжень, за вирахуванням резерву сумнівних боргів.

*Джерело [19].

Як свідчать проведені дослідження, для обліку довгострокової і поточної дебіторської заборгованості в Україні використовуються наступні синтетичні рахунки – 18, 34, 36, 37, 38. Проте, у зарубіжних країнах для ведення обліку розрахункових операцій з дебіторами не використовуються шифри (коди) рахунків, а лише їх назви (табл.3.3).

Таблиця 3.3

**Порівняльний аналіз національної та міжнародної практики
узагальнення інформації про розрахунки з дебіторами
на бухгалтерських рахунках**

Національні стандарти обліку	Міжнародні стандарти обліку
18 «Довгострокова дебіторська заборгованість»	«Рахунки до отримання»
34 «Короткострокові векселі одержані»	«Знижки за оплату у строк»
36 «Розрахунки з покупцями і замовниками»	«Втрачені знижки на оплату у строк»
37 «Розрахунки з різними дебіторами»	«Витрати на сумнівну заборгованість»
38 «Резерв сумнівних боргів»	«Резерв сумнівних боргів»

З точки зору зарубіжного досвіду, слід зазначити, що визнання дебіторської заборгованості є проблематичним, оскільки підхід полягає в застосуванні гнучкої системи множинних знижок: торгової, тобто відсоткової знижки від базової ціни та знижки за своєчасну оплату, що застосовується відповідно до платіжного періоду. Слід зазначити, що існує два способи відображення таких знижок: валовий та чистий. Співставлення діючих методів оцінювання поточної дебіторської заборгованості у вітчизняній та міжнародній практиці наведено у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Методи оцінки поточної дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці*

Вітчизняна практика		Зарубіжна практика		
На дату виникнення	На дату складання балансу	На дату виникнення	На дату погашення	На дату складання
за первісною вартістю	– за первісною вартістю; – за чистою вартістю реалізації (сума поточної дебіторської	Валовий метод		
		За сумою виставленого рахунка	з урахуванням знижки (за умови оплати в період дії знижки)	за сумою, скоригованою знижкою
Чистий метод				

	заборгованості мінус резерв сумнівних боргів)	За сумою, зменшеною на величину	з урахуванням знижки (за умови оплати в період – знижка, не отримана покупцем трактується як штраф (за умови оплати пізніше періоду дії знижки)	за сумою, скоригованою на знижку
--	---	---------------------------------	--	----------------------------------

* Джерело [15].

На розрахунки з дебіторами та спосіб їх відображення в бухгалтерському обліку впливають знижки, що надаються клієнтам, повернення товарів та ПДВ. У різних країнах його відображення має певні особливості. Тому, питання визнання дебіторської заборгованості в іноземній практиці пов'язане із застосуванням гнучкої багаторазової системи дисконтування.

У зарубіжній практиці знижки діляться на дві категорії (рис.3.6):

