

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна**

Кафедра Облік і оподаткування

«ДО ЗАХИСТУ»

Завідувач кафедри
_____ /В. В. Бобиль/

«_____» _____ 20____ р.

ДИПЛОМНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня «магістр»

Галузь знань **07 Управління та адміністрування**

Спеціальність **071 Облік і оподаткування**

Тема **Організація обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у
ТОВ "ЮНЕСК"**

Theme **Organizing the accounting of settlements with suppliers and buyers in LLC
"UNESC"**

Керівник дипломної роботи

доц. _____ О. В. Пікуліна

Студентка групи БО1926

_____ К. Г. Загрудна

Student

Zahrudna Kateryna

Дніпро – 2020

Дніпровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

Кафедра «Облік і оподаткування»

Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

ОПП «Облік і оподаткування»

З а т в е р д ж у ю:

Зав. кафедри

Бобиль В. В.

« ___ » _____ 2020 р.

ЗАВДАННЯ
до випускної кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня «магістр» студентки групи БО1926
Загрудної Катерини Григорівни

1. Тема роботи «Організація обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК»»

затверджена наказом по університету від «12» листопада 2019 р. № 848 ст.

2. Термін подання студентом закінченої роботи 19 грудня 2020 р.

3. Вихідні дані до дипломної роботи: Статут Товариства з Обмеженою Відповідальністю; Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва за 2017 - 2019 рр.; Пояснювальна записка до річного звіту підприємства за 2017 - 2019 рр.

4. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (перелік підлеглих розробці питань) _____

Вступ

1 Теоретико-методологічні основи обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК»

2 Організація і методика обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК»

3 Аналітичне забезпечення аудиту розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК»

Висновки

Перелік посилань

Додатки

5. Перелік демонстраційного матеріалу:

1. Структурно-логічна схема магістерської роботи. 2. Аналіз товарної структури оптового товарообороту підприємств України у 2019 році порівняно з 2017 і 2018 роками. 3. Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ «ЮНЕСК» у 2017-2019 роках. 4. Первинні документи з обліку розрахунків з покупцями та постачальниками. 5. Кореспонденція бухгалтерських рахунків з обліку дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. 6. Кореспонденція рахунків, субрахунків з обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками. 7. Показники фінансового стану ТОВ «ЮНЕСК». 8. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК» 9. Заходи щодо покращення організації обліку розрахунків з постачальниками і покупцями.

6. Розділи кваліфікаційної роботи

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Найменування етапів випускної кваліфікаційної роботи	Термін виконання	Обсяг роботи, %
Вступ		
1 Теоретико-методологічні основи обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК»		
1.1 Розрахунки з постачальниками та покупцями як облікова категорія		
1.2 Нормативно-правове забезпечення обліку розрахунків з постачальниками та покупцями		
1.3 Аналіз стану ринку оптової торгівлі в Україні		
1.4 Техніко-економічна характеристика ТОВ «ЮНЕСК»		
Висновки до розділу 1	18.10.20	30
2 Організація і методика обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК»		
2.1 Організація бухгалтерського обліку у ТОВ «ЮНЕСК»		
2.2 Особливості первинного, зведеного обліку розрахунків з постачальниками та покупцями та правила документообігу		
2.3 Облік розрахунків з постачальниками та покупцями в системі рахунків бухгалтерського обліку		
2.4 Використання автоматизованої системи «1 С» для обліку розрахунків з постачальниками та покупцями		
Висновки до розділу 2	15.11.20	60
3 Аналітичне забезпечення аудиту розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК»		
3.1 Аналіз показників фінансового стану ТОВ «ЮНЕСК»		
3.2 Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК»		
3.3 Аудит розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК»		
3.4 Шляхи покращення організації обліку розрахунків з постачальниками та покупцями ТОВ «ЮНЕСК»		
Висновки до розділу 3		
Висновки		
Перелік посилань		
Додатки	06.12.20	100

7. Дата видачі завдання 01 вересня 2020 р.

Студентка _____ К. Г. Загрудна

Керівник роботи _____ доц. О. В. Пікуліна

АНОТАЦІЯ

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку посилань та додатків. Обсяг основного тексту – 104 сторінки, у тому числі 27 таблиць, 34 рисунка, крім того, вступ на 3 сторінках, висновки на 5 сторінках, перелік посилань з 75 джерел, 9 додатків.

У першому розділі кваліфікаційної роботи розглянуто теоретичні засади обліку розрахунків з постачальниками та покупцями, зокрема, сутність розрахунків з постачальниками та покупцями як облікової категорії, нормативно-правове забезпечення даного питання. Також виконано аналіз стану ринку оптової торгівлі в Україні, надано техніко-економічну характеристику ТОВ «ЮНЕСК».

У другому розділі роботи розглянуто організацію бухгалтерського обліку у ТОВ «ЮНЕСК», впорядковано правила документообігу, особливості первинного, зведеного обліку розрахунків з постачальниками та покупцями, а також досліджено порядок використання автоматизованої системи «1 С» для обліку розрахунків з постачальниками та покупцями.

У третьому розділі роботи проаналізовано показники фінансового стану ТОВ «ЮНЕСК», виконано аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості, розглянуто особливості організації системи аудиту та запропоновано шляхи покращення організації обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК».

На основі отриманих результатів дослідження зроблено ґрунтовні висновки.

Ключові слова: товариство з обмеженою відповідальністю, розрахунки з постачальниками, розрахунки з покупцями, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, організація обліку, аудит.

ABSTRACT

The work consists of an introduction, three sections, summary, list of references, and appendices. The volume of the main text - 104 pages, including 27 tables, 34 pictures, besides the introduction on 3 pages, the review on 5 pages, a list of references of 75 sources, 9 references.

The first section of the qualification work examined theoretical principles of accounting settlements with suppliers and purchasers, in particular, the essence of settlements with suppliers and purchasers as an accounting category, regulatory and legal support of this issue. Also, an analysis of the state of the market of wholesale trade in Ukraine, given the technical and economic characteristics of LLP "UNESCO".

The second section of the work describes the organization of accounting at LLP "UNESCO", order of the rules of documentation, features of the primary, tabulated accounting of transactions with suppliers and customers, as well as examining the use of an automated system "1 C" for accounting transactions with suppliers and customers.

The third section of the work analyzes indicators of financial condition of LLP "UNESCO", an analysis of accounts receivable and payable, Examined the specific features of the organization of the audit system and suggested ways to improve the organization of accounting for settlements with suppliers and buyers in TOV "UNESCO".

On the basis of the obtained results of the research runner conclusions were made.

Keywords: limited liability company, settlements with suppliers, settlements with purchasers, receivables, payables, organization of accounting, audit.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПОКУПЦЯМИ У ТОВ «ЮНЕСК»	
1.1 Розрахунки з постачальниками та покупцями як облікова категорія	10
1.2 Нормативно-правове забезпечення обліку розрахунків з постачальниками та покупцями	18
1.3 Аналіз стану ринку оптової торгівлі в Україні	24
1.4 Техніко-економічна характеристика ТОВ «ЮНЕСК».....	29
Висновки до розділу 1.....	33
2 ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПОКУПЦЯМИ У ТОВ «ЮНЕСК»	
2.1 Організація бухгалтерського обліку у ТОВ «ЮНЕСК».....	34
2.2 Особливості первинного, зведеного обліку розрахунків з постачальниками та покупцями та правила документообігу	47
2.3 Облік розрахунків з постачальниками та покупцями в системі рахунків бухгалтерського обліку.....	54
2.4 Використання автоматизованої системи «1 С» для обліку розрахунків з постачальниками та покупцями	62
Висновки до розділу 2.....	76
3 АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПОКУПЦЯМИ У ТОВ «ЮНЕСК»	
3.1 Аналіз показників фінансового стану ТОВ «ЮНЕСК».....	79
3.2 Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК»...	84
3.3 Аудит розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК».	90
3.4 Шляхи покращення організації обліку розрахунків з постачальниками та покупцями ТОВ «ЮНЕСК».....	96
Висновки до розділу 3.....	103
ВИСНОВКИ.....	105

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	110
ДОДАТКИ	
Додаток А Структурно-логічна схема випускної роботи	118
Додаток Б Аналіз товарної структури оптового товарообороту підприємств України у 2019 році порівняно з 2017 і 2018 роками.....	119
Додаток В Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ «ЮНЕСК» у 2017-2019 роках.....	120
Додаток Г Первинні документи з обліку розрахунків з покупцями та замовниками.....	121
Додаток Д Кореспонденція бухгалтерських рахунків з обліку дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги.....	122
Додаток Е Кореспонденція рахунків, субрахунків з обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками.....	123
Додаток Ж Показники фінансового стану ТОВ «ЮНЕСК».....	124
Додаток И Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК».....	125
Додаток К Необхідний ряд заходів щодо покращення організації обліку розрахунків з постачальниками і покупцями.....	126
Додаток Л Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва за 2017-2019 рр....	128

ВСТУП

Актуальність теми. Організація розрахунків з постачальниками та покупцями має велике значення. В умовах приведення національної економічної системи України у відповідність з вимогами ринкової економіки і міжнародними стандартами сучасний стан економіки характеризується необґрунтованими політичними подіями, некерованими інфляційними процесами, нестабільністю суспільних зв'язків та іншими несприятливими для розвитку економіки чинниками. Результатом впливу несприятливих чинників є зниження ділової активності підприємств, їхня низька платоспроможність, яка здебільшого призводить до кризового стану господарюючих суб'єктів.

Питання купівлі, продажу товарів та розрахунків з постачальниками та покупцями за передані товарно-матеріальні цінності були і залишаються донині одними з найбільш актуальних, незалежно від суспільно-політичного ладу, що функціонує в окремо узятій країні і всьому світовому співтоваристві в цілому, тому що розрахунки між підприємствами і організаціями є однією з необхідних ланок розширеного відтворення.

Дослідженням проблемних аспектів стосовно обліку розрахунків з постачальниками та покупцями займалися як вітчизняні так і зарубіжні вчені-економісти, зокрема: П. С. Безруких В. М. Пархоменко, О. П. Власова, Ю. Д. Чацкіс, М. М. Чорнобривець, Б. Райан та інші. Разом з цим, тематика обліку розрахунків з покупцями та постачальниками знайшли висвітлення у працях таких українських науковців, як Ф. Ф. Бутинець, Г. Булкат, Й. Я. Даньків, О. В. Лишиленко, Г. Нашкерська, В. П. Пантелєєв, О. С. Сніжко та іншими. Проте ряд питань досі залишаються недостатньо вивченими, що зумовило актуальність даного дослідження.

Необхідність вирішення зазначених питань, теоретичне та практичне значення результатів дослідження обумовили доцільність та важливість проведення даного дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження за темою «Організація обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК» є розробка на базі вивчення законодавчої, нормативної і спеціальної літератури, з застосуванням практичних матеріалів підприємства пропозиції щодо покращення організації обліку розрахунків з постачальниками та покупцями на підприємствах оптової торгівлі та виявлення шляхів покращення розрахункової дисципліни і скорочення заборгованостей.

Завданнями дослідження є:

1. Дослідити теоретико-методологічні основи обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК».
2. Розглянути організацію і методику обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК».
3. Проаналізувати дебіторську та кредиторську заборгованість ТОВ «ЮНЕСК».
4. Розглянути особливості проведення аудиту розрахунків з постачальниками та покупцями.
5. Розробити шляхи покращення організації обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК».

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження за темою «Організація обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК» є сукупність господарських операцій, пов'язаних із організацією обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, практичних та методологічних питань обліку розрахунків з постачальниками та покупцями, які виникають в процесі господарської діяльності підприємств оптової торгівлі.

Методи дослідження. При вивченні й узагальненні наукових розробок з обліку розрахунків з постачальниками та покупцями були використані методи індукції, дедукції – при дослідженні теоретичних питань бухгалтерського обліку фінансових результатів; аналізу і синтезу – для виявлення спільних та відмінних рис у наукових підходах до обліку фінансових операцій; спостереження та

порівняння – для визначення стану обліку фінансових результатів в ТОВ «ЮНЕСК»; абстрактно-логічний метод і метод причинно-наслідкового зв'язку; аналіз коефіцієнтів – для формування критеріїв оцінювання ефективності виробничо-фінансової діяльності підприємства.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у поглибленні теоретичних засад та удосконаленні на цій основі теорії та практики обліку і контролю розрахункових операцій на підприємствах торгової галузі, що буде сприяти вдосконаленню організації розрахунків та їх обліку, оптимізації обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості і зміцненню фінансового стану підприємства.

Практичне значення. Впровадження в практичну діяльність підприємств оптової торгівлі запропонованих автором рекомендацій дозволить забезпечити адекватне відображення в обліку обмінних процесів, що дасть змогу своєчасно впливати на виконання економічними агентами розрахункової дисципліни.

Публікації. Загрудна К. Г., Шило Л. А. Проблеми управління дебіторською та кредиторською заборгованостями. ІХ Всеукраїнська науково-практична конференція студентів та молодих вчених «Проблеми і перспективи розвитку транспорту»: Зб. тез доповідей. – Одеса: Вид-во ОНМУ, 2020. – 28-33 с.

1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПОКУПЦЯМИ У ТОВ «ЮНЕСК»

1.1 Розрахунки з постачальниками та покупцями як облікова категорія

Кожне підприємство в процесі своєї діяльності взаємодіє з іншими компаніями та індивідуальними підприємцями. Всіх їх разом називають контрагентами юридичними особами. У одних продукцію або послуги компанія набуває, і це постачальники, а іншим, навпаки, реалізує свою продукцію або послуги. Це замовники або покупці. Всі умови роботи зазвичай прописують в договорах, а потім і в первинних документах по кожній угоді. У завдання бухгалтера входить систематизувати цю інформацію, врахувати всі операції і вивести їх фінансовий результат. По суті, бухгалтерський облік розрахунків з покупцями і постачальниками показує ефективність діяльності організації в цілому. Адже економічний сенс роботи полягає в отриманні прибутку. А фінансове становище і стабільність компанії безпосередньо залежать від її дебіторських і кредиторських зобов'язань. Тому організація бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та покупцями є важливою частиною основних управлінських завдань.

Перші письмові згадки про бухгалтерський облік і рахунки віднайшли декілька тисячоліть тому. Наприклад, папіруси Зенона, які було знайдено у 1915 році, містять інформацію про будівельні проекти, сільськогосподарські роботи та різноманітні ділові операції маєтку Аполлонуша протягом 30 років у III ст. до нашої ери. Ці папіруси свідчать про дуже детальний облік, який здійснювався у Греції і завдяки торгівлі поширився на Середземномор'я та Близькій Схід.

Є докази того, що ця система обліку передбачала відповідальність за його ведення: письмовий облік усіх операцій, інвентаризаційні відомості, записи щодо придбання та експлуатації майна тощо.

Зенон у 256 році реформував систему обліку, що склалася у приватних маєтках. Основні цілі обліку, які були ним сформовані: організація систематичного обліку матеріальних цінностей, своєчасний та регулярний облік

дебіторської і кредиторської заборгованості, а також розрахунок економічних ефектів від різних видів господарської діяльності, що є зародженням методів і прийомів економічного аналізу [67].

Хоча першою друкованою працею з бухгалтерського обліку і вважається праця Луки Пачолі, проте купцем Бенедиктом Котрульї у 1458 р. у Дубровнику було написано рукописну роботу «Про торгівлю і досконалого купця».

На відміну від Луки Пачолі, нідерландський бухгалтер Якоб ван дер Шуер (1625 р.) дав більш логічне визначення дебіторів та кредиторів. Він вважав, що дебітор – це той, хто має (власник), хто отримує або кому відсилають, той, хто купує, кому постачають, продають або від кого сподіваються отримати платіж, або той, хто повинен сплатити; кредитор – це той, хто видає (витрачає), з ким розраховуються, від кого отримують, той, з ким мають справу, хто продає, постачає, у кого купують, той, кому потрібно платити.

Першою книгою з бухгалтерського обліку в Англії стала праця вчителя математики Хью Олдкастла (1543 р.). Деякі глави він повністю запозичив у Луки Пачолі. Проте в кожному рахунку Олдкастл виділяв дебітора та кредитора (персоналістичне трактування всіх рахунків).

На початку ХІХ ст. в Італії сформувалося два напрями бухгалтерського обліку: юридичний та економічний. Прихильники юридичного аспекту рахунки розглядали як особові – з точки зору прав і зобов'язань певних фізичних та юридичних осіб. Натомість прихильники економічної теорії вважали, що треба ґрунтуватися на обліку майна й інших господарських засобів.

Один із найвідоміших представників французької школи кінця ХVІІІ – початку ХІХ ст. Едмон Дегранж є одним із засновників сучасної рахункової науки та розробником американської моделі рахівництва. Він вважав, що рахівництво має два основних завдання – по-перше, давати відомості про стан рахунку кожного кореспондента, а по-друге, висвітлювати стан справ на будь-який момент, тобто надавати відомості про рух цінностей, прибутки, збитки та ін.

У кінці ХІХ-го – на початку ХХ ст. у Санкт-Петербурзі видавався журнал «Рахівництво», у якому друкував свої праці російський учений Лев Гомберг. У

системі обліку та оцінки дебіторської заборгованості він виділяв чотири групи боргів: а) безумовно надійні (від їх суми слід відраховувати 5 % до резерву на покриття сумнівних боргів); б) борги, в погашенні яких немає впевненості (вони повинні відображатись в активі балансу в розмірі 80% загальної суми); в) сумнівні борги (вони підлягають включенню до балансу в розмірі 50% загальної суми); г) безнадійні борги (їх треба негайно відносити на рахунок «Збитки та прибутки») [62].

Олександр Рудановський, відомий бухгалтер, математик за освітою, вважав, що баланс повинен складатися тільки прямим шляхом, без застосування внутрішніх розрахунків, у пасиві мають відображатися зовнішні відносини організації, а в активі – внутрішні.

Таким чином, уся дебіторська заборгованість розглядається як пасив із дебетовим сальдо. Як наслідок, в активі відбиваються тільки матеріальні та грошові рахунки. Окрім того, Рудановський розробив методику обліку розрахунків за авансами і вивів такий постулат: не можна сальдувати дебіторську та кредиторську заборгованість, тобто якщо підприємство винне 300 карбованців, а йому винні 200 карбованців, то не можна записати загальний борг фірми в сумі 100 карбованців. Це буде неточно [62].

Дослідженням проблемних аспектів стосовно обліку розрахунків з постачальниками та покупцями займалися як вітчизняні так і зарубіжні вчені-економісти, зокрема: П. С. Безруких [34], В. М. Пархоменко [60], О. П. Власова [41], Ю. Д. Чацкіс [71], М. М. Чорнобривець [72], Б. Райан [65] та інші. Разом з цим, тематика обліку розрахунків з покупцями та постачальниками знайшли висвітлення у працях таких українських науковців, як Ф. Ф. Бутинець [39], Г. Булкат [36], Й. Я. Даньків [47], О. В. Лишиленко [53], Г. Нашкерська [57], В. П. Пантелєєв [59] та іншими. Проте ряд питань досі залишаються недостатньо вивченими, що зумовило актуальність даного дослідження.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками виникають внаслідок договірних відносин, що опосередковують процес придбання, відповідно детального аналізу потребує цей процес. Поняття - придбання значно ширше

понять - заготівля, - постачання, оскільки для створення запасів цінностей підприємство має їх придбати.

На підприємстві здійснюються операції з постачання, які забезпечують діяльність оборотними засобами, необхідними для досягнення основної мети створення підприємства – одержання прибутку. Досить часто під процесом постачання розуміють поставку та заготівлю цінностей [50].

Відповідно - поставка означає передачу одним суб'єктом економічних відносин іншому на певних умовах товарно-матеріальних цінностей. Постачання розглядається як процес передачі товарів одним суб'єктом господарювання іншому [58].

Терміни - поставка та - постачання вживаються переважно як синоніми. Поняття - процес постачання доцільно вживати, коли йдеться про підприємство-постачальника, який організовує цей процес і задовольняє потреби споживача. Під постачанням слід розуміти динамічний процес руху цінностей від однієї сторони іншій, - поставка відображає статику і стосується моменту часу, у який відбувається передача цінностей [50].

Термін - заготівля можна розглядати як процес, що полягає в забезпеченні безперервності діяльності суб'єкта господарювання через акумулювання засобів виробництва на складах. Підприємство самостійно досліджує фактори зовнішнього середовища, наявні на ринку ресурси, знаходить постачальників. Для того, щоб здійснювати будь-яку діяльність, суб'єкт господарювання, насамперед, має здійснити ряд активних дій щодо налагодження зв'язків із зовнішнім середовищем із приводу руху цінностей – як надходження, так і їх вибуття. Налагодження таких зв'язків та їх надійне функціонування забезпечують підприємству успішну та прибуткову діяльність [58].

Постачання може здійснюватись із певними особливостями, що розкриваються у видах постачання що наведено в табл. 1.1 [40].

У свою чергу, можна виділити фактори, що впливають на вибір постачальника: умови платежу; цінова конкурентоспроможність; гарантійні строки; географічне місце розташування; ремонт і післяпродажне обслуговування;

відповідність продукції постачальника стандартам якості; виробнича потужність та обсяги випуску продукції за останні роки; можливість закупівель безпосередньо у виробників або оптовиків [48].

Таблиця 1.1 - Види постачання

Види	Характеристика
Поставка	Особливий вид купівлі-продажу: оплачувана передача товарів продавцем (постачальником) покупцеві (замовникові)
Поставка відфактурована	Поставка, що є наслідком реально здійсненої угоди, за якою виписано та подано покупцеві товарний документ (рахунок із переліком, відправленого товару чи наданих послуг із зазначенням їх вартості, дати виписування, назви й адреси продавця і покупця, іншими даними)
Поставка негайна	Умова угоди купівлі-продажу, за якою куплений товар передають покупцеві безпосередньо після укладання угоди
Поставка невідфактурована	Надходження матеріальних цінностей на підприємство (до організації, установи) без рахунків постачальників, їх оприбутковують за актами приймання. Після надходження документів постачальників записи сторнують і показують фактичну вартість поставки
Постачання складське	Форма матеріально-технічного постачання, за якої надходження продукції від підприємства-виробника до підприємства-споживача здійснюється через бази та склади постачально-збутових організацій. Складське постачання зумовлює для підприємства-споживача додаткові витрати, пов'язані з переробкою та зберіганням товарів на складах
Постачання транзитне	Форма матеріально-технічного постачання, за якої підприємство-виробник здійснює поставки безпосередньо підприємству-споживачеві, не використовуючи баз та складів постачально-збутових організацій.

Рішення з постачання приймаються в умовах, коли змінюються як зовнішні фактори господарювання (економічні, політичні, соціальні, культурні, технічні, законодавчі, юридичні, ринок, кон'юнктура, пропозиція), так і внутрішні (план постачання і завдання, зв'язки підприємства, відділами, зміна асортименту), що породжує наявність проблеми й обмеження. Узагальнена схема інструментів взаємодії підприємства і постачальника наведена на рис. 1.1 [75].

До складу основних інструментів взаємодії постачальників та підприємств входять:

- політика зі складання програми постачання: розподіл об'єктів постачання за видами, властивостями та якостями;

- створення стратегії пошуку джерел: використовуючи такі змінні показники, як: постачальник (безконкурентний, або монопольний, єдиний, два постачальники, декілька постачальників); строк поставок (зі складу відповідно до

попиту, - точно у строк!); суб'єкт постачання (один, декілька) і масштаб постачання (локальне, глобальне), відділ постачання розробляє власну стратегію пошуку джерел;

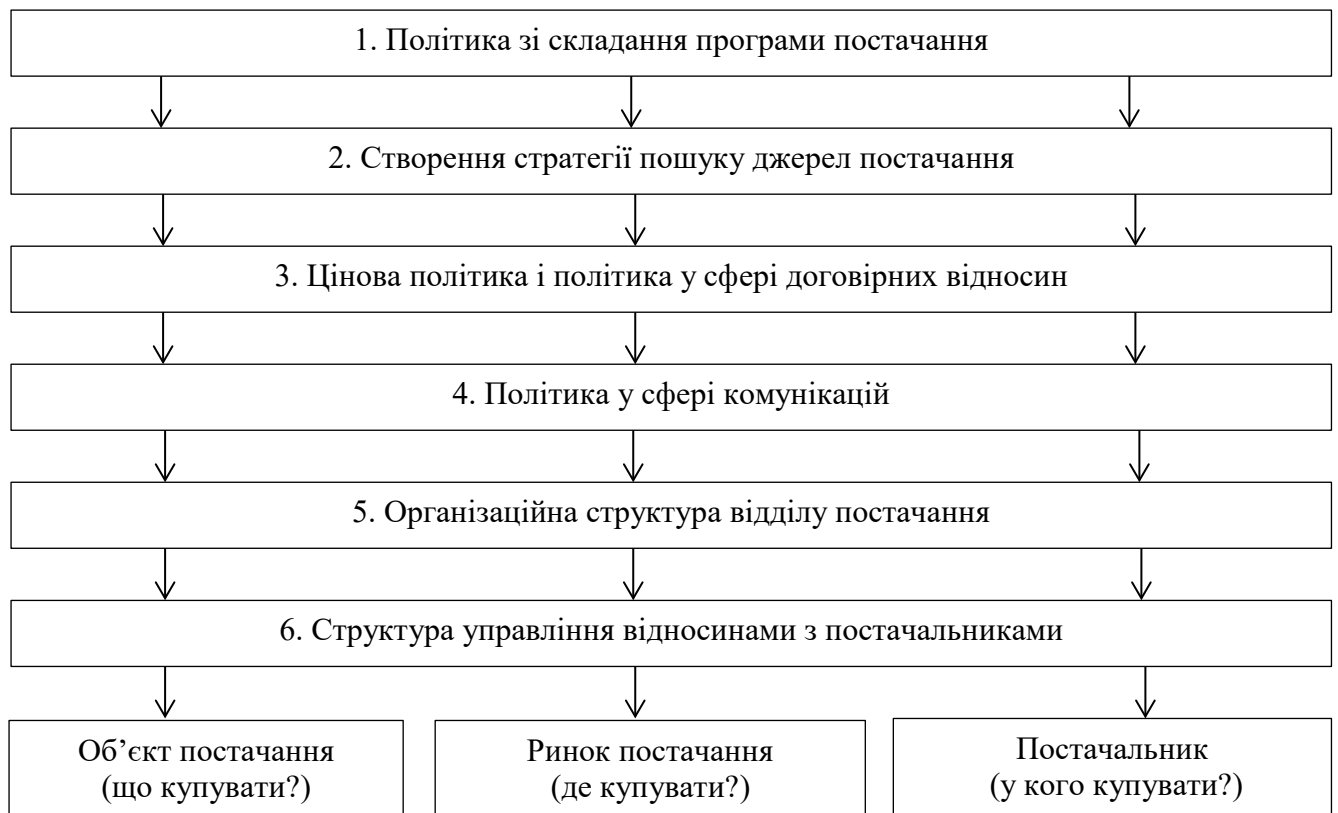


Рисунок 1.1 - Інструменти взаємодії підприємств у сфері постачання

- цінова політика та політика у сфері договірних відносин: готовність постачальників та клієнтів обмінюватися товарами визначається ціною, кількістю, якістю й договірними умовами. Відділ постачання створює між суб'єктами господарських відносин такі взаємозв'язки, які дозволяють оптимально використовувати можливості, надані ринком;

- політика у сфері комунікацій: відділ постачання має забезпечувати отримання інформації й передавати її далі. Отже, відділ постачання володіє зовнішньою та внутрішньою інформацією, стежить за контактами із клієнтами, створенням іміджу й постачальницькою рекламою. Він бере активну участь у дослідженні ринку постачання;

- організаційна структура відділу постачання, що безпосередньо впливає на: якість інформаційних потоків між підприємством і ринком постачання;

- управління внутрішніми взаємовідносинами відділу постачання з такими підрозділами підприємства, як відділ науково-дослідних і конструкторських розробок, виробничими підрозділами, відділом маркетингу;

- можливість реагувати на обсяги попиту; реалізацію переваг консолідації;

- структура управління відносинами з постачальниками: зі зростанням значення і стратегічних завдань постачання на перший план висуваються постачальники й управління відносин із ними. Організація та управління відносинами з постачальниками ґрунтуються на цілому ряді стратегічних дій (розробці політики відносин із постачальниками, маркетинг зі зворотним зв'язком, концепції впливу на постачальників, маркетинг партнерських відносин із постачальниками).

Процес продажу товарів та розрахунків з покупцями за передані товарно-матеріальні цінності являється одним з найбільш актуальних, оскільки розрахунки між підприємствами, організаціями та кінцевими споживачами є необхідною ланкою розширеного відтворення, від якої залежить не тільки кінцеві результати підприємств та організацій, їх фінансовий стан, а й економічне зростання країни в цілому.

