

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВОЛИНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ**

Кафедра обліку і оподаткування

На правах рукопису

ЯКОВЛЮК АРТЕМ ЛЕОНІДОВИЧ

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З
ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ
УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Спеціальність: 071 «Облік і оподаткування»

Освітньо-професійна програма «Облік і оподаткування»

Робота на здобуття освітнього ступеня «Магістр»

Науковий керівник:
ШМАТКОВСЬКА ТЕТЯНА ОЛЕКСАНДРІВНА,
кандидат економічних наук, професор

РЕКОМЕНДОВАНО ДО ЗАХИСТУ

Протокол № 6
засідання кафедри обліку і оподаткування
від 08.12.2025 р.

Завідувач кафедри
_____ проф. Садовська І.Б.

ЛУЦЬК – 2025

Волинський національний університет імені Лесі Українки

Факультет економіки та управління

Кафедра обліку і оподаткування

Другий (магістерський) рівень

Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Освітньо-професійна програма «Облік і оподаткування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

«04» грудня 2024 року

ЗАВДАННЯ НА ВИПУСКНУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ (ПРОЕКТ) ЗДОБУВАЧУ ОСВІТИ

Яковлюку Артему Леонідовичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема проекту (роботи) Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками підприємства в сучасних умовах господарювання

Керівник проекту (роботи) Шматковська Тетяна Олександрівна, к.е.н., проф.,

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

2. Строк подання студентом роботи (проекту) 08.12.2025 р.

3. Мета та завдання випускної кваліфікаційної роботи (проекту) Метою даної роботи є розробка та систематизація науково-теоретичних підходів та практичного інструментарію щодо організації обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками підприємства у сучасних умовах господарювання. Завдання роботи полягають у визначенні основних теоретико-методичних засад та прикладних аспектів щодо обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками підприємства, а також у розробці практичних рекомендацій щодо пошуку шляхів покращення обліково-аналітичного забезпечення таких розрахунків на підприємстві у сучасних умовах ведення господарської діяльності.

4. Дата видачі завдання 04.12.2024 р.

АНОТАЦІЯ

Яковлюк А.Л. Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками підприємства в сучасних умовах господарювання.

У випускній кваліфікаційній роботі магістра розкрито основні теоретико-методичні та прикладні засади організації обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками підприємства.

Метою дослідження є розробка та систематизація науково-теоретичних підходів та практичного інструментарію щодо організації обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками підприємства у сучасних умовах ведення бізнесу.

У випускній кваліфікаційній роботі магістра досліджено теоретико-методичні засади обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками підприємства, зокрема визначено економічну сутність та класифікацію таких розрахунків, охарактеризовано міжнародний досвід їх облікового формування, а також інформаційне та нормативно-правове забезпечення їх обліку і контролю.

Подано економіко-організаційну характеристику діяльності базового підприємства, охарактеризовано облік розрахунків з покупцями і замовниками, а також проведено їх аналітичне дослідження у звітному періоді.

В роботі окреслено шляхи удосконалення організації обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками, зокрема за допомогою застосування сучасних інформаційних технологій в частині раціоналізації процесу внутрішнього контролю таких витрат підприємства. Елементи розроблених автором рекомендацій та пропозицій знайшли прикладне впровадження при формуванні облікової політики базового підприємства.

В підсумку практичне значення отриманих результатів дослідження полягає у тому, що розроблені у роботі рекомендації спрямовані на вдосконалення теоретико-методичних і прикладних засад обліково-

аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками та можуть бути впроваджені в господарську діяльність суб'єктів господарювання з метою покращення її результативності.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, розрахунки з покупцями і замовниками, сучасні інформаційні технології, цифровізація, покращення обліково-аналітичного і контрольного процесів.

SUMMARY

Yakovliuk A.L. Accounting and analytical support for settlements with buyers and customers of an enterprise in modern business conditions.

The master's final qualification work reveals the main theoretical, methodological and applied principles of organizing accounting and analytical support for settlements with buyers and customers of an enterprise.

The purpose of the study is to develop and systematize scientific and theoretical approaches and practical tools for organizing accounting and analytical support for settlements with buyers and customers of an enterprise in modern business conditions.

The master's final qualification work explores the theoretical and methodological principles of accounting and analytical support for settlements with buyers and customers of an enterprise, in particular, the economic essence and classification of such settlements are determined, the international experience of their accounting formation is characterized, as well as the information and regulatory support for their accounting and control.

The economic and organizational characteristics of the activities of the base enterprise are presented, the accounting of settlements with buyers and customers is characterized, and their analytical study is conducted in the reporting period.

The work outlines ways to improve the organization of accounting and analytical support for settlements with buyers and customers, in particular, through the use of modern information technologies in terms of rationalizing the process of

internal control of such costs of the enterprise. Elements of the recommendations and proposals developed by the author have found practical implementation in the formation of the accounting policy of the base enterprise.

As a result, the practical significance of the obtained research results is that the recommendations developed in the work are aimed at improving the theoretical, methodological and applied principles of accounting and analytical support for settlements with buyers and customers and can be implemented in the economic activities of business entities in order to improve its effectiveness.

Keywords: accounting and analytical support, settlements with buyers and customers, modern information technologies, digitalization, improvement of accounting-analytical and control processes.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ.....	13
1.1. Економічний зміст і класифікація розрахунків з покупцями і замовниками підприємства.....	13
1.2. Сутність, основні завдання та напрями проведення аналізу розрахунків з покупцями і замовниками	18
1.3. Зарубіжний досвід організації обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками підприємства.....	23
РОЗДІЛ 2. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	29
2.1. Аналіз галузі та економіко-організаційна характеристика діяльності підприємства.....	29
2.2. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві.....	35
2.3. Аналіз розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві.....	38
РОЗДІЛ 3. ПОКРАЩЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	44
3.1. Шляхи покращення обліку розрахунків з покупцями і замовниками підприємства.....	44
3.2. Підвищення результативності внутрішнього контролю розрахунків з покупцями і замовниками підприємства	48
3.3. Рекомендації щодо вдосконалення структури дебіторської заборгованості підприємства	55
ВИСНОВКИ.....	63
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	66
ДОДАТКИ.....	77

ВСТУП

Актуальність теми випускної кваліфікаційної роботи зумовлена зростанням ролі достовірної, оперативної та економічно обґрунтованої інформації про дебіторську заборгованість у процесах управління підприємством. У період нестабільності економічного середовища, порушення традиційних логістичних ланцюгів і трансформацій умов ринку для українських підприємств саме своєчасний контроль взаєморозрахунків стає критичним чинником підтримання платоспроможності та фінансової стійкості. Наявність простроченої дебіторської заборгованості безпосередньо впливає на обсяг оборотного капіталу, потребу в зовнішньому фінансуванні та здатність суб'єктів господарювання виконувати свої зобов'язання. У таких реаліях удосконалення методичних засад обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками та підвищення аналітичної спроможності інформаційної системи підприємства набувають першочергового значення.

Наявність електронних каналів продажу, онлайн-платежів, використання передоплат, часткових оплат та відтермінування платежів вимагають від підприємств формування більш гнучкої та прозорої системи обліку. Зростає потреба в автоматизації контролю розрахунків з покупцями і замовниками, аналітиці платіжної дисципліни контрагентів, прогнозуванні можливих ризиків неповернення коштів та їхньому своєчасному попередженні. У цьому контексті обліково-аналітичне забезпечення виступає не лише інструментом фіксації господарських операцій, а й важливим елементом стратегічного управління взаємодією з клієнтами підприємства.

Проблематиці щодо обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками присвячені наукові доробки багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких: М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Й. Я. Даньків,

Г. Г. Кірейцев, М. В. Кужельний В. Г. Лінник, К. Ю. Татаров, М. С. Пушкар, О. А. Петрик, В. В. Сопко, Д. Стоун, Дж. І. Фіннерті, Р. В. Філатов тощо.

Додатковою складністю для господарюючих суб'єктів є постійні зміни нормативно-правового середовища, включаючи коригування податкового законодавства, правил документального оформлення операцій, вимог до електронного документообігу та гармонізацію національних стандартів обліку відповідно до міжнародних вимог. Підприємства змушені адаптувати свої облікові політики, алгоритми визнання та обліку доходів і дебіторської заборгованості, що потребує високої кваліфікації облікового персоналу та надійної професійної інформаційної системи. Недостатня якість обліково-аналітичного забезпечення у сфері розрахунків із покупцями і замовниками призводить до помилок у звітності, викривлення фінансових результатів та прийняття неефективних управлінських рішень, що в умовах економічних ризиків може мати критичні наслідки для діяльності підприємства.

Таким чином, актуальність теми зумовлена необхідністю формування ефективної, технологічної та аналітично орієнтованої системи обліку розрахунків з покупцями і замовниками, яка здатна забезпечити підприємству стійке функціонування в умовах невизначеності та ризику. Високоякісне обліково-аналітичне забезпечення виступає основою своєчасного підтримання ліквідності, захисту від кредитних ризиків, обґрунтування управлінських рішень та забезпечення прозорості взаємодії з партнерами. Це зумовлює теоретико-методичну та практичну значущість дослідження, спрямованого на вдосконалення методичних та організаційних аспектів обліку і аналізу розрахунків із покупцями і замовниками у сучасних умовах ведення господарської діяльності.

Випускна кваліфікаційна робота магістра виконана відповідно до плану роботи кафедри обліку і оподаткування Волинського національного університету імені Лесі Українки.

Метою дослідження є обґрунтування теоретико-прикладних засад організації обліково-контрольного та аналітичного забезпечення розрахунків з

покупцями і замовниками, а також проведення аналізування стану дебіторської заборгованості за товари (роботи або послуги), обґрунтування науково-методичних та практичних рекомендацій щодо покращення діяльності підприємства в частині управління розрахунків з його покупцями і замовниками.

Поставлена мета обумовила необхідність виділення комплексу **завдань**, вирішення яких запропоновано у поданій кваліфікаційній роботі магістра:

- розглянуто економічну сутність, трактування та класифікацію розрахунків з покупцями та замовниками;

- досліджено та систематизовано нормативно-правове забезпечення обліково-аналітичного процесу щодо розрахунків з покупцями і замовниками підприємства;

- досліджено зарубіжний досвід щодо формування розрахунків з покупцями і замовниками в системі обліково-аналітичної діяльності суб'єктів господарювання;

- надано економіко-організаційну характеристику та проведено оцінювання фінансово-економічного стану базового підприємства;

- проведено дослідження та узагальнення первинного, аналітичного та синтетичного обліку розрахунків з покупцями і замовниками базового підприємства;

- обґрунтовано шляхи удосконалення організації обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками на базовому підприємстві;

- обґрунтовано напрями покращення процесу аналізування, контролю та управління розрахунками з покупцями і замовниками базового підприємства.

Об'єктом дослідження є процес організації та покращення обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками на базовому підприємстві.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та прикладні засади облікового забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками, а також процес аналізування розрахунків з покупцями і замовниками підприємства.

Матеріал дослідження. Основою методики проведеного дослідження є комплексний підхід до сутності й значення обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками. При виконанні кваліфікаційної роботи використані такі методи дослідження як аналітичний, метод порівняння, табличний, графічний тощо.

Випускна кваліфікаційна робота магістра виконана на основі діалектичного підходу до вивчення теоретичних аспектів обліку, аналізу, контролю та оподаткування розрахунків з покупцями і замовниками підприємства. Окрім того, у процесі дослідження використано абстрактно-логічний метод, метод порівняння, метод групування абсолютних, середніх, відносних величин, метод деталізації тощо.

Інформаційною базою випускної кваліфікаційної роботи магістра є наукові публікації вітчизняних і зарубіжних науковців, присвячені проблематиці обліково-аналітичного забезпечення дебіторської заборгованості за товари, роботи (послуги), законодавчі акти національного та міжнародного рівня, звітність досліджуваного суб'єкта господарювання, реєстри синтетичного і аналітичного обліку, внутрішня документація та організаційно-розпорядчі матеріали базового підприємства, ресурси всесвітньої мережі Internet тощо.

Теоретичною та методичною основою дослідження стали Закони України, постанови Верховної Ради та Кабінету Міністрів України, наукові роботи, підручники, посібники вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів з обліку, контролю, аналізу, аудиту, оподаткування; а також дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності досліджуваного підприємства, зокрема, обов'язкові форми фінансової звітності за 2022–2024 р.р., а також комплекс інших первинних та зведених документів з відображення операцій щодо розрахунків з покупцями та замовниками підприємства.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у теоретико – методичному обґрунтуванні й уточненні та прикладному удосконаленні обліково–організаційних, аналітичних та управлінських процедур відображення господарських операцій щодо розрахунків з покупцями та замовниками підприємства.

В процесі дослідження одержано наступні результати, що характеризують його наукову новизну:

- доведено необхідність формування резерву сумнівних боргів, що надасть змогу раціонально використовувати наявні фінансові ресурси та забезпечить посилення економічної безпеки та підвищення ліквідності діяльності базового підприємства;

набуло подальшого розвитку:

- уточнення економічної сутності та категоріально-понятійного апарату щодо формування розрахунків з покупцями і замовниками та резерву сумнівних боргів з метою подальшої розробки напрацювань щодо покращення обліково-аналітичного забезпечення управління ними відповідно до потреб підвищення ефективності та результативності діяльності підприємства;

- узагальнення методики обліку розрахунків з покупцями і замовниками підприємства та її розкриття в обліковій політиці, що надає можливість систематизації комплексу облікових процедур, які в сукупності забезпечують формування облікового процесу на первинному, аналітичному та синтетичному рівнях, а також надання якісної і оперативної зведеної інформації з метою покращення процесу управління розрахунками з покупцями і замовниками в цілому;

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що рекомендації та пропозиції, а також розробки, наведені у кваліфікаційній роботі, розвивають теоретико-методичні та прикладні засади формування обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками і можуть бути використані в сучасній практиці господарювання.

Застосування на практиці запропонованих автором рекомендацій дозволить забезпечити більш коректне відображення операцій щодо обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками сучасним умовам господарювання, своєчасне одержання та оперативне аналізування необхідної інформації управлінським персоналом. Отримані результати дослідження спрямовані на підвищення достовірності, оперативності та аналітичності обліково-контрольного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками, можуть бути впровадженими в практику роботи суб'єктів господарювання.

Апробація результатів та публікації. Основні положення кваліфікаційної роботи доповідались та отримали позитивне схвалення на IX Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні тенденції розвитку обліку, аналізу, контролю, аудиту та оподаткування» (21 листопада 2025 р., м. Луцьк).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

1.1. Економічний зміст і класифікація розрахунків з покупцями і замовниками підприємства

Сутність розрахунків з покупцями і замовниками полягає у тому, що вони формують ключовий фінансовий канал, через який підприємство перетворює результати своєї господарської діяльності на реальний грошовий потік. Кожна операція купівлі-продажу завершується моментом, коли зобов'язання контрагента переходить у форму надходження коштів, і саме в цій точці відбувається фактичне підтвердження економічної цінності створеного продукту. Для підприємства такі розрахунки виконують роль механізму підтримання ліквідності: своєчасне отримання платежів забезпечує можливість фінансувати запаси, операційні витрати, роботу персоналу та інші необхідні процеси. В межах таких відносин формується система взаємних прав та обов'язків, де кожне відвантаження товарів або виконання робіт супроводжується фіксацією вимоги до покупця. Ця вимога стає частиною структури активів і впливає на загальну фінансову рівновагу. Коли період очікування платежів розтягується, підприємство фактично кредитує своїх контрагентів, що створює ризики дефіциту оборотних коштів. Навпаки, чітка дисципліна розрахунків дозволяє скорочувати потребу у зовнішньому фінансуванні й утримувати стабільні показники платоспроможності.

Разом із тим розрахунки з покупцями і замовниками виконують функцію індикатора ринкової поведінки. Вони демонструють здатність підприємства не лише залучати попит, а й підтримувати довіру партнерів, вибудовувати тривалі зв'язки й адаптувати умови оплати до ритму ринку. Через цю систему проявляється якість управлінських рішень: структура дебіторської

заборгованості, її строковість та оборотність є відображенням ефективності збуту, рівня організації документообігу та внутрішнього контролю.

Загалом розрахунки з покупцями і замовниками – це не просто технічна стадія продажу, а динамічний процес, який поєднує фінансову логіку та господарську дисципліну. Вони визначають стійкість грошових потоків, формують основу ділової репутації та впливають на можливості підприємства реагувати на коливання ринкового середовища. Саме тому якісне управління цим напрямом стає необхідною умовою підтримання конкурентних переваг і забезпечення довгострокової стабільності. Тому оцінимо сучасні наукові підходи до розуміння сутності розрахунків (табл. 1).