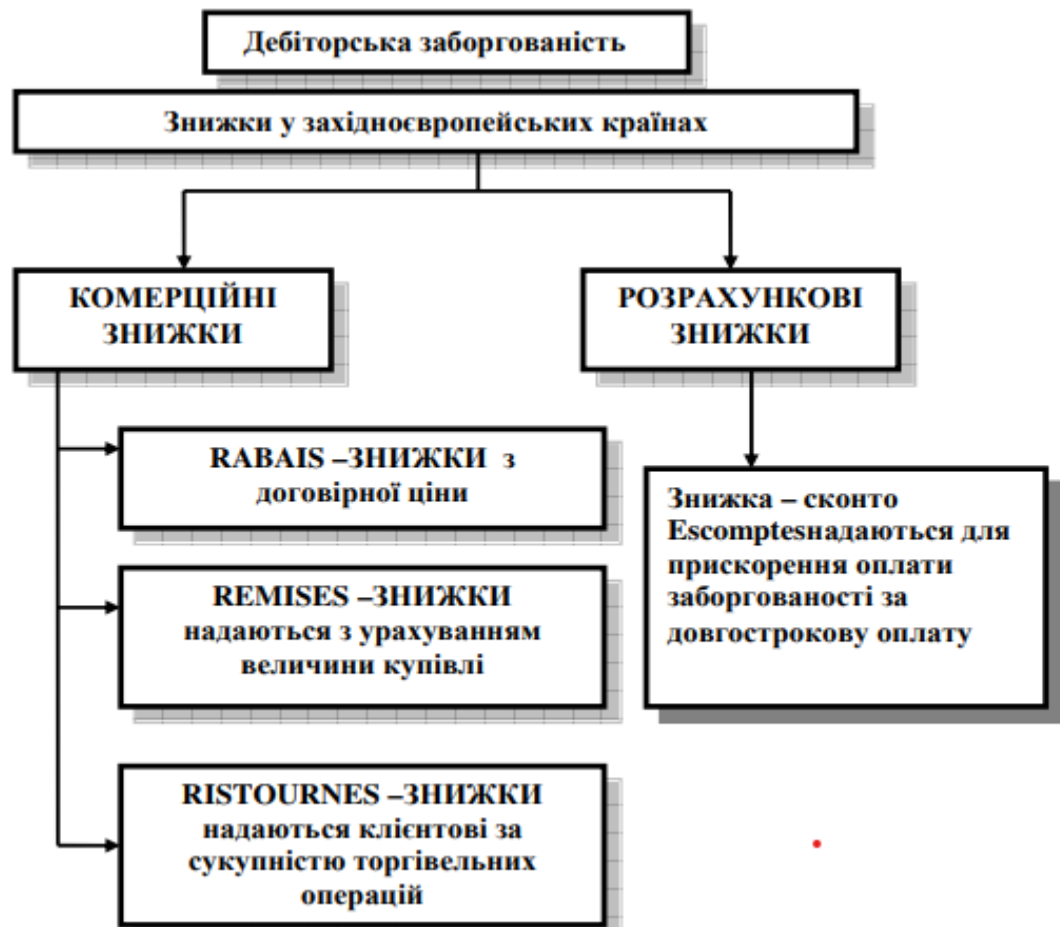


Рис.3.6 Види знижок у зарубіжних країнах*

* Джерело [1, с.90].

1. *Комерційні знижки*: знижка на договірну ціну на окремі товари, що не відповідають встановленим параметрам або якості (недоліки), яка надається з урахуванням масштабу закупівлі (виражена у відсотках від ціни); знижка, яка надається клієнтам за загальними обсягами торговельних операцій (обсягом закупівлі) за звітний період.

2. *Розрахункові знижки*. Вони пропонуються клієнтам для прискорення погашення боргу, передоплати.

Наявність знижки на своєчасну оплату визначає визнання дебіторської заборгованості. Зарубіжна практика передбачає два методи подачі в бухгалтерському обліку таких знижок (рис.3.7).

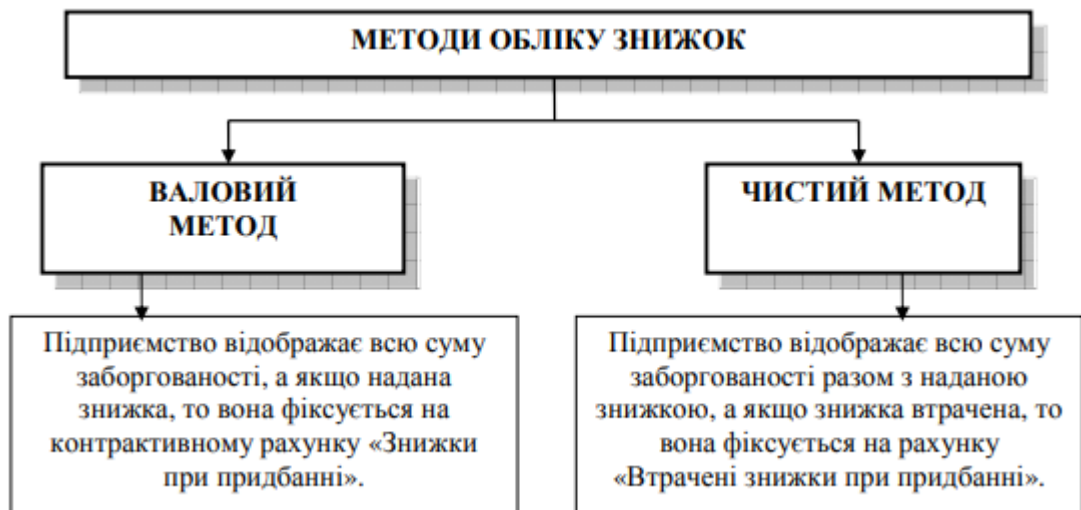


Рис. 3.7 Зарубіжні методи обліку знижок*

*Джерело [1, с.92].

1. **Валовий метод** (найпоширеніший на практиці). Він включає наступне: суми продажів і дебіторська заборгованість записуються в загальну суму рахунку (без урахування знижок). Знижка нараховується тільки в тому випадку, якщо оплата здійснена протягом терміну дії. Для цілей обліку рахунок продажів має зустрічний рахунок, який відображається у Звіті про прибутки та збитки на кінець року як коригуюча стаття (відрахування) до загального доходу від продажів. Іншим елементом коригування є рахунок «Повернення та знижки», який також має дебетове

сальдо та відображає інформацію про суму повернень або інших наданих знижок.

2. **Чистий метод.** При використанні цього методу неотримана покупцем знижка буде інтерпретуватися як «штраф», який він повинен заплатити за покупку. Після закінчення періоду дії знижки товар продаватиметься в кредит без готівкового розрахунку. Компанія показує повну суму заборгованості разом із наданою знижкою, і якщо знижка втрачена, вона реєструється на рахунку знижки на втрачену покупку.