Покупець - це юридична і фізична особа, яка використовує, придбаває, замовляє, або має намір придбати чи замовити товари, послуги або роботи. Покупцем називається суб'єкт господарської діяльності, який отримує товар не для власного використання.

Замовником є юридична або фізична особа, яка звернулася із замовленням до іншої особи - виробнику, продавцеві, постачальникові товарів і послуг (підряднику). В якості замовника можуть виступати уряд, державні органи, установи, організації, підприємства, громадяни.

Підставою для проведення розрахунків з покупцями і замовниками, служить їх намір здійснити комерційну угоду. В наслідок цього, у одного боку - постачальника (підрядника), виникає зобов'язання поставити цінності, надати послуги або виконати роботи, а в іншої сторони - покупця (замовниками), виникає зобов'язання здійснити оплату за товари, послуги, роботи. Фіксуються дані

зобов'язання умовами договору між ними. Договір набуває чинності і стає обов'язковим для сторін з моменту його підписання. Договір повинен містити розділи, умови і всі необхідні реквізити відповідно до вимог укладення та оформлення договорів.

Основними видами договорів, якими найбільш часто оформляються взаємовідносини з покупцями і замовниками є:

- Договір купівлі - продажу, за цим договором продавець зобов'язаний передати товар у власність покупцеві, а покупець в свою чергу повинен прийняти цей товар і сплатити за нього обумовлену суму;

- Договір поставки - різновид договору купівлі-продажу, його головні відмінності полягають в тому, що, товар за договором поставки купується для здійснення в господарській діяльності, а також те, що договір поставки не може бути укладений організацією, що не займається підприємницькою діяльністю. Дані договори охоплюють велику частину товарних відносин в фінансово-господарської діяльності, як юридичних осіб, так і індивідуальних підприємців;

Договір підряду - угода, відповідно до якого одна сторона (підрядник) зобов'язується виконати за завданням другої сторони (замовника) певну роботу і здати її результат замовнику, а останній зобов'язується прийняти результат роботи і сплатити його;

- Договір надання послуг - за договором спільного надання послуг виконавець зобов'язується за завданням замовника надати послуги (здійснити певні дії або здійснити певну діяльність), а замовник зобов'язується оплатити ці послуги.

У кожного з перерахованих договорів є свої суттєві умови, які дуже важливі для бухгалтера, в тому числі в частині обліку розрахунків з покупцями і замовниками [38].

Отже, можна зробити висновок, що розрахунки з постачальниками виникають внаслідок договірних відносин, що опосередковують процес придбання. Досить часто під процесом постачання розуміють поставку та заготівлю цінностей. Вони здійснюються як в готівковій, так і безготівковій

формах; відносяться до поточних зобов'язань підприємства і оцінюються за сумою погашення, у розмірі недисконтованої суми грошових коштів або їх еквівалентів, що буде сплачена.

Порядок і форми розрахунків між постачальниками та покупцями визначаються в господарських договорах (безготівкова, готівкова, бартер, закупівля у кредит чи з передплатою). Розрахунки є важливою основою виконання зобов'язань, основною формою реалізації товарно-грошових відносин.

Таким чином, питання розрахунків з постачальниками і покупцями та ефективного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є ключовими питаннями для торгівельних підприємств та організацій в умовах нових економічних відносин.

1.2 Нормативно - правове забезпечення обліку розрахунків з постачальниками та покупцями

Законодавчі основи регулювання бухгалтерського обліку визначені Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996-XIV, 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 [6].

Організація обліку розрахунків з постачальниками та покупцями в Україні здійснюється згідно з чинними законодавчо-нормативними документами; нормативно-правовими актами; іншими внутрішніми нормативними документами підприємств.

Напрями законодавчого регулювання розрахунків постачальників з покупцями наведено на рис. 1.2.

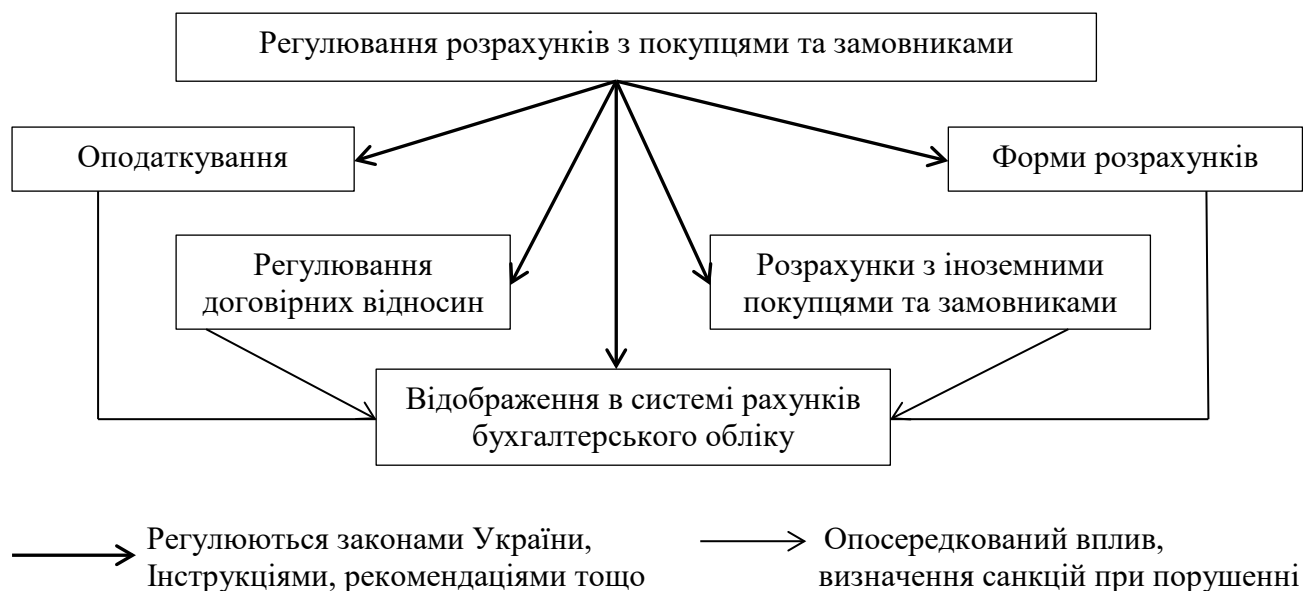


Рисунок 1.2 - Напрями законодавчого регулювання розрахунків постачальників з покупцями

На рис. 1.2 відображено взаємозв'язок та вплив напрямів нормативно-правових актів, які регулюють розрахунки, та при їх подальшому відображенні в системі рахунків бухгалтерського обліку. Головними завданнями відображення таких операцій за розрахунками з покупцями та замовниками на рахунках бухгалтерського обліку виступають зобов'язання та їх погашення у майбутніх періодах. Ключовим моментом при цьому виступає момент визнання цих зобов'язань та форма розрахунків за ними.

Облік розрахунків з постачальниками та покупцями регулюються рядом нормативно-правових актів, наведених у табл. 1.2.

При регулюванні відносин, що складаються в процесі взаємодії підприємства з його клієнтами основна роль відводиться Цивільному кодексу України в якому міститься спеціальна глава, присвячена загальним положенням про надання послуг, де закріплено положення щодо договорів такого типу [4].

Також це питання розглядається в Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [7]. Цей закон передбачає, що мирова угода – це домовленість між боржником і кредиторами

стосовно відстрочення та розстрочення, а також списання боргів боржника, яка оформлюється угодою сторін.

Таблиця 1.2 - Нормативні документи з обліку та аналізу постачальної діяльності

Документ	Зміст документа	Де використовується
1	2	3
Господарський процесуальний кодекс: Кодекс України від 06.11.1991 № 1798-ХІІ [2]	Зазначається, що підприємства, установи, організації, інші юридичні особи, громадяни, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і в установленому порядку набули статусу суб'єкта підприємницької діяльності, мають право звертатися до господарського суду згідно з встановленою підвідомчістю господарських справ за захистом своїх порушених прав і охоронюваних законом інтересів, а також для вжиття передбачених цим Кодексом заходів, спрямованих на запобігання правопорушенням.	Сфера вирішення спірних питань, захист інтересів
Цивільний кодекс України: Кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-ІV.[4]	Цивільним законодавством регулюються особисті немайнові та майнові відносини (цивільні відносини), засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їх учасників.	Організація договірної роботи на підприємстві
Податковий кодекс України: Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI [3]	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.	Оподаткування платників податків
Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV . [6]	Визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні.	Для організації бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності
Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73 [13]	Цим положенням (стандартом) 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.	Порядок складання та представлення фінансової звітності
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. №246[14]	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси підприємства та її розкриття у фінансовій звітності, в тому числі про сільськогосподарську продукцію	Регламентує облік виробничих запасів, отриманих в результаті постачання

Продовження табл. 1.2

1	2	3
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 Зобов'язання: Наказ Мінфіну Укр. від 31.01.00р. № 20. [16]	Визначає методологічні засади формування бухгалтерського обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності.	Для організації обліку зобов'язань
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Мінфіну України від від 08.10.99 N 237 [15]	Визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності.	Для організації бухгалтерського обліку
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 Дохід: Наказ Мінфіну України від 29.11.99р. №290 [18]	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності.	Для організації обліку розрахунків
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 Витрати: Наказ Мінфіну України від 31.12.99р. №318. [19]	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття в фінансовій сфері.	Для організації обліку розрахунків
Про затвердження Інструкції про порядок реєстрації виданих, повернутих і використаних довірених на одержання цінностей: наказ Мінфіну України від 16.05.96 р. № 99. [26]	Інструкція поширюється на підприємства, установи та організації, їхні відділення, філії, інші відособлені підрозділи та представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності Встановлює порядок видачі довіреностей для отримання матеріальних цінностей, їх повернення, реєстрації і зберігання.	Документування господарських операцій
Про внесення змін до Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах: Постанова Правління Нацбанку України від 16 травня 2011 р. № 145 [27]	Унести до Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах, затвердженої постановою Правління Національного банку України від 12.11.2003 № 492, зареєстрованої в Міністерстві юстиції України 17.12.203 за № 1172/8493	Для організації обліку розрахунків

Продовження табл. 1.2

1	2	3
План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і госпо-дарських операцій підприємств і організацій: наказ Мінфіну України від 30.11.99 р. № 291.[12]	Перелік рахунків і схем реєстрації та групування на них фактів фінансово-господарської діяльності (кореспонденція 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 контирування документів первинного обліку, ведення реєстрів бухгалтерського обліку

Основним фундаментом обліку дебіторської заборгованості є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [15]. Згідно до нього дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.

Визнання дебіторської заборгованості також регламентується П(С)БО 13 «Фінансові інструменти»: «безумовні права вимоги і зобов'язання визнаються фінансовими активами і фінансовими зобов'язаннями, якщо за умовами контракту підприємство має право на отримання грошових коштів або бере на себе зобов'язання сплатити грошові кошти» [17].

П(С)БО 15 «Дохід» висвітлює умови визнання доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг; доходу від надання послуг. Вказано, що дохід від реалізації продукції не коригується на величину пов'язаної з ним сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. Сума такої заборгованості визнається витратами підприємства [18].

Методичні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства зазначено в П(С)БО 16 «Витрати». В даному стандарті вказано, що до інших операційних витрат включається сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів, витрати на відрядження [19].

Достатньо гостро постають проблеми нормативного регулювання при відображенні обліку та звітності грошових потоків підприємств. Чітка та визначена організація обліку та звітності грошових потоків є необхідною умовою

ефективного управління підприємством. Отже, питання формування якісної обліково-аналітичної інформації про грошові кошти та їхні еквіваленти в умовах застосування МСФЗ та змін у нормативно-правовому забезпеченні обліку і звітності є актуальними [46].

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів» в редакції від 01.01.2012 р. – визначає вимоги щодо надання інформації про минулі зміни грошових коштів суб'єкта господарювання та їх еквівалентів за допомогою звіту про рух грошових коштів, який розмежовує грошові потоки протягом періоду від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності [22].

МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів» [24] і МСБО 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції» [25], дія яких спрямована на регулювання операцій з грошовими коштами та їх еквівалентами.

Відповідно до МСФЗ 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції» монетарні статті не переоцінюються, оскільки вони вже виражені в грошових одиницях, що діють на кінець звітного періоду. В МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів» визначено порядок отримування фіксованої або визначеної кількості одиниць певної валюти.

Отже, розрахункові операції з покупцями і постачальниками регламентуються сукупністю нормативно-правових актів різних груп, що встановлюють вимоги і рекомендації по веденню обліку розрахунків. Але, проте, слід зазначити і той факт, що законодавче регулювання бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і постачальниками вимагає більш ретельного аналізу і доопрацювань, що має проявлятися в розробці окремого положення по веденню бухгалтерського обліку або методичних вказівок.

Підприємство в ході розрахунків з покупцями повинно керуватися принципом раціональності при виборі форми розрахунку з контрагентами, а також принципом передбачливості, що полягає в тому, що існують певні обмеження з боку законодавства на форми розрахунків в певних угодах, наприклад, при експорті або імпорті.

1.3 Аналіз стану ринку оптової торгівлі в Україні

Розвиток торгівлі значною мірою відображає здатність суспільства вирішувати найважливіші соціально-економічні проблеми. Торгівля в умовах ринкових відносин перетворюється в складну динамічну систему, що функціонує в рамках надзвичайно великомасштабної, соціально-економічної системи ринкового середовища. Весь спектр складних позитивних і негативних процесів, суперечливих тенденцій, що відбуваються в економічному і соціальному житті як країни, так і регіонів, знаходить висвітлення в оптовій торгівлі.

Україна вже тривалий час знаходиться в стані економічної кризи. Об'єктивно в таких умовах найбільш вигідними є галузі, в яких період обороту капіталу мінімальний. Торгівля відноситься саме до таких галузей і в ситуації, що склалася, завдяки високому рівню рентабельності є дуже привабливою.

Сучасний український оптовий ринок характеризується наявністю великої кількості оптових структур усіх форм власності. Оскільки більша частина оптовиків складається з дрібних оптових організацій, той самий товар є об'єктом кількаразової купівлі-продажу. Це значно збільшує його роздрібну ціну, приводить до скорочення купівельного попиту і спричиняє зниження соціального захисту населення. Стимується процес формування єдиної товаропровідної мережі.

Проаналізуємо товарну структуру оптового товарообороту підприємств України у 2019 році порівняно з 2017 і 2018 роками у табл. 1.3.

У 2019 році в Україні оптовий товарооборот підприємств оптової торгівлі становив 2322,2 млрд.грн., у 2018 році і 2017 році він склав відповідно 2215,4 млрд.грн. і 1908,7 млрд.грн.

У загальній структурі оптового товарообороту по всіх аналізованих періодах значних змін не відбулося. Непродовольчі товари складають ліву частку у загальній структурі по всіх періодах, що аналізуються в середньому 83,0%, відповідно продовольчі товари у середньому складають 17,0 %.

Таблиця 1.3 - Аналіз товарної структури оптового товарообороту підприємств України у 2019 році порівняно з 2017 і 2018 роками

Найменування товарної групи	2017 рік		2018 рік		2019 рік		Відхилення відсотків 2019 року до:	
	млн. грн.	відсотки	млн. грн.	відсотки	млн. грн.	відсотки	2017 року	2018 року
Усі товари	1908670,6	100	2215367,4	100	2322176,8	100	-	-
Продовольчі товари	314047,6	16,5	356102,8	16,1	392139,9	16,9	0,4	0,8
М'ясо та м'ясні продукти, т	18914,8	1,0	34047,3	1,5	40626,5	1,7	0,7	0,2
Напої алкогольні, тис.грн	29463,7	1,5	33599,5	1,5	40487,2	1,7	0,2	0,2
Вироби тютюнові, крім відходів тютюну, млн.шт	89457,0	4,7	105314,7	4,7	109035,0	4,7	0	0
Інші продовольчі товари, тис.грн	176212,1	9,3	183141,3	8,4	201991,2	8,8	-0,5	0,4
Непродовольчі товари	1594623,0	83,5	1859264,5	83,9	1930036,9	83,1	-0,4	-0,8
Засоби автотранспортні легкові, шт	62237,6	3,3	66623,9	3,0	75270,9	3,2	-0,1	0,2
Зернові, т	109821,8	5,7	126592,2	5,7	149953,1	6,5	0,8	0,8
Насіння і плоди олійних культур, т	41044,2	2,2	43423,0	2,0	48360,2	2,1	-0,1	0,1
Продукти фармацевтичні основні та препарати фармацевтичні, тис.грн	112528,2	5,9	136406,1	6,2	149376,5	6,4	0,5	0,2
Паливо тверде, рідке і газоподібне та інше, тис.грн	269531,6	14,1	316717,1	14,4	333284,0	14,3	0,2	-0,1
Метали основні: залізо, чавун, сталь і феросплави, т	73828,0	3,9	93772,9	4,2	91644,2	3,9	0	-0,3
Інші будівельні матеріали, тис.грн	53870,2	2,6	72054,6	3,1	81551,5	3,6	1,0	0,5
Добрива, агрохімічна продукція, тис.грн	128910,9	6,8	125471,1	5,7	150727,3	6,5	-0,3	0,8
Інші непродовольчі товари, тис.грн	742850,5	39,0	878203,6	39,6	849869,2	36,6	-2,4	-3,0

В обсязі оптового товарообороту у 2019 році найбільш вагомими були частки оптового товарообороту підприємств, основним видом економічної діяльності яких є оптова торгівля твердими, рідким, газоподібним паливом і

подібними продуктами (14,3 %), алкогольними напоями, тютюновими виробами (6,4 %), зерновими (6,5 %) та добривами, агрохімічною продукцією (6,5 %). У 2017 та 2018 році ситуація не змінилася.

Оптова торгівля є складовою частиною сфери обігу. Через неї здійснюється керування нагромадженням і переміщенням товарів у просторі і в часі, через неї проходять велика частина товарних ресурсів. Вона є необхідним важелем керування товарними ресурсами як по регіонах, так і по товарних ринках.

Нинішню сферу оптової торгівлі, по суті, створено за рахунок об'єднання та трансформації підприємств трьох підгалузей товарного обігу: матеріально-технічного постачання, заготівель сільгосппродукції та оптової торгівлі споживчими товарами. Оптові підприємства різних масштабів і зон діяльності становлять підприємства на загальнодержавному (міжрегіональному) і регіональному рівнях.

Засади оптового процесу формуються на загальнодержавному рівні. Оптові підприємства міжрегіонального рівня є опорою всієї оптової торгівлі і обслуговування вітчизняних і зарубіжних товаровиробників і постачальників товарів.

Оптові підприємства регіонального рівня, як правило, завершують процес оптової реалізації товарів. Вони здійснюють закупівлю товарів і забезпечують товарами регіональних товарних ринків, роздрібних торговельних підприємств у зоні обслуговування. Розглянемо оптовий товарообіг за регіонами у табл.1.4.

По всіх аналізованих періодах здебільшого оптовий товарообіг сконцентрований у Києві (51,1 %) – центрі ділової активності у всіх сферах національної економіки, Дніпропетровська область, яка займає друге місце за обсягом оптового товарообороту (8,5 %) і на третьому місці Одеська (4,6 %). Решта регіонів України не виділяються значними обсягами торговельно-посередницької діяльності.

Наприклад, у Житомирській, Закарпатській, Луганській, Рівненській, Сумській, Тернопільській, Херсонській, Хмельницькій, Чернівецькій та Чернігівській областях рівень обороту менший 1 %.

Таблиця 1.4 – Аналіз структури оптового товарообігу в Україні по регіонах за 2017-2019 роки

Регіон	2017 рік		2018 рік		2019 рік		Відхилення у відсотках 2019 року до:	
	млн. грн.	відсотки	млн. грн.	відсотки	млн. грн.	відсотки	2017 року	2018 року
Україна	1908670,6	100	2215367,4	100	2322176,9	100,0	-	-
Вінницька	18838,4	1,0	24045,3	1,1	24885,9	1,1	0,1	0
Волинська	72637,7	3,8	86133,4	3,9	43603,8	1,9	-1,9	-2,0
Дніпропетровська	149822,4	7,8	154530,6	7,0	198109,7	8,5	0,7	1,5
Донецька	57418,5	3,0	60669,1	2,7	61815,0	2,7	-0,3	0
Житомирська	18193,1	1,0	22013,6	1,0	20869,4	0,9	-0,1	-0,1
Закарпатська	6454,1	0,3	8873,7	0,4	7990,5	0,3	0	-0,1
Запорізька	39675,0	2,1	49225,1	2,2	50512,7	2,2	0,1	0
Івано-Франківська	12225,3	0,6	15606,0	0,7	37568,0	1,6	1,0	0,9
Київська	122010,3	6,4	149488,5	6,8	157062,7	6,8	0,4	0
Кіровоградська	20211,6	1,1	22908,4	1,0	25857,6	1,1	0	0,1
Луганська	4770,6	0,2	6246,0	0,3	5689,6	0,2	0	-0,1
Львівська	43280,5	2,3	59296,6	2,7	64574,6	2,8	0,5	0,1
Миколаївська	37269,0	2,0	46966,5	2,1	58397,5	2,5	0,5	0,4
Одеська	91670,6	4,8	109362,7	4,9	107057,1	4,6	-0,2	-0,3
Полтавська	27088,5	1,4	30873,7	1,4	37817,5	1,6	0,2	0,2
Рівненська	8984,2	0,5	9896,2	0,4	12202,5	0,5	0	0,1
Сумська	16952,2	0,9	21556,5	1,0	21853,7	0,9	0	-0,1
Тернопільська	11775,6	0,6	14023,5	0,6	12937,9	0,6	0	0
Харківська	79989,3	4,2	78960,5	3,6	83122,2	3,6	-0,6	0
Херсонська	12630,3	0,7	11985,2	0,5	12611,4	0,5	-0,2	0
Хмельницька	15715,8	0,8	17776,8	0,8	18556,2	0,8	0	0
Черкаська	26939,2	1,4	37358,3	1,7	45182,2	1,9	0,5	0,2
Чернівецька	5106,7	0,3	6517,9	0,3	8459,8	0,4	0,1	0,1
Чернігівська	12413,9	0,6	17559,3	0,8	19902,7	0,9	0,3	0,1
м. Київ	996597,8	52,2	1153494,0	52,1	1185536,7	51,1	-1,1	1,0

Така ситуація пояснюється, передусім, особливостями розміщення продуктивних сил та динамікою розвитку грошових доходів населення у цих областях. Окрім того, високий рівень розбіжностей показника обсягу обороту оптових підприємств в різних регіонах України обумовлений загальною регіональною політикою держави.

Далі дослідимо обсяг оптового продажу товарів, що вироблені на території України за 2017-2019 роки у табл. 1.5.

Таблиця 1.5 – Аналіз динаміки оптового продажу товарів, що вироблені на території України за 2017-2019 роки, млн. грн.

Найменування товарної групи	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відхилення у відсотках 2019 року до:	
				2017 року	2018 року
Усі товари	834012,3	930397,7	1024072,3	122,8	110,1
Продовольчі товари	241036,0	274864,4	294307,7	122,1	107,1
М'ясо та м'ясні продукти, т	17420,7	31894,5	38126,2	218,9	119,5
Напої алкогольні, тис.грн	21879,6	22715,2	27262,9	124,6	120,0
Вироби тютюнові, крім відходів тютюну, млн.шт	87870,8	103237,0	106391,4	121,1	103,1
Інші продовольчі товари, тис.грн	113864,9	117017,7	122527,2	107,6	104,7
Непродовольчі товари	592976,3	655533,2	729764,6	123,1	111,3
Засоби автотранспортні легкові, шт	832,4	755,3	3655,7	439,2	484,0
Зернові, т	99566,6	112091,2	137643,6	138,2	122,8
Насіння і плоди олійних культур, т	28790,3	28831,5	34190,1	118,8	118,6
Продукти фармацевтичні основні та препарати фармацевтичні, тис.грн	28621,3	32967,0	38276,4	133,7	116,1
Паливо тверде, рідке і газоподібне та інше, тис.грн	40721,2	43018,6	83493,2	205,0	194,1
Метали основні: залізо, чавун, сталь і феросплави, т	59624,8	71730,5	72376,3	121,4	100,9
Інші будівельні матеріали, тис. грн	31943,5	40432,5	46892,3	146,8	116,0
Добрива, агрохімічна продукція, тис.грн	37929,9	38596,2	56217,2	148,2	145,7
Інші непродовольчі товари, тис.грн	264946,3	287110,4	257019,8	97,0	89,5

В Україні переважно за рахунок вітчизняних виробників формується оптовий ринок різних видів палива, тютюнових виробів, м'ясних продуктів, олій та жирів харчових, зернових культур.

Аналіз динаміки оптового продажу товарів, що вироблені на території України за 2017-2019 роки показав, що майже по всіх товарних групах спостерігається збільшення обсягу продажу товарів Українських виробників.

Збільшився оптовий продаж палива майже у два рази у 2019 році порівняно як з 2017 так і з 2018 роками, засоби автотранспортні легкові збільшилися майже у п'ять разів, тенденція на зростання спостерігається і по таких товарних групах, як м'ясо та м'ясні продукти (на 19,5 % у порівнянні з 2018 роком), добрива і агрохімічна продукція (на 45,7 % у порівнянні з 2018 роком), зернові (на 22,8 % у порівнянні з 2018 роком).

Таким чином, аналізуючи розвиток сучасної оптової торгівлі, необхідно звернути увагу на проблеми, що ускладнюють його. Однією із найбільш

нагальних із них на сьогодні є проблема складського господарства. Здавання оптовими підприємствами в оренду складських площ набуло значного поширення, що призвело, поряд з іншими причинами, до втрати своїх позицій і суттєвого скорочення обсягу оптового товарообороту. Набагато зросли товарні запаси на підприємствах роздрібною торгівлі при значному зменшенні їх обсягів на складах оптової торгівлі. Сьогодні вітчизняна оптова ланка не має в достатній кількості і сучасно обладнаних складів з новітньою технологією складської обробки товарів, тому споживачі віддають перевагу закордонним товарам. Враховуючи значущість оптової ланки у функціонуванні сфери товарного обігу і економіки в цілому, необхідно відновити все позитивне, що було їй притаманне до перехідного періоду, і створити умови для її подальшого розвитку.

1.4 Техніко-економічна характеристика діяльності ТОВ «ЮНЕСК»

Товариство з обмеженою відповідальністю «ЮНЕСК» є юридичною особою приватної форми власності та створене одним учасником - громадянином України.

Метою створення та діяльності Товариства є отримання прибутку (доходу).

Предметом діяльності Товариства є здійснення виробничої, торговельної, інноваційно-посередницької, консультаційної, інжинірингової, транспортної, рекламної, культурно-освітньої та іншої діяльності, що не суперечать чинному законодавству України.

У відповідності зі своїм предметом і головними цілями створення та діяльності Товариство здійснює діяльність у таких напрямках:

- оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням;
- неспеціалізована оптова торгівля;
- оптова торгівля залізними виробами, водопровідним і опалювальним устаткуванням;
- надання в оренду вантажних автомобілів;

- торгівля залізними виробами, водопровідним і опалювальним устаткуванням;
- торгівля іншими проміжними продуктами;
- оптова торгівля іншими проміжними продуктами.

Прибуток Товариства утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці. Товариство сплачує податки в порядку, передбаченому діючим законодавством. Чистий прибуток, після проведення розрахунків, лишається у повному розпорядженні Товариства. Напрямок використання прибутку вирішує Учасник Товариства.

Товариство є власником майна, переданого йому Учасником у власність, продукції, виробленої Товариством в результаті господарської діяльності, одержаних доходів, іншого майна, набутого на підставах, не заборонених чинним законодавством. Товариство створює резервний (страховий) фонд у розмірі 25% Статутного капіталу. Розмір щорічних відрахувань в резервний (страховий) фонд не може бути менше ніж 5 відсотків суми чистого прибутку (доходу).

Товариство може реалізовувати право власності шляхом відчуження, а саме: укладати з іншими юридичними та фізичними особами угоди продажу, дарування, міни, оренди та інші

Товариство має право від свого імені укладати договори, здобувати майнові права, бути позивачем і відповідачем в судах, в господарському та третейському судах. Товариство має самостійний баланс, поточний, валютний та інші рахунки в банках, печатки, штампи та бланки зі своїм найменуванням.

Товариство може створювати дочірні підприємства, а також філії та представництва, які діють від його імені на підставах відповідних Положень, затверджених Товариством.