Таблиця 1.1

Сучасні теоретико-методологічні підходи до розуміння сутності поняття
«розрахунки»

Автор	Визначення
Бутинець Ф. Ф.	«Розрахунки – це грошові взаємовідносини, що виникають між підприємствами по операціях товарного і нетоварного характеру» [12]
Ващенко Ю. В.	«Розрахунки – це будь-який спосіб припинення зобов'язань (як грошових, так і негрошових) між сторонами, в тому числі виконання зобов'язання в натурі та зарахування однорідних зустрічних (послідовних) вимог» [16]
Власова І. О.	«Розрахунки – це двосторонній рух і грошових коштів, і товарів (робіт та послуг), тому відповідно документи при проведенні розрахункових операцій поділяються на дві складові: фінансові та товарно-розрахункові» [17]
Мочерний С. В.	«Розрахунки – це передачу чи переведення коштів в порядку виконання грошового зобов'язання» [67]
П(С)БО 11 «Зобов'язання»	«Розрахунки – це система взаємин між юридичними і фізичними особами, що виникають у момент практичного виконання юридично оформлених фінансових зобов'язань при здійсненні товарних і нетоварних операцій.» [80]
Пантелєєв В. П., Сніжко О. С.	«Розрахунки – це 1) сплата грошей за зобов'язанням; 2) документ, складений на основі розрахунку» [74]
Пархоменко В. М.	«Розрахунки – це платежі, відповідно до нарахованих зобов'язань, платежі без виникнення зобов'язань або виникнення зобов'язань, що викликані трудовими, адміністративними, податковими, митними, фінансовими відносинами» [75]

Примітка: побудовано на основі джерел [12; 16; 17; 67; 74; 75; 80].

Як бачимо, різноманітність підходів до розуміння сутності поняття «розрахунки» не дає можливості сформуванню уніфікованого визначення даної дефініції. Тому, на основі аналізу табл 1.1 ми можемо запропонувати власне бачення даного поняття, а саме: розрахунки з покупцями – це регламентований комплекс бухгалтерських процедур і правовідносин, у межах якого підприємство відображає, документально підтверджує та контролює стан грошових вимог, які виникають у результаті передачі продукції, виконання робіт чи надання послуг, забезпечуючи їх трансформацію у фактичний грошовий потік через системну оцінку строковості, ліквідності та ризиків дебіторської заборгованості.

Перевага такого підходу полягає в тому, що він охоплює не лише формальний факт наявності грошової вимоги, а й увесь управлінський і контрольний зміст розрахунків, притаманний бухгалтерському підходу. При цьому він враховує економічний зміст дебіторської заборгованості, адже зазначено її строковість, ліквідність і пов'язані ризики. Така деталізація важлива, оскільки саме ці характеристики впливають на оцінку фінансової стійкості підприємства, потребу в обіговому капіталі та політику управління грошовими потоками.

Класифікація розрахунків за формами має практичну вагу тому, що вона дозволяє підприємству впорядкувати різні способи погашення зобов'язань і вибудувати більш передбачувану фінансову політику. Кожна форма – чи то передоплата, постоплата, акредитив, інкасо або взаємозалік – по-своєму впливає на швидкість руху коштів, рівень довіри між сторонами та можливість контролювати ризики. Коли такі розрахунки розмежовані, легше оцінити, який спосіб забезпечує стабільний оборот капіталу, які умови створюють додаткове навантаження на ліквідність, а які дають змогу зменшити залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Водночас класифікація формує чітку систему прийняття рішень: підприємство розуміє, у яких випадках доцільно використовувати швидкі грошові розрахунки, а де варто застосовувати більш складні механізми, що

гарантують виконання зобов'язань. Це дозволяє не лише підтримувати фінансову дисципліну, а й адаптувати взаємодію з контрагентами до умов ринку та власної стратегії (рис 1.1).

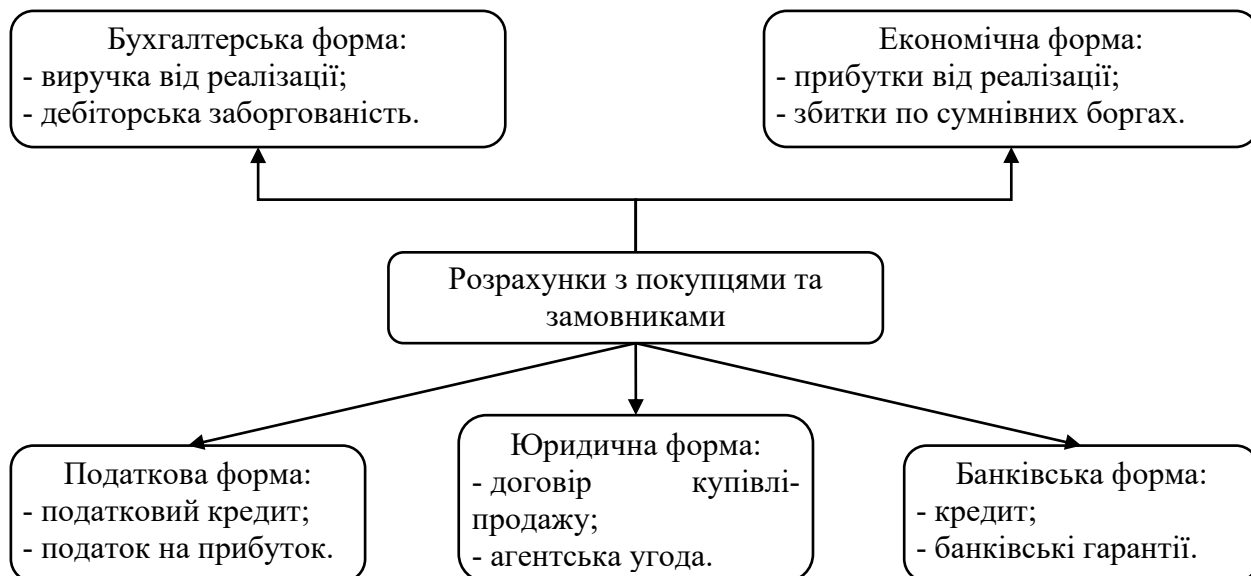


Рис. 1.1. Форми прояву розрахунків з покупцями і замовниками за різними аспектами

Примітка: побудовано на основі джерел [12; 21].

З рис. 1.1. бачимо, що розрахунки з покупцями та замовниками не обмежуються однією площиною обліку, а формують багатовимірну систему, у якій фінансові, правові та податкові аспекти взаємодіють між собою. З погляду економічної логіки, структура, подана у вигляді п'яти форм, підкреслює: кожна господарська операція має різні наслідки залежно від того, у якій площині її розглядати. Саме така багатошаровість робить систему розрахунків не просто технічною частиною продажу, а важливим інструментом управління прибутковістю та ризиками підприємства.

Бухгалтерська форма орієнтує увагу на внутрішню фіксацію результатів діяльності: виручка та дебіторська заборгованість складають основу оцінки виконаних зобов'язань покупцями. Тут відображається робота підприємства з обігом коштів, адже саме дебітори визначають, наскільки швидко реалізовані

товари перетворюються на реальні надходження. У часи нестабільності саме ця форма може виявитися чутливим індикатором фінансових затримок.

Економічна форма переносить фокус на результативність: прибуток від реалізації з одного боку й можливі збитки від сумнівних боргів – з іншого. Через цю призму розрахунки постають як механізм, що може як підсилювати, так і послаблювати фінансову позицію фірми. Саме тут проявляється залежність підприємства від дисципліни контрагентів та якості його власної політики кредитування.

Податкова форма показує, що розрахунки мають і безпосередній фіскальний вплив. Податковий кредит і податок на прибуток утворюють контур, у якому розрахунки з покупцями стають частиною взаємодії з державою. Будь-яке відхилення – зміна термінів, коригування вартості – тягне податкові наслідки.

Юридична форма наголошує на тому, що база розрахунків – це завжди зобов'язання, оформлені договором. Договір купівлі-продажу та агентська угода задають правила гри: строки, відповідальність, гарантії, порядок оплати. В той же час банківська форма вказує на зовнішні механізми забезпечення платежів: кредити й гарантії. Вони можуть стати захистом від касових розривів або інструментом страхування ризиків.

Загалом приходимо до висновку щодо комплексної природи розрахунків, оскільки вони є точкою перетину обліку, економічного результату, правової відповідальності та банківської підтримки. Узагальнюючи можна стверджувати, що розрахунки з покупцями та замовниками формують основу фінансової динаміки підприємства, адже саме через них проходить остаточне підтвердження вартості створеного продукту. Розглянуті форми демонструють, що даний процес набагато ширший, ніж проста передача коштів, оскільки він поєднує у собі бухгалтерську фіксацію результатів, економічну оцінку прибутковості, податкові наслідки, юридичну визначеність та банківські інструменти забезпечення платежів. Такий підхід дозволяє підприємству

точніше управляти грошовими потоками, контролювати ризики та підтримувати стабільність операційного циклу.

1.2. Сутність, основні завдання та напрями проведення аналізу розрахунків з покупцями і замовниками

Сутність аналізу розрахунків з покупцями і замовниками полягає в тому, щоб відокремити формальну фіксацію заборгованості від реального стану грошових потоків і побачити, як поведінка контрагентів впливає на фінансову рівновагу підприємства. У практиці господарювання цей аналіз перетворюється на своєрідне «рентгенівський знімок» оборотного капіталу, оскільки за строками оплати, обсягами дебіторської заборгованості та структурою договорів визначається, наскільки ефективно працює система збуту й чи здатна фірма підтримувати безперервність фінансування власних витрат.

Таке дослідження дозволяє побачити приховані ризики. Затримка платежів означає фактичне кредитування покупця, що погіршує оборотність активів і змушує підприємство відволікати кошти від інших напрямів. Навпаки, дисципліновані розрахунки формують стабільний грошовий потік і знижують потребу в зовнішніх позиках. Тому аналіз спрямований не лише на перевірку фактичних сум, а й на встановлення тенденцій: чи зростає строк непогашення, які покупці створюють навантаження на ліквідність, у яких сегментах ринку ризик невиконання зобов'язань вищий.

Водночас важливим є зіставлення облікових даних із реальними умовами договорів. У цьому вимірі аналіз показує, чи відповідає кредитна політика підприємства його можливостям, чи не надто лояльні умови оплати провокують накопичення простроченої заборгованості. Окреме значення має оцінка якості документального супроводу: помилки в первинних документах, неточність специфікацій або невчасна передача інформації можуть створювати штучні затримки в надходженні коштів.

Зрештою, аналіз розрахунків – це механізм прийняття рішень, який дозволяє визначити, коли доцільно переглянути графіки оплат, де потрібне жорсткіше договірне регулювання, а де можна застосувати інструменти стимулювання покупців. Саме через таке поєднання фінансової логіки, поведінкових оцінок і управлінських висновків аналіз перетворюється на процес, що впливає не лише на поточну ліквідність, а й на конкурентну позицію підприємства в довготривалій перспективі.

Оскільки в системі бухгалтерських рахунків розрахунки, головним чином, відображаються через дебіторську заборгованість, то основними показниками, які характеризують їх стан на підприємстві, є відповідні коефіцієнти та індикатори (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Основні показники стану розрахунків з покупцями і замовниками

Примітка: побудовано на основі джерел [12; 92].

Основні завдання аналізу розрахунків з покупцями і замовниками зводяться до того, щоб надати підприємству чітке уявлення про реальний стан грошових вимог і ступінь надійності тих, хто формує виручку. Насамперед аналіз покликаний визначити, наскільки швидко та повно покупці погашають свої зобов'язання. Це включає вивчення структури дебіторської заборгованості, її строковості, частки прострочених сум і тих тенденцій, які свідчать про можливе погіршення платіжної дисципліни. У цьому сенсі завдання полягає не лише в тому, щоб зафіксувати наявність невчасних платежів, а щоб розпізнати закономірності, які можуть перетворитися на загрозу ліквідності.

Важливою частиною аналізу є виявлення покупців, які створюють найбільше навантаження на обіговий капітал. Це завдання передбачає ранжування контрагентів за обсягами боргу, строками оплати та частотою порушення умов договорів. Такий підхід дозволяє віділити групи ризику й, у разі потреби, переглянути умови співпраці – від скорочення відстрочки платежу до застосування гарантійних механізмів або передоплати.

Ще одним завданням є оцінка відповідності кредитної політики підприємства його фінансовим можливостям. Тут аналіз покликаний показати, чи не надто великі обсяги реалізації здійснюються «у борг», чи не створює підприємство ситуацій, коли продажі зростають швидше, ніж надходить готівка. У такому випадку формальні успіхи збуту можуть приховувати зростання фінансових ризиків.

Не менш суттєвим є аналіз правильності документального оформлення розрахунків. Невчасні акти, помилки в накладних або суперечливі умови договорів можуть сповільнювати рух коштів більше, ніж економічні причини. Тому завданням аналізу стає виявлення таких «технічних вузлів» і усунення недоліків у внутрішніх процедурах.

Загалом головна мета усіх зазначених завдань – забезпечити підприємству передбачуваний грошовий потік і мінімізувати ризики неповернення коштів. Лише через системний аналіз розрахунків формується здатність підприємства підтримувати стабільність операцій, уникати касових

розривів та посилювати позиції на ринку за рахунок контрольованої кредитної політики й дисципліни контрагентів.

Напрями аналізу розрахунків з покупцями і замовниками охоплюють кілька взаємопов'язаних площин, кожна з яких дає свій ракурс бачення фінансових взаємин із контрагентами:

1. Дослідження структури дебіторської заборгованості. Воно включає поділ боргів за строками виникнення, обсягами та часткою прострочених сум. Такий підхід дозволяє оцінити, наскільки швидко підприємство перетворює реалізовані товари і послуги у фактичні надходження та чи не накопичується приховане навантаження на оборотний капітал. Якщо певна група боргів постійно переходить у розряд прострочених, це сигнал про зниження платіжної дисципліни або помилки у кредитній політиці.

2. Аналіз поведінки окремих покупців. Тут фокус зміщується з цифр на партнерські стосунки. Оцінюється регулярність оплат, частота порушення строків, тенденції у зміні боргових залишків. Таке дослідження дає змогу виокремити клієнтів, які створюють фінансову нестабільність, і тих, на кого можна розраховувати в довгостроковій перспективі. На основі цих висновків підприємство переглядає умови співпраці: скорочує відстрочку, вводить гарантійні інструменти чи, навпаки, надає додаткові стимули для дисциплінованих покупців.

3. Оцінювання якості кредитної політики підприємства. Тут аналізуються межі допустимої відстрочки, порядок надання товарного кредиту та відповідність цих умов фінансовим можливостям фірми. Якщо обсяги реалізації зростають швидше, ніж грошові надходження, це може створити ілюзію позитивної динаміки, хоча насправді підприємство вимушено фінансує своїх покупців, ризикуючи ліквідністю.

4. Перевірка документального забезпечення розрахунків. Неточності у договорах, несвоєчасне оформлення первинних документів, розбіжності в облікових даних можуть спричинити затримки, що не пов'язані з реальними фінансовими труднощами контрагентів. У цьому сенсі аналіз охоплює

перевірку процесів всередині самого підприємства, адже помилки організаційного характеру часто створюють додаткові бар'єри для надходження коштів.

5. Оцінка ризиків неповернення: визначення сумнівних боргів, формування резервів, оцінювання ймовірності списання. Це дозволяє заздалегідь підготуватися до можливих втрат і зменшити вплив на фінансовий результат.

У сукупності усі зазначені напрями формують цілісний інструмент контролю грошових потоків суб'єкта господарювання. Зокрема, вони дають змогу підприємству бачити не лише поточний стан розрахунків, але й прогнозувати наслідки управлінських рішень, оцінювати стабільність взаємин із партнерами й підтримувати фінансову стійкість у мінливому ринковому середовищі.

Загалом можна сказати, що аналіз розрахунків з покупцями й замовниками розкриває справжню природу фінансових взаємозв'язків підприємства з ринком. При цьому стан розрахунків є не просто технічним елементом обліку, а механізмом, який визначає ритм руху коштів і здатність бізнесу працювати без перебоїв. Саме через аналіз виявляються ті чинники, що впливають на швидкість інкасації боргів, стійкість грошового потоку та рівень ризику, пов'язаного з невиконанням зобов'язань контрагентами.

Багатовимірність підходів щодо аналізу засвідчує, що жоден окремий показник не дає аналітикам повного уявлення про якість розрахунків. Лише поєднання оцінки строків погашення, дисципліни покупців, адекватності умов договорів і внутрішньої організації документообігу створює підґрунтя для обґрунтованих рішень. У результаті підприємство отримує можливість формувати передбачуваний фінансовий цикл, уникати касових розривів і підтримувати стійкість навіть за підвищеної ринкової мінливості. У цьому й полягає головна цінність аналізу розрахунків з покупцями – він трансформує хаотичні потоки інформації у зрозумілу систему сигналів, що допомагають зміцнювати позиції підприємства й підвищувати ефективність управління.

1.3. Зарубіжний досвід організації обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками підприємства

Цінність зарубіжного досвіду організації обліково-аналітичного забезпечення розрахунків із покупцями та замовниками полягає насамперед у тому, що він пропонує підприємству ширший інструментарій контролю та прогнозування грошових потоків, ніж той, який традиційно застосовується в локальній практиці. У багатьох економічно розвинених країнах робота з дебіторською заборгованістю розглядається не як допоміжна функція бухгалтерії, а як стратегічний елемент фінансового менеджменту. Це означає, що інформаційні системи, методи оцінювання ризиків і стандарти документування формуються таким чином, щоб максимально зменшити невизначеність і підвищити прозорість розрахунків.

Однією з ключових цінностей є високий рівень автоматизації. Сучасні платформи управління фінансами дозволяють відстежувати строки оплати, формувати індивідуальні профілі ризику для кожного контрагента, прогнозувати можливі затримки та одразу пропонувати коригувальні дії. У такій системі бухгалтерський облік інтегрується з аналітичними модулями, тому рішення приймаються на основі об'єктивних даних, а не інтуїтивних оцінок.