Однією з очевидних відмінностей між вітчизняними та іноземними компаніями є використання векселів. Це явище рідко зустрічається на вітчизняних підприємствах, але поширене в зарубіжній практиці. Вексельне розрахунки є одним із засобів запобігання безнадійній заборгованості. Цей спосіб хоч і складніший, але надійніший. Перевага векселя полягає в тому, що за ним нараховуються відсотки (сплата основної суми боргу протягом певного періоду) і є більш ефективним інструментом вирішення спорів, ніж звичайна дебіторська заборгованість. Крім того, векселі можна продавати банкам або іншим фінансовим установам для отримання фінансування.

Отже, порядок обліку зовнішньої дебіторської заборгованості має свої особливості. Облік дебіторської заборгованості в Україні чітко регулюється П(С)БО. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку передбачають лише загальні правила класифікації, оцінки та визнання дебіторської заборгованості, але не відображають конкретних положень щодо цих аспектів. Вважаємо, що вітчизняним підприємствам краще скористатися знижками для своєчасної оплати, що буде дуже ефективним рішенням для залучення покупців і своєчасного погашення дебіторської заборгованості. Тому вивчення закордонного досвіду допоможе вітчизняним підприємствам удосконалити системи бухгалтерського обліку.

3.3 Облікова політика підприємства як інструмент організації обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Запровадити ефективний контроль і правильне формулювання основних положень облікової політики щодо операцій з покупцями та замовниками допомагає керівникам забезпечити їх своєчасне погашення; здійснювати оцінку дебіторської заборгованості, організацію документообігу, вести розрахункові операції з покупцями та замовниками, розробляти плани роботи бухгалтерії, відображати дебіторську заборгованість у звітах підприємства тощо. Важливо, що облікова політика, яка діє для рахунків до отримання, має значний вплив на значення показників, що засвідчують фінансовий стан і результати діяльності підприємства. При розробці елементів облікової політики щодо розрахунків з покупцями і замовниками вимагається від компаній чіткого дотримання основних вимог і положень нормативно-правових актів, зокрема НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», НП(С)БО 21 «Вплив зміни валютного курсу» та ін.

У сучасних умовах підприємства самостійно здійснюють економічну, організаційно - управлінську політику своєї діяльності, тому підвищеної уваги вимагають питання організації облікової системи. Зміни системи суспільних відносин і умов функціонування суб'єктів господарювання визначили необхідність серйозної трансформації обліку й облікового інструментарію, у якому принципова роль належить обліковій політиці підприємства як найважливішому елементу забезпечення достовірної, своєчасної, надійної інформації. Облікова політика впливає на підсумкові показники діяльності організації і галузі в цілому, дозволяє формувати достовірну бухгалтерську (фінансову) і управлінську звітність, є важливим інструментом оптимізації податкового навантаження організації [23, с.97].

Формування та реалізація облікової політики вимагає розвитку теорії та практики та їх використання в практиці господарської діяльності

підприємства, в тому числі: формування та організація методів формування облікової політики підприємства; вивчення та вдосконалення їх реалізації облікової політики; розкриття інформації; вплив облікової політики на економічне регулювання та фінансовий стан підприємства. Тому необхідні науково обґрунтовані пропозиції щодо формулювання, впровадження, тлумачення та адаптації корпоративної облікової політики, особливості історичного становлення національної системи бухгалтерського обліку та необхідність вирішення деяких практичних проблем свідчать про доцільність формування обґрунтованої облікової політики.

Дебіторська заборгованість як джерело грошових надходжень, щодо яких підприємство приймає управлінські рішення про фінансування основної, інвестиційної чи фінансової діяльності, потребує методологічного забезпечення облікових процедур та надання звітної інформації. З погляду організації бухгалтерського обліку розрахунків важливе значення для підприємства має формування адекватної облікової політики щодо їх обліку. Облікова політика є не лише інструментом організації обліку, а й елементом управління заборгованістю підприємства [14, с.275].

Статус облікової політики в системі бухгалтерського обліку та її використання як інструменту організації бухгалтерського обліку викликає багато практичних запитань: як формувати облікову політику підприємства, хто її формулює та що вона відображає. Послідовність цього процесу, хто відповідає за встановлення та дотримання облікової політики, відображеної в документах, новостворені підприємства повинні мати облікову політику.

Основними завданнями обліку дебіторської заборгованості є: своєчасний і правильний облік розрахунків з дебіторами, покупцями та замовниками, контроль за дотриманням обов'язкових умов розрахунків, визначених договорами з контрагентами. Своєчасно перевіряти та розраховувати погашення простроченої та безнадійної заборгованості.

Дослідницький аналіз питань обліку розрахунків з покупцями та замовниками свідчить про низку рекомендацій для вирішення виявлених

проблем, зокрема щодо вдосконалення класифікації та оцінки дебіторської заборгованості, відображення облікових операцій розрахунків з покупцями в частині їх облікової політики, введення додаткових інформативно – аналітичних даних у формах фінансової та статистичної звітностей, вдосконалення, як певного ряду основних первинних та зведених документів, так і форм звітності в частині дебіторської заборгованості.