Товариство має право вступати в будь-які об'єднання, фонди та асоціації, як на Україні, так і за її межами. Товариство має право створювати разом з фізичними та (або) юридичними особами резидентами та (або) нерезидентами України підприємства різних організаційно-правових форм визначених діючим законодавством України.

Товариство має право відкриття рахунків у зарубіжних банках згідно з законодавством України.

Товариство має право використовувати товарний знак (знак обслуговування), який може розміщатись на продукції.

Товариство несе відповідальність по своїм зобов'язанням всім своїм майном, на яке відповідно до закону може бути звернене стягнення. Учасник Товариства несе відповідальність в межах свого вкладу.

Вищим органом Товариства є Загальні збори учасників.

До виключної компетенції Загальних зборів належить:

- визначення основних напрямів діяльності Товариства і затвердження його планів та звітів про їх виконання;
- внесення змін до Статуту Товариства;
- обрання та відкликання членів виконавчого органу, створення та визначення повноважень відповідних контролюючих органів;
- затвердження річних результатів діяльності Товариства, включаючи його дочірні підприємства, затвердження звітів і висновків ревізора (аудитора), порядку розподілу прибутку та порядку виплати частки прибутку (дивідендів), визначення порядку покриття збитків.

Товариство самостійно проводить свою господарську діяльність, розпоряджається своїм продуктом, прибутком, який лишається після сплати податків та інших обов'язкових.

Товариство веде бухгалтерський облік результатів своєї діяльності, статистичну звітність і направляє її у встановленому порядку органам державної статистики, несе відповідальність за достовірність бухгалтерської і статистичної звітності.

Для здійснення контролю за фінансовою діяльністю Товариства згідно з рішенням Учасника а також у інших випадках встановлених чинним законодавством України, коли в обов'язковому порядку необхідна така перевірка, призначається аудиторська перевірка. На вимогу Учасника Товариства може бути проведена аудиторська перевірка річної фінансової звітності Товариства з залученням професійного аудитора, не пов'язаного майновими інтересами з Товариством або з

його Учасником. Витрати, пов'язані з проведенням такої перевірки, покладаються на Учасника.

Аналіз основних техніко-економічних показників, які характеризують діяльність ТОВ «ЮНЕСК» у 2017-2019 роках наведено в табл. 1.6.

Таблиця 1.6 – Аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ «ЮНЕСК» у 2017-2019 роках,

Найменування показників	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютне відхилення 2019 року до:	
				2017 рік	2018 рік
Фонд заробітної плати, тис. грн.	212,6	218,7	246,0	33,4	27,3
Середньоспискова чисельність працівників, чол.	5	4	4	-1	0
Середньомісячна заробітна плата, грн.	3,5	4,6	5,1	1,6	0,5
Середньорічна вартість майна, тис. грн.	140,8	442,1	460,1	319,3	18,0
Обсяг доходу (виручки) від реалізації, тис. грн.	845,6	2 617,4	2 121,3	1275,7	-496,1
Витрати, тис. грн.	977,50	2462,60	2065,10	1087,60	-397,50
Прибуток (збиток), тис. грн.	-131,9	154,8	56,2	188,1	-98,6
Рентабельність діяльності, відсотків	-0,16	0,06	0,03	0,19	-0,03

Проведений аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ «ЮНЕСК» у 2017-2019 роках показав, що більшість показників у 2019 році зменшилися порівняно з 2018 роком. Слід відмітити збільшення фонду оплати праці на 27,3 тис. грн. та відповідно збільшення середньої заробітної плати на 0,5 тис. грн.

Значно зменшився і дохід від реалізації у 2019 році порівняно з 2018 роком на 496,1 тис. грн. , хоча, у порівнянні з 2017 роком підприємство отримало доходу у 2 рази більше. За результатами фінансово-господарської діяльності у звітному році ТОВ «ЮНЕСК» має прибуткову діяльність і рентабельність складає 0,03, що за результатами попереднього періоду менше на 0,03.

В цілому фінансово-господарська діяльність ТОВ «ЮНЕСК» у 2019 році оцінюється як рентабельна.

Висновки до розділу 1

У першому розділі магістерської роботи досліджено теоретико-методологічні основи та нормативно-правове забезпечення обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК», а також здійснено його техніко-економічна характеристика.

Визначено, що розрахунки з постачальниками виникають внаслідок договірних відносин, що опосередковують процес придбання. Досить часто під процесом постачання розуміють поставку та заготівлю цінностей. Вони здійснюються як в готівковій, так і безготівковій формах; відносяться до поточних зобов'язань підприємства і оцінюються за сумою погашення, у розмірі недисконтованої суми грошових коштів або їх еквівалентів, що буде сплачена.

Встановлено, що розрахункові операції з покупцями і постачальниками регламентуються сукупністю нормативно-правових актів різних груп, що встановлюють вимоги і рекомендації по веденню обліку розрахунків. Але, проте, слід зазначити і той факт, що законодавче регулювання бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і постачальниками вимагає більш ретельного аналізу і доопрацювань, що має проявлятися в розробці окремого положення по веденню бухгалтерського обліку або методичних вказівок.

Проведений аналіз стану ринку оптової торгівлі в Україні показав, що у 2019 році в Україні оптовий товарооборот підприємств оптової торгівлі становив 2322,2 млрд.грн., у 2018 році і 2017 році він склав відповідно 2215,4 млрд.грн. і 1908,7 млрд.грн., за рахунок вітчизняних виробників формується оптовий ринок різних видів палива, тютюнових виробів, м'ясних продуктів, олій та жирів харчових, зернових культур і аналіз динаміки показав, що майже по всіх товарних групах спостерігається збільшення обсягу продажу товарів Українських виробників.

Встановлено, що ТОВ «ЮНЕСК» є юридичною особою приватної форми власності та здійснює діяльність пов'язану з: оптовою торгівлею будівельними матеріалами та іншими проміжними продуктами.

2 ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПОКУПЦЯМИ У ТОВ «ЮНЕСК»

2.1 Організація бухгалтерського обліку у ТОВ «ЮНЕСК»

Раціональна організація бухгалтерського обліку передбачає таку його будову, при якій він забезпечив би своєчасне виконання завдань планування, контролю, управління та надання повної правової й неупередженої інформації при мінімальних затратах засобів і праці.

Бухгалтерський облік на підприємствах, в установах та організаціях ведеться безперервно з моменту реєстрації підприємства, установи, організації до моменту ліквідації. Єдиною валютою ведення бухгалтерського обліку є грошова одиниця України.

Питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві перебувають у компетенції керівника (власника) підприємства у відповідності з чинним законодавством та установчими документами.

Раціональна організація бухгалтерського обліку ґрунтується на застосуванні, в першу чергу, загальноприйнятих передумов:

- вивчення структури, технології та організації виробництва;
- організація облікового апарату та праці облікових працівників;
- організація облікового процесу (визначення обсягу облікових робіт);
- організація досконалого володіння працівниками бухгалтерії (бухгалтером, власником) діючої законодавчої та нормативної бази щодо питань ведення бухгалтерського обліку.

Весь обліковий процес складається з трьох етапів його здійснення:

I. Етап первинного обліку: процес документування та оцінки господарських явищ і процесів.

II. Етап поточного обліку: процес облікової реєстрації господарських операцій на бухгалтерських рахунках та в облікових регістрах.

III. Етап підсумкового обліку: процес узагальнення даних поточного обліку в бухгалтерській звітності.

На кожному етапі облікового процесу є необхідність самостійної організації підприємством в особі власника або виконавчого органу (посадової особи) наступних заходів щодо обліку:

- визначення облікової номенклатури (перелік господарських явищ та процесів, які підлягають відображенню у системі бухгалтерського обліку);
- визначення способів та техніки відображення облікових номенклатур (вибір форми обліку);
- вибір матеріальних носіїв інформації, їх рух і збереження (відповідно до форми бухгалтерського обліку, облікової номенклатури та засобів обчислювальної техніки).

Бухгалтерський облік на підприємствах, в установах та організаціях може здійснюватися: або бухгалтерською службою (відділом), що є самостійним

- підрозділом підприємства і очолюється головним бухгалтером або штатним бухгалтером;
- централізованою бухгалтерією;
- спеціальною організацією (аудиторською фірмою) або нештатним фахівцем-бухгалтером (підприємець без створення юридичної особи) на договірних засадах, якщо підприємство, установа, організація не мають бухгалтерської служби;
- самостійно власниками або керівниками (виконавчими директорами) на невеликих підприємствах (ця форма бухгалтерського обліку не може бути застосована на підприємствах, звітність яких повинна оприлюднюватись).

Для забезпечення ведення бухгалтерського обліку підприємство в особі власника (керівника, виконавчого органу) самостійно вибирає форми його організації. За організацію бухгалтерського обліку на підприємствах відповідають їх власники (керівники).

Бухгалтерський облік фінансово-господарської діяльності великих і середніх підприємств, організацій і установ здійснюють працівники бухгалтерії.

Призначення на посаду і звільнення від обов'язків головного бухгалтера проводиться керівником підприємства, а при наявності - з наступним

затвердженням вищим керівним органом або власником.

Найбільш вживані типи організаційних структур бухгалтерії: лінійні; лінійно-штабні; функціонально-комбіновані. Відповідно до наукової літератури, можна виділити ряд їх специфічних ознак — вони є сталими та відрізняються: детальним поділом праці; обов'язковою наявністю централізованого механізму контролю за діяльністю бухгалтерії (найчастіше, цю функцію виконує головний бухгалтер); суворою ієрархічністю (тобто всі відділи підпорядковані по горизонталі керівнику бухгалтерської служби (головному бухгалтеру)). Такі властивості сприяють високій структуризації, формалізації та програмуванню облікових процесів.

У ТОВ «ЮНЕСК» діє лінійно-штабна організаційна структура бухгалтерії, що наведена на рис. 2.1.

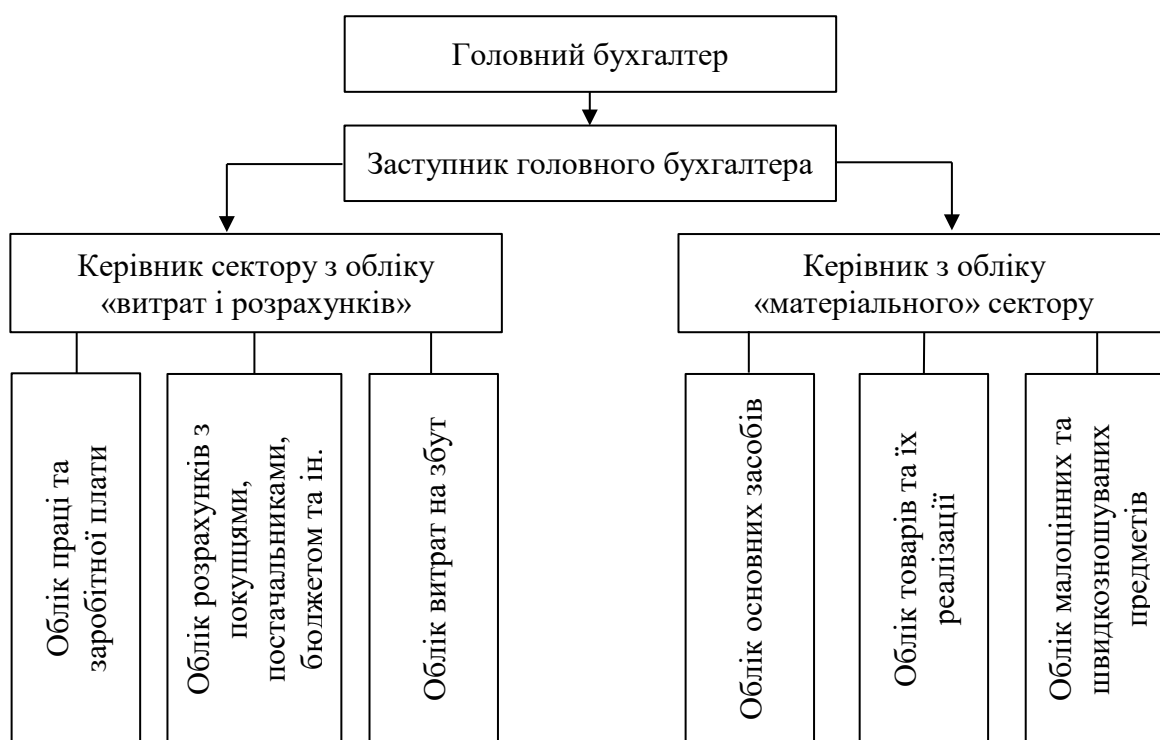


Рисунок 2.1 – Організаційна структура бухгалтерії ТОВ «ЮНЕСК»

Лінійно-штабне ієрархічне утворення передбачає існування підрозділів, які зазвичай об'єднуються у кілька груп з обліку (розпорядження керівника бухгалтерської служби передаються керівникам секторів, які, у свою чергу, передають їх керівникам облікових груп).

Кожне підприємство повинно мати свою облікову політику. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

У формуванні облікової політики визначальна роль належить керівнику і головному бухгалтеру. Від їх компетенції та взаєностосунків залежить успішне здійснення (провадження) облікової політики підприємства. Головний бухгалтер або особа, на яку покладено ведення бухгалтерського обліку підприємства, має певні обов'язки, зокрема забезпечує дотримання на підприємстві встановлених єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку, складання і подання в установлені терміни фінансової і статистичної звітності; організовує контроль за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій; бере участь в оформленні матеріалів, пов'язаних з нестачею та відшкодуванням втрат від нестачі, крадіжки і псування активів підприємства; забезпечує перевірку стану бухгалтерського обліку у філіях, представництвах, відділеннях та інших відокремлених підрозділах підприємства.

У свою чергу керівник підприємства зобов'язаний створити необхідні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку, забезпечити неухильне виконання всіма підрозділами, службами та працівниками, причетними до бухгалтерського обліку, правомірних вимог бухгалтера щодо дотримання порядку оформлення та подання до обліку первинних документів.

Організаційний аспект облікової політики передбачає розкриття того, як здійснюються способи обліку з погляду побудови бухгалтерської служби, її складу та співвідпорядкованості окремих облікових підрозділів та робітників, визначення місця бухгалтерії в системі управління, взаємодії з іншими службами.

Облікова політика підприємства має враховувати такі важливі фактори: форму власності та організаційно-правову структуру підприємства; вид економічної діяльності, що зумовлює особливості та умови облікової роботи; параметри підприємства за обсягами діяльності, номенклатури продукції,

чисельності працюючих; відносини з податковою системою, наявність пільг та умови їх отримання; умови забезпечення підприємства ресурсами та умови реалізації готової продукції; матеріально-технічне забезпечення обліково-аналітичної роботи підприємства та рівень забезпеченості кваліфікованими обліковими працівниками; умови організації та стимулювання праці, відповідальності тощо.

Важливим елементом облікової політики є створення підходів до обліку дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями та відображення її у фінансовій звітності. При цьому слід враховувати, що сформована підприємством облікова політика щодо дебіторської заборгованості досить суттєво впливає на величину показників фінансового стану та результати діяльності підприємства.

Одним з основних нормативних документів, вимог якого повинно дотримуватись кожне підприємство є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Відповідно до П(С)БО 10 дебіторська заборгованість - це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума.

Основними завданнями організації обліку розрахунків з покупцями є:

- визначення з критеріями класифікації покупців;
- вибір методу визначення резерву сумнівних боргів;
- розробка графіку документообігу для документів по розрахунках з покупцями, що підтверджують виникнення дебіторської заборгованості, та доведення цієї інформації до виконавців;
- вибір облікових регістрів, в яких відображається розрахунки з покупцями, та доведення цієї інформації до конкретних виконавців;
- організація передачі інформації з облікових регістрів до бухгалтерії (головному бухгалтеру) для її відображення в звітності.

Основним джерелом регулювання облікової політики на підприємстві є Наказ про облікову політику.

Елементи облікової політики підприємства щодо обліку дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями наведені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 - Елементи облікової політики підприємства щодо обліку дебіторської заборгованості

Елемент облікової політики	Характеристика
1	2
Види діяльності підприємства	Необхідно чітко визначити види діяльності, якими займається підприємство, від цього залежить вибір заборгованості на яку нараховується резерв. Okремо зазначити перелік видів діяльності, що входять до операційної, фінансової та інвестиційної.
Форма ведення обліку	Зазначення форми ведення бухгалтерського обліку, що безпосередньо впливає на сукупність та послідовність використання облікових реєстрів.
Вимоги щодо змісту та оформлення первинних документів з продажу продукції	Ведення окремої справи для господарських договорів «Договори з постачальниками та покупцями». До підписання договору (особливо, першого) з покупцем необхідно перевірити його платоспроможність. А також, введення в первинні документи, на підставі яких продукція відпускається покупцю обов'язкового реквізиту «Критерії якості». Первинним документом, що підтверджує якість тієї чи іншої продукції, є деталізований експертний висновок, який має містити розшифровку основних параметрів якості продукції, встановлених вимогами державних стандартів України.
Визнання та оцінка дебіторської заборгованості	Визнання дебіторської заборгованості як активу здійснюється якщо: існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод: сума дебіторської заборгованості може бути достовірно визначена. У випадку із заборгованістю покупців та замовників додаються ще дві умови: покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на актив: підприємство продавець не здійснює надалі управління та контроль за реалізованим активом. Передбачити додатково умови застосування оцінки заборгованості за справедливою вартістю, що відповідає вимогам концепції управління вартістю підприємства.
Класифікація та аналітика дебіторської заборгованості	Необхідно передбачити та закріпити перелік класифікаційних ознак та види на які поділяється дебіторська заборгованість для тих чи інших управлінських потреб та вказати відповідно до обраної класифікації розрізи аналітики для обліку заборгованості.
Визнання заборгованості сумнівною	Зазначаються критерії визнання дебіторської заборгованості сумнівною і джерела отримання інформації, а саме: прострочення боржником терміну погашення (підтвердженням є договори або рахунки); порушення справи про визнання боржника банкрутом (підтвердження - відповідні постанови суду).
Період та метод нарахування резерву сумнівних боргів	Визначити термін проведення інвентаризації дебіторської заборгованості для створення резерву сумнівних боргів: на початку чи в кінці року. Зазначається вид методу нарахування резерву, а також терміни та підстави його нарахування: – на підставі платоспроможності окремих дебіторів (зазначити перелік документів за якими визначається така платоспроможність); – на підставі класифікації дебіторської заборгованості за термінами її виникнення (зазначити на які групи за строком вона розподіляється).

Продовження табл. 2.1

1	2
Визнання заборгованості безнадійною	Визначаються критерії віднесення дебіторської заборгованості до безнадійної відповідно до бухгалтерського та податкового законодавства.
Порядок списання безнадійної заборгованості	Зазначити порядок за яким списується безнадійна заборгованість, зокрема закріпити, що заборгованість списується з балансу відповідно до розпорядження керівника на підставі проведеної інвентаризації та письмового обґрунтування доцільності списання.
Організація архіву та строки зберігання документів	Встановлення терміну зберігання господарських договорів та іншої ділової документації, яка стосується зобов'язань або прав, може бути використаня для відновлення господарських операцій під час проведення ревізій (при листуванні з партнерами). - не нижче строків позовної давності (5 - 10 років).
Порядок, строки проведення інвентаризації та її об'єкти	Складання і затвердження перед початком поточного господарського року графіку проведення інвентаризації. Визнання розрахунків як об'єктів обліку, які необхідно інвентаризувати.
Організація внутрішнього контролю розрахунків	Здійснення внутрішнього контролю розрахунків обліковими працівниками, ревізійною комісією з метою забезпечення систематичного спостереження за достовірністю облікових та звітних даних про наявність та зміни сум дебіторської та кредиторської заборгованості, своєчасності розрахунків з кредиторами та пред'явлення боргових вимог дебіторам.

До Наказу про облікову політику потрібно скласти відповідні додатки, серед яких повинні бути і такі, що безпосередньо стосуються обліку дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями. Необхідними є наступні додатки які безпосередньо регулюють облік дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями:

- робочий план рахунків;
- положення про ведення претензійно-позовної роботи;
- посадові інструкції бухгалтера по веденню розрахункових операцій;
- реєстри аналітичного обліку дебіторської заборгованості;
- порядок створення та використання резервів підприємства (зокрема резерву сумнівних боргів);
- графік документообігу (зокрема в частині розрахункових операцій);
- затверджений терміну зберігання господарських договорів та іншої ділової документації;
- графіку проведення інвентаризації та склад ревізійної комісії.

Комплексна система організації обліку розрахунків з дебіторами представлена на рис. 2.2.



Рисунок 2.2 - Система організації обліку розрахунків з дебіторами

Варто зазначити, що вплив на процеси зростання дебіторської заборгованості здійснює політика підприємства у розрахунках з покупцями: неправильне встановлення строків і умов надання товарних кредитів, невраховані ризики, ненадання знижок при достроковій оплаті покупцями рахунків, що також призводить до різкого зростання дебіторської заборгованості, а несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості призводить до платіжної кризи.

Особливістю організації обліку розрахункових операцій з дебіторами є

здійснення організаційних процедур в поєднанні та одночасному застосуванні методичних прийомів ведення обліку дебіторської заборгованості.

У обліковій політиці підприємства необхідно також відобразити порядок розрахунків з постачальниками та підрядниками, оскільки процес постачання є невід'ємною складовою господарської діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, що забезпечує її безперервність та безперебійність виробництва продукції, реалізації товарів, виконання робіт чи надання послуг.

Підприємство закупляє у постачальників виробничі запаси, інші матеріальні цінності, а також необоротні активи, необхідні для здійснення його господарської діяльності. Підрядні організації виконують для замовників будівельні роботи, а також послуги виробничого характеру - проведення ремонтів, внесення добрив, технічне обслуговування тощо. При цьому в обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками законодавством передбачено альтернативні варіанти.

Слід розрізнити момент визнання зобов'язання як юридично-правової категорії та зобов'язання як об'єкта бухгалтерського обліку. Юридично-правові аспекти виникнення зобов'язань у розрахунках з постачальними регулює Господарський кодекс України. Порядок класифікації та обліку кредиторської заборгованості розрахунків з постачальниками та підрядниками визначається П(С)БО 11 «Зобов'язання».

У процесі постачання юридично-правове зобов'язання у підприємства виникає під час укладання Договору на постачання товарно-матеріальних цінностей. Кредиторські зобов'язання перед постачальником (підрядником) виникають у разі укладення договору на умовах відстрочки платежу (товарного або комерційного кредиту). Згідно з укладеним Договором, постачальник має передати майно покупцю та може вимагати від нього здійснення його обов'язку щодо виконання зобов'язань у вигляді сплати (або компенсації у іншій формі) за отримане майно.

В обліку зобов'язання визнаються, якщо наявні дві обов'язкові ознаки:

– оцінка їх може бути достовірно визначена;

– існує ймовірність зменшення економічних вигод внаслідок його погашення.

З метою визначення елементів облікової політики підприємства велике значення має класифікація зобов'язань за способом погашення, часом виникнення, терміном погашення, можливістю оцінки тощо.

Згідно з П(С)БО 11 «Зобов'язання», з метою бухгалтерського обліку зобов'язання поділяються на довгострокові, поточні, забезпечення, непередбачені зобов'язання, доходи майбутніх періодів.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги відноситься до короткострокових зобов'язань.

Слід зазначити, що відповідно до Методичних рекомендацій, розкриття методів обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги не є обов'язковим елементом облікової політики підприємства. Це зумовлено тим, що для обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги не існує альтернативних методів. Відповідно до принципу обачності (обережності, консерватизму), підприємству необхідно застосовувати в бухгалтерському обліку методи оцінки, які мають запобігати заниженню оцінки зобов'язань. Виходячи з вказаного принципу, облік кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги здійснюється лише одним методом - за вартістю, що зафіксована у первинних документах на дату її визнання. Відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання» кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, як і всі поточні зобов'язання, відображається в балансі за сумою погашення.

Разом з тим, методична складова обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги не обмежується її оцінкою на дату визнання. Методична база організації та ведення обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на підприємстві складається також з документування, інвентаризації тощо.

Також важливим елементом організації обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги є відокремлення обліку за функціональними ділянками (фінансовий, управлінський, податковий) та забезпечення належного

внутрішнього контролю. І хоча більшість з цих елементів не впливає безпосередньо на величину показників фінансової звітності, вони, на нашу думку, повинні знайти відображення при формуванні облікової політики на підприємстві щодо кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги з метою прийняття управлінських рішень. Складові облікової політики щодо обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками наведені у табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Формування облікової політики в частині здійснення розрахунків з постачальниками та підрядниками

Аспекти розрахунків з постачальниками та підрядниками	Альтернативні варіанти	Рекомендації щодо формування облікової політики підприємства
Виникнення кредиторської заборгованості	Кредиторська заборгованість виникає під час розрахунків з постачальниками та підрядниками, якщо товарно-матеріальні цінності придбані з відстрочкою платежу: Кредиторська заборгованість виникає під час розрахунків з покупцями та замовниками, якщо гроші від покупця вже надійшли, а продукція ще не відправлена	Кредиторська заборгованість виникає під час розрахунків з постачальниками та підрядниками, якщо товарно-матеріальні цінності придбані з відстрочкою платежу
Побудова аналітичного обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками	Аналітичний облік повинен вестись за кожним постачальником та підрядником, за кожним отриманим рахунком, за кожною операцією	Аналітичний облік ведеться за кожним постачальником та підрядником, за кожним отриманим рахунком, за кожною операцією. Протягом місяця складається реєстр прибуткових і видаткових документів, а також платіжних документів на сплату заборгованості
Кредиторська заборгованість за строками погашення	В залежності від строку погашення кредиторська заборгованість може бути допустимою і не виправданою	Облік допустимої (непростроченої заборгованості) та не виправданої (простроченої заборгованості) кредиторської заборгованості, що виникає при розрахунках з постачальниками та підрядниками, ведеться відокремлено

Основними завданнями організації бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги є:

- забезпечення своєчасної та повної реєстрації даних у документах та облікових регістрах;

Чітке документування розрахунків;

– достовірне відображення інформації щодо зобов'язань у формах фінансової звітності;

– створення дієвої системи внутрішнього контролю зобов'язань;

– забезпечення процесу обліку зобов'язань кваліфікованими обліковцями та засобами автоматизації обліку;

– встановлення наказом по підприємству переліку посадових осіб, які відповідатимуть за правильність розрахунків, своєчасність їх документального оформлення;

– визначення порядку синтетичного та аналітичного обліку;

– своєчасна перевірка розрахунків та попередження прострочення кредиторської заборгованості;

– розробка графіків платежів;

– розробка картотек реквізитів, систематизація інформації про кредиторів;

– вибір, впровадження методів, способів, прийомів збору й обробки інформації за операціями із виконання зобов'язань, які необхідні для оперативного управління, поточного і наступного планування, контролю та аналізу.

Особливу увагу при організації та веденні обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги необхідно приділити класифікації постачальників та підрядників для цілей управління.

Виходячи з типових субрахунків, управлінська класифікація субрахунків має відбуватися за валютою здійснення розрахунків, господарськими (географічними) сегментами, групами постачальників залежно від базисних умов постачання або за видами поставок для удосконалення логістики і управління запасами. До розпорядчого документа про організацію та ведення бухгалтерського обліку (облікову політику) необхідно включити наступні положення (додатки), які безпосередньо стосуються обліку кредиторської

заборгованості за товари, роботи, послуги:

- робочий план рахунків з деталізацією управлінських субрахунків рахунку 63 (за видами валюти розрахунків, господарськими сегментами, групами постачальників);

- посадові інструкції бухгалтера по веденню розрахункових операцій з кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги;

- реєстри аналітичного обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги;

- графік документообігу (зокрема в частині розрахункових операцій кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги);

- затверджений документ щодо термінів зберігання господарських договорів та іншої ділової документації з обліку кредиторської заборгованості;

- графік проведення інвентаризації та склад ревізійної комісії;

- положення про ведення претензійно-позовної роботи;

- перелік пов'язаних осіб.

Ефективність управління кредиторською заборгованістю ТОВ «ЮНЕСК» залежить від якості відображення інформації про кредиторську заборгованість на всіх етапах облікового процесу, що наведено на рис. 2.3.