Не менш важливою є практика використання рейтингів надійності покупців. У країнах Північної Америки та ЄС підприємства активно користуються як приватними кредитними бюро, так і спеціалізованими сервісами, що формують детальні досьє на контрагентів. Це дає змогу до початку співпраці оцінити платіжну дисципліну партнера, швидше коригувати умови договору та уникати співпраці з високоризиковими покупцями. Такий підхід значно підсилює економічну безпеку підприємства. Значна увага приділяється й стандартизації документальних процедур. У міжнародній практиці ключові елементи договорів, графіки оплат, умови постачання, механізми застосування санкцій мають чітку структуру, що мінімізує

можливість суперечливих трактувань. Це суттєво скорочує кількість затримок, викликаних організаційними недоліками, і забезпечує стабільність руху коштів.

Окрему цінність становить облік дебіторської заборгованості як інвестиції. У США та Великій Британії аналіз орієнтований на вимірювання віддачі від вкладення у товарний кредит, що допомагає порівнювати альтернативні рішення: чи доцільно надавати клієнту більше часу на оплату, чи вигідніше залучити факторингову компанію. Такий підхід формує більш гнучку політику управління розрахунками.

Узагальнено, зарубіжний досвід демонструє, що результативність системи розрахунків залежить не лише від облікової дисципліни, а й від стратегічного бачення, технологічної готовності та здатності підприємства працювати з ризиками на випередження. Саме це і становить його головну цінність для сучасної практики.

У міжнародній та національній практиці підходи до обліку розрахунків із покупцями та замовниками сформувалися під впливом різних концепцій фінансової звітності. Тому зіставлення Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку України дозволяє побачити, наскільки відрізняється логіка визнання, оцінювання й представлення дебіторської заборгованості. Ця різниця не є суто технічною; вона впливає на фінансові показники підприємства, на оцінку ризиків і на управлінські рішення, пов'язані з кредитною політикою.

Головна відмінність полягає у філософії підходу. МСБО покладається на принцип справедливої вартості та на необхідність відображати економічну сутність операції, а не лише її формальний зміст. У контексті розрахунків це означає, що дебіторська заборгованість визнається за теперішньою вартістю очікуваних надходжень. ПСБО ж традиційно орієнтовані на історичну собівартість: дебітори відображаються за сумою, зазначеною у первинних документах, без коригування на зміну вартості грошей у часі.

Другою важливою відмінністю є підхід до резервування сумнівних боргів. МСБО зобов'язує суб'єкт господарювання оцінювати очікувані кредитні збитки за моделлю, яка враховує як історичні дані, так і прогнозні оцінки майбутніх ризиків. НПСБО підходять до цього значно простіше – резерв формується переважно на основі факту прострочення або за встановленими нормативами. У підсумку міжнародна модель забезпечує більш гнучке реагування на зміни економічного середовища.

Різниця простежується й у розкритті інформації. МСБО вимагають надання детальних пояснень щодо строковості, кредитного ризику, методів оцінки та політики управління дебіторською заборгованістю. НПСБО містять значно менший перелік обов'язкових розкриттів, що інколи ускладнює зовнішнім користувачам оцінку реального рівня ризику покупців.

Відрізняється й порядок дисконтування довгострокової дебіторської заборгованості. МСБО наполягають на обов'язковому дисконтуванні, тоді як НПСБО застосовують його лише у вилючних випадках. Через це у звітності за міжнародними стандартами цінність довгострокових вимог виглядає більш обдумано і точніше відображає економічні реалії.

Узагальнюючи, можна сказати: відмінності між МСБО та НПСБО не зводяться до різних технік обліку. Вони відображають дві різні системи фінансового мислення, одна з яких ґрунтується на ринковій оцінці та прогнозуванні ризиків, а інша – на формальній документальності й мінімізації суджень бухгалтера.

Необхідно зазначити, що на практиці у різних країнах розрахунки з покупцями та замовниками відображаються в однаковій логіці «кредитування клієнта», але інструменти контролю, роль банків, податкові акценти й ступінь використання професійного судження можуть суттєво відрізнятися. При цьому порівняння підходів різних країн показує, як саме правове середовище, ринок капіталу й традиції професії впливають на облік дебіторської заборгованості та на те, як підприємство бачить ризики й вартість відстрочки платежу (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Зарубіжні підходи до ведення розрахунків з покупцями та замовниками в
розвинутих країнах світу

Країна	Специфіка ведення розрахунків з покупцями
Сполучені Штати Америки	Облік розрахунків тісно пов'язаний із ринком капіталу: дебіторська заборгованість розглядається як фінансовий актив, що постійно оцінюється з погляду ризику й прибутковості. Широко застосовуються скорингові моделі, активні резерви під очікувані збитки, факторинг і сек'юритизація портфелів боргів. Бухгалтер звик мислити категоріями «доходність–ризик», а кредитна політика фактично інтегрована у фінансову стратегію компанії.
Великобританія	Розрахунки з клієнтами відображаються з акцентом на реалістичну оцінку стягуваності боргів і прозоре розкриття ризиків у примітках. У практиці поширені детальні процедури інвентаризації дебіторів, тісна взаємодія бухгалтерії з юристами та кредитними менеджерами, використання внутрішніх «рейтингів клієнта» для визначення умов оплати й лімітів продажу в кредит.
Німеччина	Бухгалтерія орієнтується на принцип обачності та чіткий формалізм. Розрахунки з покупцями відображаються з великою увагою до документальної бази й строків позовної давності. Резерви під сумнівні борги формуються системно, з використанням внутрішніх таблиць коефіцієнтів. Висока роль банків і кредитних страхових компаній означає, що частина ризику передається назовні, але контроль термінів інкасації залишається жорстким.
Франція	Облік розрахунків тісно прив'язаний до податкових вимог і правових форм договорів. Значна частина процедур спрямована на забезпечення коректності визнання доходу та витрат у зв'язку з дебіторською заборгованістю. Поширені інструменти страхування комерційних ризиків, інкасові схеми та факторинг із регресом. Аналітика дебіторів інтегрується у звітність, де важливо узгодити внутрішні розрахунки та зовнішні вимоги до консолідації.
Японія	Система побудована навколо довгострокових зв'язків із клієнтами та «корпоративних груп». Дебіторська заборгованість часто концентрується в межах стабільного кола партнерів, тому облік приділяє велику увагу історії взаємин і репутації контрагента. Формальні резерви можуть виглядати обережними, але управління ризиком відбувається через попередні домовленості, знижки за швидку оплату та внутрішні неформальні механізми впливу.
Сінгапур	Міжнародні стандарти поєднуються з високою технологічністю облікових процесів. Розрахунки з ведуться в мультивалютному середовищі, з використанням електронних платформ, онлайн-акредитивів і автоматизованих систем моніторингу прострочення. Дебіторська заборгованість швидко перетворюється на ліквідність через факторинг, банківські гарантії та торгове фінансування.

Примітка: побудовано на основі джерел [26; 41; 57].

На нашу думку, кілька з наведених принципів виглядають найбільш корисними для української системи бухгалтерського обліку. Зокрема, це орієнтація на оцінку ризику, властива США, коли розрахунки з покупцями варто сприймати не лише як технічний облік боргу, а як інвестицію, що потребує постійного контролю й прогнозування. Такий підхід дає змогу завчасно виявляти небезпечні тенденції та керувати кредитною політикою більш свідомо.

Корисним може бути й британський принцип поєднання професійного судження та відкритості інформації. Прозоре розкриття умов розрахунків і реалістична оцінка стягнення боргів формують довіру між учасниками ринку й зменшують ризики спірних ситуацій. Німецький акцент на документальній точності й дисципліні також має значення. Адже стандартизовані договори, чіткі процедури інвентаризації та контроль строків є основою прогнозованого руху коштів у будь-якій економіці, особливо в період нестабільності. Варто врахувати й французький досвід страхування комерційних ризиків, який дозволяє частково зняти тягар непередбачуваності та підтримати підприємства в умовах затримок платежів.

Таким чином, приходимо до висновку, що зарубіжні моделі організації розрахунків з покупцями та замовниками формують цілісний підхід, у якому облік поєднується зі стратегічним управлінням ризиками й грошовими потоками. Проаналізовані зарубіжні підходи доводять, що ефективність роботи з дебіторською заборгованістю значною мірою залежить від технологічної готовності підприємства, дисципліни документальних процедур і здатності бачити розрахунки не лише як факт продажу, а як довгострокову інвестицію в ділові відносини. Високий рівень автоматизації, системна оцінка кредитоспроможності та прозоре розкриття ризиків створюють середовище, у якому підприємства отримують більше передбачуваності й захисту від неплатежів.

Порівняння МСБО та НПСБО показує, що різні концепції фінансової звітності формують відмінні підходи до визнання, оцінювання й резервування

дебіторської заборгованості. Міжнародні стандарти значною мірою орієнтовані на економічну сутність і прогнозування ризиків, в той час як національні – на формальний документальний підхід. Це підтверджує, що якість системи розрахунків визначається не лише технічними правилами, але і логікою фінансового мислення. На нашу думку адаптація окремих елементів зарубіжних підходів – зокрема ризик-орієнтованих моделей США, британського акценту на професійному судженні та німецької дисципліни документування – може суттєво посилити українську практику управління дебіторською заборгованістю і підвищити стійкість фінансових результатів підприємств.

РОЗДІЛ 2

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

2.1. Аналіз галузі та економіко-організаційна характеристика діяльності підприємства

Досліджуваною в роботі галуззю є виробництво мінеральних вод та інших безалкогольних напоїв. Щодо ситуації в регіоні, зазначимо, що згідно даних Головного управління статистики у Волинській області питома вага реалізації вироблених харчових продуктів та напоїв в період січня – жовтня 2023р. складала 27 % (для порівняння у січні – жовтні 2024 р. – 24,8 %) від загального обсягу реалізованої в регіоні промислової продукції (товарів, послуг). Динаміку означеного показника для Волині за 2017 – 2023 рр. подано на рис. 2.1.

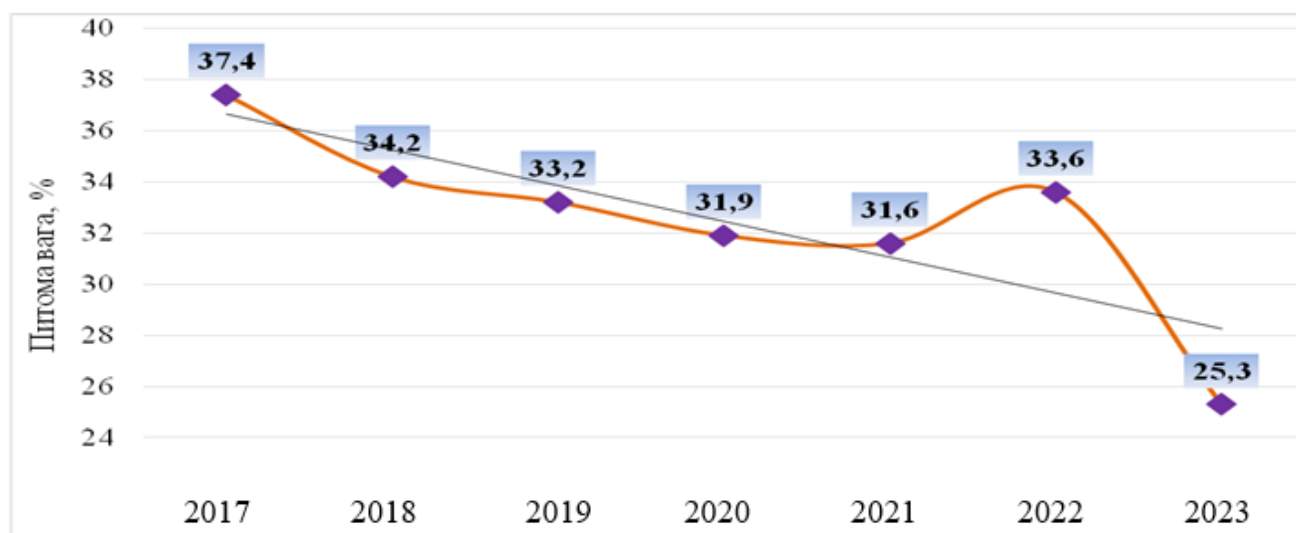


Рис. 2.1. Динаміка питомої ваги реалізованих харчових продуктів та напоїв від загального обсягу реалізованої у Волинській області промислової продукції, за 2017 – 2023 рр.

Примітка: побудовано на основі офіційної звітності

Зауважимо, що показники щодо виробництва та реалізації лише безалкогольних напоїв (зокрема мінеральних вод, оцту), що є домінуючим видом діяльності базового підприємства, статистично не відокремлюються, тому нами проведено аналізування даних видів діяльності в сукупності із харчовими продуктами в цілому.

Динаміку виробництва води мінеральної та газованої, непідсолодженої у Волинській області за 2022–2024 рр. подано на рис. 2.2. Очевидним є суттєве зменшення виробництва у 2023 р., а саме на 76 тис. декалітрів, хоча у 2024 р. (порівняно із попереднім роком) простежується його певне зростання – на 50,7 декалітрів (рис. 2.2).

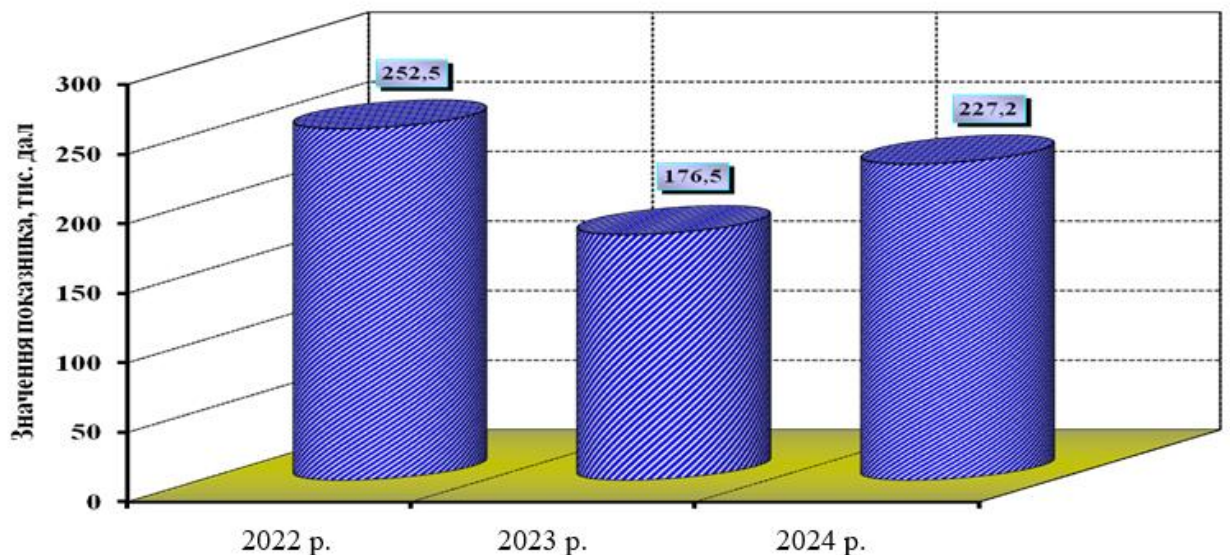


Рис. 2.2. Динаміка виробництва води мінеральної та газованої, непідсолодженої у Волинській області за 2022 – 2024 рр., тис. дал

Примітка: побудовано на основі офіційної звітності

Одну із лідируючих позицій серед виробників мінеральних вод та інших безалкогольних напоїв у Волинській області займає ПП «*****». Для характеристики якісних змін в структурі майна базового підприємства, нами проведено вертикальний та горизонтальний аналіз балансу (Додаток А, Б, В, Д).

Структуру майна ПП «*****» за 2022–2024 роки подано на рис. 2.3. За результатами аналізування ефективності використання основних засобів (табл. 2.1) встановлено, що зростання ступеня зношеності основних засобів на

базовому підприємстві пов'язане із перевищенням темпів приросту нарахованого зносу над введенням нових основних засобів. Даний показник у 2022 році становить 9,05 %, в 2023 р. – 16,99 %, в 2024 р. – 26,88 %.