Як стверджують ряд вчених – економістів, основними проблемними питаннями в організації бухгалтерського обліку розрахункових операцій з покупцями і замовниками є:

- відображення інформації про стан розрахунків з контрагентами – покупцями в облікових бухгалтерських реєстрах та подальше вдосконалення через вектор напрямку реорганізації бухгалтерського обліку шляхом наближення національних П(С)БО до міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ);

- класифікація розрахунків з покупцями через систематизацію факторів і показників системи лояльності в роздрібній та оптовій торгівлі, що дуже впливає на ведення та облік розрахунків за уціненими товарами та наданих знижок;

- розроблення єдиних методи розрахунку, оцінки та обліку наданих покупцям знижок, бонусів та інших заохочень при застосуванні систем лояльності в процесі реалізації продукції, товарів, робіт і послуг;

- визначення, аналіз і оцінка впливу використання системи лояльності в розрахунках з клієнтами – покупцями на величину податкових платежів з податку на прибуток, суми до сплати податку на додану вартість товару;

- застосування системи лояльності торгового підприємства в умовах динамічного розвитку процесу автоматизації обліку знижок, бонусів тощо.

Отже, правильно продумана і прописана в Наказі про облікову політику методика обліку дебіторської заборгованості може передбачити та запобігти збільшенню дебіторської заборгованості, здійснити можливість уникнення ризику її несплати, дасть можливість знижувати ймовірність

виникнення безнадійних боргів, створить умови для швидкого зростання підприємства.

Враховуючи, що організація розрахункових операцій з покупцями і замовниками, має надзвичайно великий вплив на фінансовий стан сільськогосподарських формувань, то цьому питанню слід приділяти більше уваги. Перелік і послідовність обов'язкових елементів облікової політики щодо обліку розрахунків з покупцями і замовниками, які відображатись в Наказі про облікову політику, наведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Перелік і зміст основних складових облікової політики в частині
розрахункових операцій з покупцями і замовниками**

Елементи облікової політики	Зміст
<i>Оцінка заборгованості</i>	Відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», поточна дебіторська заборгованість оцінюється за чистою вартістю реалізації (первісна вартість за вирахуванням суми резервів сумнівних боргів)
<i>Порядок віднесення заборгованості до сумнівної</i>	Сумнівною визнається заборгованість: - яка не погашена в строк, що встановлено договором; - не забезпечена відповідними гарантіями; - по якій порушено справу про банкрутство
<i>Порядок проведення інвентаризації розрахунків</i>	Відповідно до Інструкції з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно – матеріальних цінностей, грошових коштів і документів, а також розрахунків (Наказ Мінфіну №69 від 11.08.94р.) із обов'язковим зазначенням строків проведення інвентаризації в розрізі кожного покупця - дебітора
<i>Порядок створення резерву сумнівних боргів</i>	Відображається метод створення резерву сумнівних боргів: 1. застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості; 2. Застосування коефіцієнта сумнівності.
<i>Порядок визнання та списання безнадійної заборгованості</i>	П(С)БО 10 визначає, що безнадійна дебіторська заборгованість – це поточна дебіторська заборгованість щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності. Необхідно обрати критерії віднесення заборгованості до безнадійної.
<i>Порядок надання знижки покупцям.</i>	Критерії відбору покупців, яким надаються знижки і бонуси. Визначення граничних розмірів знижок.

Формування облікової політики на підприємстві здійснюється декількома етапами. Дане питання, ще повністю не врегульоване законодавством, тому існують різні погляди вітчизняних науковців щодо послідовності формування облікової політики. Ми повністю підтримуємо думку Новицької Н.В., яка стверджує, що формування облікової політики щодо розрахункових операцій з дебіторами, в.ч. з покупцями і замовниками має здійснюватись в такій послідовності етапів:

1. Аналіз умов господарювання, основних показників діяльності та організаційної структури підприємства.
2. Аналіз стану бухгалтерського обліку на підприємстві, управлінського обліку та внутріфінансового контролю.
3. Визначення основних завдань облікової політики.
4. Визначення основних об'єктів бухгалтерського обліку, відносно яких повинна бути розроблена облікова політика.
5. Виявлення, аналіз та оцінка факторів, під впливом яких відбувається формування облікової політики.
6. Визначення та обґрунтування базових положень облікової політики.
7. Ідентифікація та вивчення багатоваріантних способів ведення обліку і вибір серед них найдоцільнішого для даного підприємства.
8. Дослідження впливу обраних методів та процедур на діяльність даного підприємства та на фінансові результати діяльності.
9. Оформлення та затвердження обраної облікової політики.
10. Впровадження в діяльність підприємства обраної облікової політики.
11. Вирішення проблем, які потенційно можуть виникати в процесі впровадження облікової політики.
12. Контроль за дотриманням положень, розкритих в обліковій політиці, в процесі господарської діяльності підприємства.
13. Внесення змін до облікової політики за необхідності [23, с.98].