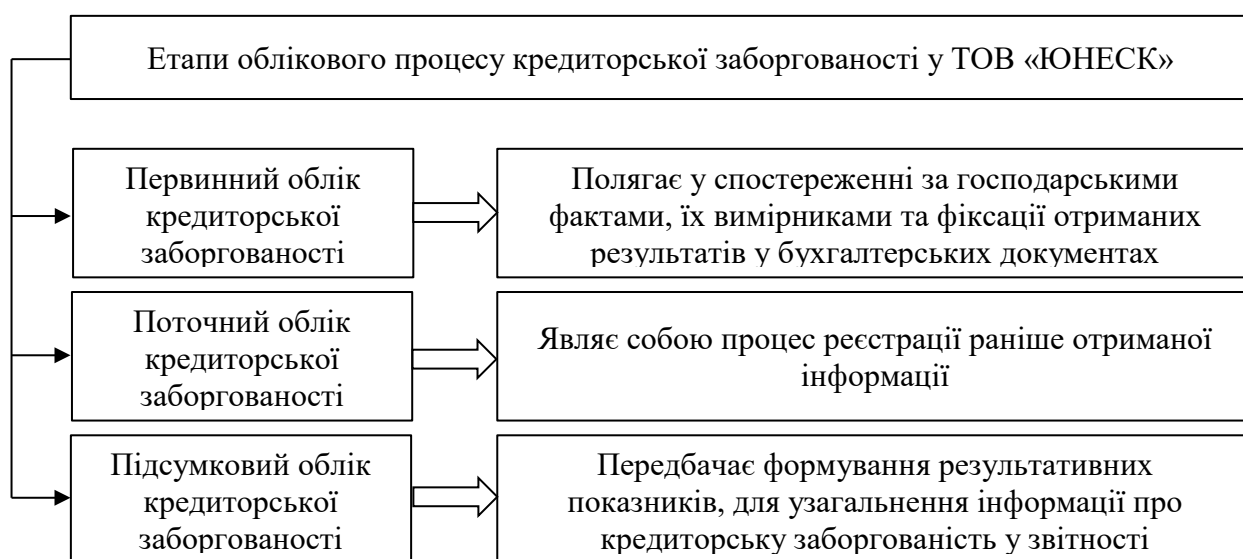


Рисунок 2.3 - Етапи облікового процесу кредиторської заборгованості у ТОВ «ЮНЕСК»

Для дотримання фінансової дисципліни дебіторська та кредиторська заборгованість повинні бути в повному обсязі і у встановлені терміни документально оформлені. Документування - це процес підготовки документа із застосуванням різноманітних методів та засобів відображення па матеріальному носії інформації. Безпомилкова та вчасна інформація в документі займає провідну роль в управлінні.

2.2 Особливості первинного, зведеного обліку розрахунків з постачальниками та покупцями та правила документообігу

Організація первинного обліку у ТОВ «ЮНЕСК» забезпечує своєчасну, детальну та достовірну інформацію про розрахунки з постачальниками і підрядниками, про стан погашення заборгованості перед ними на підприємстві. Первинні документи на підприємстві, що досліджується, складаються на типових бланках, своєчасно, заповнюються відповідно встановленим вимогам з дотриманням затвердженого графіка документообігу.

Документація є важливим елементом методу бухгалтерського обліку, оскільки служить для первинного спостереження за господарськими операціями і є обов'язковою умовою для відображення їх в обліку. Саме тому, підставою для бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та постачальниками є первинні документи, які фіксують факти здійснення цих операцій.

Формування раціонального документопотоку залежить від організаційної структури підприємства, форми організації обліку, напрямків руху документопотоку, кількості залучених для обліку та контролю посадових осіб, типів первинних та звітних документів, технічних можливостей обчислювальної засобів та комп'ютерних програм, що використовуються у процесі обліку розрахунків з покупцями та постачальниками. Документування розрахунків між постачальниками та покупцями залежить від терміну оплати та її форм (готівка або поточний рахунок).

Момент виникнення дебіторської заборгованості покупців і замовників

фіксується документами (договір, накладна, акт тощо).

Базовим документом, що визначає взаємини підприємства-продавця і підприємства-покупця, є договір з вітчизняними покупцями та контракт із іноземними покупцями (партнерами).

В договорі (контракті) вказують:

- назву підприємства-продавця і підприємства-покупця;
- адреси підприємства-продавця і підприємства-покупця;
- платіжні реквізити й форму розрахунків;
- назву готової продукції (робіт, послуг), їхню ціну та вартість;
- термін й спосіб відвантаження (передачі, здачі) готової продукції (робіт, послуг);
- відповідальність сторін за невиконання договірних зобов'язань та інші необхідні умови.

Залежно від договірних умов під час відвантаження або передачі готової продукції покупцеві підприємство-продавець виписує накладні, товарно-транспортні накладні (далі – ТТН), пакувальні аркуші, податкові накладні, рахунок-фактуру, рахунки, платіжні вимоги-доручення, акти виконаних робіт (наданих послуг).

У всіх перелічених вище документах указується:

- назва покупця й продавця;
- номер і дата документа;
- назву продукції, її кількість, ціна і вартість із визначенням суми податку на додану вартість (ПДВ);
- платіжні та поштові реквізити;
- підписи сторін, що засвідчують факт проведеної господарської операції на підприємстві.

Первинні документи з обліку розрахунків з покупцями та замовниками наведені у табл. 2.3.

Основним первинним документом, що використовується для обліку дебіторської заборгованості – є накладна, реквізити якої: одиниця виміру,

найменування продукції, ціна, кількість та сума. На даному документі повинно бути чотири підписи: керівник, головний бухгалтер, хто відпустив і хто прийняв. Підприємство заповнює накладні згідно вимог чинного законодавства.

Таблиця 2.3 – Первинні документи з обліку розрахунків з покупцями та замовниками.

Вид дебіторської заборгованості	Первинні документи	Облікові реєстри
Розрахунки з покупцями та замовниками (рахунок 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»)	Укладений договір; товарно-транспортна накладна: рахунок-фактура; приймальна квитанція: акт виконаних робіт (наданих послуг): акт звіряння розрахунків: бухгалтерська довідка (отримання від покупців авансів для погашення дебіторської заборгованості); платіжне доручення (зведене платіжне доручення); виписка банку: розрахунковий чек; вексель; прибутковий касовий ордер; квитанція (на підприємствах зв'язку); розрахування курсових різниць	Відомість 3.1 аналітичного обліку розрахунків із покупцями та замовниками
Розрахунки з покупцями та замовниками (рахунок 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»)	Комерційні документи (рахунки-фактури); транспортні накладні (СМР – залізнична); накладна, авіанакладна, коносамент, товарно-транспортна накладна, пакувальні листи; платіжні документи на перерахування сум митних платежів та інших податків на рахунки митних установ; розрахунки бухгалтерії про наявність курсових різниць	Відомість 3.1 аналітичного обліку розрахунків із покупцями та замовниками
Розрахунки за допомогою векселів	Прибутковий касовий ордер: платіжне доручення: розрахунковий чек: виписка банку: акт списання втрачених векселів	Відомість 3.4 аналітичного обліку векселів

Безпосередньо зі складу відпуск готової продукції оформляють на основі товарно-транспортної накладної, де зазначається: назва замовника, його адреса, вид транспортного засобу, найменування продукції, ціна, кількість, сума та прізвище особи, хто буде здійснювати перевезення.

У такому первинному документі, як рахунок-фактура зазначається опис продукції, її вартість та дата оплати. Оригінал надсилається покупцю і має декілька дублікатів. Підписує рахунок директор та головний бухгалтер.

Для обліку дебіторської заборгованості використовуються приймально-здавальні акти із зазначенням номера накладної, дати оформлення, номера та дати договору, назви і реквізитів замовника, одиниць виміру, кількості, оптової ціни та

вартості продукції.

Форма та порядок розрахунків з покупцями і замовниками за відвантажену їм продукцію та виконані роботи визначаються заздалегідь, за укладеними договорами.

Договір – це юридичний і економічний документ, що визначає номенклатуру й обсяг поставки чи роботи, терміни, ціни, різновид транспортування, форму розрахунків, а також санкції за невиконання умов договору. Договір про реалізацію продукції, надання послуг або виконання робіт укладається між двома сторонами і складається із таких розділів, як предмет договору, права та обов'язки сторін, термін виконання договору, умови та порядок розрахунків, відповідальність сторін, додаткові умови, юридичні адреси та реквізити сторін.

Оформляється виникнення дебіторської заборгованості транспортними документами на відвантаження продукції, актами виконаних робіт і платіжними документами.

Аналітичний облік розрахунків із покупцями та замовниками ведеться у Відомості 3.1 за кожним покупцем і замовником, за кожним наданим до оплати рахунком. Підсумкові суми Відомості 3.1 за кредитом рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» записуються в Журнал 3 «Облік розрахунків, довгострокових і поточних зобов'язань».

Розпочинаючи розробку плану організації документування обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками, необхідно скласти перелік господарських операцій підприємства та чітко уявляти організаційну структуру підприємства та кількість залучених для обліку та контролю посадових осіб, оскільки існують певні особливості в діяльності кожного підприємства.

Надходження товарів від постачальників оформляється товарно-транспортною накладною (ТТН), податковою накладною, або рахунком-фактурою, вантажною митною декларацією тощо. Приймання товарно-матеріальних цінностей, наприклад, виробничих запасів, що надійшли на склад, оформляється прибутковим ордером (ф. № М-4). Якщо, при прийманні товарно-

матеріальних цінностей виявлені кількісні або якісні розбіжності з даними товаросупровідних документів постачальника, необхідно скласти акт приймання матеріалів (ф. №2 М-7).

Постачальник на відвантажену продукцію випишує товарні та платіжні документи, передає їх банку і направляє покупцю, тобто підприємству.

Погашення кредиторської заборгованості перед постачальниками може здійснюватися шляхом безготівкових або готівкових розрахунків.

Найчастіше у ТОВ «ЮНЕСК» застосовують саме безготівкову форму розрахунків з кредиторами. Безготівкові розрахунки здійснюються за платіжним дорученням, платіжною вимогою-дорученням, акредитивом, інкасо, векселем, або представлені іншими формами розрахунків, наприклад, із використанням чеків, як на документарних носіях так і в електронному вигляді.

Правила, форми і стандарти безготівкових розрахунків в Україні, що здійснюються за участю банків, встановлені в Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затвердженій Постановою Правління НБУ від 21.01.2004 № 22. Первинні документи з обліку розрахунків з постачальниками наведені у табл. 2.4.

Таблиця 2.4 - Первинні документи з обліку розрахунків з постачальниками

Розрахунки з вітчизняними постачальниками	Розрахунки з іноземними постачальниками
Виникнення заборгованості	
Прибуткова накладна	Акцептований рахунок
Податкова накладна	Залізнична накладна
Товаро-транспортна накладна	Прибуткова накладна
	Податкова накладна
Погашення заборгованості	
Видатковий касовий ордер	Виписка банку
Виписка банку	

Зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду. Відображаються поточні зобов'язання в балансі за сумою погашення.

Документи, що подаються постачальникам після отримання товарно-матеріальних цінностей наведені у табл. 2.5.

Таблиця 2.5 - Документи, що подаються постачальникам після отримання товарно-матеріальних цінностей

Назва документа	Відділ - виконавець	Кому подається	Термін виконання
Доручення на отримання товарно-матеріальних цінностей	Відділ бухгалтерського обліку та звітності	Постачальникам	Після оплати рахунку
Накладна, прийомний акт на отримання матеріальних цінностей	Відділ бухгалтерського обліку та звітності	Постачальникам	Наступний робочий день після отримання матеріальних цінностей

Раціональна організація руху документів передбачає встановлення максимально коротких відрізків часу на їх передавання й обробку; визначення конкретних строків передавання документа від виконавця до виконавця, від одного сектора обліку на інший; від бухгалтерії до обчислювального центру тощо.

Для отримання товару зі складу постачальника виписується довіреність, яка реєструється в журналі реєстрації довіреностей. Оплата постачальнику здійснюється за допомогою платіжного доручення.

Якщо відпущені матеріальні цінності від постачальника транспортуються автотранспортом, бухгалтерія постачальника на основі укладеного договору і даних, вказаних у довіреності, виписує товарно-транспортну накладну.

Отже, первинні документи є підставою для відображення господарських операцій підприємства в бухгалтерському обліку.

Другий етап - поточний облік, який складається з таких операцій:

- реєстрації інформації, здобутої в результаті первинного обліку, у системі рахунків бухгалтерського обліку;
- реєстрації інформації в носіях інформації даного етапу обліку - облікових реєстрах;
- групування та перегрупування показників інформаційних даних.

В кінці місяця підсумкові дані кредитових оборотів з журналів-ордерів переносять в Головну книгу. Дебетові обороти відповідного синтетичного

рахунка підраховують після закінчення реєстрації записів в Головній книзі. Дані реєстрів журнально-ордерної форми приведено у відповідність до показників періодичної та річної звітності. Методичними рекомендаціями по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку при журнальній формі організації облікового процесу, передбачено використання реєстрів бухгалтерського обліку розрахунків з кредиторами, наведених у табл. 2.6.

Таблиця 2.6 - Регістри бухгалтерського обліку довгострокових та поточних зобов'язань

Номера		Назва та призначення реєстрів
Журналів	Відомостей	
3		Розділ 1 журналу 3. Облік розрахунків за товари, роботи, послуги, інших розрахунків та резерву сумнівних боргів (за кредитом рахунків 16,34, 36, 37, 38,51, 62, 63, 68)
		Розділ II журналу 3. Облік розрахунків з бюджетом, облік довгострокових і поточних зобов'язань (за кредитом рахунків 17,52, 53, 54, 55,61, 64, 67, 69)
	3.3.	Відомість аналітичного обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками
	3.4.	Відомість аналітичного обліку виданих та одержаних векселів
	3.5.	Відомість аналітичного обліку розрахунків по іншим операціям

На третьому етапі облікового процесу - етапі підсумкового обліку - інформація із журналів та відомостей потрапляє у Головну книгу, де вона узагальнюється на синтетичних рахунках. На цьому етапі між даними синтетичного (журнали і Головна книга) та аналітичного обліку (відомості та картки за кожним окремим рахунком, оборотні відомості до них) проводиться взаємна перевірка, після якої можна скласти Баланс (звіт про фінансовий стан) досліджуваного підприємства.

Узагальнюючи вищезазначене, потрібно відмітити, що організація первинного обліку на всіх підприємствах відіграє визначальну роль, оскільки у подальшому сприятиме забезпеченню прозорості та достовірної інформації про розрахунки з постачальниками і підрядниками, про стан погашення заборгованості перед ними, а це, в свою чергу буде відображено у фінансовій звітності для внутрішніх і зовнішніх користувачів, використано для аналізу фінансово-господарської діяльності, контролю розрахунків тощо.

2.3 Облік розрахунків з постачальниками та покупцями в системі рахунків бухгалтерського обліку

Для відображення поточних розрахунків з покупцями та замовниками за відвантажену продукцію (товари), виконані роботи, надані послуги застосовують такі субрахунки до рахунка 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»:

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

Залишок на рахунку 36 характеризує наявність заборгованості покупців та замовників за отриману ними продукцію (товари, роботи, послуги).

Рахунок 36 - активний, балансовий, за дебетом відображають продажну вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг (у тому числі на виконання бартерних контрактів), яка включає податок на додану вартість, акцизний податок та інші податки, збори (обов'язкові платежі), що підлягають перерахуванню до бюджету та позабюджетних фондів і включені до вартості реалізації. За кредитом - суму платежів, які надійшли на рахунки підприємства в банківських установах, в касу та інші види розрахунків.

Сальдо рахунку 36 дебетове, показує заборгованість покупців та замовників за одержану продукцію, товари, роботи, послуги і відображається (з врахуванням коригування на суму резерву сумнівних боргів) в другому розділі активу балансу у складі оборотних активів. Особливістю цього рахунку є те, що він не може мати кредитового сальдо, тобто, якщо продукція не відвантажена, підприємство-продавець отримало попередню оплату (аванс).

Для обліку отриманих авансів призначено інший рахунок, а саме 681 «Розрахунки за авансами одержаними».

Типова кореспонденція бухгалтерських рахунків з обліку дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги наведені у табл. 2.7.

Аналітичний облік на субрахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» ведуть в гривнях та іноземній валюті, обумовленій договором.

Таблиця 2.7 - Кореспонденція бухгалтерських рахунків з обліку дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
Перша подія – відвантаження продукції (товарів, надання послуг)		
1. Відвантаження продукції (товарів, надання послуг)	361	701, 702, 703
2. Відображено суму податкових зобов'язань з ПДВ	701, 702, 703	641/ПДВ
3. Списано собівартість реалізованої продукції (товарів, наданих послуг)	901, 902, 903	26, 28, 23
4. Надійшли грошові кошти від покупця	311	361
Перша подія — отримання передоплати		
6. Надійшла передплата за готову продукцію (товари, послуги)	311	681
7. Відображено суму податкових зобов'язань з ПДВ	643/ПДВ	641/ПДВ
8. Відвантаження продукції (товарів, надання послуг)	361	701, 702, 703
9. Списано раніше відображену суму податкових зобов'язань з ПДВ	701, 702, 703	643/ПДВ
10. Здійснено залік заборгованостей	681	361
11. Списано собівартість реалізованої продукції (товарів, наданих послуг)	901, 902, 903	26, 28, 23
12. Отримання короткострокового векселя в рахунок забезпечення дебіторської заборгованості	341	361
13. Отримання довгострокового векселя в рахунок забезпечення дебіторської заборгованості	182	361
14. Списання дебіторської заборгованості за рахунок резерву сумнівних боргів	38	36
15. Повернена покупцями продукція, надані покупцям знижки, відмова покупців від оплати частини продукції та інші випадки відмови покупців від оплати	704	361
16. Взаємозарахування заборгованостей у випадку бартерних операцій	63	361
17. Взаємозарахування заборгованостей у випадку попередньої оплати	681	361
18. Відновлена сума дебіторської заборгованості покупця, яка раніше була визнана безнадійною	361 -	716 071
19. Повернені покупцям зайво отримані кошти	361	301, 311

Наявність у підприємства дебіторської заборгованості передбачає певний ступінь ризику непогашення її боржником. Поточна дебіторська заборгованість щодо якої існує невпевненість, стає сумнівною заборгованістю. Її частина, якщо підприємство не застосує заходів з погашення, перетворюється в безнадійну дебіторську заборгованість – заборгованість, відносно якої у підприємства існує впевненість в її непогашеній боржником та за якою минув строк позовної давності. Відповідно до П(С)БО 10 за поточною заборгованістю за розрахунками

за відвантажену продукцію передбачено створювати резерв сумнівних боргів як частину загальної суми такої заборгованості, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником.

Передбачено два способи обчислення резерву сумнівних боргів:

- застосуванням абсолютної суми сумнівної заборгованості;
- застосуванням коефіцієнта сумнівності.

За першим методом величину резерву визначають на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів.

Підприємство-кредитор на дату складання фінансової звітності повинне провести аналіз платоспроможності за кожним дебітором і вивести за ними індивідуальний коефіцієнт сумнівності, за яким потім визначають суму резерву за даною заборгованістю. Підприємство вважають платоспроможним, якщо сума оборотних активів (грошових коштів, дебіторської заборгованості, виробничих запасів) є більшою або дорівнює його зовнішнім зобов'язанням (заборгованості). Про неплатоспроможність підприємства можуть свідчити відсутність грошей на рахунках в банку, наявність непогашеної вчасно кредиторської заборгованості. Сума резервів за кожним дебітором буде становити загальну суму резерву сумнівних боргів за підприємством.

При цьому способі визначення індивідуального коефіцієнту сумнівності, він має досить суб'єктивний характер, оскільки платоспроможність будь-якого дебітора можна визначити тільки приблизно. Ступінь достовірності результату залежить від наявності повної та правдивої інформації про дебіторів і від кваліфікації експерта.

За другим методом величину резерву розраховують на основі класифікації простроченої дебіторської заборгованості шляхом множення суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності.

Коефіцієнт сумнівності можна розраховувати такими способами: визначенням питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході; класифікацією дебіторської заборгованості за строками непогашення; визначенням середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі

дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років.

Визначена на основі класифікації дебіторської заборгованості величина сумнівних боргів на дату балансу становить залишок резерву сумнівних боргів на ту саму дату. Залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не може бути більшим, ніж сума дебіторської заборгованості на ту саму дату.

Кожне підприємство для спостереження за дебіторською заборгованістю може обирати будь-який період та групувати її за термінами непогашення на власний розсуд. Найбільш доцільним періодом групування вважається період до трьох років.

Відповідно до Плану рахунків облік резервів за сумнівною дебіторською заборгованістю, щодо якої є ризик неповернення, ведуть на рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів».

Рахунок контраktivний, балансовий, регулюючий. За кредитом рахунку 38 відображають створення резерву сумнівних боргів у кореспонденції з рахунками обліку витрат, за дебетом – списання сумнівної заборгованості в кореспонденції з рахунками обліку дебіторської заборгованості або зменшення нарахованих резервів у кореспонденції з рахунком обліку доходів.

Аналітичний облік за рахунком 38 ведуть в розрізі боржників або за термінами непогашення дебіторської заборгованості залежно від того, за яким методом здійснюють нарахування резерву сумнівних боргів. Первинним документом для нарахування резерву є розрахунок бухгалтерії. На підприємстві на кожного дебітора відкривають картку аналітичного обліку у якій відображають: назву покупця (замовника), зміст операції, дату оплати за договором, дату фактичної оплати, сума створеного резерву сумнівних боргів.

Нарахування суми резерву сумнівних боргів за звітний період відображається у Звіті про фінансові результати у складі інших операційних витрат.

У табл. 2.8 наведена кореспонденція рахунків з обліку резерву сумнівних боргів.

Таблиця 2.8 - Кореспонденція бухгалтерських рахунків з обліку резерву сумнівних боргів

Зміст господарської операції	Підстава (документ)	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1. Створення резерву сумнівних боргів	Бухгалтерська довідка, розрахунок	944	38
2. Сума дебіторської заборгованості, визнаної безнадійною, списана за рахунок резерву сумнівних боргів	Бухгалтерська довідка, розрахунок	38	361
3. Відображено на позабалансовому рахунку суму списаної заборгованості	Бухгалтерська довідка	071	-
4. Відновлена та відшкодована покупцем сума дебіторської заборгованості, яка раніше була визнана безнадійною	Бухгалтерська довідка, виписка банку	361 311	716 361
5. Відображено на позабалансовому рахунку сума дебіторської заборгованості визнаної безнадійною та відшкодованою покупцем	Бухгалтерська довідка	-	071
6. Сума дебіторської заборгованості, визнаної безнадійною, віднесена на витрати в частині, не покритої резервом сумнівних боргів	Бухгалтерська довідка, розрахунок	944	361

Виключення безнадійної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги з активів здійснюють з одночасним зменшенням величини резерву сумнівних боргів. У разі недостатності суми нарахованого резерву сумнівних боргів безнадійну дебіторську заборгованість за послуги списується з активів на інші операційні витрати. Суму відшкодування раніше списаної безнадійної дебіторської заборгованості включають до складу інших операційних доходів.

Поточну дебіторська заборгованість, щодо якої створення резерву сумнівних боргів не передбачено, у разі визнання її безнадійною списують з балансу з відображенням у складі інших операційних витрат.

У балансі суму резерву віднімають від суми первісної вартості дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги (рядок 1125).

Для обліку та узагальнення інформації про розрахунки з постачальниками та підрядниками призначено пасивний балансовий рахунок № 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками».

До рахунка 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»

відкриваються наступні субрахунки:

– 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками», який призначений для узагальнення інформації про розрахунки за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги з вітчизняними постачальниками та підрядниками;

– 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками», який призначений для узагальнення інформації про розрахунки з іноземними постачальниками та підрядниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги;

– 633 «Розрахунки з учасниками ПФГ», який призначений для узагальнення інформації про розрахунки за одержані від учасників ПФГ товарно-матеріальні цінності (роботи, послуги). Ведеться учасником промислово-фінансової групи.

Аналітичний облік на рахунку 63 ведеться окремо за кожним постачальником та підрядником у розрізі документів (рахунків), за якими виникла кредиторська заборгованість.

Для синтетичного обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками призначений журнал № 3 «Облік розрахунків, довгострокових та поточних зобов'язань», а для аналітичного – відомість 3.3 аналітичного обліку розрахунків з постачальниками й підрядниками. Така відомість ведеться лінійно-позиційним способом за кожним окремим документом та у розрізі постачальників.

У відомості 3.3 наводяться обороти за рахунком № 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», за кредитом даного рахунка відображається виникнення заборгованості за отримані від постачальників матеріальні цінності (виконані роботи, надані послуги), а за дебетом – оплата за цінності, а також інші види погашення кредиторської заборгованості.

Оплата документів постачальників відображається на підставі виписок банку, касових ордерів та інших документів.

Порядок відображення інформації в бухгалтерському обліку про виникнення та погашення заборгованості перед постачальниками й підрядниками наведено у табл. 2.9.

Таблиця 2.9 - Кореспонденція рахунків, субрахунків з обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками

Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
1. Перераховано покупцем аванс (передплату) постачальнику		
2. Перераховано аванс з поточного рахунку	371	311
В т.ч. сума податкового кредиту з ПДВ	641	644
3. Отримано матеріали, напівфабрикати, товари тощо від постачальника (по вартості без ПДВ)	20, 22, 25, 28	631
Сума податкового кредиту з ПДВ	644	631
4. Зараховано сплачений аванс (заліз заборгованостей)	631	371
5. Попереднє отримання покупцем товарно-матеріальних цінностей		
6. Отримано матеріали, напівфабрикати, товари тощо від постачальника (по вартості без ПДВ)	20, 22, 25, 28	631
Сума податкового кредиту з ПДВ	641	631
7. Перераховано постачальнику за отримані товарно-матеріальні цінності	631	311
Отримання покупцем товарно-матеріальних цінностей від постачальника, який не є платником ПДВ		
8. Перераховано аванс з поточного рахунку	371	311
9. Отримано матеріали, МШП, напівфабрикати, товари тощо від постачальника	20, 22, 25, 28	631
10. Зарахування авансу	631	371
Відображення транспортно-заготівельних витрат		
11. Вартість транспортно-заготівельних витрат (без ПДВ)	20, 28	631,685 661,65
12. Відображення податкового кредиту з ПДВ	641	631,685
13. Оплата транспортно-заготівельних витрат	631, 685	311
14. Забезпечення заборгованості виданим векселем постачальнику	631	51,62
15. Проведено розрахунок з постачальником за рахунок позики банку	631	50, 60
16. Виявлено нестачу ТМЦ при їх отриманні та виставлення претензії (штраф, пеню)	374	631
17. Визнано підприємством претензію (штраф, пеню), пред'явлену зі сторони постачальника	948	631
18. Отримано від постачальника:		
- основні засоби	152	631
- інші необоротні матеріальні активи	153	631
- нематеріальні активи	154	631
Сума податкового кредиту з ПДВ	641	631
19. Нарахована заборгованість за виконані роботи та послуги:		
- по капітальному будівництву	151	631
- по обслуговуванню і управлінню виробництвом	23, 91	631
- по управлінню підприємством	92	631
- по забезпеченню збуту продукції, товарів	93	631
Сума податкового кредиту з ПДВ	641	631
20. Отримання товарів на умовах договорів комісії, консигнації, доручення	02	-
21. Зараховано взаємну заборгованість по бартерному контракту	631	361
22. Погашено заборгованість перед постачальником коштами, виданими підзвітним особам	631	372
23. Списана кредиторська заборгованість після строку позовної давності	631	717

При значній кількості документів постачальників підприємство може накопичувати дані про придбані матеріальні цінності (прийняті роботи і надані послуги) в окремих бланках відомості 3.3: на одному бланку відображаються розрахунки за роботи і послуги, не пов'язані з придбанням матеріальних цінностей (за орендними операціями, комунальними послугами тощо); на другому бланку відображаються розрахунки за матеріальні цінності, у тому числі необоротні активи.

За підсумками звітного періоду визначається загальна заборгованість підприємства перед кожним постачальником.

Розглянемо облік вексельних операцій з позицій виникнення зобов'язань.

Облік виданих векселів ведуть з використанням рахунку 51 «Довгострокові векселі видані» і рахунку 62 «Короткострокові векселі видані».

Векселі можуть бути прості або переказні й існують винятково в документальній формі. Простий вексель – вексель, який містить зобов'язання векселедавця сплатити в зазначений термін певну суму грошей власнику векселя (векселедержателю). Переказний вексель містить письмовий наказ однієї особи іншій сплатити в зазначений термін певну суму грошей третій особі.

Порядок обліку виданого простого векселя наведений у табл. 2.10.

Таблиця 2.10. - Кореспонденція рахунків з обліку операцій з простим векселем

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
1. Отримана сировина від постачальника	201	631
2. Відображений податковий кредит з ПДВ	641	631
3. Виданий вексель постачальнику	631	511, 621
4. Списаний бланк векселя	-	08
5. Віднесена вартість бланку векселя на витрати	949	209
6. Погашений вексель коштами	511, 621	311

Облік бланків векселів ведуть на позабалансовому рахунку 08 «Бланки суворого обліку» поштучно. Крім того, оскільки придбані бланки відповідають категорії запасів, то їх облік здійснюють у відповідності з П(С)БО 9 «Запаси» з використанням субрахунку 209 «Сировина і матеріали».