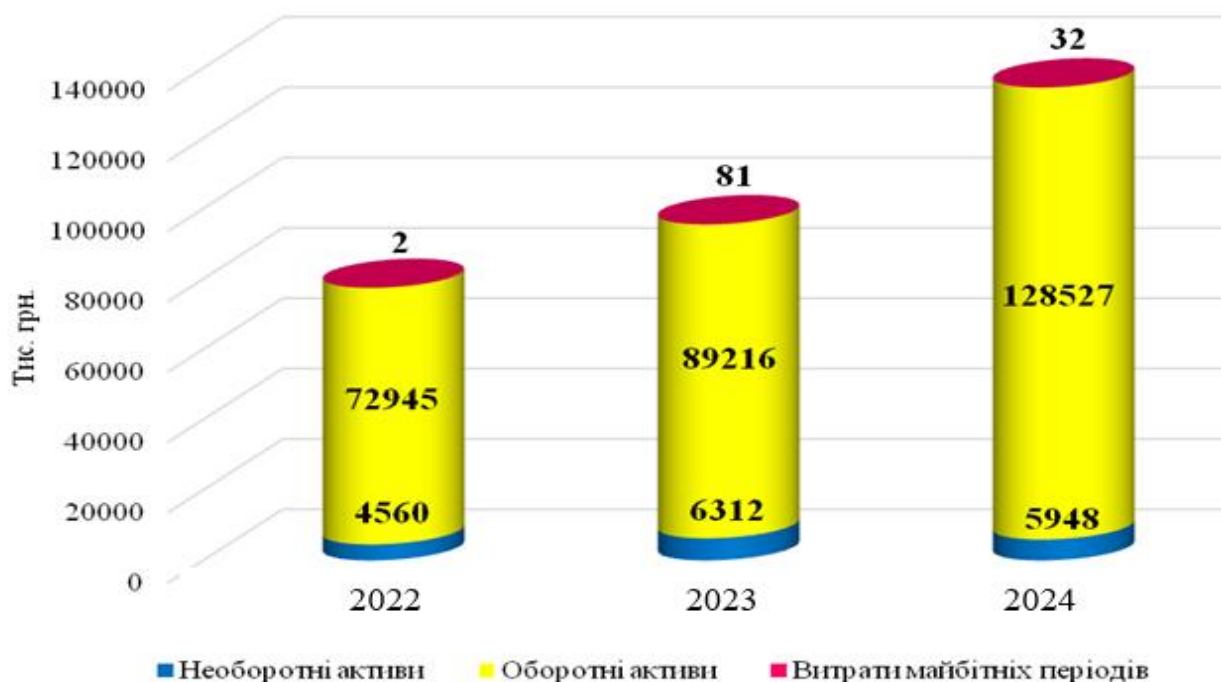


Рис. 2.3. Динаміка активів ПП «*****» за 2022–2024 рр.

Примітка: побудовано на основі фінансової звітності підприємства

На основі даних аналітичної таблиці можна зробити висновок, що величина власного капіталу ПП «*****» зросла у 2023 році порівняно з 2022 р. на 119,55 %, у 2024 році порівняно з 2023 р. – на 51,29 %. Частка власного капіталу у джерелах фінансових ресурсів за 2023 рік зросла на 7,68 в.п., а за 2024 р. – на 1,32 в.п., що свідчить про зростання рівня фінансової незалежності підприємства. Довгострокові зобов'язання за 2023 рік зросли на 6,37 %, за 2024 р. – на 31,12 %, проте їх частка у валюті балансу за період 2022–2024 рр. зменшилася на 9,97 в.п., що свідчить про зменшення залежності ПП «*****» від довгострокових кредитів банку.

Динаміку пасивів ПП «*****» за аналізований період відображено на рис. 2.4. Структура джерел фінансових ресурсів характеризується показниками фінансової незалежності базового підприємства (Додаток Ж, табл. Ж.1).

Таблиця 2.1

Коефіцієнти якісного стану основних засобів на ПП «*****»
за 2022 – 2024 років

Показник	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Абсолютне відхилення	
				2023/2022рр.	2024/2023рр.
Коефіцієнт накопичення зносу	0,09	0,17	0,27	0,08	0,10
Коефіцієнт реальної вартості майна	0,41	0,19	0,32	-0,21	0,13
Ступінь зносу основних засобів	9,05	16,99	26,88	7,94	9,89
Ступінь оновлення основних засобів	81,62	83,12	32,34	1,50	-50,78
Фондовіддача основних засобів	69,86	75,49	77,94	5,63	2,45
Фондомісткість основних засобів	0,014	0,013	0,013	-0,001	0,000

Примітка: побудовано на основі фінансової звітності підприємства

Встановлено (Дод. Ж, табл. Ж.1), що коефіцієнт концентрації позичкового капіталу у 2023 порівняно з 2022 р. зменшився на 8,52 %, а у 2024 році порівняно з 2023р. – на 1,60 %, що свідчить про зменшення залежності підприємства від позикових коштів.

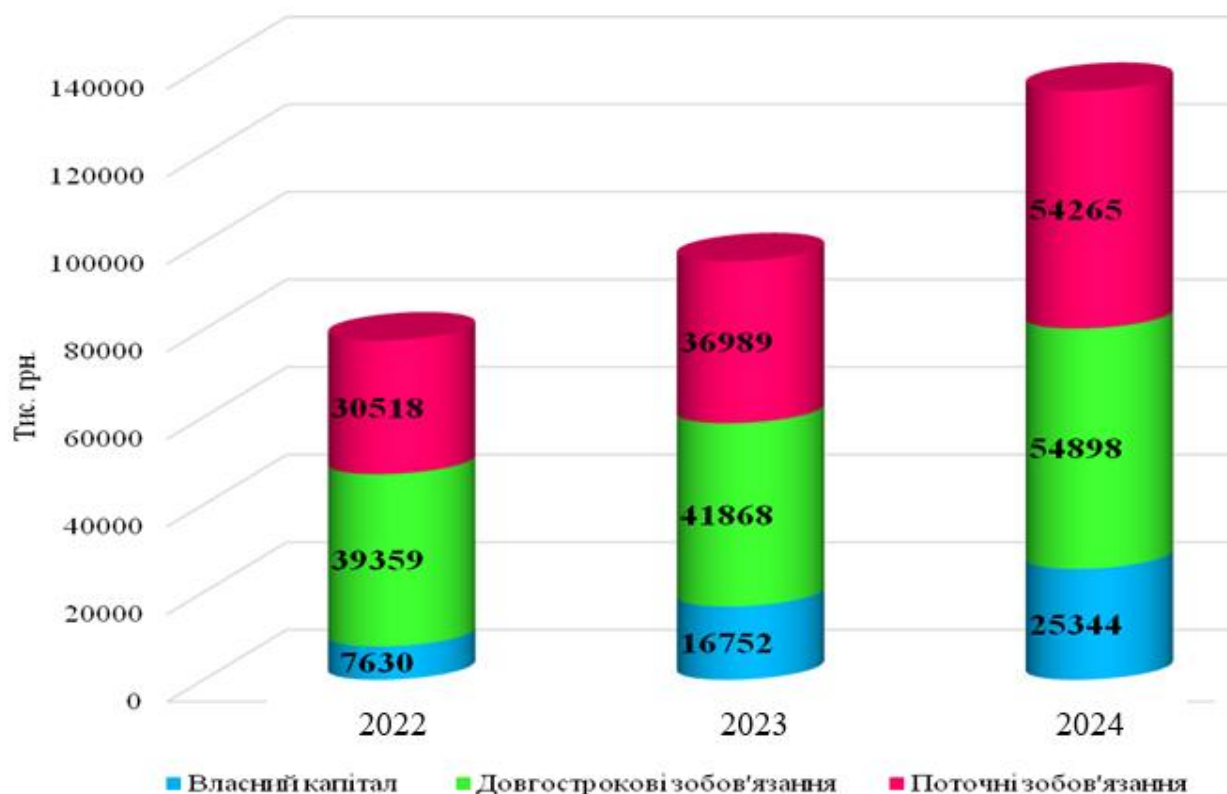


Рис. 2.4. Динаміка та структура пасивів ПП «*****» за 2022 – 2024 рр.

Примітка: побудовано на основі фінансової звітності підприємства

Заналом за результатами дослідження коефіцієнтів можна зробити висновок, що за період 2022-2024 рр. відбулось покращення фінансової стійкості підприємства.

За результатами аналізування динаміки показників ліквідності та платоспроможності (Дод. Ж, табл. Ж.2) можна стверджувати про позитивну тенденцію щодо зростання ліквідності базового підприємства і покращення його платоспроможності.

За результатами аналізування коефіцієнту оборотності активів (Дод. Д) встановлено, що тривалість одного обороту активів в 2023 році порівняно з 2022 роком зменшилась на 18,77 дні, що є позитивним явищем. Проте динаміка даного показника за період 2022 – 2024 рр. має негативну тенденцію, оскільки тривалість обороту зросла на 22,31 дні.

Таблиця 2.2

Динаміка показників рентабельності ПП «*****» за 2022 – 2024 рр.

Показник	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення					
				2023 / 2022 рр.		2024 / 2023 рр.		2024 / 2022 рр.	
				абсолют-не	відносне	абсолют-не	відносне	абсолют-не	відносне
Валова рентабельність, %	5,55	11,14	9,82	5,59	100,79	-1,32	-11,85	4,27	76,99
Операційна рентабельність, %	3,50	5,13	5,70	1,63	46,48	0,57	11,11	2,20	62,75
Чиста рентабельність реалізації, %	2,05	2,65	2,91	0,60	29,45	0,25	9,59	0,86	41,86
Рентабельність оборотного капіталу, %	25,74	25,45	20,10	-0,29	-1,12	-5,35	-21,02	-5,64	-21,90
Рентабельність активів, %	12,94	21,82	16,50	8,88	68,66	-5,32	-24,37	3,56	27,55
Рентабельність власного капіталу, %	72,10	63,79	44,11	-8,31	-11,52	-19,68	-30,86	-27,99	-38,83

Примітка: побудовано на основі фінансової звітності підприємства

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, що показує розширення або зниження комерційного кредиту, на ПП «*****» у

2022 році становив 8,60, у 2023 р. – 11,93, у 2024 р. – 8,42. Зменшення даного коефіцієнта свідчить про уповільнення швидкості погашення кредиторської заборгованості. В підсумку за результатами аналізування показників ділової активності, а саме коефіцієнтів оборотності виявлено зростання оборотності активів, робочого капіталу, виробничих запасів, кредиторської заборгованості у 2023 році порівняно з 2022 р., проте дані показники у 2024 р. порівняно з 2023р. зменшилися, що свідчить про нестійкий фінансовий стан базового підприємства.

За результатами аналізу (табл. 2.2) виявлено, що коефіцієнти прибутковості і рентабельності базового підприємства коливаються, при чому спостерігається тенденція зростання по більшості показниках протягом 2022 – 2024 рр., що свідчить про розширення діяльності підприємства.

Аналіз показників рентабельності свідчить про зростання рентабельності у 2023 році порівняно з 2022 р. і погіршення динаміки цих показників у 2024 році (рис. 2.5).

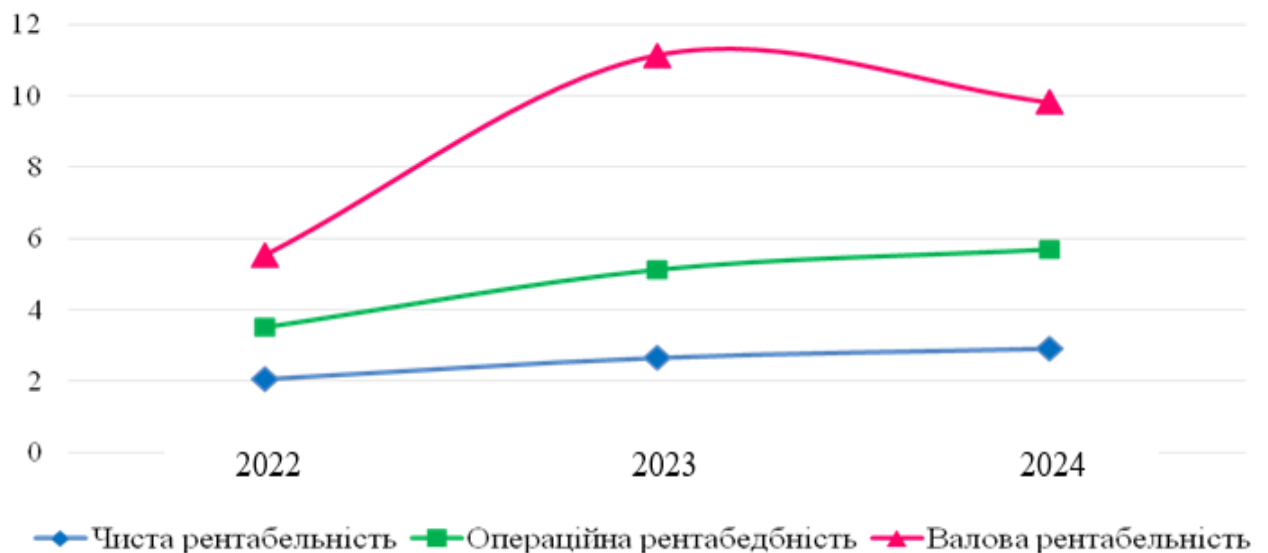


Рис. 2.5. Динаміка показників рентабельності ПП «*****»
за 2022 – 2024 рр., %

Примітка: побудовано на основі фінансової звітності підприємства

Встановлено, що інтегральний показник фінансового стану базового підприємства у 2022 – 2024 роках коливався в межах 4,680 – 5,865 (за моделлю

Альтмана 1983 року). Ймовірність банкрутства ПП «*****» є дуже низькою, що встановлено на основі проведеного аналізу за допомогою моделі прогнозування банкрутства Альтмана.

Аналіз показників, що характеризують ліквідність підприємства показав, що в загальному ПП «*****» є платоспроможним, про що свідчать коефіцієнти загальної та проміжної ліквідності.

Отже, в цілому можна стверджувати, що фінансовий стан базового підприємства є досить стабільним. Показники фінансово-господарської діяльності є позитивними, на кінець 2024 року підприємство має нормальну ліквідність та стійкий фінансовий стан, що, на нашу думку, є наслідком ефективної управлінської політики.

2.2. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві

ПП «*****» може здійснювати доставку товарів покупцям власним автотранспортом. Перевезення вантажів автомобільним транспортом здійснюється тільки за наявності належним чином оформлених товарно-транспортних накладних (ТТН), доданих до подорожнього листа. Подорожні листи вантажного автомобіля на підприємстві видаються водію під розпис тільки на один робочий день (зміну) за умови здачі водієм подорожнього листа за минулий робочий день.

Невід'ємна частина товарно-транспортної накладної (ТТН) – виписаний подорожній лист вантажного автомобіля (ф.№2-ТН), до якого і додається заповнений бланк ТТН.

На поточний рахунок ПП «*****» зараховують кошти, що надходять за реалізовану продукцію (товари) від покупців у погашення

заборгованості. Кожна операція за цим рахунком у хронологічному порядку відображається у виписці банку, яка передається банком підприємству щодня.

Протягом усього шляху переміщення товарів (продукції) від ПП «*****» до місця призначення їх супроводжують первинні документи, до яких відноситься:

- 1) товарно-транспортна накладна;
- 2) комерційний рахунок – основний розрахунковий документ, що містить вимоги продавця до покупця про сплату зазначеної в ньому суми належного платежу за поставлений товар.

Отже, облік операцій по розрахунках з покупцями і замовниками здійснюється на підставі господарських договорів та первинних документів, що засвідчують факт здійснення господарської операції.

На ПП «*****» графіки документообігу не застосовуються, що негативно впливає на процес організації документування операцій по розрахунках з покупцями і замовниками, оскільки складно визначити конкретні строки надходження документів по різних ділянках обліку, посадових осіб які відповідають за своєчасність надходження документів, тому строк виникнення заборгованості теж неможливо чітко визначити.

Інформація, що міститься в прийнятих до обліку первинних документах, систематизується у реєстрах синтетичного і аналітичного обліку шляхом подвійного запису їх на взаємозв'язаних рахунках. Дані аналітичних рахунків повинні бути тотожними відповідним рахункам синтетичного обліку на перше число кожного місяця. Узагальнено етапи щодо ведення обліку розрахунків з покупцями і замовниками на базовому підприємстві представлено у Дод. Е.

Організація синтетичного обліку розрахунків з покупцями і замовниками передбачає ведення обліку на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» (рис. 2.6).



Рис. 2.6. Організація синтетичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві

Примітка: узагальнення на основі аналізування діяльності бухгалтерії підприємства

Відображення розрахунків з покупцями та замовниками здійснюються як за умови попередньо перерахованого авансу від покупця за товари (роботи, послуги), так і шляхом оплати після відвантаження (табл. 2.3, 2.4).

Таблиця 2.3

Облік розрахунків з покупцями і замовниками при попередній оплаті
на ПП «*****» у 2024 році

№	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума
1	Отримано передоплату за товари	311	681	12000
2	Нарахована сума податкового зобов'язання	643	641	2000
3	Відображено дохід від реалізації продукції	361	701	9600
4	Нарахована сума податкового зобов'язання	701	643	1600
5	Списано аванс	681	361	9600
6	Повернено покупцю залишок авансу	681	311	2400
4	Коригування суми ПДВ	641	643	400
5	Списано собівартість реалізованої продукції	901	26	7000

Примітка: узагальнення на основі аналізування діяльності бухгалтерії підприємства

Аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками повинен забезпечити отримання даних про заборгованість, строк сплати за якою ще не настав, а також заборгованість, несплачену в строк. На ПП «*****», аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками ведеться за кожним

покупцем і замовником, а також пред'явленим до сплати рахунком, за кожною операцією.

Таблиця 2.4

Облік розрахунків з покупцями та замовниками за умови післяплати на

ПП «*****» у 2024 році

№	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума
1	Відображено дохід від реалізації продукції,	361	701	18000
2	Нарахована сума податкового зобов'язання	701	641	3000
3	Відображено собівартість реалізації	901	26	12000
4	Погашено покупцем заборгованість	311	361	18000

Примітка: узагальнення на основі аналізування діяльності бухгалтерії підприємства

Отже, синтетичний та аналітичний облік дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками є невід'ємною частиною раціональної організації облікового процесу підприємства. Побудова аналітичного обліку забезпечує отримання даних про заборгованість, строк сплати по якій ще не настав, а також заборгованість не сплачену у встановлені терміни.