Отже, правильно і раціонально сформована облікова політика, яка регулює розрахункові відносини підприємства з покупцями, клієнтами та іншими дебіторами, що виникають під час здійснення господарських операцій, є її об'єктивними результатами. Документальне забезпечення облікових операцій, визнання та оцінка дебіторської заборгованості, відшкодування, управління боргом є елементами системи бухгалтерського обліку розрахунків з дебіторською заборгованістю. Методологічні основи управління закупівлями, рухом грошових потоків формуються як результат правильно організуваної облікової політики підприємства в частині дебіторської заборгованості. Аналіз та узагальнення теоретичного та практичного змісту елементів облікової політики суб'єкта господарювання щодо дебіторської заборгованості та внесення пропозицій щодо вдосконалення, сприятиме формуванню ефективних управлінського та розпорядчого документа щодо облікової політики підприємства про розрахунки з покупцями і замовниками та обліку дебіторської заборгованості.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Результатом кваліфікаційної роботи є вирішення наукового завдання, яке полягало в обґрунтуванні теоретико-методологічних положень та основ обліку розрахунків з покупцями та в розробленні практичних рекомендацій щодо вдосконалення організації та методики бухгалтерського обліку за розрахунками з покупцями та замовниками. Отримані результати свідчать про досягнення поставлених цілей та виконання завдань дослідження, з чого можна зробити наступні висновки.

Сьогодні практично кожен суб'єкт господарювання має значні масштаби дебіторської заборгованості. Визначення дебіторської заборгованості висвітлює П(С)БО 11 «Дебіторська заборгованість», де стверджується, що «дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату». Дослідження дають право стверджувати, що 60 – 80% загальної величини дебіторської заборгованості становить заборгованість покупців та замовників. Покупці – це фізичні або юридичні особи, які придбавають товари (роботи, послуги). Замовники – це учасники договору, на підставі замовлення яких виготовляється конкретна продукція, надаються послуги, виконуються роботи іншим учасником договору.

Розрахунок з покупцями та замовниками визнаються як борги, зобов'язання однієї особи перед іншою особою щодо передачі майна або виплати певної суми грошей; як сума дебіторської заборгованості, яка виникає за звичайних обставин, що підлягає погашенню протягом операційного циклу або протягом дванадцяти місяців з дати балансу, що виникає в результаті звичайної операційної діяльності підприємства.

Як результат дослідження, узагальнено, що розрахункові операції з покупцями та замовниками регулюються низкою нормативно-правових актів загальнодержавного рівня та внутрішніми регламентними

документами щодо ведення розрахункового обліку з покупцями та замовниками.

Об'єктом дослідження було сільськогосподарське товариство *****, яке виступає юридичною особою із категорії малих підприємств.

***** спеціалізується на вирощуванні олійних культур з розширеним виробництвом зернових.

Впродовж останніх трьох років досліджуваного періоду діяльність ***** була ефективною, прибутковою і рентабельною. Доцільно відмітити, що на такий стан впливають суми доходів і витрат, як від основної (операційної) діяльності, так і від інших видів діяльності. Окрім цього, слід відмітити, що темпи збільшення витрат значно перевищують темпи збільшення доходів. Саме такі тенденції вплинули на те, що величина одержаного чистого прибутку у 2023 році зменшилась на 36,3% у порівнянні з 2021 роком, а рівень рентабельності зменшився на 38,4 пункти. Такі негативні зміни пояснюються зростанням цін на товарно – матеріальні цінності, енергоносії та в цілому важким економічним і політичним становищем в Україні, як наслідок повномасштабної агресії московії.

Величина дебіторської заборгованості на кінець 2023 року у порівнянні з 2021 роком зросла майже в 4 рази, а у порівнянні з 2022 роком її сума зменшилась на 20%. Найбільшу частку у структурі дебіторської заборгованості впродовж трьох років займає заборгованість покупців і замовників від 74% у 2021 році до 87% у 2023 році. Збільшення дебіторської заборгованості як в загальній сумі, так і в розрахунках з покупцями свідчить про зростання обсягів виробництва і відповідно продажів готової продукції. Це є позитивним моментом, проте все ж збільшення заборгованості покупців за продану їм продукцію негативно впливає на фінансово – грошову політику *****, знижує його платоспроможність і вилучає грошові кошти із кругообігу активів підприємства.

У ході проведеного дослідження встановлено, що значний вплив на фінансовий стан ***** протягом останніх двох років (2022-2023 рр.) мав експорт сільськогосподарської продукції галузі рослинництва іноземним покупцям Польщі, Литви та Румунії. Фактичні дані досліджуваного підприємства свідчать, що у 2022 році вартість проданої продукції на експорт іноземним торговим партнерам становила 61% від загальної суми реалізації, а у 2023 році - відповідно становила 36 %, тобто зменшилась майже вдвічі.