2.4 Використання автоматизованої системи «1 С» для обліку розрахунків з постачальниками та покупцями

Програмний продукт «Бухгалтерія 8 для України» включає технологічну платформу «1С:Підприємство» і конфігурацію (прикладне рішення) «Бухгалтерія для України». Правила ведення обліку налаштовані саме в конфігурації.

«Бухгалтерія 8 для України» призначена для автоматизації бухгалтерського й податкового обліку, включаючи підготовку обов'язкової (регламентованої) періодичної звітності, в організаціях, що здійснюють будь-які види діяльності: оптову й роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю (включаючи субкомісію), надання послуг, виробництво і т.д. Бухгалтерський і податковий облік ведеться відповідно до діючого законодавства України.

«Бухгалтерія 8 для України» забезпечує вирішення усіх завдань, що поставлені перед бухгалтерською службою підприємства, якщо бухгалтерська служба повністю відповідає за облік на підприємстві, включаючи, наприклад, виписку первинних документів, облік продажів і т.д. Дане прикладне рішення також можна використовувати виключно для ведення бухгалтерського й податкового обліку, а завдання автоматизації інших служб, наприклад, відділу продажів, вирішувати спеціалізованими конфігураціями або іншими системами.

До складу «Бухгалтерії 8 для України» включений план рахунків бухгалтерського обліку, відповідний до Наказу Міністерства Фінансів України «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку й Інструкції про його застосування». Склад рахунків, організація аналітичного, валютного, кількісного обліку на рахунках відповідають вимогам законодавства по веденню бухгалтерського обліку й відображенню даних у звітності. При необхідності користувачі можуть самостійно створювати додаткові субрахунки й розрізи аналітичного обліку.

Для відображення придбаних товарів на підприємстві та їх оплати треба заповнити в програмі наступні документи:

– Рахунок на оплату постачальника: Покупка, комісія

- Надходження товарів і послуг: Устаткування
- Платіжне доручення вихідне: Оплата постачальнику.

Для оформлення Рахунка на оплату постачальників виберемо: Панель функцій – Покупка – Журнал Рахунки на оплату постачальників – Додати – Покупка, комісія – Рахунок на оплату постачальника: покупка, комісія – вносимо основні реквізити, Записати, ОК. наведено на рис. 2.4.

№	Номенклатура	Кількість	Од.	К.	Ціна	Сума	%ПДВ	Сума ПДВ	Всього
1	Скло матове біле (4 мм)	9,000	кв м	1,000	300,00	2 700,00	20%	450,00	2 700,00
2	Скло прозоре (4 мм)	12,000	кв м	1,000	120,00	1 440,00	20%	240,00	1 440,00

Рисунок 2.4 - Документ Рахунок на оплату постачальника: покупка, комісія

При заповненні верхньої частини документа Рахунок на оплату постачальника: покупка, комісія вводимо контрагента ТОВ «Світ дзеркал», наведено на рис. 2.5 і заповнюємо договір на придбання товарів.

Рисунок 2.5 - Запис в Довідник Контрагенти

Для введення придбаних товарів в табличній частині документа вибираємо позицію Товари (1 поз.) – Додати – Довідник Номенклатура – відкриваємо папку Товари – Додати – вводимо найменування товарів (заповнюємо усі необхідні реквізити) – Записати, ОК, наведено на рис. 2.6.

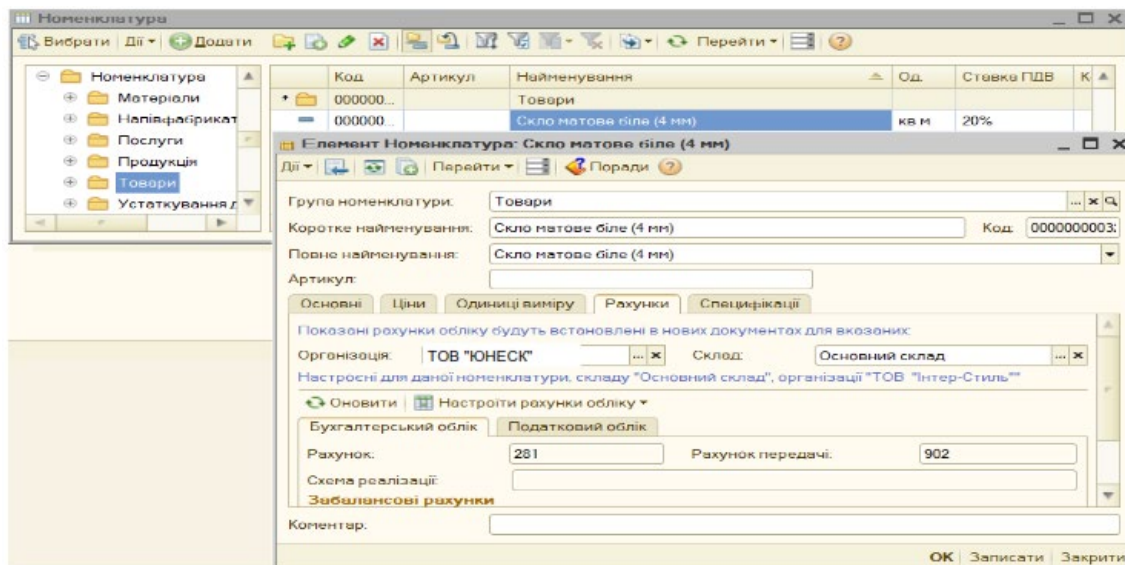


Рисунок 2.6 - Запис ТМЦ в Довідник Номенклатура

Друковану форма документу Рахунок на оплату постачальника: покупка, комісія подивимось за допомогою кнопки друк, наведено на рис. 2.7.

Рахунок на оплату постачальника № 4 від 14 березня 2019 р.

Постачальник: **ТОВ "Світ дзеркал"**
код за ЄДРПОУ 5643217, ІПН 678989788, № свід. 76544455553

Покупець: **ТОВ "ЮНЕСК"**
р/р 66677773339999 в банку Приват-банк МФО 444999

Є платником податку на прибуток на загальних підставах

Договір: за ТМЦ

№	Товар	Кіл-сть	Од.	Ціна з ПДВ	Сума з ПДВ
1	Скло матове біле (4 мм)	9	кв м	300,00	2 700,00
2	Скло прозоре (4 мм)	12	кв м	120,00	1 440,00
				Всього:	4 140,00
				У тому числі ПДВ:	690,00

Всього найменувань 2, на суму 4 140,00 грн.
Чотири тисячі сто сорок гривень 00 копійок
У т.ч. ПДВ: Шістсот дев'яносто гривень 00 копійок

Отримав(ла): _____

Рисунок 2.7 - Друкована форма Рахунка на оплату постачальника: покупка, комісія

Надходження товарів на підприємство в програмі оформлюється документом Надходження товарів і послуг: покупка, комісія.

Виділивши курсивом миші Рахунок на оплату постачальника: покупка, комісія від 14.03.19 р. у відкритому Журналі Рахунки на оплату постачальників вибираємо команду Ввести на підставі. В результаті з'являється заповнений документ Надходження товарів і послуг: Покупка, комісія, наведено на рис. 2.8.

Надходження товарів і послуг: Покупка, комісія, Проведений

Операція | Ціни й валюта... | Дії | Поради

Номер: Int00000004 | ві. 14.03.2019 12:00:01

Організація: ТОВ "ЮНЕСК" | Склад: Основний склад

Контрагент: ТОВ "Світ дзеркал" | Договір: за ТМЦ

Документ розрахунків:

Товари (2 поз.) | Послуги (0 поз.) | Тара (0 поз.) | Рахунки розрахунків | Додатково

№	Номенклатура	Кількість	Од.	К.	Ціна	Сума	%ПДВ	Сума ПДВ	Всього	Рахунок	Податкове пр...
1	Скло матове біле (4 мм)	9,000	кв м	1,000	300,00	2 700,00	20%	450,00	2 700,00	281	Опод ПДВ
2	Скло прозоре (4 мм)	12,000	кв м	1,000	120,00	1 440,00	20%	240,00	1 440,00	281	Опод ПДВ

Тип цін. Основна ціна закупівлі

Всього (грн): 4 140,00

ПДВ (у т.ч.): 690,00

Коментар:

Прибуткова накладна | Друк | ОК | Записати | Закрити

Рисунок 2.8 - Надходження товарів і послуг: Покупка, комісія

Подивитись друковану форму можна натиснувши кнопку Друк у відкритому документі Надходження товарів і послуг: покупка, комісія, рис. 2.9.

Прибуткова накладна № 4 від 14 березня 2019 р.

Постачальник: ТОВ "Світ дзеркал"
код за ЄДРПОУ 5643217, ІПН 678989788, № свід. 76544455553

Покупець: ТОВ "ЮНЕСК"
р/н 66677773339999 в банку Приват-банк МФО 444999

Є платником податку на прибуток на загальних підставах

Договір: за ТМЦ

Склад: Основний склад

№	Товар	Кіл-сть	Од.	Ціна з ПДВ	Сума з ПДВ
1	Скло матове біле (4 мм)	9	кв м	300,00	2 700,00
2	Скло прозоре (4 мм)	12	кв м	120,00	1 440,00

Всього: 4 140,00
У тому числі ПДВ: 690,00

Всього найменувань 2, на суму 4 140,00 грн.
Чотири тисячі сто сорок гривень 00 копійок
У т.ч. ПДВ: Шістсот дев'яносто гривень 00 копійок

Відвантажив(ла): _____ Отримав(ла): _____

Рисунок 2.9 - Друкована форма Прибуткової накладної

Документ сформував проводки. Для їх перегляду вибираємо Журнал Надходження товарів і послуг – Результат проведення документа (Дт-Кт), наведено на рис. 2.10.

Рахунок Дт	Субконто Дт	Кількість Дт	Под. призн. Дт	Рахунок Кт	Субконто Кт	Кіл...	Под. призн. Кт	Сума
		Валюта Дт	Сума (п/о) Дт			Вал...	Сума (п/о) Кт	Зніст
		Вал. сума Дт				Вал...		№ журналу
Ar Кт 281	Скло матове біл... Основний склад	9,000	Опод. ПДВ 2 250,00	631	ТОВ "Світ дзеркал" за ТМЦ			2 250,00 Оприбутковані ТМЦ
Ar Кт 6442	ТОВ "Світ дзерк... за ТМЦ			631	ТОВ "Світ дзеркал" за ТМЦ			450,00 ПДВ - податковий кредит (товари), п...
Ar Кт 281	Скло прозоре (4 ... Основний склад	12,000	Опод. ПДВ 1 200,00	631	ТОВ "Світ дзеркал" за ТМЦ			1 200,00 Оприбутковані ТМЦ
Ar Кт 6442	ТОВ "Світ дзерк... за ТМЦ			631	ТОВ "Світ дзеркал" за ТМЦ			240,00 ПДВ - податковий кредит (товари), п...

Рисунок 2.10 - Результат проведення документа Надходження товарів і послуг: покупка, комісія

Для відображення оплати за придбані товари постачальнику в програмі оформлюється документ Платіжне доручення вихідне з видом операції Оплата постачальникові та вибором команди Оплачено.

Використаємо команду Ввести на підставі. Для цього виділяємо курсивом миші Надходження товарів і послуг: устаткування у відкритому Журналі Надходження товарів і послуг від 14.03.19 р.

Правою клавішею миші відкриваємо контекстне меню де вибираємо команду Ввести на підставі. В результаті чого з'являється відкрите вікно вже заповненого документа Платіжне доручення вихідне: Оплата постачальнику – вносимо дані рахунка одержувача коштів, ставимо галочку Оплачено – Записати, ОК., наведено на рис. 2.11–2.12.

Після проведення документу подивимось результат Платіжне доручення вихідне: Оплата постачальнику, наведено на рис. 2.13.

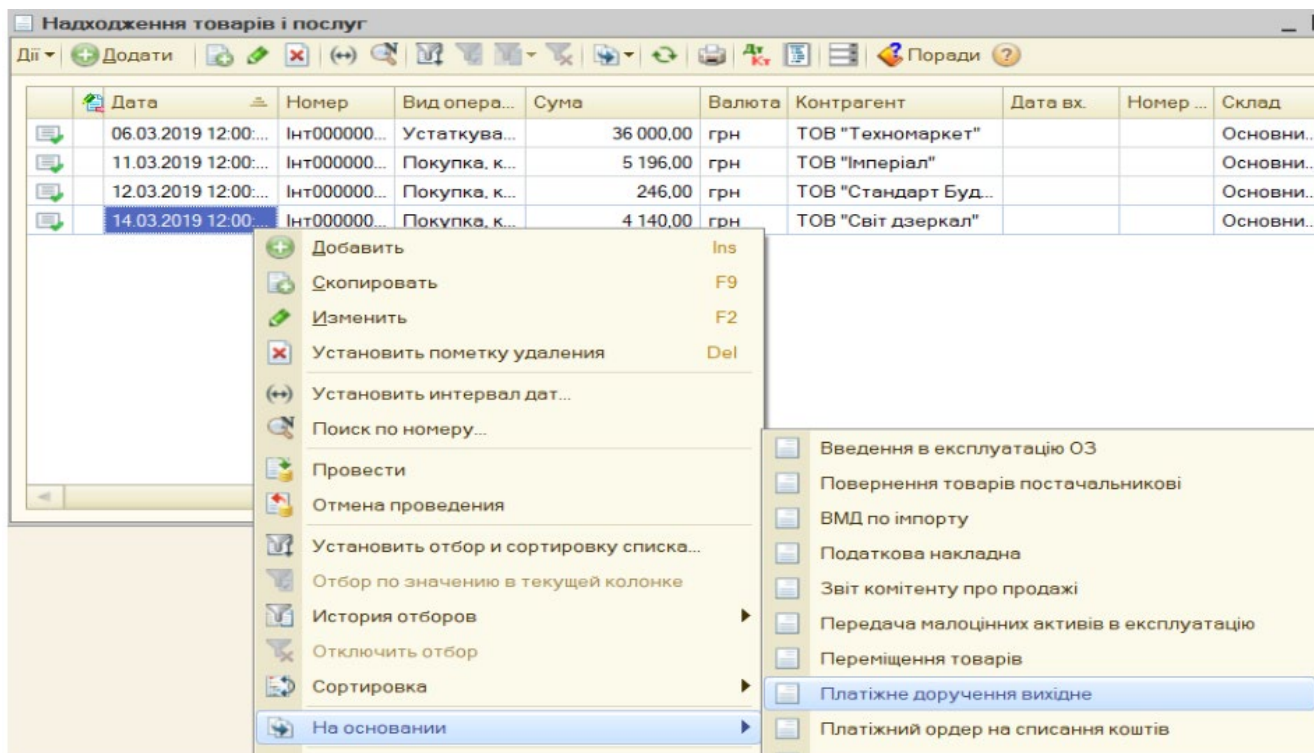


Рисунок 2.11 - Створення документа за допомогою команди На підставі

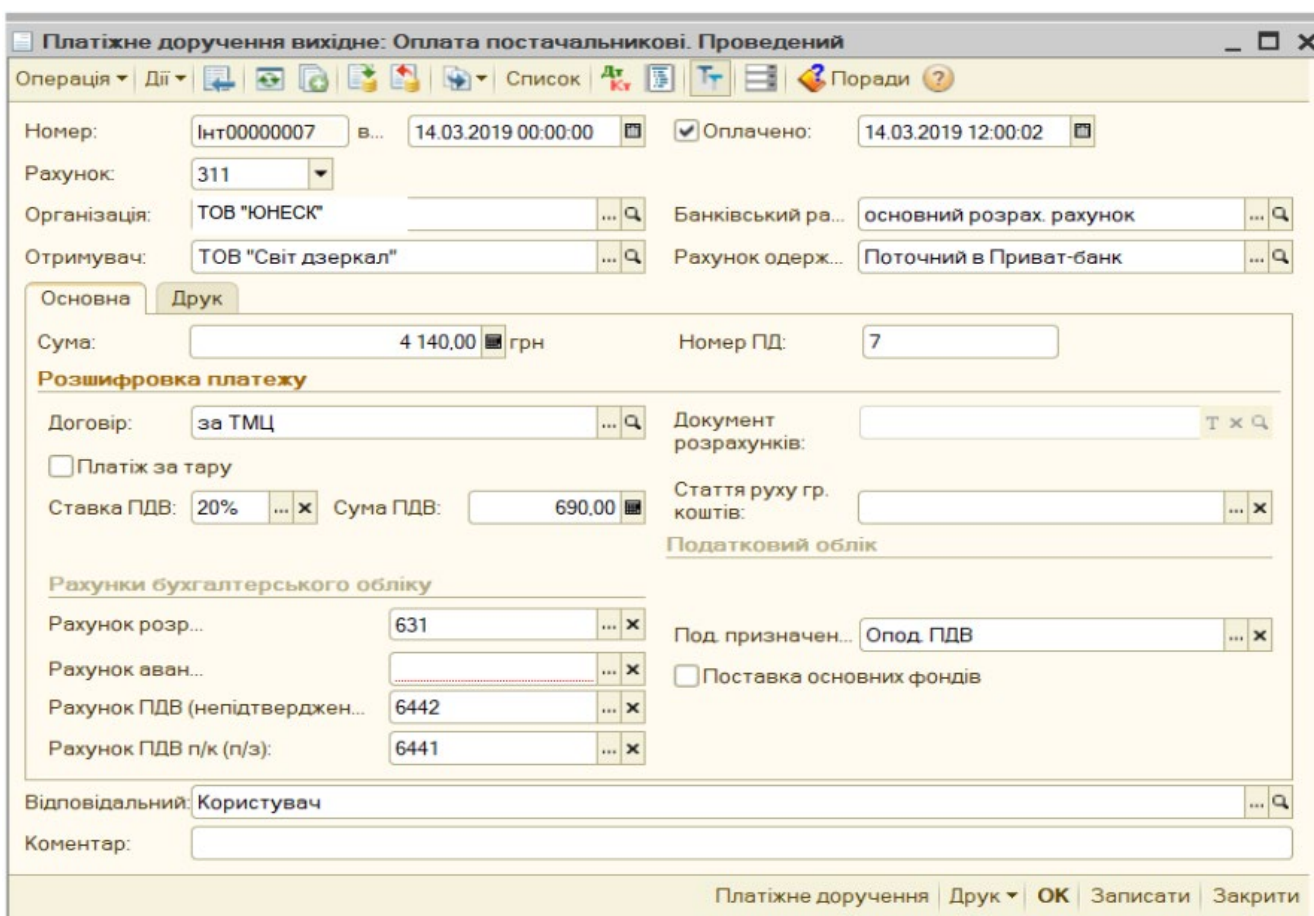


Рисунок 2.12 - Платіжне доручення вихідне: Оплата постачальнику

Рахунок Дт	Субконто Дт	Кількість Дт	Под. призн. Дт	Рахунок Кт	Субконто Кт	Кіл.	Под. призн. Кт	Сума
		Валюта Дт	Сума (п/о) Дт			Вал.	Сума (п/о) Кт	Зміст
		Вал. сума Дт				Вал.		№ журналу
Дт Кт 631	ТОВ "Світ дзеркал... за ТМЦ			311	основний розрах. рахунок			4 140.00
								Оплата

Рисунок 2.13 - Результат проведення документа Платіжне доручення вихідне: Оплата постачальнику

Натиснувши у відкритому документі Платіжне доручення вихідне: Оплата постачальнику кнопку Друк побачимо його друковану форму, рис. 2.14.

ПЛАТІЖНЕ ДОРУЧЕННЯ № 7 0410001

Одержано банком 1

від "14" березня 2019р. " " від " " 20__ р.

Платник ТОВ "ЮНЕСК"
Код 99977777

Банк платника Код банку 444999

ДЕБЕТ рах. N	СУМА
66677773339999	4140,00

Отримувач ТОВ "Світ дзеркал"
Код 5643217

Банк отримувача Код банку 444999

КРЕДИТ рах. N 454333456789

Сума словами

Чотири тисячі сто сорок гривень 00 копійок

Призначення платежу Згідно договору за ТМЦ
Сума 4 140,00 грн
ПДВ (20%) 690,00 грн

ДР

М.П. Підписи " " 20__ р.
Проведено банком
Підпис банку

Рисунок 2.14 - Друкована форма Платіжне доручення вихідне:

Подивимось оборотно-сальдову відомість по рахунку 28. Для цього виберемо Панель функцій – меню Склад – Звіти – ОСВ по рах. 28 – період з 01.03.19 р. по 31.03.19 р. – рах. 28 – ТОВ «ЮНЕСК» – Сформувати, рис. 2.15.

Оборотно-сальдова відомість по рахунку 28 за Березень 2019 р. ТОВ "Інтер-Стиль"

Період: 01.03.2019 – 31.03.2019 Рахунок: 28 Організація: ТОВ "ЮНЕСК"

Сформувати звіт Друк... Зберегти як... 0,00

ТОВ "ЮНЕСК"
Оборотно-сальдова відомість по рахунку 28 за Березень 2019 р.
Виведені дані: БО (дані бухгалтерського обліку)

Рахунок Номенклатура Партії	Сальдо на початок періоду		Обороти за період		Сальдо на кінець періоду	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
28			3 450,00		3 450,00	
Скло матове біле (4 мм)			2 250,00		2 250,00	
<...>			2 250,00		2 250,00	
Скло прозоре (4 мм)			1 200,00		1 200,00	
<...>			1 200,00		1 200,00	
Итого			3 450,00		3 450,00	

Рисунок 2.15 - Оборотно-сальдова відомість по рахунку 28

Реалізацію товарів покупцям та отримання оплати за них в програмі оформлюються наступними документами:

- Рахунок на оплату покупцеві;
- Реалізація товарів і послуг: Продаж, комісія;
- Податкова накладна;
- Платіжний ордер, надходження коштів: Оплата від покупця.

Для оформлення Рахунка на оплату покупцеві виберемо: Панель функцій – Продаж – Журнал Рахунок – Рахунок на оплату покупцеві - Додати – Рахунок на оплату покупцеві – вводимо основні реквізити – Записати, ОК, рис. 2.16.

Рахунок на оплату покупцеві: Записаний

Ціни й валюта... Дії... Поряди ?

Номер: Інт00000002 ві. 20.03.2019 12:00:00

Організація: ТОВ "ЮНЕСК" Відповідальний: Користувач

Контрагент: ТОВ "Євродім" Договір: Основний договір

Склад: Основний склад Банківський рах.: основний розрах рахунок

Адреса достав...

Товари (2 поз.) Тара (0 поз.) Послуги (0 поз.)

Підбір Змінити

№	Номенклатура	Кількість	Од.	К	Ціна	Сума	% ПДВ	Сума ПДВ	Всього
1	Скло матове біле (4 мм)	9,000	кв м	1,000	300,00	2 700,00	20%	540,00	3 240,00
2	Скло прозоре (4 мм)	12,000	кв м	1,000	130,00	1 560,00	20%	312,00	1 872,00

Тип ціни: Основна ціна продажу Автоматичний розрахунок ПДВ.

Всього (грн): **5 112,00**
ПДВ (зверху): **852,00**

Коментар:

Рахунок на оплату | Друк... | ОК | Записати | Закрити

Рисунок 2.16 - Документ Рахунок на оплату покупцеві

Заповнюючи документ Рахунок на оплату покупцеві ведемо основні реквізити, що містять дату, назву підприємства, контрагент, склад, договір.

В графі Контрагент відкривається Довідник Контрагенти, в папці Покупці – Додати - створюємо новий елемент - ТОВ «Євродім», наведено на рис. 2.17.

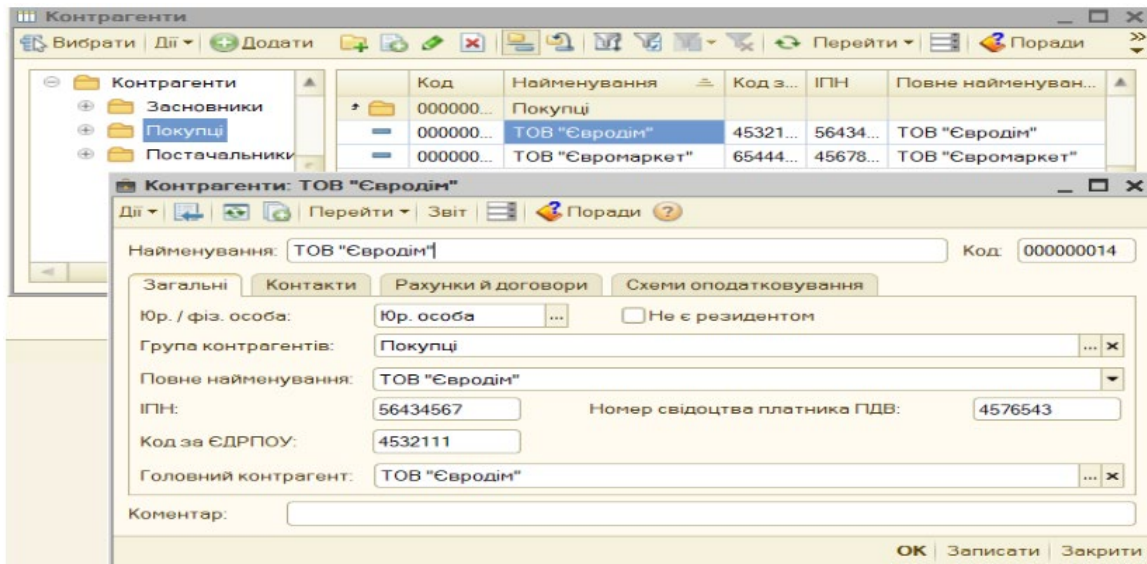


Рисунок 2.17 -Заповнення довідника Контрагенти

Заповнюємо в табличній частині документа Рахунок на оплату покупцеві закладку Товари – Додати – відкривається Довідник Номенклатура де вибираємо групу Товари – вибираємо Скло матове біле (4 мм) і Скло прозоре (4 мм), наведено на рис. 2.18.

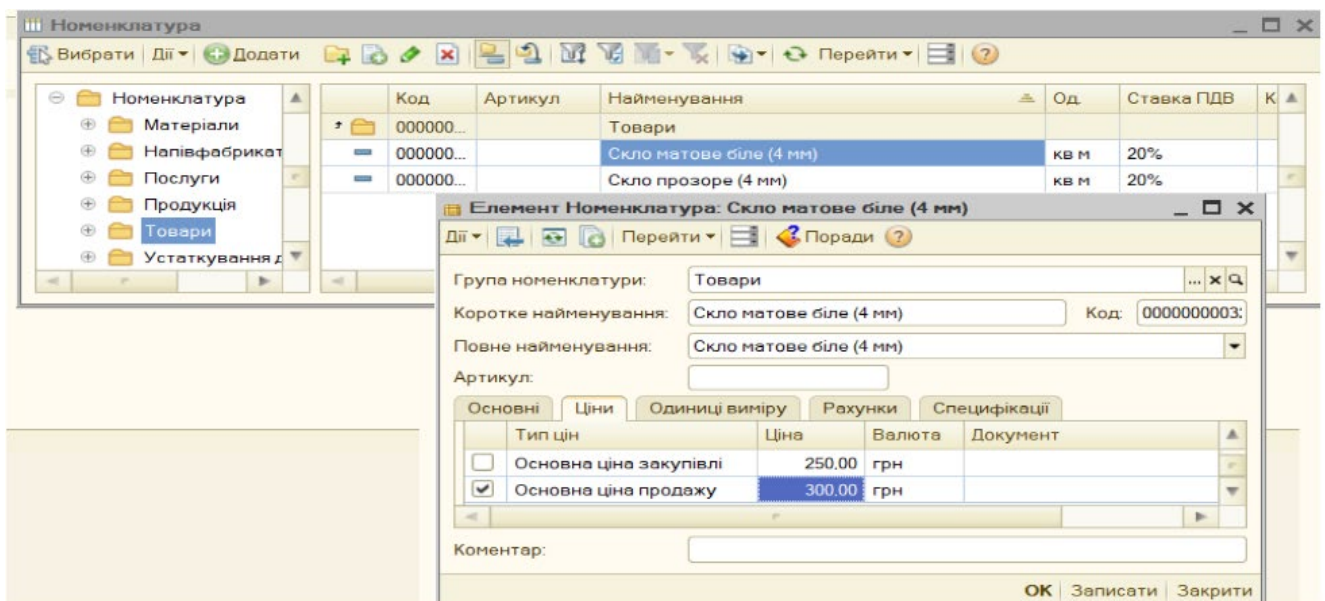


Рисунок 2.18 - Запис ціни продукції в довіднику Номенклатура

Сума в документі Реалізація товарів і послуг: Продаж, комісія формується автоматично.