Підсумовуючи зазначимо, що на ПП «*****» раціональна організація бухгалтерського обліку. Проте, синтетичний та аналітичний облік дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками потребує вдосконалення для підвищення оперативності та контролю за показниками заборгованості.

2.3. Аналіз розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві

Для визначення причин зміни обсягів дебіторської заборгованості на ПП «*****» нами проведено аналізування її структури за 2022 – 2024 роки (табл. 2.5).

За результатами аналізу (табл. 2.6) виявлено значне зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги у 2023 році, що обумовлюється збільшенням кількості дебіторів у 2023 році та пом'якшенням

кредитної політики ПП «*****». Інші статті заборгованості також збільшилися, окрім заборгованості за виданими авансами, яка зменшилася у 2023 році порівняно із 2022 р. на 74,91 %.

Таблиця 2.5

Аналіз структури дебіторської заборгованості на ПП «*****»
за 2022 – 2024 роки

Статті дебіторської заборгованості	Аналізований рік						Абсолютне відхилення частки, в.п.		
	2022 р.		2023 р.		2024 р.		2023 / 2022 pp.	2024 / 2023 pp.	2024 / 2022 pp.
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%			
Дебіторська заборгованість									
Всього	31018	100	62006	100	75175	100	-	-	-
зокрема:	X	X	X	X	X	X	X	X	X
- за товари і послуги	19537	62,99	34727	56,01	33779	44,93	-6,98	-11,07	-18,05
- з бюджетом	3514	11,33	4711	7,60	4107	5,46	-3,73	-2,13	-5,87
- за виданими авансами	550	1,77	138	0,22	421	0,56	-1,55	0,34	-1,21
- інша поточна дебіторська заборгованість	7417	23,91	22430	36,17	36868	49,04	12,26	12,87	25,13

Примітка: побудовано на основі фінансової звітності підприємства

У 2024 році нами виявлено скорочення обсягів дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 2,73 % та розрахунками з бюджетом на 12,82 %. Проте має місце зростання обсягів заборгованості за іншими статтями. В середньому загальний обсяг дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками ПП «*****» у 2022 – 2024 pp. збільшився на 72,9 %.

За результатами проведеного аналізування (табл. 2.7) нами встановлено, що коефіцієнт відволікання оборотних активів в дебіторську заборгованість у 2023р. порівняно з 2022р. зріс на 44,1%.

Таблиця 2.6

Аналіз динаміки дебіторської заборгованості на ПП «*****»

за 2022 – 2024 роки

Статті дебіторської заборгованості	Аналізований рік			Абсолютне відхилення, тис. грн.			Відносне відхилення, %		
	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2023 / 2022 рр.	2024 / 2023рр.	2024 / 2022 рр.	2023 / 2022 рр.	2024 / 2023 рр.	2024 / 2022 рр.
Дебіторська заборгованість Всього	31018	62006	75175	30988	13169	44157	99,90	21,24	142,36
зокрема:									
- за товари і послуги	19537	34727	33779	15190	-948	14242	77,75	-2,73	72,90
- з бюджетом	3514	4711	4107	1197	-604	593	34,06	-12,82	16,88
- за виданими авансами	550	138	421	-412	283	-129	-74,91	205,07	-23,45
- інша поточна дебіторська заборгованість	7417	22430	36868	15013	14438	29451	202,41	64,37	397,07

Примітка: побудовано на основі фінансової звітності підприємства

Виявлені зміни (табл. 2.7) обумовлені збільшенням величини дебіторської заборгованості і загальної вартості оборотних активів на 77,75 % і 23,36 % відповідно. У 2024 році порівняно з 2023 р. коефіцієнт відволікання оборотних активів зменшився на 30,86 % і становив 0,25. Така тенденція є позитивною, оскільки вона є свідченням вивільнення грошей та повернення їх у оборот діяльності базового підприємства.

Таблиця 2.7

Аналіз відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість за розрахунками з покупцями для ПП «*****» за 2022 – 2024 рр.

Показник	Значення показника			Відхилення					
	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2023/2022рр.		2024/2023рр.		2024/2022рр.	
				абсол. відхил. (+;-)	темп росту, %	абсол. відхил. (+;-)	темп росту, %	абсол. відхил. (+;-)	темп росту, %
Дебіторська заборгованість	19537	34727	33779	15190	177,75	-948	97,27	14242	172,90

Продовження табл. 2.7

Загальна сума оборотних активів	77507	95609	134507	18102	123,36	38898	140,68	57000	173,54
Коефіцієнт відволікання оборотніх активів	0,25	0,36	0,25	0,11	144,10	-0,11	69,14	0,00	99,63

Примітка: побудовано на основі фінансової звітності підприємства

Нами виявлено, що протягом 2022 – 2024 років (табл. 2.8) оборотність дебіторської заборгованості зменшилася на 49,4 %.

Таблиця 2.8

Аналіз показників оборотності дебіторської заборгованості ПП «*****»
за 2022 – 2024 роки

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення					
				2023/2022 рр.		2024/2023 рр.		2024/2022 рр.	
				(+,-)	(%)	(+,-)	(%)	(+,-)	(%)
Середньорічна вартість ДЗ	24214	46512	68591	22 298	192,1	22 079	147,5	44 377	283,3
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	11,08	8,65	5,60	-2,42	78,1	-3,05	64,7	-5,48	50,6
Період погашення дебіторської заборгованості, дні	32	42	64	9	131,3	23	152,4	32	200,0

Примітка: побудовано на основі фінансової звітності підприємства

За результатами розрахунків встановлено, що на ПП «*****» строк погашення заборгованості дебіторів за 2022-2024 роки зріс до 64 днів. Тобто період погашення є тривалим і ризик непогашення заборгованості присутній, окрім того негативним для базового підприємства є відсутність резерву сумнівних боргів.

Отже, аналіз дебіторської заборгованості за термінами виникнення (табл. 2.9) показує, що найбільшу частку займає заборгованість зі строком погашення до 12 місяців, що є позитивним для підприємства. Проте, протягом 2022-2024 років заборгованість зі строком погашення від 18 до 36 місяців зросла на 56,6%, що може свідчити про виникнення в майбутньому безнадійної заборгованості.

Таблиця 2.9

Аналіз дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги
на ПП «*****» за терміном виникнення, 2022 – 2024 рр.

Показник	Значення показника за період, тис. грн.			Абсолютне відхилення, тис. грн.			Приріс показника, %		
	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2023 / 2022 рр.	2024 / 2023 рр.	2024 / 2022 рр.	2023 / 2022 рр.	2024 / 2023 рр.	2024 / 2022 рр.
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, всього	19537	35283	33779	15746	-1504	14242	80,6	-4,3	72,9
в т.ч. за строком погашення до 12 міс.	18952	34543	32874	15591	13922	117	82,3	-4,8	73,5
від 12 до 18 місяців	92	124	113	32	-11	21	34,8	-8,9	22,8
від 18 до 36 місяців	493	616	772	123	156	279	24,9	25,3	56,6

Примітка: побудовано на основі фінансової звітності підприємства

Таблиця 2.10

Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості по
комерційним операціям на ПП «*****» за 2022 – 2024 рр.

Показник	Значення показника			Відхилення					
	2022 р	2023 р	2024 р	2023/2022рр.		2024/2023рр.		2024/2022рр.	
				Абсол. відхил. (+;-)	Темп росту, %	Абсол. відхил. (+;-)	Темп росту, %	Абсол. відхил. (+;-)	Темп росту, %
Дебіторська заборгованість за товари, послуги	19537	34727	33779	15190	177,75	-948	97,27	14242	172,90
Кредиторська заборгованість за товари, послуги	29015	33493	41075	4478	115,43	7582	122,64	12060	141,56
Коефіцієнт співвідношення за комерційними операціями	0,67	1,04	0,82	0,36	153,98	-0,21	79,32	0,15	122,13

Примітка: побудовано на основі фінансової звітності підприємства

Зменшення коефіцієнта співвідношення за комерційними операціями у 2024 р. порівняно з 2023 р. (табл. 2.10) є наслідком зменшення обсягу дебіторської заборгованості та зростання кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги (рис. 2.7).

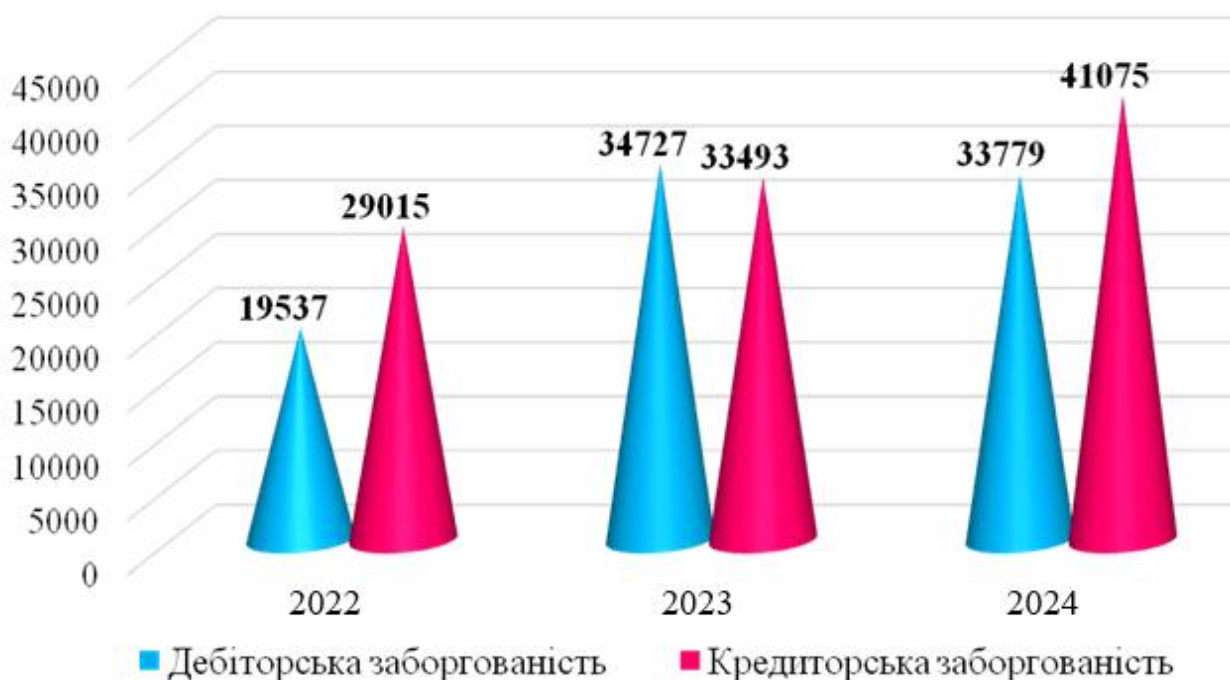


Рис. 2.7. Динаміка дебіторської та кредиторської заборгованостей на ПП «*****» за 2022 – 2024 рр., тис. грн.

Примітка: побудовано на основі фінансової звітності підприємства

Отже, провівши аналізування динаміки дебіторської заборгованості на ПП «*****» можна стверджувати, що стан розрахунків з покупцями та замовниками на базовому підприємстві є достатнім, ризик неповернення боргів дебіторами малоймовірний, а тому на підприємстві резерв сумнівних боргів не створюють.

РОЗДІЛ 3

ПОКРАЩЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

3.1. Шляхи покращення обліку розрахунків з покупцями і замовниками підприємства

Ефективне функціонування системи обліку розрахунків з покупцями та замовниками неможливе без належного аналітичного супроводу з боку управлінського апарату підприємства з одного боку, а також – потребує підтвердження таких аналітичних висновків фінансовим відділом та бухгалтерією суб'єкта господарювання. Відповідно, виникає об'єктивна потреба у структуризації облікової інформації, на основі якої управлінський персонал буде приймати рішення щодо аналізу, моніторингу та контролю показників дебіторської заборгованості (рис. 3.1).

Вважаємо, що головним критерієм, котрий повинен бути покладений в управління розрахунків з покупцями та замовниками, виступає характер дебіторської заборгованості. Наступним етапом повинна бути аналітична робота по визначенню справедливої вартості заборгованості, оскільки тривалі товарні кредити не повинні завдавати економічних збитків підприємству, котре їх надає. Відтак, лише методом приведення вартості, яка «зависла» у розрахунках до її справедливого значення, можна досягти ефективності навіть у випадку планової роботи із довгостроковою дебіторською заборгованістю.

Нами запропоновано розрахунок величини резерву за вдосконаленою методикою та методикою, що міститься в НП(С)БО. Зазначимо, що в залежності від того, яка методика розрахунку застосовується, залежить результат: сума резерву відрізняється і чим більше сальдо дебіторської заборгованості, тим більша різниця (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Запропонований розрахунок суми резерву сумнівних боргів

Група заборгованості	Сума боргу, грн.	Коефіцієнт сумнівності, %		Величина резерву, грн.	
		За П(С)БО 10	За вдосконаленою методикою	За П(С)БО 10	За вдосконаленою методикою
1	17 000	2,2	1,8	374	306
2	14 000	3,9	3,6	546	504
3	16 000	4,4	4,1	704	656
Разом	47000	X	X	1624	1466

Примітка: побудовано на основі фінансової звітності підприємства

Величина резерву за групами визначається множенням коефіцієнту сумнівності на суму дебіторської заборгованості на дату складання звітності. Заборгованість, що має підприємство станом на 31.12.2024 р. класифікується в залежності від термінів непогашення. Сума дебіторської заборгованості в кожній групі перемножується на відповідний коефіцієнт. Загальна величина резерву дорівнює сумі резервів за групами.

Вважаємо, що запропонована методика розрахунку резерву сумнівних боргів на ПП «*****», що охоплює аналітичне дослідження трирічного періоду, є найбільш ефективною, економічно обґрунтованою і придатною для використання в практичній діяльності. Її застосування надасть змогу оперативно та без зайвих зусиль розрахувати резерв, що забезпечить вчасне та об'єктивне формування фінансової звітності підприємства.

У практичному аспекті для забезпечення достатньої ефективності суб'єкт господарювання повинен сформувавши методику диференціації підходів до оцінки дебіторської заборгованості за товари та послуги з своїми покупцями та замовниками (рис. 3.2).

На нашу думку ключовим принципом, котрий повинен бути покладений у реалізацію методики оцінювання дебіторської заборгованості є її поділ за термінами погашення. Вдосконалення ж системи розрахунків з покупцями та замовниками за допомогою означеної методики реалізується шляхом уточнення справедливої вартості за кожним розрахунком.



Рис. 3.1. Структура облікової інформації щодо розрахунків з покупцями і замовниками підприємства

Примітка: узагальнено на основі джерела [12, с. 475].

Таким чином, можна стверджувати, що на основі наявної методики оцінки дебіторської заборгованості та загального стану розрахунків з покупцями в поєднанні з розробленими принципами кредитної політики підприємства, виникає можливість визначення конкретного інструментарію, який може бути застосований у практичній діяльності суб'єкта господарювання для реалізації принципів управління дебіторською заборгованістю і вдосконалення таким чином загальної системи розрахунків підприємства.



Рис. 3.2. Алгоритм оцінювання короткострокової та довгострокової заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками базового підприємства

Примітка: побудовано на основі джерела [10, с. 742].

Вважаємо, що управління розрахунками з обліково-аналітичної точки зору, повинно надавати можливість менеджменту підприємства формувати такі підходи щодо реалізації своїх повноважень у сфері управління підприємством, як б дозволили, з одного боку, вплинути на динаміку дебіторської заборгованості, а з іншого – забезпечити для підприємства можливості маневрування коштами за допомогою гнучких управлінських рішень у сфері взаємодії із своїми економічними контрагентами.

При цьому це сприятиме формуванню на підприємстві механізму управлінських рішень щодо підвищення ефективності розрахунків з покупцями та замовниками з одного боку, а з іншого – забезпечуватиме для суб'єкта господарювання загальне зменшення флуктуації при настанні спірних ситуацій в економічній системі загалом, що може мати негативні наслідки для процесу господарської діяльності відразу для значного числа економічних агентів.

Отже, можна зробити висновок, що практична реалізація механізму управління дебіторською заборгованістю суб'єкта господарювання повинна реалізовуватися шляхом поєднання методів економічного аналізу, контролю та моніторингу руху коштів в розрахунках, що передбачає необхідність побудови відповідної моделі управління ними. Проте сучасні засоби диджиталізації надають змогу опрацьовувати значні масиви даних в режимі реального часу без необхідності залучення додаткових фахівців, а за допомогою використання спеціалізованих аналітичних програмних засобів та додатків, що базуються на професійних цифрових рішеннях.

3.2. Підвищення результативності внутрішнього контролю розрахунків з покупцями і замовниками підприємства

Необхідність посилення внутрішнього контролю розрахунків із покупцями та замовниками зумовлена тим, що саме в цій ділянці зосереджені ключові ризики, що визначають стабільність грошових потоків підприємства. У практиці господарювання навіть невеликі збої, пов'язані із затримками платежів, помилками в документах, неправильним відображенням операцій – можуть призвести до дефіциту обігового капіталу й зниження фінансової гнучкості. Тому контроль розрахунків виходить далеко за межі технічної функції бухгалтерії й перетворюється на інструмент управління стійкістю бізнесу.

По-перше, підвищення ефективності контролю дає змогу своєчасно виявляти тенденції, які можуть перерости у проблему: зростання частки прострочених боргів, погіршення дисципліни окремих покупців, надмірну концентрацію ризику на кількох контрагентах. Без системного моніторингу ці ознаки залишаються непоміченими до моменту, коли підприємство вже стикається з касовими розривами.