Саме тому для документального оформлення процесу розрахунків з вітчизняними та зарубіжними покупцями і замовниками використовується велика кількість первинних документів, які засвідчують як факт продажу продукції, так і погашення дебіторської заборгованості покупців.

Бухгалтерський облік розрахунків з покупцями і замовниками за відвантаженою продукцією, товари, виконані роботи і надані послуги, крім заборгованості, забезпеченої вексями, ведеться на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками». Рахунок активний, балансовий, основний, до якого відкривають 4 субрахунки.

Проведені дослідження говорять про те, що у ***** для обробки інформації бухгалтерського обліку використовуються автоматизована форма бухгалтерського обліку, основою якої є комп'ютерна програма «BAS Бухгалтерія». Це одна із бухгалтерських програм в Україні, яка використовується для усунення з ринку російського програмного забезпечення «1С – Бухгалтерія». «BAS Бухгалтерія» - це новий продукт, основним призначенням якого є вирішення складних завдань, що постають перед бухгалтерською службою підприємства. Програма максимально проста та зручна у використанні, з оптимізованим інтерфейсом користувача та можливістю працювати віддалено, вносити самостійні зміни, автоматизувати бухгалтерський облік в організаціях, які здійснюють одночасно кілька видів діяльності та використовують різні системи оподаткування. Продукт складається з технологічної платформи та

прикладної частини (конфігурації), де налаштовуються правила організації бухгалтерського обліку відповідно до вимог споживача інформації.

Поточна дебіторська заборгованість, яка визнається фінансовими активами, відображається у сумі оборотних активів, у II розділі активу Балансу за чистою вартістю реалізації. Щоб визначити чисту вартість реалізації на дату балансу, слід від загальної величини дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду відняти розраховану суму резерву сумнівних боргів.

Окрім цього, метою своєчасного прийняття управлінських рішень щодо дотримання строків надходження коштів від покупця, вирішення спорів з дебіторами, зменшення суми дебіторської заборгованості, для запобігання простроченої та безнадійної заборгованості необхідна своєчасна та достовірна бухгалтерська інформація щодо стану розрахунків з покупцями та замовниками, яка узагальнюється і відображається на активному синтетичному рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», який має 4 субрахунки.

Для удосконалення організації обліку розрахункових операцій з покупцями і замовниками доцільно розробити і втілити в життя ряд заходів.

Складовою частиною удосконалення розрахункових операцій з постачальниками і підрядниками є удосконалення процесу забезпечення розрахунково-обліковою документацією даної ділянки обліку у *****. Процес документування обліку розрахункових операцій з покупцями і замовниками повинен враховувати і забезпечувати рух розрахункових документів, податкових накладних, договорів, товарно – транспортних накладних тощо. Тривалий цикл документообігу розрахунків з покупцем може призвести до втрати ключових документів, що дуже ускладнює роботу бухгалтерії підприємства, саме тому у досліджуваному господарстві має бути розроблений оптимальний процес оформлення розрахункових операцій первинними документами, що забезпечить стабільність роботи бухгалтерії.

В сучасних умовах господарювання основною проблемою в процесі здійснення розрахункових операцій з покупцями і замовниками є запобігання несвоєчасні платежів та неповного погашення дебіторської заборгованості, що в подальшому може привести до прострочення термінів платежів покупців і замовників або навіть до їх безнадійності.

На сучасному етапі діяльності ***** відбувається постійний розвиток зовнішньоекономічної діяльності в частині експортних операцій. Саме тому, важливими завданнями бухгалтерського обліку продажу продукції іноземним покупцям є своєчасне та правильне оформлення експортної діяльності, формування достовірної інформації про стан розрахунків з іноземними покупцями та замовниками, формування достовірної інформації про курсові різниці.

Керівництву і головному бухгалтеру досліджуваного товариства слід розробити і затвердити Наказ про політику, де в частині обліку дебіторської заборгованості, необхідно відобразити і висвітлити питання організації бухгалтерського обліку та підвищення контролю за розрахунками з покупцями та замовниками, а також включити розділ «управлінський облік активів», який забезпечуватиме повсякденний контроль стану розрахунків з дебіторами разом із надходженням та витрачанням коштів та їх наявністю на звітну дату.

Запровадити у господарстві методику створення і обліку резервів сумнівних боргів.

Враховуючи те, що дебіторська заборгованість є небажаним явищем, на сільськогосподарських підприємствах доцільно запровадити службу внутрішнього аудиту, основними завданнями якої має бути контроль за наявною дебіторською заборгованістю, визначення її величини, датами її погашення, усунення причин виявлення безнадійної дебіторської заборгованості.