Після запису документ Реалізація товарів і послуг: Продаж, комісія сформував проводки, які можна переглянути, вибравши команду Результат проведення документу (ДтКт), наведено на рис. 2.21.

Дт	Кт	Кількість Дт	Под. призн. Дт	Рахунок Кт	Субkonto Кт	Кіль...	Под. призн. Кт	Сума
Разунок Дт	Субkonto Дт	Валюта Дт	Сума (п/о) Дт			Вал...	Сума (п/о) Кт	Зміст
		Вал. сума Дт				Вал...		№ журналу
902	Товари		Госп. д-сть	281	Скло матове біле (4 мм)	9,000	Опод. ПДВ	2 250,00
	Собівартість ре...				Основний склад			Списані ТМЦ
			2 250,00					
902	Товари		Госп. д-сть	281	Скло прозоре (4 мм)	12,0	Опод. ПДВ	1 200,00
	Собівартість ре...				Основний склад			Списані ТМЦ
			1 200,00					
361	ТОВ "Свродім"		Госп. д-сть	702	Дохід операційної діяльності (від р...			3 240,00
	Основний договір				Товари			Реалізація товарів
361	ТОВ "Свродім"		Госп. д-сть	702	Дохід операційної діяльності (від р...			1 872,00
	Основний договір				Товари			Реалізація товарів
702	Дохід операційної...		Госп. д-сть	6432	ТОВ "Свродім"			852,00
	Товари				Основний договір			ПДВ: податкові зобов'язання, відвант...
			852,00					

Рисунок 2.21 - Проводки документу Реалізація товарів і послуг: Продаж, комісія

Кнопка Друк у відкритому документі Реалізація товарів і послуг: Продаж, комісія дає можливість побачити друковану форму, наведено на рис. 2.22.

Видаткова накладна № 2 від 20 березня 2019 р.

Постачальник: ТОВ "ЮНЕСК"

Покупець: **ТОВ "Свродім"**

Договір: Основний договір

Склад: Основний склад

№	Товар	Кіл-сть	Од.	Ціна без ПДВ	Сума без ПДВ
1	Скло матове біле (4 мм)	9	кв м	300,00	2 700,00
2	Скло прозоре (4 мм)	12	кв м	130,00	1 560,00
				Всього:	4 260,00
				Сума ПДВ:	852,00
				Всього із ПДВ:	5 112,00

Всього найменувань 2, на суму 5 112,00 грн.
П'ять тисяч сто дванадцять гривень 00 копійок
 У т.ч. ПДВ: Вісімсот п'ятдесят дві гривні 00 копійок

Від постачальника* Отримав(ла)

Рисунок 2.22 - Друкована форма документу Реалізація товарів і послуг: Продаж, комісія

Оформимо податкову накладну на реалізовані товари покупцям за допомогою команди Ввести на підставі документа Реалізація товарів і послуг: Продаж, комісія від 29.03.19 р.

Виконаємо: Панель функцій – Продаж – Журнал Реалізація товарів і послуг – Реалізація товарів і послуг: Продаж, комісія від 20.03.19 р. – Ввести на підставі – Податкова накладна – документ автоматично заповнений – Записати, ОК, наведено на рис. 2.23.

Податкова накладна: Операції, оподатковувані ПДВ, Проведений

Операція Цни й валюта... Дії Поради

Номер: Int00000000000002 від: 20.03.2019 12:00:01 Включена до Єдиного реєстру податкових накладних Підлягає включенню до Єдиного реєстру податкових накладних

Організація: ТОВ "ЮНЕСК" Відокремлений підрозділ: ...

Контрагент: ТОВ "Євродім" Договір: Основний договір

Документ розрахунків: ... Док. підстава: Реалізація товарів і послуг Int00000002 от 20.03.2019 00:00:00

N	Номенклатура	Код УКТЗЕД	Номер и дата ВМД	Кільк...	Од.	К.	Ціна	Сума	% ПДВ	Сума ПДВ	Всього	Дата ві...	Стаття декларац...
1	Скло матове б...			9,000	кв м	1,000	300,00	2 700,00	20%	540,00	3 240,00	20.03.20...	1. Операції по ста...
2	Скло прозоре ...			12,000	кв м	1,000	130,00	1 560,00	20%	312,00	1 872,00	20.03.20...	1. Операції по ста...

Включається в уточнюючий розр... Всього (грн): 5 112,00

Тип цін: Основна ціна продажу ПДВ (зверху): 852,00

Коментар:

Відповідальний: Користувач Хто виписав податкову ... Залізник Марина Іванівна

Податкова накладна | Друк | Вивантаження | ОК | Записати | Закрити

Рисунок 2.23 - Податкова накладна

ПОДАТКОВА НАКЛАДНА

Дата виписки податкової накладної: 2 0 0 3 2 0 1 9

Порядковий номер: 2 / (1) (номер філії)

Продавець: ТОВ "ЮНЕСК" (найменування; прізвище, ім'я, по батькові - для фізичної особи-підприємця)

Покупець: ТОВ "Євродім" (найменування; прізвище, ім'я, по батькові - для фізичної особи-підприємця)

Місцезнаходження (податкова адреса) продавця: 0 4 7 4 4 3 2 0 1 5

Місцезнаходження (податкова адреса) покупця: 4 5 7 6 5 4 3

Номер телефону: 7 8 9 7 8 9

Номер телефону: 4 5 7 6 5 4 3

Номер свідоцтва про реєстрацію платника податку на додану вартість (продавця): 7 8 9 7 8 9

Номер свідоцтва про реєстрацію платника податку на додану вартість (покупця): 4 5 7 6 5 4 3

Вид цивільно-правового договору: (вид договору)

Форма проведених розрахунків: (бартер, готівка, оплата з поточного рахунка, чек тощо) Оплата з поточного рахунка

Розділ	Дата виникнення податкового зобов'язання (платіжця (плати 2))	Номенклатура товарів/послуг продавця	Код товару згідно з УКТ ЗЕД	Одиниця виміру товару	Кількість (об'єм, обсяг)	Ціна поставлених одиниць товару/послуги без урахування ПДВ	Обсяги поставлення (база оподаткування) без урахування ПДВ, що підлягають оподаткуванню за ставками			Загальна сума коштів, що підлягає сплаті	
							основна ставка	нульова ставка (постачання на митній території України)	звільнення від ПДВ (експорт)		
I	20032019	Скло матове біле (4 мм)		кв м	9,000	300,00	2 700,00				
	20032019	Скло прозоре (4 мм)		кв м	12,000	130,00	1 560,00				
		Усього по розділу I	X	X	X	X	4 260,00				4 260,00
II		Зворотна (заставна) тара	X	X	X	X	X	X	X	X	
III		Податок на додану вартість	X	X	X	X	852,00				852,00
IV		Загальна сума з ПДВ	X	X	X	X	5 112,00				5 112,00

Рисунок 2.24 - Друк Податкової накладної

Подивимось Реєстр податкових накладних за допомогою меню Продаж – Звіти – ПДВ – Реєстр податкових накладних – період з 01.03.19 р. по 31.03.19 р. - Сформувати, ОК, наведено на рис. 2.25.

№ з/п	Податкова накладна, розрахунок коригування кількісних та вартісних показників до податкової накладної, ВМД тощо				платник податку - покупець	Загальна сума постачання, включаючи ПДВ	Постачання товарів/послуг та на митній території України, що підлягають оподаткуванню за ставкою	
	дата виписки	порядковий номер	вид документа	найменування (П.І.Б. - для фізичної особи)			індивідуальний податковий номер	20%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	20.03.19	2	ПН	ТОВ "Євродім"	56434567	5 112,00	4 260,00	852,00
2	29.03.19	1	ПН	ТОВ "Євромаркет"	45678923	24 600,00	20 500,00	4 100,00
Усього за звітний (податковий) період						29 712,00	24 760,00	4 952,00
З них включено до уточнюючих розрахунків за звітний (податковий) період								

Рисунок 2.25 -Реєстр податкових накладних

Для отримання коштів на рахунок в банку оформлюється Банківська виписка за допомогою документу Платіжний ордер, надходження коштів: Оплата від покупця.

Оформимо Платіжний ордер, надходження коштів за допомогою команди Ввести на підставі документу Реалізація товарів і послуг: Продаж, комісія від 29.03.19 р. Виконаємо: Панель функцій – Продаж – Журнал Реалізація товарів і послуг – Реалізація товарів і послуг: Продаж, комісія від 29.03.19 р. – Ввести на підставі – Платіжний ордер, надходження коштів – документ автоматично заповнений, добавимо тільки рахунок платника ТОВ «Євромаркет» – Записати, ОК, наведено на рис. 2.26.

Платіжне доручення вхідне: Оплата від покупця. Проведений

Операція ▾ Дії ▾ Список 🗨️ Поради ?

Реєстр. номер: Інт00000001 від: 20.03.2019 00:00:00 Оплачено: 20.03.2019 12:00:02

Рахунок: 311

Вх. номер: від:

Організація: ТОВ "ЮНЕСК" Банківський рахунок: основний розрах. рахунок

Платник: ТОВ "Євродім" Рахунок платн.: Поточний в Ощадбанк

Сума: 5 112.00 грн

Розшифровка платежу

Договір: Основний договір Документ розрахунків: Т x Q

Платіж за тару

Ставка ПДВ: 20% Сума ПДВ: 852.00

Податковий облік

Рахунки бухгалтерського обліку

Рахунок розрахунків: 361

Рахунок авансів:

Рахунок ПДВ (непідтверджені): 6432

Рахунок ПДВ п/к (п/з): 6431

Призначення платежів: за ТМЦ

Відповідальний: Користувач

Коментар:

OK | Записати | Закрити

Рисунок 2.26 - Платіжний ордер, надходження коштів: Оплата від покупця

Документ Платіжний ордер, надходження коштів: Оплата від покупця записаний в Журнал Виписка банку, наведено на рис. 2.27.

Банківські виписки

Дії ▾ Додати 🔍 Відкрити 🔄 Звіти 🗨️ Поради ?

Організація: ТОВ "ЮНЕСК"

Рахунок у ба.: По всім

Період з: 01.03.2019 по: 31.03.2019

Ви можете додати нову виписку банку або відкрити існуючу виписку для перегляду й редагування

Дата	Рахунок у банку	Валюта	Поч. залишок	Надходження	Видаток	Кін. залишок
01.03.2019	основний розрах. рахунок	грн	20 000,00	180 000,00		200 000,00
04.03.2019	основний розрах. рахунок	грн	200 000,00		24 000,00	176 000,00
05.03.2019	основний розрах. рахунок	грн	176 000,00		1 000,00	175 000,00
06.03.2019	основний розрах. рахунок	грн	175 000,00		36 000,00	139 000,00
11.03.2019	основний розрах. рахунок	грн	139 000,00		5 196,00	133 804,00
12.03.2019	основний розрах. рахунок	грн	133 804,00		246,00	133 558,00
14.03.2019	основний розрах. рахунок	грн	133 558,00		4 140,00	129 418,00
20.03.2019	основний розрах. рахунок	грн	129 418,00	5 112,00		134 530,00
29.03.2019	основний розрах. рахунок	грн	134 530,00	24 600,00	11 191,06	147 938,94

Рисунок 2.27 - Виписка банку в «1С: Бухгалтерія 8.2»

Сформовану документом бухгалтерську проводку можна подивитись, вибравши команду – Результат проведення документа, наведено на рис. 2.28.

Рахунок Дт	Субkonto Дт	Кількість Дт	Под. призн. Дт	Рахунок Кт	Субkonto Кт	Кіль...	Под. призн. Кт	Сума
		Валюта Дт	Сума (п/о) Дт			Вал...	Сума (п/о) Кт	Зміст
		Вал. сума Дт				Вал...		№ журналу
311	основний розрах...			361	ТОВ "Євродін" Основний договір			5 112,00
								Оплата

Рисунок 2.28 - Проводки Платіжного ордеру, надходження коштів: Оплата від покупця

Автоматизація обліку розрахунків з постачальниками та покупцями сприяє раціональній організації їх обліку, дозволяє суттєво скоротити витрати живої праці на створення та обробку первинних документів. Комп'ютеризація всього облікового процесу дає можливість оперативно і в повному обсязі отримувати всю необхідну інформацію щодо виникнення заборгованості за розрахунками та її погашення завдяки багаторівневому обліку автоматизованого програмного продукту.

Висновки до розділу 2

Правильно організований облік дебіторської та кредиторської заборгованості надає можливість попередити виникнення прострочених платежів та зменшити ймовірність виникнення безнадійної заборгованості, що позитивно вплине на його фінансову стійкість та платоспроможність.

Облікова політика підприємства щодо обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги має включати методичні, організаційно-управлінські та податкові аспекти. Зокрема, мають бути розкриті питання ведення обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги підприємства з урахуванням класифікації облікових рахунків, документування, інвентаризації, її

розподілу між господарськими (географічними) сегментами. Особливу увагу слід приділити операціям з постачальниками – пов'язаними особами для обґрунтування суми податкового кредиту з податку на додану вартість та величини витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування.

Виконання підприємством правил щодо обліку дебіторської заборгованості та її оцінки і закріплення їх в Наказі про облікову політику підприємства дозволяє організувати на підприємстві правильний бухгалтерський облік дебіторської заборгованості, отримувати достовірну та повну інформацію про дебіторську заборгованість, що, в свою чергу, сприятиме зростанню ефективності прийняття управлінських рішень.

Належна організація первинного обліку дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних розрахункових операцій за борговими зобов'язаннями.

Облік дебіторської заборгованості за товари, роботи послуги ведеться на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». Рахунок має два субрахунки: 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»; 362 «Розрахунки з іноземними покупцями».

Облік кредиторської заборгованості за товари, роботи послуги ведеться на рахунку 63 «Розрахунки постачальниками та підрядниками». Рахунок має два субрахунки: 361 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»; 362 «Розрахунки з іноземними постачальникам».

Поділ функцій між працівниками бухгалтерії та об'єднання автоматизованих робочих місць в єдину комп'ютерну мережу забезпечує контроль за веденням бухгалтерського обліку дебіторської та кредиторської заборгованості. Разом з тим до основних принципів, що підвищують ефективність автоматизованого обліку слід віднести: систематичні хронологічні записи багатьох регістрів в одному журналі; неодноразове використання облікових даних; ведення одного синтетичного і множини аналітичних рахунків; інформування про відхилення від норм; формування регістрів і форм звітності.

3 АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПОКУПЦЯМИ У ТОВ «ЮНЕСК»

3.1 Аналіз показників фінансового стану ТОВ «ЮНЕСК»

Економіка України як елемент всесвітньої системи є однією з її найслабших ланок та є сильно уразливою до кризових явищ. Це відзначається на становищі кожного підприємства та громадянина загалом. В цих умовах економічної нестабільності кожне підприємство повинно детальніше аналізувати свою діяльність задля швидкого виявлення загрози банкрутства та вияву шляхів стабілізації свого економічного становища. Для цього використовується фінансовий аналіз діяльності підприємства. Фінансовий аналіз – спосіб акумулювання, трансформації та використання зібраної інформації фінансового характеру, яка має на меті надання оцінки ретроспективному і перспективному фінансовому стану підприємства; розкриття ймовірних темпів розвитку господарства з позицій їх фінансового забезпечення; передбачення положення підприємства на ринку капіталу [43].

Найважливішим показником фінансового стану підприємства є ліквідність, тобто здатність швидко продавати активи та одержувати кошти для погашення поточних зобов'язань. Від того, як швидко і ефективно підприємство здійснює ці процеси, залежить ефективність його діяльності в цілому. Розрахунок показників для аналізу ліквідності наведений у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 - Показники ліквідності ТОВ «ЮНЕСК» за 2017-2019 роки

Показник	Рік			Абсолютне відхилення 2019–2017, (+, -)	Нормативне значення
	2017	2018	2019		
Коефіцієнт покриття	0,99	1,4	4,9	3,91	1,5-2,5
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,97	1,4	4,1	3,13	0,7-0,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,1	0,2	0,16	0,2-0,3
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	-2,7	183,9	251,8	254,5	>0

На підставі даних табл. 3.1, можна зробити висновки, що всі розраховані коефіцієнти відповідають нормативному значенню.

Коефіцієнт покриття протягом досліджуваного періоду має тенденцію до зростання і у 2019 році складає 4,9, це означає, що підприємство володіє значним обсягом вільних ресурсів, які сформувалися завдяки власним джерелам. Але значне нагромадження запасів на підприємстві, відволікання коштів у дебіторську заборгованість може бути пов'язане з неефективним управлінням активами. У той же час підприємство, можливо, не повністю використовує свої можливості з одержання кредитів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2019 році збільшився на 3,13 порівняно з 2017 роком і складає 4,1. Такий результат свідчить про те, що підприємство має достатні платіжні можливості щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2019 році відповідає нормативному значенню і складає 0,2, у динаміці має позитивну тенденцію до збільшення.

Чистий оборотний капітал підприємства за аналізований період був додатною величиною, що говорить про його спроможність розширювати свою діяльність без додаткового залучення позикових коштів.

Аналіз фінансової стійкості дистанції ТОВ «ЮНЕСК» є досить важливим етапом при аналізі всього фінансового стану. В довгостроковому плані фінансова стійкість характеризується відношенням власних і запозичених коштів. Для виявлення тенденцій фінансової стійкості ТОВ «ЮНЕСК» необхідно розрахувати відповідну групу показників, які наведені в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 - Показники платоспроможності та фінансової стійкості ТОВ «ЮНЕСК» за 2017-2019 роки

Показник	Рік			Абсолютне відхилення 2019–2017, (+, -)
	2017	2018	2019	
Коефіцієнт загальної платоспроможності	0,99	1,4	4,9	3,91
Коефіцієнт фінансування	-105,0	2,3	0,3	105,3
Коефіцієнт фінансової залежності	-104,0	3,3	1,3	105,3
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	-0,1	0,3	0,8	0,9
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1	1	1	0
Коефіцієнт фінансової стійкості	-0,1	0,3	0,8	0,9

Проаналізувавши дані табл. 3.2, можна побачити, що коефіцієнт загальної платоспроможності становить 4,9 у 2019 році, це означає, що підприємство володіє достатніми обсягами вільних ресурсів, які сформувались з власних джерел і не може покрити свої витрати, оскільки даний показник відповідає нормативному значенню.

Коефіцієнт забезпеченості власними коштами у 2018-2019 роках відповідає нормативним значенням, що є позитивним для підприємств.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу підприємства по всіх періодах, що аналізуються складає 1 і відповідає нормативному значенню. Це свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування оборотних активів.

Коефіцієнт фінансової стійкості у 2019 році відповідає нормативу (від 0,7 до 0,9), це викликано тим, що сума власного капіталу підприємства більша ніж залученого.

Значну увагу при оцінці фінансового стану підприємства приділяють показникам ділової активності, так як їх аналіз дозволяє простежити ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів. Результати розрахунку показників ділової активності представлено в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 - Показники ділової активності ТОВ «ЮНЕСК» за 2017-2019 роки

Показник	Рік			Абсолютне відхилення 2019–2017, (+, -)
	2017	2018	2019	
Коефіцієнт оборотності активів	6,0	5,9	4,6	-1,4
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	6,0	5,9	4,6	-1,4
Коефіцієнт оборотності запасів	368,8	330,7	60,0	-308,8
Показник тривалості обороту запасів	1,0	1,1	6,1	5,1
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	5,2	6,3	7,4	2,2
Строк погашення кредиторської заборгованості (днів)	70,2	57,9	49,3	-20,9
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	6,4	6,5	5,3	-1,1
Строк погашення дебіторської заборгованості (днів)	57,0	56,1	68,9	11,9
Коефіцієнт оборотності основних засобів	0	0	0	0

Коефіцієнт оборотності власного капіталу	-583,2	28,9	9,7	592,9
--	--------	------	-----	-------

Ефективність використання активів визначається коефіцієнтами оборотності. На основі розрахунків, наведених у табл. 3.3, можна зробити наступні висновки про показники ділової активності підприємства.

Коефіцієнт оборотності активів показує, скільки разів обертається капітал, вкладений в активи дистанції. Оборотність активів ТОВ «ЮНЕСК» протягом аналізованого періоду зменшується з 6,0 % у 2017 році до 4,6 % у 2019 році. Зменшення даного показника оборотності є негативною тенденцією в господарській діяльності підприємства, адже з кожним роком на одну гривню активів отримується менше гривень чистого доходу від надання послуг, кількість оборотів активів зменшується.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів показує швидкість обороту всіх мобільних засобів підприємства. Протягом 2017-2019 років цей показник має тенденцію до зниження, що означає уповільнення швидкості обороту оборотних активів.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості свідчить про наявність грошових коштів, тимчасово наданих підприємству для повернення в подальшому. За аналізований період даний коефіцієнт в цілому збільшився на 2,2, що характеризується як позитивна динаміка, адже збільшення значення коефіцієнта засвідчує про прискорення сплати підприємством власної поточної заборгованості. Період погашення кредиторської заборгованості за 12 місяців 2019 року в порівнянні з аналогічним періодом 2017 року зменшився на 20,9 дні та складає 49 днів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує швидкість обертання дебіторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК», розширення або зниження комерційного кредиту, що надається підприємству. За 2017-2019 роки період погашення дебіторської заборгованості становить 69 днів.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу показує ефективність використання власного капіталу дистанції, тобто скільки гривень виручки від реалізації припадає на одну гривню власного капіталу. Даний показник за 2017-

2019 роки становить від -583,2 до 9,7, що відповідає нормативу (> – збільшення). Тенденція до збільшення значення коефіцієнту оборотності власного капіталу свідчить про збільшення ефективності використання власного капіталу підприємства.

Коефіцієнт оборотності запасів характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів ТОВ «ЮНЕСК». Зменшення за аналізований період коефіцієнта оборотності матеріальних запасів на 308,8, свідчить про збільшення виробничих запасів підприємства. У цілому, чим вище показник, тим більш ліквідну структуру мають оборотні засоби і, відповідно, тим ТОВ «ЮНЕСК» більш фінансово стійкий та стабільніший.

Узагальнюючи і підводячи підсумки аналізу фінансового стану ТОВ «ЮНЕСК» найоптимальнішим і доцільним є розрахунок показників рентабельності, які визначають наскільки прибутковою є його діяльність. Результати розрахунку основних показників рентабельності наведено в табл. 3.4.

Таблиця 3.4 - Показники рентабельності ТОВ «ЮНЕСК» за 2017-2019 роки, відсотки

Показник	Рік			Абсолютне відхилення 2019–2018, (+, -)
	2017	2018	2019	
Коефіцієнт рентабельності активів	-	25,7	14,3	-11,4
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-	84,2	18,0	-66,2
Коефіцієнт рентабельності діяльності	-	35,0	9,9	-25,1
Коефіцієнт рентабельності продукції	-	5,9	2,1	-3,8

Аналізуючи табл. 3.4, необхідно зазначити, що на 2019 рік діяльність ТОВ «ЮНЕСК» є прибутковою. За підсумками 2019 року прибуток від діяльності підприємства складає 45,4 тис. грн., у 2017 році підприємство мало збиткові результати діяльності і збиток склав 131,9 тис. грн.

На основі даних табл. 3.4, можна зробити висновок, що коефіцієнт рентабельності активів у 2019 році порівняно з 2018 роком має тенденцію до зменшення, тобто ефективність використання активів підприємства зменшується.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу показує частку прибутку у власному капіталі підприємства. Згідно з аналізом табл. 3.4, у 2019 році на 1 грн. власного капіталу припадало 18,0 прибутку підприємства.

Рентабельність діяльності ТОВ «ЮНЕСК» в цілому у 2019 році зменшилася на 25,1 % порівняно з 2018 роком.

Рентабельність продукції має таку ж тенденцію розвитку як і рентабельність діяльності, тобто спостерігалось зменшення на 3,8 % за досліджуваний період.

Проаналізувавши всі найважливіші показники фінансово-економічного стану ТОВ «ЮНЕСК», можна зазначити, що більшість з них відповідають нормативним значенням, тобто ТОВ «ЮНЕСК» є фінансово стабільним, відносно незалежним, має достатній рівень ліквідності та платоспроможності. Підприємство володіє значним обсягом вільних ресурсів, які сформувалися завдяки власним джерелам. Але значне нагромадження запасів на підприємстві, відволікання коштів у дебіторську заборгованість може бути пов'язане з неефективним управлінням активами. У той же час підприємство, можливо, не повністю використовує свої можливості з одержання кредитів. Отже, метою подальшого розвитку ТОВ «ЮНЕСК» повинно стати підвищення ефективності використання активів та прийняття професійних мір щодо якісного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

3.2 Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК»

У процесі своєї діяльності підприємство взаємодіє з іншими особами - постачальниками та підрядниками, покупцями і замовниками. При розрахунках з покупцями та замовниками виготовленої продукції, товарів, робіт, послуг виникає дебіторська заборгованість, яка має значну питому вагу в складі поточних активів та впливає на фінансовий стан підприємства. Крім того, сучасні умови

господарювання, з одного боку, негативно впливають на діяльність більшості підприємств через нестабільність законодавства, валютного курсу та інші дестабілізуючі чинники, а з іншого боку, підвищуються вимоги до інвестиційної привабливості підприємств [55].

При розрахунках з постачальниками та підрядниками, які поставляють матеріальні цінності, включаючи виробничі запаси, обладнання, інші активи, надають послуги, виконують роботи виникає поточна кредиторська заборгованість, яка, при правильному використанні, може стати важливим фактором стабілізації фінансового стану підприємства.

Ураховуючи, що величина та структура дебіторської і кредиторської заборгованостей мають вплив на фінансовий стан підприємства, то останньому необхідно стежити за їх співвідношенням. Тому ефективне управління дебіторською та кредиторською заборгованостями на сьогоднішній день є однією з актуальних та першочергових завдань для вітчизняних підприємств.

У процесі управління дебіторською та кредиторською заборгованостями потрібно вивчати перш за все динаміку дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання. Проаналізуємо дебіторську та кредиторську заборгованість ТОВ «ЮНЕСК» за три роки. Аналіз динаміки дебіторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК» за 2017-2019 роки представлено в табл. 3.5. Упродовж аналізованого періоду здійснювалися операції, за якими виникла дебіторська заборгованість, яка відображена у табл. 3.5.

Таблиця 3.5 - Аналіз динаміки дебіторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК» за 2017-2019 роки

Показник	Рік			Абсолютне відхилення 2019–2017 р., (+, -)	Темп зростання 2019 до 2017 року, відсотки
	2017	2018	2019		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	233,3	352,8	3,1	-230,2	1,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками:					
за виданими авансами	-	-	-	-	-

з бюджетом	10,6	10,0	0	-10,6	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	21,0	182,4	247,4	226,4	1178,1
Всього	264,9	545,2	250,5	-14,4	94,6

Аналіз динаміки дебіторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК» за 2017-2019 роки засвідчив, що у 2019 році дебіторська заборгованість зменшилась порівняно з 2017 роком на 14,4 тис. грн., або на 5,4 %, хоча у 2018 році порівняно з 2017 роком спостерігається збільшення майже у 2 рази. Позитивним результатом є відсутність дебіторської заборгованості з бюджетом у 2019 році порівняно з попередніми.

Далі необхідно здійснити аналіз структури дебіторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК» за 2017-2019 роки, який наведений в табл. 3.6.

Таблиця 3.6 - Аналіз структури дебіторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК» за 2017-2019 роки

Показник	Питома вага у розрізі заборгованості, відсотки			Зміна структури у 2019 році до	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2017 року	2018 року
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	88,1	64,7	1,2	-86,9	-63,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками:					
за виданими авансами	-	-	-	-	-
з бюджетом	4,0	1,8	-	-4,0	-1,8
Інша поточна дебіторська заборгованість	7,9	33,5	98,8	90,9	65,3
Всього дебіторська заборгованість	100	100	100	-	-

Особливу увагу в процесі аналізу структури дебіторської заборгованості доцільно звернути на статтю «Інша поточна дебіторська заборгованість», яка має найбільшу питому вагу в загальній сумі дебіторської заборгованості за 2019 рік. Питома вага дебіторської заборгованості показує, яка частина оборотних засобів підприємства зосереджена в розрахунках.

Аналіз структури дебіторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК» за аналізований період показав, що відбулося різке зменшення дебіторської заборгованості за роботи, товари, послуги на 86,9 % і навпаки, різке збільшення іншої поточної дебіторської заборгованості на 90,9 %. У структурі дебіторської заборгованості за 2019 рік переважає питома вага іншої поточної дебіторської заборгованості і становить 98,8 %, а у 2017 і 2018 роках переважає питома вага дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги і становить відповідно 88,1 % і 64,7 %.