По-друге, внутрішній контроль забезпечує точність облікових даних, від яких залежить якість фінансових рішень. Помилки у первинних документах, невчасне оновлення інформації чи нечіткість договорів здатні спотворити реальне уявлення про стан дебіторської заборгованості. Посилення контролю дозволяє уникати подібних перекручень, а отже – підвищувати надійність прогнозів і управлінських планів.

По-третє, ефективний контроль створює основу для формування раціональної кредитної політики. Коли підприємство має повну й достовірну картину щодо платіжної поведінки клієнтів, воно може коригувати умови оплати, встановлювати обґрунтовані ліміти, застосовувати знижки за швидку оплату або, навпаки, вимагати додаткових гарантій. Це дає змогу утримувати баланс між розширенням продажів і мінімізацією ризиків.

По-четверте, внутрішній контроль зменшує ймовірність зловживань чи навмисних порушень. Наявність чітких процедур – проведення звірок, розмежування повноважень, регулярного аналізу прострочення – унеможлиблює ситуації, коли необґрунтовано списуються борги або приховуються прострочені суми.

У підсумку потреба у підвищенні ефективності внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками зумовлена прагненням підприємства працювати передбачувано, уникати фінансових втрат і підтримувати стабільність свого операційного циклу. Це не лише вимога облікової дисципліни, але й елемент стратегії довготривалої конкурентоспроможності.

В таких умовах особливої актуальності набуває необхідність розроблення на підприємстві власної методики управління заборгованістю за розрахунками з

покупцями та замовниками. Це пов'язано з тим, що саме ця частина фінансових взаємин визначає ритм надходження коштів і здатність базового підприємства працювати без перебоїв. У різних галузях і за різних умов ризику, пов'язані з дебіторською заборгованістю, проявляються по-своєму, тому універсальних рішень не існує – потрібна система, адаптована під конкретний характер операцій, структуру клієнтської бази та обсяги продажу.

Наявність такої методики дозволяє встановити єдині правила оцінки платоспроможності покупців, визначати межі допустимих відстрочок і формувати обґрунтовані ліміти продажів у кредит. Це дає підприємству можливість уникати надмірної концентрації боргів і зменшувати залежність від несумлінних контрагентів. Крім того, вона створює чітку систему контролю: порядок звірки, регулярність аналізу прострочення, механізми реагування на відхилення. Коли ці процедури визначені й діють однаково в усіх підрозділах, підприємство отримує повну картину стану розрахунків і може оперативно коригувати кредитну політику.

Варто зазначити, що системний підхід до управління заборгованістю формує базу для прогнозування грошових потоків. При цьому чим точніший прогноз, тим менше ризику раптового дефіциту коштів і тим ефективніше підприємство планує закупівлі, інвестиції та виконання зобов'язань. Тому потреба у власній методиці є інструментом стабільності, який дозволяє базовому підприємству працювати передбачувано, контролювати ризики й підтримувати безперервність операційного циклу (рис. 3.3).

Проблеми формування та реалізації методики внутрішнього контролю розрахунків із покупцями й замовниками виникають через те, що ця сфера поєднує різні інтереси, процедури й ризики, які не завжди узгоджуються між собою. На перший погляд може здатися, що контроль заборгованості – це чітко відпрацьований механізм, однак на практиці підприємства стикаються з рядом труднощів, що ускладнюють створення ефективної системи.

Однією з ключових проблем є фрагментарність інформації. Дані про розрахунки часто зберігаються у різних підрозділах – бухгалтерії, відділі

продажів, юридичному відділі. Кожен із них веде власні реєстри, користується різними критеріями оцінки клієнтів і не завжди своєчасно передає інформацію іншим службам. У результаті картина стану дебіторської заборгованості втрачає цілісність, а контрольні дії стають запізненими або неефективними.

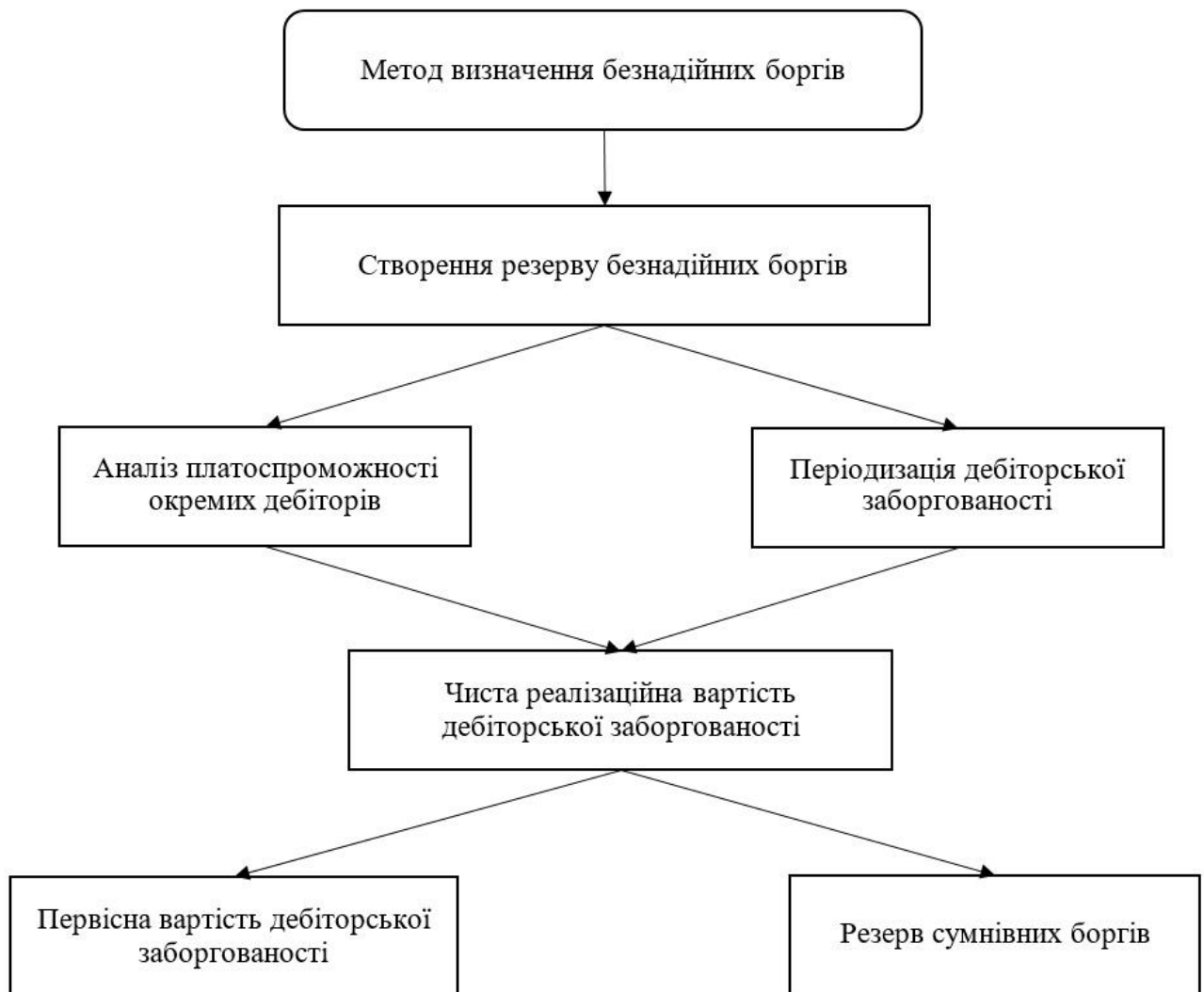


Рис. 3.3. Методика управління дебіторською заборгованістю за розрахунками з покупцями і замовниками на підприємстві

Примітка: узагальнено на основі джерела [45, с. 247].

Не менш суттєвою проблемою є обмеженість аналітичних інструментів. У багатьох підприємств відсутні механізми прогнозування платіжної поведінки покупців, автоматизовані системи моніторингу прострочення чи алгоритми раннього попередження про ризики. Контроль зводиться до фіксації факту

порушення строків, коли ситуація вже потребує радикальних рішень і втрати стають неминучими.

Важливим бар'єром є й недосконалість внутрішніх регламентів. Методики часто містять загальні формулювання, не встановлюють чіткої послідовності контрольних дій, не розмежовують відповідальність між учасниками процесу. У результаті контроль носить епізодичний характер, а претензійно-позовна робота активізується лише тоді, коли борг стає критичним.

Окремої уваги заслуговує людський фактор. Контроль за розрахунками потребує не лише дисципліни, а й здатності оцінювати ситуацію, застосовувати професійне судження, працювати з ризиковими контрагентами. Якщо працівники не мають достатньої підготовки або мотивації, навіть добре розроблена методика не зможе забезпечити бажаний результат.

У підсумку проблеми формування та реалізації методики внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками пояснюються тим, що підприємство має справу з комплексною системою, де збираються різні ризики – інформаційні, організаційні, юридичні й поведінкові. Лише усунення цих бар'єрів створює умови для ефективної та стабільної роботи контрольного механізму. Відповідно, на основі визначених умов, ми пропонуємо запровадити на підприємстві аналітичну методику забезпечення управлінського контролю дебіторської заборгованості (рис. 3.4).

Однак, ефективність впровадження такої методики контролю заборгованості потребує також і забезпечення відповідної ефективності взаємодії функціональних підрозділів підприємства. Це обумовлюється тим, що жоден окремий відділ не володіє повною інформацією про причини виникнення боргів, їх динаміку та можливі наслідки для підприємства. Заборгованість формується на стику продажів, бухгалтерського обліку, фінансів і юридичного супроводу, тому лише узгоджена робота цих ланок дає змогу контролювати її ефективно та своєчасно.

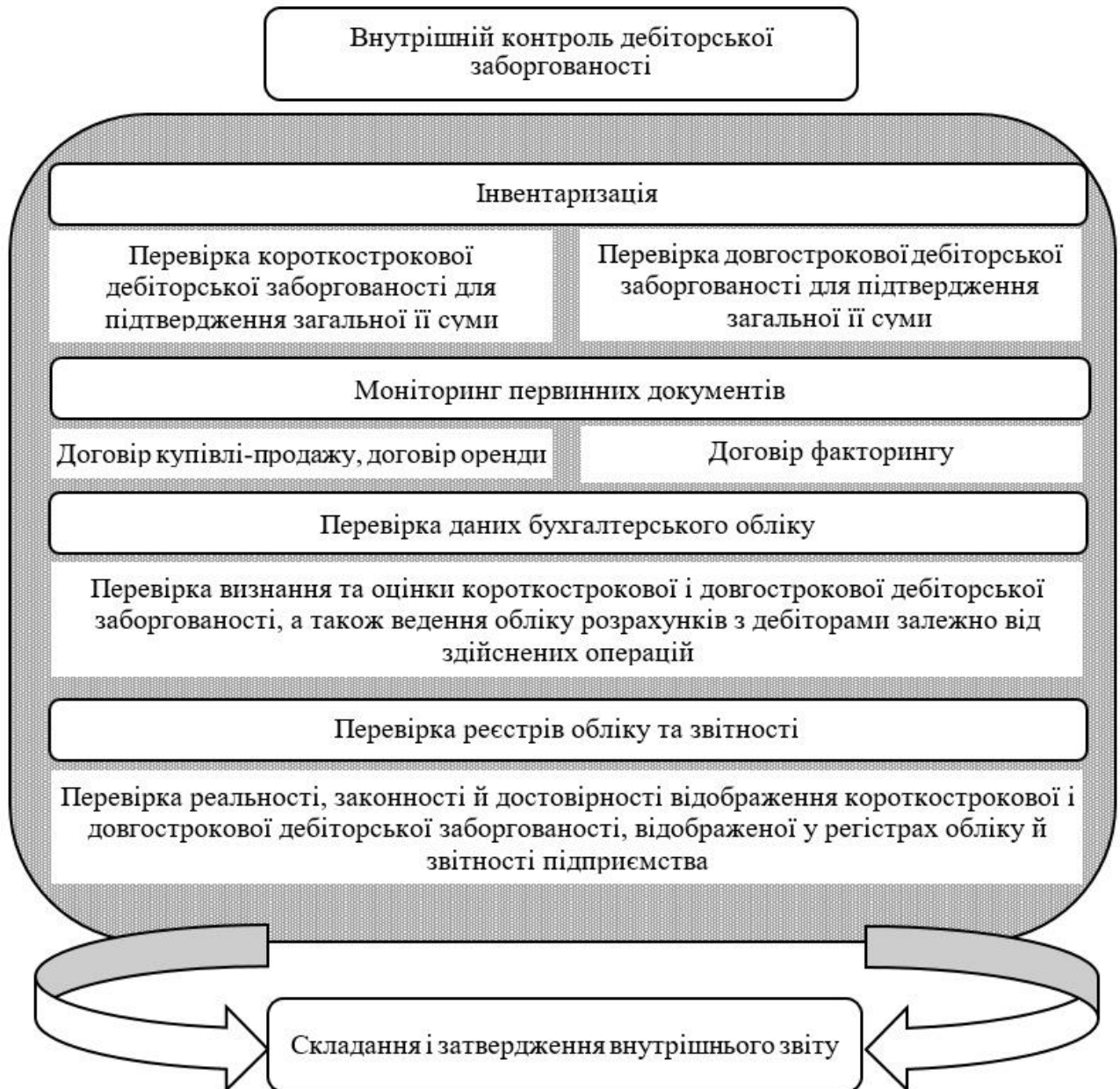


Рис. 3.4. Методика забезпечення управлінського контролю дебіторської заборгованості на ПП «*****»

Примітка: узагальнено на основі джерела [93, с. 97].

Основною підставою для такої взаємодії є різна природа інформації, що надходить у підрозділи. Відділ продажів знає ринок, поведінку клієнтів, умови конкуренції, тоді як бухгалтерія фіксує фактичні розрахунки, відображає строки та відстежує прострочення. Фінансова служба, у свою чергу, відповідає за прогноз грошових потоків і оцінку впливу боргів на ліквідність. Юридичний відділ забезпечує правову чистоту договорів і працює зі спірними ситуаціями.

Відсутність обміну даними між цими підрозділами перетворює управління заборгованістю на хаотичний процес, де рішення приймаються фрагментарно.

Разом з тим, в процесі взаємодії структурних підрозділів виникає потреба узгодження кредитної політики підприємства. Якщо відділ продажів орієнтується на збільшення реалізації, але не враховує кредитні ризики, підприємство швидко накопичує неконтрольований обсяг дебіторської заборгованості. Фінансова ж служба прагне мінімізувати ризики, тому може обмежувати відстрочку платежів. Без координації ці логіки в конфлікт і знижують ефективність управління. А узгоджена взаємодія дозволяє знайти баланс між розширенням продажів і стабільністю грошових потоків.

Підсумовуючи зауважимо, що управління розрахунками з покупцями та замовниками в сучасних умовах виступає не просто як облікова процедура, а як складна система взаємопов'язаних рішень, яка визначає фінансову стійкість підприємства та темп руху його грошових потоків. Визначені принципи управління розрахунками свідчать, що контроль дебіторської заборгованості на підприємстві є ключем до збереження ліквідності, а отже – до можливості безперебійно фінансувати операційну діяльність і виконувати стратегічні завдання бізнесу.

Важливо зазначити, що підвищення ефективності контролю не обмежується вдосконаленням окремих процедур. Йдеться про формування цілісної методики, яка включає оцінку платоспроможності клієнтів, визначення лімітів кредитування, регулярний аналіз динаміки заборгованості та чіткі механізми реагування на відхилення. Такий підхід дозволяє уникати концентрації ризиків, своєчасно виявляти проблемні тенденції та будувати прогноз грошових потоків на реалістичній основі.

Разом з тим будь-яка методика матиме обмежений ефект без узгодженої роботи всіх структурних підрозділів. Тому усі функціональні відділи підприємства мають взаємодіяти між собою як елементи єдиної системи, обмінюючись інформацією та координуючи рішення. Лише за таких умов підприємство буде здатним забезпечити стабільний контроль за боргами,

запобігати спірним ситуаціям і підтримувати ліквідність навіть за високої мінливості ринку.

Загалом можна стверджувати, що ефективне управління заборгованістю є не вузькою технічною функцією, а функціональним інструментом формування фінансової гнучкості та довготривалої конкурентоспроможності підприємства. Запропонована до впровадження системна методика управління дебіторською заборгованістю сприяє усуненню організаційних бар'єрів та зміцненню взаємодії підрозділів ПП «Олдем-Інвест», що створює підґрунтя для стійкого розвитку і захищає підприємство від ризиків, які супроводжують роботу з покупцями і замовниками.

3.3. Рекомендації щодо вдосконалення структури дебіторської заборгованості підприємства

Структура дебіторської заборгованості підприємства формується під впливом низки чинників, які відображають як внутрішню політику суб'єкта господарювання, так і особливості взаємодії з ринковим середовищем. Її вдосконалення стає актуальним тоді, коли накопичення боргів починає обмежувати оборотний капітал, сповільнювати інкасацію коштів та створювати ризики касових розривів. Фактично, мова йде про необхідність такої організації розрахунків, за якої підприємство отримує передбачуваний грошовий потік без надмірного фінансування покупців за власний рахунок.