Для розширення господарської діяльності і для збільшення фінансових інструментів системи управління дебіторською заборгованістю

у ***** необхідно створити ефективний механізм управління, величиною і структурою дебіторської заборгованості, що є необхідною умовою для забезпечення збільшення продажів продукції та створення довгострокової економіки, що в майбутньому зменшуватиме рівень операційного ризику та тим самим підвищуватиме фінансову безпеку досліджуваного господарства.

Враховуючи практику ведення зовнішньоекономічної діяльності ***** одним із можливих моментів удосконалення обліку розрахункових операцій з покупцями і замовниками є поступовий перехід на МСФЗ і запровадження їх у господарську практику малих і середніх підприємств. Традиційно МСФЗ більше застосовуються до великих підприємств, але їх впровадження до менших підприємств є також актуальне і доцільне. Адже, застосування стандартизованої системи бухгалтерського обліку, такої як МСФЗ, полегшує спілкування з міжнародними партнерами, інвесторами та фінансовими установами. Єдина фінансова звітність дає змогу зменшити витрати та труднощі, пов'язані з інтерпретацією різних національних стандартів бухгалтерського обліку, а отже, підвищити інвестиційну привабливість малих підприємств для іноземних інвесторів та партнерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аграрії Львівщини нарощують обсяги виробництва сільгосппродукції.
URL: <https://agrotimes.ua/agromarket/agrariyi-lvivshhyny-naroshhuyut-obsyagy-vyrobnyczstva-silgospprodukcziyi/>
2. Бардадим М.В., Свічкарь М.Н. Облік та управління дебіторською заборгованістю для зміцнення фінансової безпеки підприємства. // *Економіка та суспільство* №53, 2023.
URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2372/2293>
3. Буднік Т.В., Гнатенко Є.П. Проблеми та шляхи удосконалення дебіторської заборгованості як об'єкта обліку та аналізу. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. Випуск 9, 2016. С. 740 – 743. URL: <http://global-national.in.ua/issue-9-2016/17-vipusk-9-lyutij-2016/1800-budnik-t-v-gnatenko-e-p-problemi-ta-shlyakhi-udoskonalennya-debitorskoji-zaborgovanosti-yak-ob-ekta-obliku-i-analizu>
4. Верига Ю.А., Кривогуз А.Ю. Облік дебіторської заборгованості згідно з національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку // *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. № 4 (89), 2018. С.104 – 111. URL: <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/13781>
5. Господарський процесуальний кодекс: Кодекс України від 06.11.1991 № 1798- XII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12#Text>
6. Глушко А.Д. Управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства // *Ефективна економіка*, №7, 2018. URL: www.nauka.com.ua
7. Дебіторська заборгованість: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства Фінансів України від 08.10.1999 року №237. URL: <https://zakon.help/documents/z0725-99>
8. Державна служба статистики України. URL: <https://stat.gov.ua/uk>

9. Дідоренко Т.В., Белова І.М. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками. // *Сталий розвиток економіки № 3* (28), 2015. С. 217-220. URL: <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/601>
10. Дутчак І.Б., Самойленко В.В., Шеверя Я.В. Аналіз ефективності впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності у малому бізнесі. // *Економіка. Фінанси. Право. №6*, 2024. С.135 – 140. URL: <http://www.efp.in.ua/uk>
11. Жарнікова В.В. Облік розрахунків з покупцями і замовниками: систематизація поглядів та перспективи досліджень // *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій, №2* (2018). С. 48 – 59 URL: <https://journal.eae.com.ua>
12. Костах Т. Розрахунки з покупцями і замовниками: проблемні аспекти організації та методики обліку в умовах сучасних реалій // *Міжнародний науковий журнал «Грааль науки»* . № 30 (серпень, 2023) С.59 – 71 URL: <https://archer.chnu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/8634/%d0%9a%d0%be%>
13. Коцупатрий М. М. Облік і звітність в оподаткуванні у схемах і таблицях : [навч. посіб. для студ. напряму підготовки 6.030509 «Облік і аудит»] / М. М. Коцупатрий, С. І. Ковач, К. В. Безверхий. - К. : КНЕУ, 2015. - 196 с.
14. Левченко З.М. Формування облікової політики підприємства щодо дебіторської заборгованості // *Інфраструктура ринку: бухгалтерський облік, аналіз та аудит, №20*, 2018. С. 274 -277 URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Levchenko-Z.-M..pdf>
15. Малахов В.А., Мосьпан О.Д., Стороженко А.Ю. Положення облікової політики підприємств за національними та міжнародними стандартами щодо дебіторської заборгованості // *Східна Європа: економіка, бізнес та управління, № 6(17)*, 2018. С. 699 – 703 URL: https://www.easterneurope-bm.in.ua/journal/17_2018/122.pdf
16. Маренич Т. Г. Бухгалтерський облік в агроформуваннях : Підручник./

2-е видання, допов. і перероб. / Т. Г. Маренич - К.: ВД «Професіонал», 2005. 896 с.