У 2017 та 2018 роках у підприємства виникає дебіторська заборгованість з бюджетом і становить відповідно 4,0 % і 1,8 %, хоча у 2019 році підприємство її позбулося.

Проаналізуємо динаміку кредиторської заборгованості цього суб'єкта господарювання за досліджуваний період з 2017 по 2019 роки у табл. 3.7.

Таблиця 3.7 - Аналіз динаміки кредиторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК» за 2017-2019 роки

Показник	Рік			Абсолютне відхилення 2019–2017 року, (+, -)	Темп зростання 2019 до 2017 року, відсотки
	2017	2018	2019		
Короткострокові кредити банків	0	0	50,0	50,0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:					
товари, роботи, послуги	283,4	419,6	10,9	-272,5	3,8
розрахунками з бюджетом	0	0	3,9	3,9	-
Всього кредиторська заборгованість	283,4	419,6	64,8	-218,6	22,9

Аналіз стану кредиторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК» за 2017-2019 роки свідчить про зменшення загального розміру позичкового капіталу. Так у 2019 році порівняно із 2017 роком кредиторська заборгованість зменшилась на 218,6 тис. грн., або у відсотковому значенні на 77,1 %. На такий стан кредиторської заборгованості вплинуло значне зниження поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 272,5 тис. грн. або 96,2 %.

Після аналізу стану кредиторської заборгованості доцільно дати оцінку її структури. Аналіз структури кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання за 2017 – 2019 роки подано у табл. 3.8.

Аналізуючи структуру кредиторської заборгованості впродовж 2017 – 2019 років ТОВ «ЮНЕСК», можна зробити висновки, що у 2017 та 2018 роках питома вага поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги становила 100 % від загальної кредиторської заборгованості, а вже у 2019 році спостерігається різке зниження цього показника до 6 %, тобто у 2019 році порівняно з 2017 роком відбулося скорочення питомої ваги цієї кредиторської заборгованості на 94 %. Як правило, основною причиною змін структури кредиторської заборгованості є неплатежі.

Таблиця 3.8 - Аналіз структури кредиторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК» за 2017-2019 роки

Показник	Питома вага у розрізі заборгованості, %			Зміна структури у 2019 році до	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2017 року	2018 року
Короткострокові кредити банків	0	0	77,2	77,2	77,2
Поточна кредиторська заборгованість за:					
товари, роботи, послуги	1000	1000	16,8	16,8	16,8
розрахунками з бюджетом	0	0	6,0	-94,0	-94,0
Всього кредиторська заборгованість	100	100	100	-	-

У фінансовому аналізі має значення співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, тобто вилученого із обороту грошового капіталу та залученого капіталу в якості джерела фінансування поточних платежів. Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості рекомендується доповнювати порівняльним аналізом, наведеним у табл. 3.9.

Таблиця 3.9 - Порівняльний аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК» за 2019 рік, тис. грн.

Показники	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість	Перевищення заборгованості	
			Дебіторської	Кредиторської
Заборгованість за товари, роботи, послуги	3,1	10,9	-	7,8
Заборгованість за розрахунками з бюджетом	0	3,9	-	3,9
Інша поточна заборгованість	247,4	0	247,4	-
Разом	250,5	14,8	247,4	11,7

Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК» за 2019 рік показав, що загальне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською становить 247,4 тис. грн.

Важливим етапом аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості є проведення коефіцієнтного аналізу. Дали здійснимо аналіз відносних показників відносно дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК» за 2017-2019 роки.

Таблиця 3.10 - Аналіз відносних показників дебіторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК» за 2017-2019 роки

Показник	Рік			Відхилення (+,-) 2019 року до 2017 року	Напрямок позитивних змін
	2017	2018	2019		
Коефіцієнт обігових коштів	3,0	4,3	6,7	3,7	Збільшення
Коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості	6,4	6,5	5,3	-1,1	Збільшення
Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів	0,9	0,9	0,8	-0,1	Зменшення
Коефіцієнт покриття дебіторської заборгованості	0,16	0,15	0,19	0,03	Зменшення
Період погашення дебіторської заборгованості	56,25	55,4	67,9	11,65	Зменшення

Аналіз відносних показників дебіторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК» за 2017-2019 роки показав, що позитивні зміни сталися лише по коефіцієнту обігових коштів та по показнику «Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів».

Негативним є зменшення у динаміці коефіцієнту обігу дебіторської заборгованості та збільшення періоду її погашення, що говорить про затримання розрахунків покупців.

Проведений аналіз відносних показників кредиторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК» за 2017-2019 роки показав, що на кінець звітного періоду дебіторська заборгованість перевищує кредиторську у 16 разів, тобто це не є позитивними змінами, частка кредиторської заборгованості в обсязі поточних зобов'язань має тенденцію до зниження у 2019 році на 0,8.

Таблиця 3.11 - Аналіз відносних показників кредиторської заборгованості ТОВ «ЮНЕСК» за 2017-2019 роки

Показник	Рік			Відхилення (+,-) 2019 року до 2017 року	Напрямок позитивних змін
	2017	2018	2019		
Частка кредиторської заборгованості в обсязі поточних зобов'язань	1	1	0,2	-0,8	Збільшення
Коефіцієнт обігу короткострокової кредиторської заборгованості	5,2	6,3	7,4	2,2	Збільшення
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	0,9	1,3	16,9	16,0	Рекомендоване значення 1
Період погашення Кредиторської заборгованості	69,2	57,1	48,6	-20,6	Зменшення

Позитивним є скорочення періоду погашення кредиторської заборгованості на 20,6 днів у 2019 році порівняно з 2017 роком, відповідно прискорюється обіг кредиторської заборгованості на 2,2.

Вважається, що перевищення дебіторської заборгованості проти кредиторської негативно впливатиме на фінансовий стан підприємства.

Водночас підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості.

Оскільки дебіторська заборгованість перевищує кредиторську, то підприємство нераціонально використовує засоби, тобто тимчасово залучає в оборот засобів більше, ніж відволікає з обороту.

Отже, підприємство ТОВ «ЮНЕСК» повинно проводити заходи по роботі з покупцями щодо прискорення процесу розрахунків.

3.3 Аудит розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК»

У сучасних умовах в Україні важливого значення набуває становлення і розвиток аудиту, як важливої частини незалежного фінансово-економічного контролю, який здійснюється на підставі результатів господарської діяльності. В той же час, з метою забезпечення формування достовірної інформації про стан розрахунків із постачальниками та покупцями підприємства, а також виявлення та усунення порушень фінансової дисципліни, виникає необхідність у проведенні своєчасної аудиторської перевірки цих розрахунків.

Відповідно до Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» аудит фінансової звітності – це аудиторська послуга з перевірки даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності юридичної особи або представництва іноземного суб'єкта господарювання, або іншого суб'єкта, який подає фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність групи, з метою висловлення незалежної думки аудитора про її відповідність в усіх суттєвих аспектах вимогам національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, міжнародних стандартів фінансової звітності або іншим вимогам [11].

Ефективна організація системи аудиту розрахунків з покупцями та постачальниками є одним із ключових завдань у вирішенні проблем, що виникають під час поточного управління підприємством із позиції оптимального співвідношення між його ліквідністю та прибутковістю. Аудит розрахунків із постачальниками та покупцями і, як результат, аудит дебіторської та кредиторської заборгованості дозволяє виявити борги, за якими минув термін задоволення позову, а також слабкі сторони системи бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю. [42]

Реалії сьогодення свідчать, що аудит відіграє важливу роль для будь-якого підприємства. Це обумовлено тим, що результат проведеної аудиторської перевірки дозволяє забезпечити формування на підприємстві інформації про

факти здійснення господарської діяльності, яка відповідає реальному стану справ і відповідній системі управління господарськими процесами. [42]

У ринкових умовах господарювання наявність на підприємстві значних розмірів дебіторської заборгованості по-різному впливає на стан суб'єкта господарювання. Надмірна дебіторська заборгованість знижує ліквідність його активів, негативно впливає на його платоспроможність, а також відволікає зайві грошові кошти. Тому належна організація аудиту розрахунків пов'язаних з дебіторською заборгованістю сприяє ефективному управлінню її розмірами і термінами на підприємстві та посиленню контролю за своєчасним здійсненням розрахунків з покупцями і замовниками.

Завдання проведення аудиту розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві представлено на рис. 3.1.

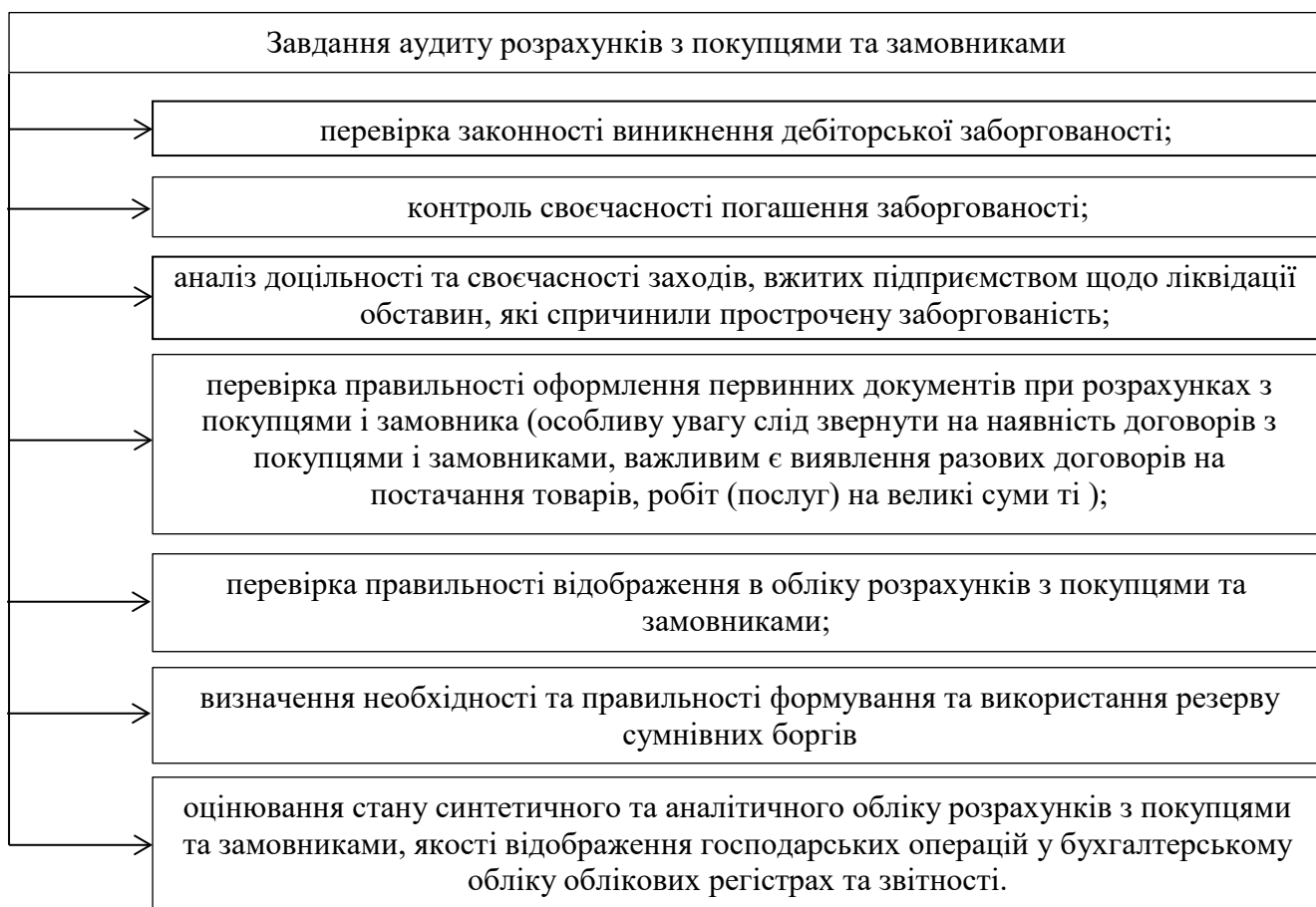


Рисунок 3.1. - Завдання проведення аудиту розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві

Управлінський персонал підприємства повинен володіти інформацією про розміри виручки від реалізації продукції, робіт, послуг, що можуть завдати впливу на структуру активів і зобов'язань підприємства.

В залежності від потреб управління внутрішньогосподарської інформації операції продажу і розрахунків з покупцями та замовниками формуються у двох аспектах: оперативна інформація (за день, тиждень, декаду) та ретроспективну інформацію (за місяць, квартал, півріччя, рік). При цьому оперативна інформація служить основою для аудиту своєчасності надходження виручки від реалізації продукції, а також над погашенням зобов'язань, що передбачені платіжним календарем щодо податкових відрахувань.

Слід зауважити, що така інформація може бути одержана лише з первинних та групувальних реєстрів обліку або з внутрішніх управлінських звітів, що складаються на їх основі [66].

У господарській діяльності підприємства важливу роль посідають розрахункові операції, і тому достовірність їх відображення в обліку потребує особливої уваги. Отримуючи кошти за реалізовано продукцію підприємство здійснює виплати заробітної плати працівникам, розраховується з бюджетом, а також зі своїми кредиторами. Тому важливо, щоб інформація яка надходить до керівництва про стан розрахунків покупців та замовників була актуальною.

Мета аудиту розрахунків з покупцями і замовників полягає у узагальненні незалежної думки аудитора щодо наявності, правильності відображення на рахунках бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості підприємства відповідно до нормативних-правових актів України та внутрішніх правил самого суб'єкта господарювання.

В процесі проведеного дослідження можна визначити, що розробляючи загальну стратегія аудиту розрахунків з покупцями і замовниками необхідно визначити: ресурси для конкретних аспектів аудиту (використання більш досвідчених членів групи у сферах з високим ризиком, використання експертів та ін.); кількість членів групи на різних напрямках проведення аудиту або кількість годин, яку необхідно виділити для сфер з високим ризиком; час використання цих

ресурсів; управління, використання та нагляд за цими ресурсами (коли очікується інструктаж та обговорення роботи, як планується проводити перевірки за контролем якості виконання завдання) [61].

Аудит розрахунків з покупцями і замовниками проводиться у три етапи, наведені на рис. 3.2.

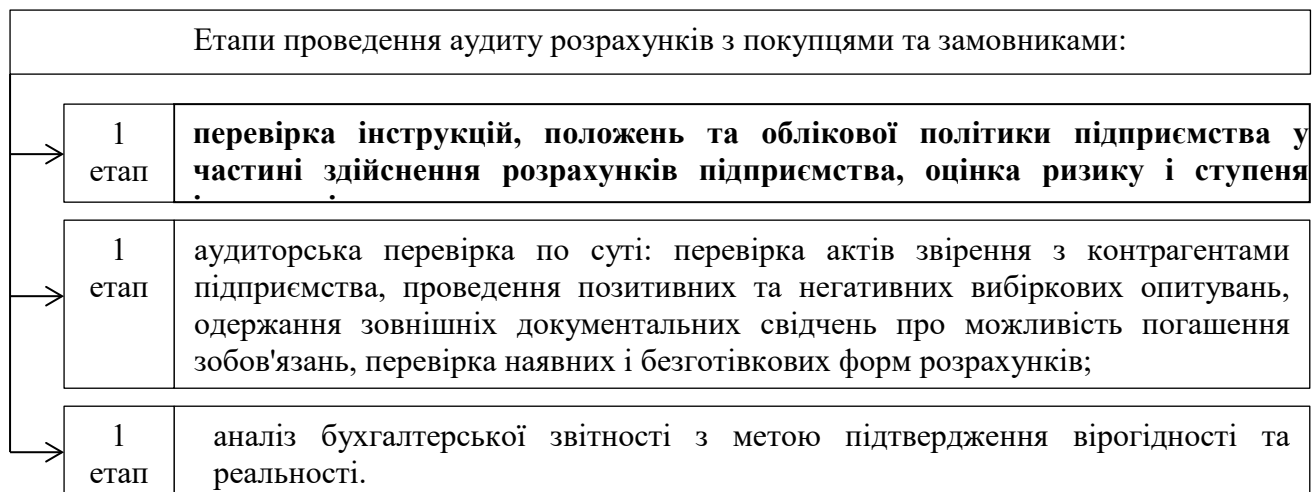


Рисунок 3.2 - Етапи проведення аудиту розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві

Отже правильна організація аудиту розрахунків з покупцями та замовниками сприяє упорядкуванню інформації та її аналізу, прозорості та достовірності даних, а також ефективності здійснення розрахункових операцій підприємства. Саме тому для впливу на ефективність управління діяльністю підприємства необхідно правильно своєчасно проводити аудит на підприємстві, що дозволить маневрувати розмірами дебіторської заборгованостями та якісно покращити діяльність підприємства в цілому.

Метою проведення аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками є надання аудитором незалежної думки з приводу правильності та своєчасності ведення розрахунків з постачальниками, відображення їх в обліку та звітності, підтвердження законності виникнення кредиторської заборгованості.

Основними завданнями аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками є:

- перевірити оформлення документації, встановити правильність здійснення

таких операцій та відображення їх в обліку;

- здійснити перевірку правильності проведення інвентаризації кредиторської заборгованості;

- встановити причини і строки виникнення заборгованості по розрахунках;

- визначити величину простроченої кредиторської заборгованості [44]

Ефективна модель аудиту розрахунків з поста чальниками та підрядниками запропонована Ужвою А.М. наведена на рис.3.3. [70].

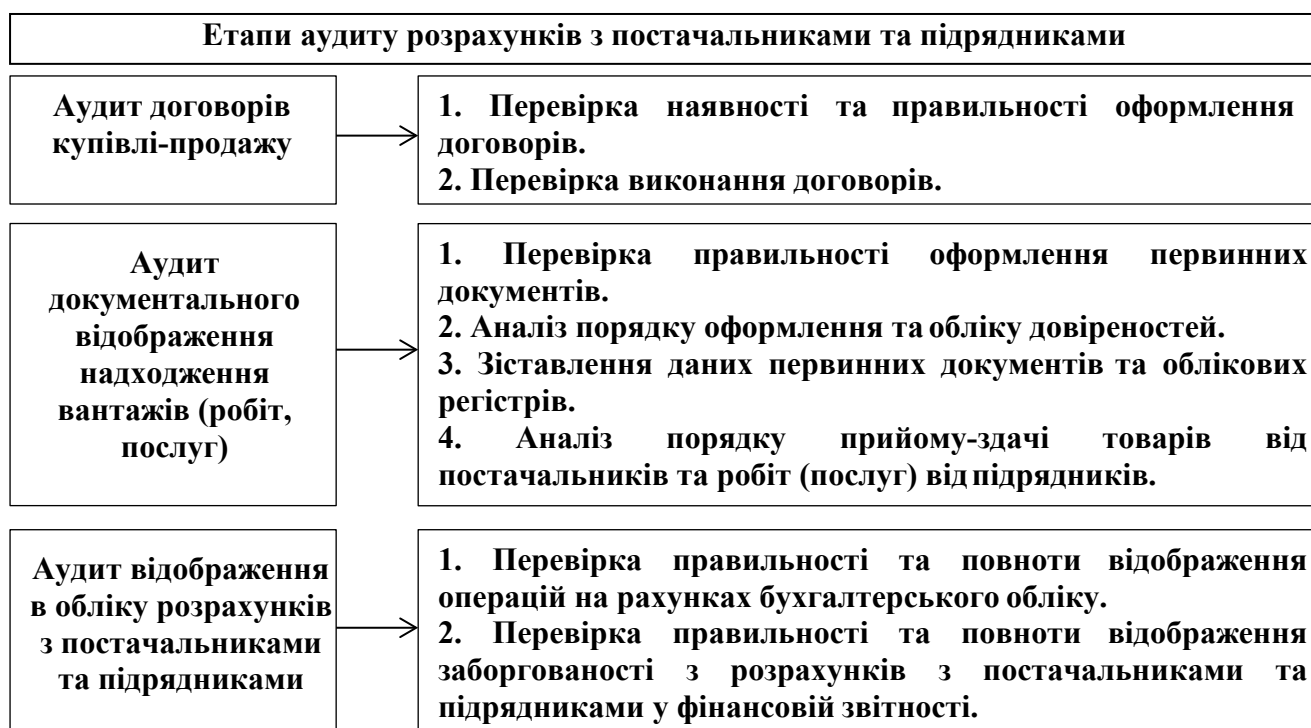


Рисунок 3.3 - Ефективна модель аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками

Аудит розрахунків з постачальниками і підрядниками здійснюється окремо за кожним постачальником, за кожним документом на сплату. Під час аудиту розрахунків із постачальниками необхідно встановити наявність договорів поставки товарів, перевірити доцільність придбання, дотримання встановлених договором розрахунків. Для перевірки достовірності первинних документів, за якими здійснені розрахункові операції, доцільно провести зустрічні звірки різних документів на даному підприємстві й зробити письмовий запит у відповідні підприємства про стан розрахунків.

Отже, здійснення аудиторської перевірки розрахунків з постачальниками та підрядниками є важливим та необхідним елементом системи господарського контролю будь-якого суб'єкта господарювання. Адже аудит забезпечує формування своєчасної, повної та достовірної інформації про стан розрахунків з постачальниками та підрядниками, розміри кредиторської заборгованості, яка, в свою чергу, необхідна для внутрішніх та зовнішніх користувачів фінансової звітності з метою прийняття ефективних управлінських рішень для розвитку підприємства.

3.4 Шляхи покращення організації обліку розрахунків з постачальниками та покупцями ТОВ «ЮНЕСК»

Інформація про розрахунки, які здійснює підприємство, має велике значення, так як, ґрунтуючись на даних розрахунків, приймаються управлінські рішення. Чим вище якість інформації про розрахунки, тим вище якість управлінських рішень, які приймає користувач. Іншими словами, якщо відобразити розрахунки в обліку некоректно, то інформація про діяльність підприємства не буде достовірною. В такому випадку неможливо приймати ефективні управлінські рішення. [69]

Наявність на підприємстві дебіторської чи кредиторської заборгованості може по-різному вплинути на фінансовий стан підприємства, зокрема, значні розміри дебіторської заборгованості несуть для підприємства низку негативних наслідків (знижується ліквідність активів підприємства, зменшується фінансова платоспроможність), що призводить до погіршення фінансового стану підприємства. Як наслідок цього відбувається погіршення оборотності грошових коштів, що призводить до збільшення кредиторської заборгованості [51].

Питанням удосконалення обліку розрахунків з постачальниками та покупцями приділяли увагу вітчизняні вчені такі, як В. Я. Плаксієнко, В. Я. Куклішина, С. В. Візіренко, В. О. Ганусич, М. І. Лоя, В. Е. Колесниченко, О. П. Погрібна.

Облік розрахунків з покупцями є однією з найважливіших та найбільш досліджуваних ділянок бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходів та грошових надходжень підприємства. Проте на сьогодні існує низка проблем стосовно цього питання, а саме:

1. Недостатня розробленість методичних підходів до класифікації та оцінки дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

2. Неможливість отримання інформації про дебіторську заборгованість у обсязі й вигляді, достатньому для виконання аналізу розрахунків підприємства з покупцями.

3. Непристосованість та неефективність методів обрахунку резерву сумнівних боргів відповідно до П(С)БО 10.

4. Недостатня розробленість плану рахунків бухгалтерського обліку та інструкції щодо його застосування з обліку розрахунків покупців та замовників.

5. Погано налагоджена система внутрішнього контролю дебіторської заборгованості на підприємствах.

6. Нерозвиненість форм рефінансування для ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Тому виникає необхідність у розробленні деяких заходів щодо удосконалення обліку розрахунків з покупцями та власне дебіторської заборгованості [56].

Дебіторська заборгованість має значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан підприємства. Наявність дебіторської заборгованості, а тим більше її зростання, веде до виникнення потреби в додаткових джерелах засобів, погіршує фінансовий стан підприємства. Значення аналізу дебіторської заборгованості особливо зростає в період інфляції, коли іммобілізація власних оборотних активів стає дуже не вигідною.

У підприємств, які займаються операційною діяльністю, зазвичай заборгованість за реалізовану продукцію, роботи й послуги становить найбільшу частину всієї поточної дебіторської заборгованості. Виникнення іншої поточної

дебіторської заборгованості пов'язане з діяльністю підприємства, яка забезпечує або є наслідком операційної діяльності.

У П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» зазначено, що дебіторська заборгованість може належати до складу активу, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума. Поточна дебіторська заборгованість визначається активом одночасно з визначенням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю [15].

Особливої уваги потребує порядок списання простроченої дебіторської заборгованості, оскільки існує прямий взаємозв'язок між списанням такої заборгованості і формуванням бази для визначення податку на прибуток. Правильне і своєчасне списання дебіторської заборгованості відіграє важливу роль при формуванні фінансових результатів діяльності підприємства.

Бухгалтерський облік дебіторської заборгованості в Україні регулюється такими законодавчими актами: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», П(С)БО 11 «Зобов'язання», П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», Податковий кодекс України. Водночас в обліку дебіторської заборгованостей є такі проблемні питання, наведені на рис. 3.4.

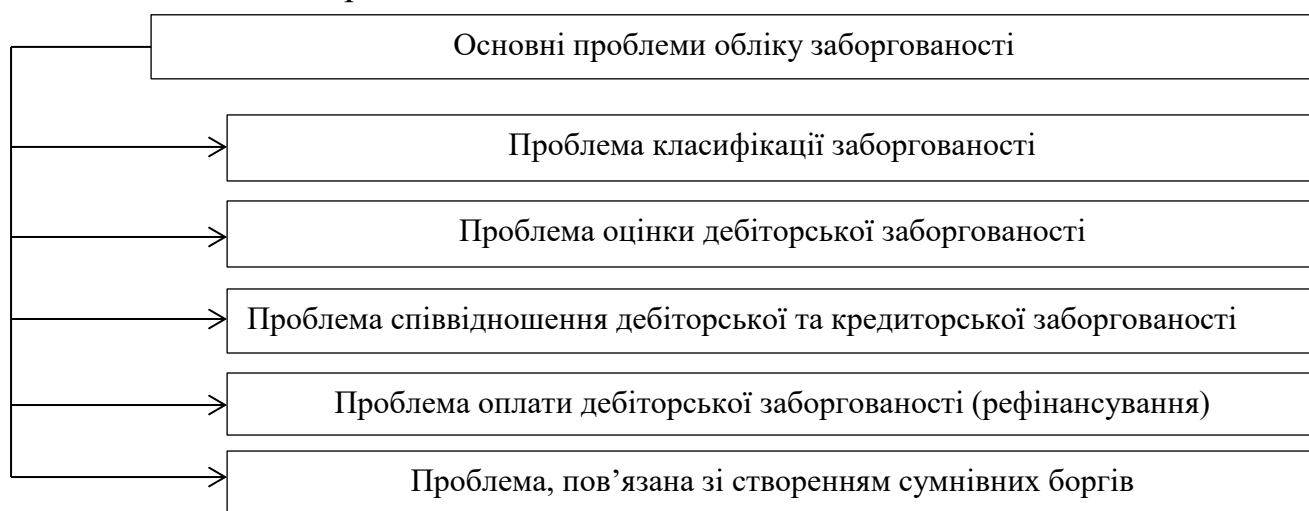


Рисунок 3.4 - Проблеми обліку заборгованості

Таким чином, результати виконаного дослідження дебіторської заборгованості свідчать про необхідність удосконалення методичного підходу до обліку дебіторської заборгованості як інструменту покращення фінансового стану підприємства.

Для вирішення цих проблем та вдосконалення обліку дебіторської заборгованості можна запропонувати наступні заходи:

1) використовувати метод нарахування резерву сумнівних боргів на підставі класифікації дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги за строками непогашення (до 3, 6 і 12 місяців);

2) використовувати метод розрахунку з покупцями, який широко застосовується в країнах з розвинутими ринковими відносинами, – метод надання знижок за дострокової оплати;

3) створювати резерв сумнівних боргів за результатами інвентаризації дебіторської заборгованості в кінці року перед складанням звітності, а використовувати його протягом звітного року. Резерв сумнівних боргів варто формувати в розрізі кожного боржника, за термінами непогашення дебіторської заборгованості та залежно від розмірів підприємства та обсягів діяльності. Це дасть змогу отримувати інформацію про суми дебіторської заборгованості, яка визнана сумнівною; про суми списаної дебіторської заборгованості в межах та понад резерв сумнівних боргів; про суми заборгованості, що раніше була визнана безнадійною [9];

4) збільшувати кількість покупців і замовників підприємства для зменшення масштабів ризику несплати боргів;

5) удосконалити контроль стану розрахунків з дебіторами, зокрема за простроченими заборгованостями, своєчасно виявляючи такі види дебіторської заборгованості, які є недопустимими для підприємства;

6) внести зміни до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», у яких чітко були б розмежовані поняття довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованостей. Їх облік нині ведеться на різних рахунках бухгалтерського обліку, що не відзначено у вищезазначеному стандарті. Водночас слід вказати, що

поточна дебіторська заборгованість є оборотним активом, а довгострокова – необоротним, і вони обліковуються на різних рахунках [5];

7) здійснювати моніторинг потенційних дебіторів (оцінювання фінансового стану та платоспроможності, ринкової репутації, іміджу тощо);

8) доцільно було б здійснювати оцінку дебіторської заборгованості за допомогою міжнародних стандартів;

9) слід своєчасно та періодично контролювати співвідношення дебіторської заборгованості. Адже значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською створює загрозу для фінансової стабільності підприємства і потребує залучення додаткових джерел фінансування.