Насамперед структура заборгованості залежить від кредитної політики підприємства. Надто м'які умови оплати, відсутність індивідуальних лімітів, однаковий підхід до клієнтів з різним рівнем надійності – усе це сприяє накопиченню довгострокової й простроченої заборгованості. Жорстка ж політика без гнучких інструментів стимулювання може обмежити збут. Тому вдосконалення структури має починатися з перегляду кредитної політики та її узгодження з фінансовими можливостями підприємства.

Другим визначальним чинником є якість моніторингу розрахунків. За відсутності системного контролю борги накопичуються непомітно, і підприємство стикається з проблемою тоді, коли діяти вже пізно. Удосконалення структури можливе лише за умови регулярного аналізу строків виникнення боргів, частки прострочених сум, динаміки погашення та концентрації ризику на окремих покупцях. Це дозволяє рано виявляти негативні тенденції й коригувати умови співпраці.

Важливу роль відіграє також і рівень документальної дисципліни. Нечіткі договори, неточності у накладних або несвоєчасне оформлення актів створюють штучні затримки та спотворюють реальний стан заборгованості. Вдосконалення структури вимагає стандартизації документів, встановлення чітких строків подання документів між підрозділами та контролю правильності первинних даних. Ще одним засобом впливу є диференціація умов оплати. Мова йде про гнучке поєднання відстрочки, часткової передоплати, знижок за швидку оплату або використання гарантійних інструментів. Такі методи дозволяють спрямувати поведінку покупців у бік швидшого погашення зобов'язань і зменшити частку проблемних боргів.

Не можна оминати увагою й зовнішні механізми – факторинг, страхування комерційних ризиків, використання банківських гарантій. У певних випадках передача частини ризику фінансовим установам допомагає зменшити навантаження на оборотний капітал та оптимізувати структуру заборгованості.

Окрім того, структура заборгованості формується під впливом взаємодії різних підрозділів. Без узгоджених дій продажів, бухгалтерії, фінансової служби та юридичного відділу зусилля окремих служб залишаються безрезультатними. Тому вдосконалення структури потребує чіткого розмежування відповідальності та налагодження інформаційного обміну.

У підсумку можна сказати, що вдосконалення структури дебіторської заборгованості – це не разовий захід, а комплексний процес, що охоплює коригування кредитної політики, підвищення дисципліни документообігу,

удосконалення механізмів контролю та використання зовнішніх інструментів. Лише поєднання цих напрямів забезпечить підприємству оптимальне співвідношення короткострокових і довгострокових боргів, мінімізує частку простроченої заборгованості та створить умови для стабільного грошового потоку.

Враховуючи, що на будь-якому підприємстві основою формування розрахунків є товарообіг та пов'язані з ним грошові потоки, то вдосконалення системи розрахунків безумовно необхідно починати з формування специфічної моделі збільшення обсягів товарообігу з супутнім вдосконаленням кредитування за даними операціями. На нашу думку на ПП «Олдем-Інвест» доцільною для впровадження в даному аспекти є наступна модель (рис. 3.5).

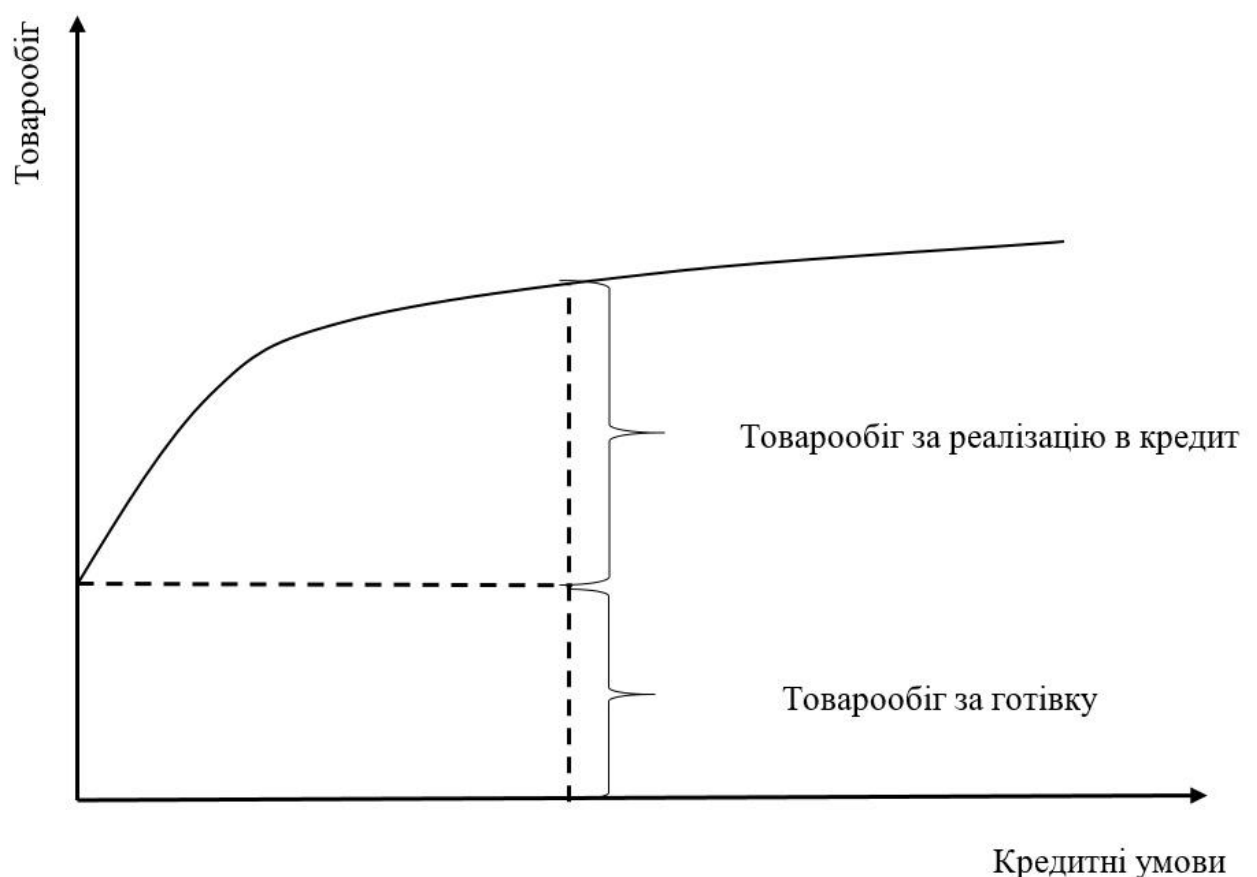


Рис. 3.5. Модель нарощення обсягів товарообігу підприємства на основі вдосконалення кредитування за розрахунками з покупцями

Примітка: побудовано на основі джерела [53].

Ефективне функціонування даної моделі залежить від того, наскільки підприємство здатне поєднати стимулювання реалізації із контролем ризиків. Передусім необхідно буде визначити чіткі критерії оцінки клієнтів: поділ контрагентів на групи ризику, встановлення індивідуальних лімітів і термінів відстрочки. Це дозволить спрямувати кредитну політику на тих покупців, які реально забезпечують приріст обороту, не створюючи загроз ліквідності. Важливо також передбачити механізми швидкого реагування – знижки за дострокову оплату, жорсткіші умови для клієнтів із нестабільними розрахунками, використання гарантій чи страхування. Такі інструменти формують прогнозований рух коштів і водночас підсилюють конкурентні переваги.

Разом із тим, якщо підприємство регулярно аналізуватиме динаміку боргів, частку проблемних клієнтів і ефективність кредитних стимулів, то пропонована модель працюватиме не як формальна схема, а як резильєнтна система прийняття рішень. Завдяки цьому збільшення товарообігу буде ґрунтуватися не на ризиковому розширенні продажів, а на зваженому управлінні грошовими потоками.

Загалом на основі пропонованої моделі можна буде з високою достовірністю розраховувати оптимальний обсяг дебіторської заборгованості підприємства:

$$D_t = D_{max} - D_{max} \times \frac{k}{t} = D_{max} \times (1 - \frac{k}{t}) \quad (3.1)$$

де: D_t – оптимальний обсяг дебіторської заборгованості;

D_{max} – максимальний обсяг дебіторської заборгованості;

t – період кредитування контрагентів на засадах товарного кредиту;

k – співвідношення обсягу дебіторської заборгованості та періодом кредитування контрагентів за розрахунками.

Крім того, потрібно зважати на те, що витрати, які виникають у підприємства внаслідок формування дебіторської заборгованості, у реальних

умовах формуються під впливом широкого спектру різномірних чинників. Тому визначення суми витрат, величина яких змінюється разом з обсягом дебіторської заборгованості, доцільно здійснювати за такою логікою:

$$ExD = D \times k \quad (3.2)$$

Окрім цього, встановлення раціонального обсягу дебіторської заборгованості потребує врахування оптимальної тривалості відстрочки платежу, яку підприємство може надати своїм покупцям і замовникам. Відповідно, обґрунтований розрахунок такого періоду слід здійснювати за наступною залежністю:

$$t_o = \sqrt{\frac{k \times D_{max} \times \frac{p_2}{p_1 \times k_p}}{k_1}} \quad (3.3)$$

де: p_1 – вхідна вартість придбаних товарів та послуг;

p_2 – вартість готової продукції та послуг, які продаються на засадах товарного кредиту.

Процес установаження та аналізу найбільш ефективної структури дебіторської заборгованості на підприємстві доцільно подати у вигляді графічної моделі (рис. 3.6).

Утім, застосування цієї моделі на практиці з метою визначення раціонального рівня дебіторської заборгованості може зіткнутися з певними труднощами. Це пов'язано передусім із тим, що одним із базових параметрів, закладених у сам функціональний механізм оптимізації, виступає показник прогнозованої тривалості товарного кредитування. Йдеться про те, що точне визначення цього показника може бути суттєво ускладнене та мати помітну похибку за умов нестабільної ринкової кон'юнктури чи галузевих кризових коливань.

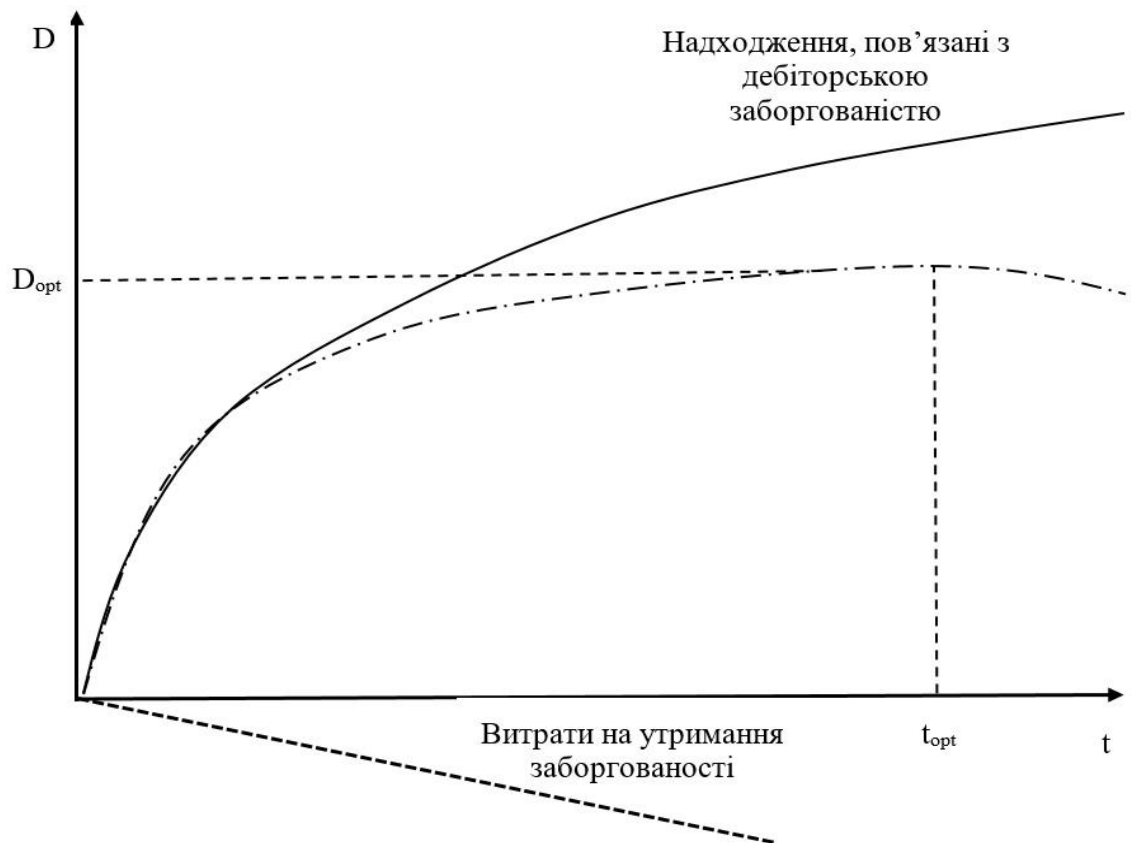


Рис. 3.6. Модель формування оптимальної дебіторської заборгованості підприємства (за методикою О. І. Лучкова)*

Примітка: побудовано на основі джерела [53].

Саме тому на нашу думку доцільно доповнити окреслену вище модель Лучкова, яка пропонується до впровадження на ПП «*****», моделлю Костецького, особливістю якої є можливість визначення оптимального обсягу дебіторської заборгованості на основі виконання таких розрахункових процедур:

$$D_{opt} = S_{pl} \times k_k \times (T_{ar} + \bar{P}_l) \quad (3.4)$$

де: S_{pl} – плановий обсяг збуту говтої продукції, яка продається на умовах товарного кредиту;

k_k – коефіцієнт співвідношення вартості продажу готової продукції та виробничих витрат на її виготовлення;

T_{ar} – період обороту дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання у попередньому періоді;

$\overline{P}_l$ – середній період прострочки у розрахунках з дебіторами.

Функціональна перевага використання цієї моделі полягає в тому, що вона значно легше впроваджується на практиці й не потребує залучення спеціалістів, які мали б формувати детальні прогнози господарської діяльності підприємства. Крім того, зазначена модель зручна тим, що допускає можливість візуалізації результатів розрахунків та дозволяє наочно оцінити її практичне застосування (рис. 3.7).

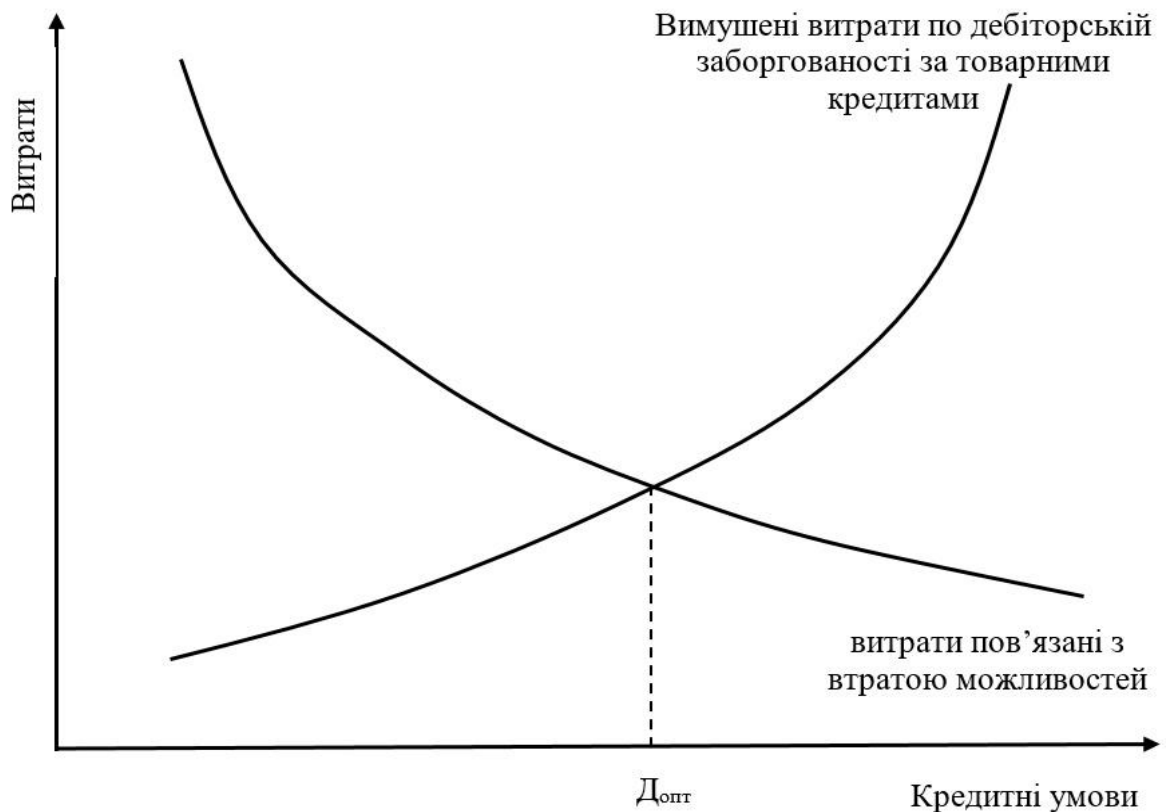


Рис. 3.7. Модель визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання (за методикою Я. І. Костецького)*

Примітка: побудовано на основі джерела [39].