17. Методичні рекомендації щодо застосування реєстрів журнальноордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств. Наказ Мінагрополітики України від 04.06.2009 р. №390. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0390555-09#Text>

18. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України. Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13#Text>

19. Михалків А.А., Садрітдінов О.В. Особливості обліку дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСФЗ // *International scientific journal «Grail of Science»* №22, 2022. С. 38 – 45 URL: [https://www.bing.com/search?FORM=UP97DF&PC=UP97&q=International+scientific+journal+%C2%ABGrail+of+Science%C2%BB+%7C+%E2%84%96+22+\(November%2C+2022\)](https://www.bing.com/search?FORM=UP97DF&PC=UP97&q=International+scientific+journal+%C2%ABGrail+of+Science%C2%BB+%7C+%E2%84%96+22+(November%2C+2022))

20. Міньковська А.В., Чернецька О.В., Гавриш В.Є. Розрахунки з покупцями і замовниками як об'єкт обліку і оподаткування. // *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*, №10, 2023.

21. Мордань Є.Ю., Соломаха А.О. Системний підхід до управління дебіторською заборгованістю підприємства // *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*, № 2' 2019. С.70-79.

22. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Наказ Міністерства фінансів України № 73. (2013). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.

23. Новицька Н.В. Облікова політика як інструмент організації бухгалтерського обліку розрахункових операцій // *Економіка та держава*, №12, 2021. С. 96 – 99

24. Облік у зарубіжних країнах: навчальний посібник. / Акімова Н.С., Грінько А. П., Топоркова О.В., Наумова Т. А., Ковалевська Н. С., Кирильєва Л. О., Янчев В. В. – Х.: ХДУХТ, 2016. – 288 с.

25. Онищенко В.О., Бондар М.І., Дубовая В.В. Облік у зарубіжних країнах: підручник. – К. : «Центр учбової літератури», 2015. 576 с.

26. Офіційний сайт Державної служби статистики «Укрстат». Статистичний збірник «Економічна статистика / Економічна діяльність / Діяльність підприємств». URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm

27. Податковий кодекс України від 04.12.2010р URL: <http://sfs.gov.ua/nk/>

28. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств Наказ Мінфіну України, План від 09.12.2011 №1591 URL.: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>

29. «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність і Україні», Закон України №996-14 від 16.07.99 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

30. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти», затверджене наказом Міністерства Фінансів України від 30.11.2001 року №559. URL: <https://zakon.help/documents/z1050-01>

31. Резерв сумнівних боргів: загальні правила формування та реалії сьогодення // URL: [https:// audit – invest. Com/ua/ua](https://audit-invest.com/ua/ua)

32. Робота з іноземними замовниками:амовниками: що потрібно знати про документи та розрахунки // URL: https://biz.ligazakon.net/analytics/215629_robota-z-nozemnimi-zamovnikami-shcho-potrnbno-znati-pro-dokumenti-ta-rozrakhunki

33. Супрунова І.В. Дебіторська заборгованість: оцінка і бухгалтерський облік // *Вісник ЖДТУ. 2022. № 3 (61) серія: економічні науки.* С.191 – 193. URL: <http://ven.ztu.edu.ua/issue/view/2580>

34. Ткачук Л.М., Чень В. Теоретико – методологічні аспекти управління дебіторською заборгованістю підприємства // *Innovation and Sustainability*, №1, 2023. С. 84-90 URL: <https://inns.com.ua/uk>

35. Фатенок – Ткачук А.О., Губей А.В. Особливості обліку розрахунків з іноземними покупцями та замовниками // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*, № 6 (105), 2018 р. С.12-18. URL: <http://www.econom.stateandregions.zp.ua/>

36. Фінансові інструменти: розкриття інформації(Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 7). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_007#Text

37. Фінансові інструменти: розкриття та подання інформації (Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 32). URL: <http://www.ifrs.org.ua/wpcontent/uploads/2013/04/Mezhdunarodny-j-standartfinansovoj-otchetnosti-IAS-32>

38. Фінансові інструменти: визнання та оцінка (Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 39). URL: <http://www.ifrs.org.ua/wpcontent/uploads/2013/04/Mezhdunarodny-j-standartfinansovoj-otchetnosti-IAS-39-Finansovy-e-instrumenty-priznanie-i-otsenka>

39. Форми фінансової, статистичної та податкової звітностей
***** за 2021 – 2023 р.р.

40. Чепець О.Г., Юрченко С.В., Волчанська Л.В. Теоретико-методологічні основи визначення дебіторської заборгованості та її класифікація // *Економіка та суспільство*. Випуск №61. 2024 URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/issue/view/61>

41. Шепель Т.П., Вінтоняк А.А. Організаційно – методичні аспекти обліку дебіторської заборгованості: вітчизняний та зарубіжний досвід. // *Економіка та суспільство* №53, 2023. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2572/2490>