На фінансові результати підприємства та на господарську діяльність загалом має великий вплив кредиторська заборгованість. Для підвищення фінансової результативності всіх видів звичайної діяльності та забезпечення платоспроможності підприємствам необхідно прискорити кругообіг оборотного капіталу. Тому для ефективного використання коштів підприємства необхідно навчитися правильно ними управляти. Вдосконалення аналітичного обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками полягає у впровадженні в облікову систему певного аналітичного документа, за допомогою якого будуть відображатися всі операції, які здійснювалися з кожним постачальником (підрядником) протягом року задля усунення факту виникнення про строченій кредиторської заборгованості.

Основним елементом управління кредиторської заборгованості на підприємстві виступає правильний та своєчасний її аналіз. Важливе значення для аналізу кредиторської заборгованості має збір необхідної достовірної інформації. Не обхідно також провести аудит кредиторської заборгованості, результати якого дадуть можливість визначити всі відхилення в структурі заборгованості, розробити заходи щодо її регулювання, адже вона негативно впливає на діяльність підприємства. У більшості випадків причиною змін у структурі заборгованості є взаємні неплатежі. Тому для ефективної роботи підприємства

необхідно визначити причини кожного виду заборгованості в результаті кожної окремої ситуації на підприємстві.

Важливою ділянкою роботи для бухгалтера є управління кредиторською заборгованістю, яке передбачає:

- обґрунтування можливості виникнення кредиторської заборгованості;
- визначення політики надання кредиту для різних груп постачальників і видів продукції;
- контроль розрахунків з кредиторами за відстрочену або прострочену заборгованість та вивчення причин недотримання договірної дисципліни;
- своєчасне визначення прийомів прискорення обігу оборотних активів і зменшення безнадійних боргів;
- забезпечення умов продажів, що гарантують надходження коштів;
- прогноз надходжень грошових коштів від кредиторів.

Основними прийомами управління кредиторської заборгованості є:

- аналіз замовлень, оформлення розрахунків і встановлення характеру дебіторської та кредиторської заборгованості;
- оцінка реальної вартості існуючої кредиторської заборгованості;
- контроль за співвідношенням кредиторської заборгованості.

Щоб зменшити заборгованість, є певна послідовність її погашення. В першу чергу виступають розрахунки за податками та зборами перед бюджетом, а потім підприємство покриває витрати пов'язані з розрахунками з оплати праці та проводить розрахунки з постачальниками та підрядниками. Отже, ефективне управління на підприємстві кредиторською заборгованістю дозволить не лише оптимізувати фінансовий стан, а забезпечить високі темпи виробництва та конкурентоспроможності.

Менеджерам дуже важлива інформація про стан розрахунків, оскільки вони приймають важливі управлінські рішення, які мають вплив на фінансово-економічні показники діяльності підприємства.

Кредитори дають оцінку величині платоспроможності підприємства з урахуванням відображеної в його звітності дебіторської та кредиторської заборгованості і при певних умовах можуть визнати підприємство банкрутом.

Для працівників підприємства має значення стан розрахунків по оплаті праці, непогашена заборгованість по заробітній платі, розрахунки по відшкодуванню матеріального збитку, страхування та ін.

Якщо говорити про підприємство в цілому, то своєчасне і повне виконання зобов'язань покращує ділову репутацію підприємства, що підвищує її конкурентоспроможність на ринку. Тому велике значення має достовірна, прозора і якісна інформація про стан розрахунків.

Між підприємствами, засновниками, організаціями більшість розрахунків здійснюються безготівковим шляхом. При розрахунках між підприємствами посередниками виступають відповідні установи банків. З метою поліпшення стану розрахунків з постачальниками і покупцями потрібно детально вивчити організацію грошових і розрахункових операцій.

Актуальність даного питання полягає в тому, що розвиток і удосконалення обліку розрахунків з контрагентами безпосередньо впливає на фінансовий результат підприємства через регулювання дебіторської і кредиторської заборгованості.

Будь-яке підприємство знаходиться під загрозою несплати або несвоєчасної оплати рахунків, в результаті чого може виникати дебіторська або кредиторська заборгованість.

Щоб покращити розрахункову дисципліну і скоротити заборгованість на підприємстві необхідно здійснити якісну організацію контролю розрахунків з постачальниками і покупцями і виконувати необхідний ряд заходів:

– регулярно відслідковувати співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Значне зростання величини дебіторської заборгованості створює загрозу фінансової стійкості підприємства, а також спонукає залучати додаткові джерела фінансування (в тому числі позикові) для кредиторської заборгованості, яка виникла у підприємства;

- здійснювати постійний контроль за станом розрахунків за простроченими заборгованостями;
- своєчасно знаходити неприпустимі види дебіторської і кредиторської заборгованості, в тому числі прострочену заборгованість; заборгованість до державного бюджет і державні позабюджетні фонди; заборгованість за розрахунками з відшкодування матеріального збитку та ін.;
- розробити систему стимулів своїм клієнтам з метою прискорення оплатити за рахунками шляхом надання спеціальних знижок;
- створити систему оцінки клієнтів, встановити формальні ліміти кредиту кожному покупцеві, які будуть визначатися оцінкою фінансового стану конкретного покупця;
- зробити менеджерів з продажу відповідальними за спостереженням і оновленням статусу покупця;
- розділити постачальників на категорії за ступенем їх важливості для діяльності і прибутковості підприємства, налагодити співпрацю з важливими постачальниками;
- відкласти здійснення платежів менш важливим постачальникам;
- знайти альтернативних постачальників, що пропонують більш вигідні умови співпраці, і використовувати цю інформацію для подальших переговорів з нинішніми постачальниками.

Отже, дотримання всіх вище наведених заходів буде сприяти покращенню організації обліку розрахунків з постачальниками і покупцями та фінансового стану підприємства, поліпшить його ділову репутацію та відповідно підвищить конкурентоспроможність на ринку.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі магістерської роботи проаналізовано показники фінансової діяльності і дебіторської та кредиторської заборгованості, досліджено здійснення аудиту розрахунків з постачальниками та покупцями, запропоновано

шляхи покращення організації обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК».

Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості показав, що загальне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською становить 247,4 тис. грн. Це негативно впливатиме на фінансовий стан підприємства. Водночас підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості. Оскільки дебіторська заборгованість перевищує кредиторську, то підприємство нерационально використовує засоби, тобто тимчасово залучає в оборот засобів більше, ніж відволікає з обороту. Отже, підприємство ТОВ «ЮНЕСК» повинно проводити заходи по роботі з покупцями щодо прискорення процесу розрахунків.

Встановлено, що здійснення аудиторської перевірки розрахунків з постачальниками та підрядниками є важливим та необхідним елементом системи господарського контролю будь-якого суб'єкта господарювання. Адже аудит забезпечує формування своєчасної, повної та достовірної інформації про стан розрахунків з постачальниками та підрядниками, розміри кредиторської заборгованості, яка, в свою чергу, необхідна для внутрішніх та зовнішніх користувачів фінансової звітності з метою прийняття ефективних управлінських рішень для розвитку підприємства.

Встановлено, що для покращення розрахунків з постачальниками та покупцями необхідно здійснити якісну організацію контролю і виконувати необхідний ряд заходів: регулярно відслідковувати співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; здійснювати постійний контроль за станом розрахунків за простроченими заборгованостями; своєчасно знаходити неприпустимі види дебіторської і кредиторської заборгованості, в тому числі прострочену заборгованість; розробити систему стимулів своїм клієнтам з метою прискорення оплатити за рахунками шляхом надання спеціальних знижок; зробити менеджерів з продажу відповідальними за спостереженням і оновленням статусу покупця; знайти альтернативних постачальників, що пропонують більш

вигідні умови співпраці, і використовувати цю інформацію для подальших переговорів з нинішніми постачальниками.

Визначено, що запропоновані шляхи удосконалення організації обліку та покращення контролю розрахункових операцій будуть сприяти вдосконаленню організації розрахунків та їх обліку, оптимізації обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості і зміцненню фінансового стану підприємства.

ВИСНОВКИ

Процес продажу товарів та розрахунків з покупцями за передані товарно-матеріальні цінності являється одним з найбільш актуальних, оскільки розрахунки між підприємствами, організаціями та кінцевими споживачами є необхідною ланкою розширеного відтворення, від якої залежить не тільки кінцеві результати підприємств та організацій, їх фінансовий стан, а й економічне зростання країни в цілому.

Інтенсивний перехід підприємств та організацій на нові економічні відносини, викликає необхідність активніше використовувати бухгалтерський облік для удосконалення операційної діяльності. Сучасні економічні відносини які склалися, об'єктивно вимагають оновлення теоретико-методологічних засад бухгалтерського обліку та максимального наближення до міжнародних стандартів, особливо в сфері оптової торгівлі, де чіткий облік розрахунків з покупцями є необхідним елементом ефективного управління.

Тому правильне, ефективне та своєчасне ведення розрахунків з постачальниками та підрядниками, достовірне відображення облікової та аналітичної інформації набуває великого значення, що свідчить про необхідність їх покращення.

У першому розділі магістерської роботи досліджено теоретико-методологічні основи та нормативно-правове забезпечення обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК», а також здійснено його техніко-економічна характеристика.

Визначено, що розрахунки з постачальниками виникають внаслідок договірних відносин, що опосередковують процес придбання. Досить часто під процесом постачання розуміють поставку та заготівлю цінностей. Вони здійснюються як в готівковій, так і безготівковій формах; відносяться до поточних зобов'язань підприємства і оцінюються за сумою погашення, у розмірі недисконтованої суми грошових коштів або їх еквівалентів, що буде сплачена.

Встановлено, що розрахункові операції з покупцями і постачальниками регламентуються сукупністю нормативно-правових актів різних груп, що встановлюють вимоги і рекомендації по веденню обліку розрахунків. Але, проте, слід зазначити і той факт, що законодавче регулювання бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і постачальниками вимагає більш ретельного аналізу і доопрацювань, що має проявлятися в розробці окремого положення по веденню бухгалтерського обліку або методичних вказівок.

Проведений аналіз стану ринку оптової торгівлі в Україні показав, що у 2019 році в Україні оптовий товарооборот підприємств оптової торгівлі становив 2322,2 млрд. грн., у 2018 році і 2017 році він склав відповідно 2215,4 млрд. грн. і 1908,7 млрд. грн., за рахунок вітчизняних виробників формується оптовий ринок різних видів палива, тютюнових виробів, м'ясних продуктів, олій та жирів харчових, зернових культур і аналіз динаміки показав, що майже по всіх товарних групах спостерігається збільшення обсягу продажу товарів Українських виробників.

Встановлено, що ТОВ «ЮНЕСК» є юридичною особою приватної форми власності та здійснює діяльність пов'язану з: оптовою торгівлею будівельними матеріалами та іншими проміжними продуктами.

У другому розділі магістерської роботи розглянуто організацію і методику обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК».

Правильно організований облік дебіторської та кредиторської заборгованості надає можливість попередити виникнення прострочених платежів та зменшити ймовірність виникнення безнадійної заборгованості, що позитивно вплине на його фінансову стійкість та платоспроможність.

Облікова політика підприємства щодо обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги має включати методичні, організаційно-управлінські та податкові аспекти. Зокрема, мають бути розкриті питання ведення обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги підприємства з урахуванням класифікації облікових рахунків, документування, інвентаризації, її розподілу між господарськими (географічними) сегментами. Особливу увагу слід

приділити операціям з постачальниками – пов'язаними особами для обґрунтування суми податкового кредиту з податку на додану вартість та величини витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування.

Виконання підприємством правил щодо обліку дебіторської заборгованості та її оцінки і закріплення їх в Наказі про облікову політику підприємства дозволяє організувати на підприємстві правильний бухгалтерський облік дебіторської заборгованості, отримувати достовірну та повну інформацію про дебіторську заборгованість, що, в свою чергу, сприятиме зростанню ефективності прийняття управлінських рішень.

Належна організація первинного обліку дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних розрахункових операцій за борговими зобов'язаннями.

Облік дебіторської заборгованості за товари, роботи послуги ведеться на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». Рахунок має два субрахунки: 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»; 362 «Розрахунки з іноземними покупцями».

Облік кредиторської заборгованості за товари, роботи послуги ведеться на рахунку 63 «Розрахунки постачальниками та підрядниками». Рахунок має два субрахунки: 361 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»; 362 «Розрахунки з іноземними постачальникам».

Поділ функцій між працівниками бухгалтерії та об'єднання автоматизованих робочих місць в єдину комп'ютерну мережу забезпечує контроль за веденням бухгалтерського обліку дебіторської та кредиторської заборгованості. Разом з тим до основних принципів, що підвищують ефективність автоматизованого обліку слід віднести: систематичні хронологічні записи багатьох регістрів в одному журналі; неодноразове використання облікових даних; ведення одного синтетичного і множини аналітичних рахунків; інформування про відхилення від норм; формування регістрів і форм звітності.

У третьому розділі магістерської роботи проаналізовано показники фінансової діяльності і дебіторської та кредиторської заборгованості, досліджено здійснення аудиту розрахунків з постачальниками та покупцями, запропоновано шляхи покращення організації обліку розрахунків з постачальниками та покупцями у ТОВ «ЮНЕСК».

Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості показав, що загальне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською становить 247,4 тис. грн. Це негативно впливатиме на фінансовий стан підприємства. Водночас підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості. Оскільки дебіторська заборгованість перевищує кредиторську, то підприємство нерационально використовує засоби, тобто тимчасово залучає в оборот засобів більше, ніж відволікає з обороту. Отже, підприємство ТОВ «ЮНЕСК» повинно проводити заходи по роботі з покупцями щодо прискорення процесу розрахунків.

Встановлено, що здійснення аудиторської перевірки розрахунків з постачальниками та підрядниками є важливим та необхідним елементом системи господарського контролю будь-якого суб'єкта господарювання. Адже аудит забезпечує формування своєчасної, повної та достовірної інформації про стан розрахунків з постачальниками та підрядниками, розміри кредиторської заборгованості, яка, в свою чергу, необхідна для внутрішніх та зовнішніх користувачів фінансової звітності з метою прийняття ефективних управлінських рішень для розвитку підприємства.

Встановлено, що для покращення розрахунків з постачальниками та покупцями необхідно здійснити якісну організацію контролю і виконувати необхідний ряд заходів: регулярно відслідковувати співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; здійснювати постійний контроль за станом розрахунків за простроченими заборгованостями; своєчасно знаходити неприпустимі види дебіторської і кредиторської заборгованості, в тому числі прострочену заборгованість; розробити систему стимулів своїм клієнтам з метою прискорення оплатити за рахунками шляхом надання спеціальних знижок;

зробити менеджерів з продажу відповідальними за спостереженням і оновленням статусу покупця; знайти альтернативних постачальників, що пропонують більш вигідні умови співпраці, і використовувати цю інформацію для подальших переговорів з нинішніми постачальниками.

Визначено, що запропоновані шляхи удосконалення організації обліку та покращення контролю розрахункових операцій будуть сприяти вдосконаленню організації розрахунків та їх обліку, оптимізації обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості і зміцненню фінансового стану підприємства.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Конституція України [Текст]: офіц. текст: [прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. із змінами, внесеними Законом України від 8 грудня 2004 р.: станом на 1 січня 2006 р.]. – К.: Мін-во юстиції України, 2006. – 124 с.
2. Господарський кодекс України [Текст]: від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144
3. Податковий кодекс України [Текст]: від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112
4. Цивільний кодекс України [Текст]: № 435-IV від 16 січ. 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40 - 44. – Ст. 356.
5. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: Закон України від 8 липня 2010 року № № 50-51 – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність [Текст]: Закон України від 16 липня 1999 року № 996 – XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 40. – ст. 365.
7. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом [Електронний ресурс]: Закон України від 14.05.1992 № 2343-XII. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua>.
8. Про захист прав споживачів [Електронний ресурс]: Закон України від 12.05.1991 № 1023-XII. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
9. Закон України «Про аудиторську діяльність» - Офіц. текст із змін. станом на 1 червня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>
10. Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV зі змінами і доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
11. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII/ URL: <http://zakon.rada.gov.ua>

12. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс]: офіц. текст від 30.11.1999 р. № 291 (із змінами і доповненнями). – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

13. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]: офіц. текст: станом на 18 березня 2014 р. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс]: офіц. текст: станом на 02.11.1999 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс]: офіц. текст: станом на 08.10.1999 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: [Електронний ресурс]: офіц. текст: станом на 11.02.2000р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

17. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]: офіц. текст: станом на 30.11.2001 року № 559.– Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua>.

18. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс]: офіц. текст: станом на 9 серпня 2013 р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

19. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]: офіц. текст: станом на 9 серпня 2013 р. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

20. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» [Електронний ресурс]: офіц. текст: станом на 9 серпня 2013 р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.

21. План рахунків бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]: офіц. текст: станом на 24 липня 2015р. Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>.

22. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів» [Електронний ресурс]: в редакції від 01.01.2012. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

23. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» - Офіц. текст із змін. станом на 1 січня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU12029.html.

24. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» [Електронний ресурс]: офіц. текст від 10.08.2000 № 193. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>

25. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції» [Електронний ресурс]: офіц. текст від 10.08.2000 № 253. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_048

26. Про затвердження Інструкції про порядок реєстрації виданих, повернутих і використаних довіреностей на одержання цінностей: наказ Мініфіну України від 16.05.96 р. № 99.

27. Про внесення змін до Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах: Постанова Правління Нацбанку України від 16 травня 2011 р. № 145

28. Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [Електронний ресурс]: наказ міністерства фінансів України № 879 від 02.09.2014 р. (із змінами № 868 від 04.10.2016 р.). – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>

29. Про затвердження типових форм первинного обліку [Електронний ресурс]: наказ Міністерства статистики України № 352 від 29.12.1995 р. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0352202-95>

30. Офіційний сайт Державної служби статистики <http://www.ukrstat.gov.ua>

31. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг видання 2014 року. Частина I [Електронний ресурс]: Частина I / Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України; редкол.: І. І. Нестеренко, Н. І. Гаєвська та ін.. / пер. з

англ. О. Л. Ольховікова, О. В. Селезньов. - К.: 2015. - Режим доступу: http://apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf.

32. Облікова політика [Текст]: навч. посіб. / Г. М. Давидов, В. М. Савченко, О. В. Пальчук, та ін.; за заг. ред. Г.М. Давидова. 2-ге вид., перероб. і доп. – Кропивницький: ПП «Ексклюзив-Систем», 2017. – 362 с.

33. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30 листопада 1999 р. (із змінами № 48 від 08.02.2014 р.). – Режим доступу: <http://www.buhoblik.org.ua>

34. Безруких П. С. Бухгалтерское дело [Електронний ресурс]: учеб. пособие / П. С. Безруких, И. П. Комиссарова / - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015 .- 280 с. - ISBN 978-5-238-01208-7 .- Режим доступа: <https://rucont.ru/efd/351724>

35. Візіренко С. В. Удосконалення аудиту розрахунків з постачальниками і підрядниками / С. В. Візіренко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi.../cgiirbis_64.ex.

36. Булкат Г. Оцінка дебіторської заборгованості по факторингових операціях [Текст] / Г. Булкат // Економіка, 1 (101). - 2010. – С. 11–16.

37. Бруханський Р. Ф. Фінансово-облікова проблематика відтворення потенціалу сільськогосподарських підприємств [Текст]: монографія / Р. Ф. Бруханський, Н. В. Железняк, І. П. Хомин; за наук. ред. Р. Ф. Бруханського // – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 452 с.

38. Бруханський Р. Ф. Бухгалтерський облік [Текст]: підруч. / Р. Ф. Бруханський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – 480 с.

39. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст]: Підручник / Ф. Ф. Бутинець - Житомир, ПП. «Рута», 2016.

40. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку [Текст]: підруч./ Ф. Ф. Бутинець. – 3-е видання. доп. і перероб. – Житомир: ПП -Рута 2003. – 444 с.

41. Власова І. О. Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами. (Дис. канд. екон. наук) [Електронний ресурс]: Національний аграрний університет,

Київ. - (2005). – Режим доступу: <http://disser.com.ua/oblik-rozrakhunkiv-z-debitoramy-ta-kredytoramy.html>

42. Власюк В. В. Аудит розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві [Текст] / В. В. Власюк // Бухгалтерський облік, контроль та аудит: теорія і практика: додаток 5 до журналу №2 «Економіка, облік, податки в суспільстві», Науковий збірник. Вип. 8. Житомир: ПП «Рута», 2018. - с. 16-19

43. Волощук Л. О. Финансовый анализ [Текст]: учебное пособие / Л. А. Волощук, М. А. Юдин; под ред. С. В. Филипповой. – К.: КАФЕДРА, 2012. – 320 с

44. Гамова О. В. Концептуальні основи проведення аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками [Текст] / О. В. Гамова, Т. В. Алексютіна // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХП»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. - 2012. - № 25 (931), т. 2. - С. 78-84.

45. Ганусич В. О. Вдосконалення обліку поточних зобов'язань [Електронний ресурс] / В. О. Ганусич, М. І. Лоя // Науковий вісник Ужгородського університету: Економіка. – 2015. – Вип. 1 (45). – С. 238-241. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi.../cgiirbis_64.exe

46. Головка В. І. Аналіз нормативно-правового регулювання обліку грошових коштів та потоків [Текст] / В. І. Головка, О. О. Безкоровайна // Херсон. - Науковий журнал «Молодий вчений». 2018. - № 2 (54). – С. 691-694.

47. Даньків Й. Я. Бухгалтерський облік [Текст]: Підручник / Й. Я. Даньків, М. Я. Остап'юк. - К.: Знання, 2007. - 469 с.

48. Дідоренко Т. В. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками [Електронний ресурс] / Т. В. Дідоренко, І. М. Белова // Сталій розвиток економіки. - 2015. - № 3. - С. 217-220. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_3_33.

49. Колесниченко В. Е. Аналіз управління кредиторською заборгованістю [Електронний ресурс] / В. Е. Колесниченко // Ефективна економіка: електрон. наук. фахове вид. – 2016. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4855>

50. Кондратюк Д. М. Оптимальний постачальник як чинник конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Д. М. Кондратюк. // Економіка. Управління. Інновації . - 2014. - № 1. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_1_53.pdf

51. Кравець І. П. Напрями вдосконалення обліку дебіторської та кредиторської заборгованості [Текст] / І. П. Кравець, Д. П. Миколаус, В. П. Квасніцька // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток соціально-економічних систем в геоeкономічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування» 11-12 травня 2017 р. (ТНТУ ім. І. Пулюя, м. Тернопіль). - С. 91-93

52. Кундря-Висоцька О. П. Організація бухгалтерського обліку [Текст]: навч. посібник / О. П. Кундря-Висоцька, О. В. Москаленко, О. М. Сулима. – К. : УБС НБУ, 2015. – с. 336.

53. Лишиленко О. В. Бухгалтерський облік [Текст]: Підручник – 3-тє вид., перероб. і доп. / Лишиленко О. В. / Київ: Вид-во «Центр учбової літератури», 2009. – 670 с.

54. Мелень О. В. Дебіторська заборгованість: актуальні питання організації обліку заборгованості [Текст] / О. В. Мелень / Труды XI Міжнародної науково-практичної конф. «Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум - 2016» 6-8 грудня 2016 р.– Х.: НТУ «ХП», 2016 р. - с. 35 – 37.

55. Міщук Є. В. Определение составляющих инвестиционной привлекательности предприятий и отраслей как факторов их безопасности [Текст]/ Є. В. Міщук // Проблеми економіки. - 2017. - № 1. - С. 94 -104.

56. Москалюк Г. О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення [Текст] / Г. О. Москалюк // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2012. – № 721 – С. 173–178.

57. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги [Текст] / Г. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит випуск 11, 2009 – С. 31-37

58. Орлов І. В. Розрахунки підприємств за операціями придбання: економіко-правовий зміст [Електронний ресурс] / І. В. Орлов // Економіка промисловості. - 2010. - № 4. - С. 156-168. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2010_4_27.

59. Пантелеев В. П. Словник бухгалтера та аудитора [Текст] / В. П. Пантелеев, О.С. Сніжко; Держ. ком. статистики України, Держ. акад. статистики, обліку та аудиту. – К.: ДП “Ін форм.-аналіт. агентство”, 2009. – 239с.

60. Пархоменко В. М. Розрахунки з покупцями та замовниками: обліковий аспект [Текст] / В. М. Пархоменко // Економічні науки, 3 (61) -2010). – С.142–145

61. Петрик О. А. Аудит [Текст]: підручник / О. А. Петрик, В .О. Зотов // К.: КНЕУ. - 2015. - 496 с.

62. Петров А. М. Проблемы современной экономики [Электронный ресурс] / А. М. Петров // Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2007. – № 1 (21). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1295#ftn1>

63. Плаксієнко В. Я. Особливості облікового відображення розрахунків з постачальниками на підприємстві / В.Я. Плаксієнко, В.Я. Куклішина // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nauka.com/11_NPE_2014/Economics

64. Погрібна О. П. Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками запасів на агропромислових підприємствах / О.П. Погрібна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2014>.

65. Райан Б. Стратегический учет для руководителя [Текст]: учебник / Райан Б. / М.: Аудит, ЮНИТИ. (1998)

66. Разборська О. О. Методологічні проблеми аудиту операцій продажу і розрахунків з покупцями та замовниками [Електронний ресурс]. / О. О. Разборська, І. В. Блеснюк // Режим доступу: URL: http://www.rusnauka.com/21_NTP_2011/Economics/7_90707.doc.htm

67. Соколов Я. В. Занимательные очерки истории бухгалтерского учета [Электронный ресурс] / Я. В. Соколов, М. Л. Пятов // Бух. 1С. Интернет-ресурс для бухгалтеров-2001. – Режим доступа: <http://www.buh.ru/document.jsp>

68. Теловата М. Т. Фінансовий облік - 1 (у схемах і таблицях) Частина – 1 [Текст]: навч. посіб./ М. Т. Теловата, О. В. Петраковська; за заг. ред. М. Т. Теловатої. - К.: Інтердрук, 2019. - 217 с.

69. Телятник М. В. Напрями удосконалення розрахунків з постачальниками та покупцями вісник бізнесу і менеджменту [Текст] / М. В. Телятник // ХНТУСГ випуск № 2. – 2018. - с. 61-62

70. Ужва А. М. Ефективна модель аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємства [Текст] / А. М. Ужва, О.В. Тімакова // Економіка та держава. - 2014. - № 12. - С. 92-95.

71. Чацкіс Е. Д. Бухгалтерский учет активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций [Текст]: Учеб. Пособие / Е. Д. Чацкіс, А. Н. Лысюк, Т.П. Михайлова – Донецк: ДонГУЭТ, 2001. – 301с.

72. Чорнобривець М. М. Дебіторська заборгованість: сутність та причини виникнення [Електронний ресурс] / М. М. Чорнобривець // Європейські перспективи. - 2013. - № 10. - С. 181-185. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evpe_2013_10_33

73. Шара Є. Ю. Фінансовий облік I [Текст]: навч. посібник / Є. Ю. Шара, І. Є. Соколовська- Гонтаренко ; Держ. фіскальна служба України, Нац. ун-т Держ. податкової служби України. - К. : Центр учб. літ., 2016. - 336 с.

74. Шара Є. Ю. Фінансовий облік II [Текст]: навч. посібник / Є. Ю. Шара, І. Є. Соколовська- Гонтаренко ; Держ. фіскальна служба України, Нац. ун-т Держ. податкової служби України. - К. : Центр учб. літ., 2016. - 308 с.

75. Шемаєва Л. Г. Управління стратегічною взаємодією підприємств з постачальниками [Текст] / Л. Г. Шемаєва // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 277-278.