За підсумками оцінювання представленої моделі можна зробити висновок, що саме в точці перетину двох кривих формується значення, за якого підприємство отримує мінімальні витрати й досягає найраціональнішого рівня товарного кредитування. Це значення фактично визначає той обсяг дебіторської заборгованості, який варто планувати на наступний період. Якщо ж

підприємство намагатиметься збільшити свій обсяг реалізації, надаючи покупцям відстрочку понад розрахований оптимальний рівень, то у такому випадку додаткові надходження не зможуть повністю перекрити витрати, що супроводжують таке кредитування.

Отже, ПП «*****» у своїй господарській діяльності має орієнтуватися на визначене оптимальне значення дебіторської заборгованості та забезпечувати його дотримання у довгостроковому періоді.

Таким чином, приходимо до висновку, що ефективне управління дебіторською заборгованістю є одним із ключових чинників стабільності фінансових потоків підприємства. Представлені аналітичні підходи – як модель нарощення товарообігу, так і методики визначення оптимального обсягу боргів, демонструють, що результативність кредитування покупців залежить від здатності підприємства поєднати контроль ризиків із підтриманням конкурентоспроможності. Удосконалена система розрахунків, яка включає коригування кредитної політики, чітке дотримання документальних процедур та регулярний моніторинг динаміки боргів, створює умови для передбачуваного руху коштів і мінімізації втрат.

Важливим є й те, що моделі, запропоновані для впровадження на ПП «*****», дозволяють визначати оптимальний рівень дебіторської заборгованості не інтуїтивно, а на основі обґрунтованих розрахунків, які враховують як внутрішні параметри діяльності, так і поведінку контрагентів. Це дає можливість узгоджувати роботу фінансової служби, бухгалтерії та відділу продажів, забезпечуючи єдність управлінських рішень.

Отже, саме вдосконалення структури дебіторської заборгованості та раціональне кредитування покупців формують підґрунтя для стабільного товарообігу, підвищують фінансову витривалість підприємства й дозволяють йому уникати надмірного навантаження на оборотний капітал. Тому застосування зазначених моделей стає важливою умовою зміцнення фінансової позиції ПП «*****» у довгостроковій перспективі.

ВИСНОВКИ

1. За результатами проведеного дослідження нами розглянуто сутність понять «розрахунки з покупцями та замовниками» та «дебіторська заборгованість», окреслено підходи вітчизняних і зарубіжних науковців щодо класифікації розрахунків з покупцями та замовниками підприємства, проведено аналізування фінансового стану ПП «*****», а також досліджено методи нарахування резерву сумнівних боргів на базовому підприємстві.

2. Розрахунки з покупцями і замовниками становлять ключовий елемент трансформації результатів господарської діяльності у реальний грошовий потік. Вони визначають ліквідність підприємства, формують основу його фінансової рівноваги та впливають на можливість підтримувати сталий операційний цикл. Саме у системі розрахунків відбувається підтвердження економічної цінності створеної продукції, що визначає фінансову стійкість підприємства.

3. Проведений аналіз свідчить, що розрахунки мають багатогранний зміст і проявляються у бухгалтерській, економічній, податковій, юридичній та банківській площинах. Кожна з них формує окремий аспект управління: від облікової фіксації до оцінки кредитоспроможності контрагентів та документального забезпечення їхніх зобов'язань. Така багатовимірність підкреслює, що ефективне управління розрахунками неможливе без узгодження всіх цих компонентів.

4. Аналіз показників, що характеризують ліквідність підприємства показав, що в загальному ПП «*****» є платоспроможним, про що свідчать коефіцієнти загальної та проміжної ліквідності.

В цілому можна стверджувати, що фінансовий стан базового підприємства є досить стабільним. Показники фінансово-господарської діяльності є позитивними, на кінець 2024 року підприємство має стійкий

фінансовий стан, що, на нашу думку, є наслідком ефективної управлінської політики.

5. Аналізування розрахунків із покупцями і замовниками є інструментом оцінювання не лише фактичної строковості платежів, але й поведінкових характеристик контрагентів, якості кредитної політики та внутрішньої організації документообігу. Використання показників оборотності, строків погашення, структури дебіторської заборгованості та ризикового профілю покупців дозволяє підприємству запобігати касовим розривам, підвищувати передбачуваність грошових потоків і формувати реалістичну кредитну політику.

6. За результатами аналізування динаміки дебіторської заборгованості на ПП «*****» можна стверджувати, що стан розрахунків з покупцями та замовниками на базовому підприємстві є достатнім, ризик неповернення боргів дебіторами малоймовірний, а тому на підприємстві резерв сумнівних боргів не створюють.

7. Порівняння МСБО та НП(С)БО свідчить про різні філософії визнання й оцінки заборгованості: міжнародні стандарти орієнтуються на економічну сутність, оцінку очікуваних збитків та детальне розкриття ризиків, тоді як національні – на документальність і спрощені моделі резервування. Це формує підстави для удосконалення вітчизняного підходу шляхом адаптації елементів міжнародної практики, підвищення прозорості та розширення аналітичних можливостей у роботі з дебіторською заборгованістю.

8. Підвищення ефективності розрахунків із покупцями і замовниками потребує системного внутрішнього контролю, оскільки саме в цій сфері концентруються головні ризики для стабільності грошових потоків. Аналіз показує, що своєчасне виявлення прострочень, помилок у документах і неритмічності оплати дозволяє уникати касових розривів та забезпечує передбачуваність фінансових надходжень. Контроль переходить від технічної функції до стратегічного механізму управління ліквідністю.

9. Запропоноване вдосконалення структури дебіторської заборгованості ґрунтується на поєднанні коригування кредитної політики, підвищення якості документообігу та використання інструментів мотивування покупців, таких як знижки чи гарантії. Запропоновані моделі демонструють, що оптимальний обсяг заборгованості можна визначати не інтуїтивно, а на основі розрахунків з урахуванням реальної поведінки контрагентів. Це дозволяє підприємству знизити витрати на утримання боргів і сформувати раціональну структуру кредитування.

Усі запропоновані аналітичні підходи – від методик контролю до моделей оптимізації – у сукупності формують підґрунтя для підвищення стійкості фінансових потоків підприємства. При цьому лише системний підхід до управління розрахунків з постачальниками і підрядниками дозволяє підприємству досягати балансу між розширенням реалізації і контролем ризику, уникати надмірного навантаження на оборотний капітал та забезпечувати стійкий розвиток у довгостроковій перспективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабіч В. В., Сагова С. В. Фінансовий облік. Київ : КНЕУ, 2012. 342 с.
2. Баранникова О. В., Мірошниченко Е. М. Проблеми обліку дебіторської заборгованості. *Економічний розвиток країни за умов законодавчих змін* : зб. матеріалів доп. учасн. Всеукр. наук.-практ. конф., 2014. URL: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/924/ (дата звернення: 30.11.2025).
3. Барановська А. С. Оцінка ефективності дебіторської та кредиторської заборгованості. *Фінанси і кредит*. 2018. №1. С. 19–21.
4. Береза С. Л. Проблема визначення дебіторської заборгованості в обліку. *Вісник ЖДТУ*. 2003. №4 (26). С. 32-36.
5. Белозерцев В. Щодо товарного кредиту та дебіторської заборгованості на підприємстві. *Економіст*. 2012. № 11. С. 23-28.
6. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2003. № 12. С. 24-36.
7. Бондаренко О. С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці господарювання. *Інвестиції: практика та досвід*. 2008. №18. С. 36-39.
8. Бондарчук Н. В., Бушна Ю. А. Документальне оформлення розрахунків з покупцями та замовниками. *Молодий вчений*. 2021. №9. С. 485-488.
9. Бровко Л. І., Юрченко А. А., Королькова Т. В. Оптимізація оборотних активів та їх вплив на діяльність підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. №2. С. 16-22.
10. Буднік Т. В., Гнатенко Є. П. Проблеми та шляхи удосконалення дебіторської заборгованості як об'єкта обліку й аналізу. *Вісник Миколаївського національного університету ім. В. О. Сухомлинського*. 2020. №9. С. 740-743.
11. Буряк П. Ю., Римар М. В., Биць М. Т. Фінансово-економічний аналіз : підручник. Київ : ВД «Професіонал», 2012. 528 с.

12. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів / за ред. Ф. Ф. Бутинця. Житомир : ПП «Рута», 2012. 912 с.
13. Бутинець Ф. Ф., Горецька Л. Л. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Житомир : ПП «Рута», 2002. 544 с.
14. Бутирський А. А. Заходи щодо відновлення платоспроможності боржника як шлях подолання банкрутства: моногр. Чернівці : Книги–XXI, 2008. 180 с.
15. Васільєва Л. М., Трайно О. В. Організація обліку дебіторської заборгованості та шляхи її удосконалення. *Молодий вчений*. 2021. №10. С. 820-823.
16. Ващенко Ю. В. Банківське право: Навч. посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 344 с.
17. Власова І. О. Дослідження співвідношення економічного та правового тлумачення понять розрахунки, зобов'язання та заборгованість. *Вісник Донецького університету економіки та права*. 2013. №1. С. 88-94.
18. Войнаренко М. П., Пономарьова Н. А., Замазій О. В. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту : навч. посіб. : для студ. ВНЗ. Київ : Центр учб. л-ри, 2013. 488 с.
19. Воробйова В. А., Лисицина А. О. Механізм розвитку управління заборгованістю підприємства. *Збірник наукових праць НУК Серія «Економіка та управління підприємствами»*. 2014. №2.
20. Гладких Т. В. Фінансовий облік. Київ : Центр навчальної літератури, 2007. 480 с.
21. Голов С. Ф., Костюченко В. М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: практ. посіб. Київ : Лібра. 2008. 880 с.
22. Головін, С. Дискусійні питання розрахунку резерву сумнівних боргів. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2005. № 5. С. 3-8.

23. Голубінка Ю. М. Управління дебіторською заборгованістю. *Міжнародна науково-практична конференція молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів*, 3 грудня 2013 р. Луцьк : РВВ Луцького національного технічного університету, 2013. С. 126-127.
24. Грабчак Д. В. Розробка та впровадження програм по оптимізації дебіторської заборгованості підприємства. *Ежемесячный научно-практический журнал Крымского отделения Академии экономических наук Украины*. 2012. № 28.
25. Грицай О. І., Станасюк Н. С. Управління дебіторською заборгованістю підприємства в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2022. №15. С. 825-832.
26. Губачова О. М., Губачова О. М., Мельник С. І. Облік у зарубіжних країнах : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 432 с.
27. Дзямулич М. І., Чиж Н. М. Диверсифікація інвестиційних ризиків. *«Економічні науки». Серія «Облік і фінанси»*. 2013. Випуск 10 (37). С. 21-26.
28. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Загородній А. Г., Смовженко Т. С. Фінансовий словник. Київ : Знання, 2012. 1072 с.
29. Зацарний В. В. Охорона праці : навч. посібн. для дистанційного навчання. Київ : Університет «Україна», 2012. 304 с.
30. Іванчук Р. М., Іванчук О. А. Деякі міркування щодо методологічних засад формування інформації про дебіторську заборгованість. *Економічний вісник Донбасу*. 2005. №1. С. 11-22.
31. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посібник. Київ : Знання-Прес, 2003. 349 с.
32. Камінська Н. П., Гришина Л. О. Механізм управління дебіторською заборгованістю. *Студенський збірник*. 2012. №1. С. 1-6.
33. Карчова Н. В. Аналіз дебіторської заборгованості як інструмент підвищення ефективності аудиту. *Управління розвитком*. 2014. №2. С. 112-118.

34. Кащенко О. І. Проблеми практики обліку, контролю та аналізу грошових розрахунків. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки*. 2012. №4 (50). С. 64-66.
35. Кватирка П. Б. Класифікація дебіторської заборгованості та її вдосконалення. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2005. №4. Ч.2. Т.2. С. 87-90.
36. Кірейцев, Г. Г. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : ЦУЛ. 2002. 469 с.
37. Клімович І. М., Щербак А. В. Вдосконалення методики обліку розрахунків з покупцями та замовниками. *Економічні студії*. 2022. С. 132.
38. Кобилянська О. І. Фінансовий облік. Київ : Знання, 2004. 473 с.
39. Коваленко Д. І. Удосконалення розрахунку оптимального розміру дебіторської заборгованості підприємств легкої промисловості України. *Інвестиції: Практика та досвід*. 2021. № 16. С. 65–69.
40. Кодекс законів про працю України : Кодекс України. Редакція від 24 листопада 2022 р. №322-08. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text> (дата звернення: 30.11.2022).
41. Копанчук К. В. Внутрішній контроль розрахунків з покупцями та замовниками. *Сучасні інженерні та інноваційні технології*. 2021. №5. С. 49-53.
42. Корецкий С. И. Краткое руководство по бухгалтерии. Москва : Сирин, 2008. 320 с.
43. Крайник О. П., Клепікова З. В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Львів : Держ. Ун-тет «Львівська політехніка»; Київ : «Декор», 2001. 260 с.
44. Кручак Л., Муравський В. Автоматизація обліку дебіторської заборгованості на основі інтегрованої бази даних контрагентів. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2021. №1. С. 109-118.
45. Кулаковська Л. П., Макаренко А. П., Піча Ю. В., Сахарцева І. І., Сопко В. В., Усач Б. Ф. Методичні засади контролю розрахунків з покупцями

та замовниками. *Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*. 2024. С. 185.

46. Кулаковська Л. П., Піча Ю. В. Організація і методика аудиту : Навч. посібник. Київ : Каравела, 2004. 568 с.

47. Кужельний М. В., Лінник В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник. Київ : КНЕУ. 2001. 428 с.

48. Курта Н. В. Сучасні проблеми управління дебіторською заборгованістю. *Держава та регіони*. 2020. № 6. 470 с.

49. Левицька С. О. Науково-практичні основи аудиту і контролю: вітчизняна та міжнародна практика формування, перспективи розвитку. *Вісник національного університету водного господарства та природокористування. Секція: Економіка*. 2012. №3 (47). Ч.1. С. 393-398.

50. Лишиленко О. В. Бухгалтерський управлінський облік : навч. посібн. Київ: Вид-во "Центр навчальної літератури", 2006. 254 с.

51. Лищенко О. Г., Бескоста О. М. Аналіз дебіторської заборгованості у системі управління підприємством. *Держава та регіони*. 2012. № 9. С. 25-28.

52. Лищенко О. Г., Серeda І. С. Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства. *Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво*. 2013. №3. С. 84-89.

53. Лучков О. І. Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 1. С. 22-27.

54. Майборода О. Є., Косарева І. П., Корабейнікова І. О. Характеристика сутності та поняття дебіторської і кредиторської заборгованості. *Економіка і суспільство*. 2022. №15. С. 396-402.

55. Макаренко А. П., Кучкіна Д. Д. Удосконалення аудиту розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. №2. С. 29-35.

56. Макаренко А. П., Левитська Д. Ю. Удосконалення обліку та внутрішнього аудиту розрахунків з дебіторами на торговельних підприємствах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. №1. С. 30-38.

57. Маркова Т. Д. Автоматизація фінансово-розрахункових операцій як чинник прискорення процесу господарської діяльності підприємств. *Економіка харчової промисловості*. 2013. №1. С. 35-39.

58. Матицина. Н. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2006. № 12. С. 38-42.

59. Меліхова Т. О. Методичні засади проведення внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками для підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. *Агросвіт*. 2023. №9. С. 17-24.

60. Меліхова, Т. О., Гавриленко, Ф. О. Удосконалення документування обліку розрахунків з покупцями та замовниками з метою зміцнення інформаційної безпеки підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. №2. С. 24-32.

61. Меліхова Т. О., Шарко Д. М. Удосконалення обліку і аудиту розрахунків з покупцями на підприємстві. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. №21-22. С. 30-36.

62. Михайлов М. Г., Полятикіна Л. І., Славкова О. П. Організація бухгалтерського обліку на підприємствах малого бізнесу : навч. посібн. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 320 с.

63. *Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності: досвід та перспективи впровадження в країнах з перехідною економікою* : конференція ООН з торгівлі та розвитку, Світовий банк, Агентство США з міжнародного розвитку, 28 лютого – 1 березня 2007 р. Київ; Донецьк : ІМА-прес, 2007. 204 с.

64. Міжнародні стандарти фінансової звітності : видані станом на 1 січня 2012 р. : пер. з англ. / за ред. С. Ф. Голова; Intern. Accounting Standards Comm. Found., Фед. проф. бухгалтерів і аудиторів України. Київ : ФПБАУ, 2012. Т. 2. 3254 с.

65. Момот Т. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / Т. Момот. *Бізнес інформ*. 2003. №11-12. С. 97-99.

66. Москалюк Г. О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2015. №721. С. 173-179.
67. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устинко О. А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник. Львів : Світ, 2006. Т.2. 563 с.
68. Накшерська Г. В. Особливості визнання та оцінки дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2012. №11. С. 31-37.
69. Нашкерська М. М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2012. №647. С. 136–140.
70. Некрасенко Л. А. Шляхи оптимізації дебіторської заборгованості підприємств. *Економічний простір*. 2008. № 12/2. С 12-18.
71. Непочатова В. С. Внутрішній контроль розрахунків з покупцями та замовниками. *Молодий вчений*. 2020. № 3 (30). С. 134-138.
72. Олійник С.О. Дебіторська заборгованість: сутність та класифікація. *Науковий вісник Національний університет біоресурсів і природокористування України. Серія: економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. 2014. №168(1). С. 347-352.
73. Павленко О. П., Бурсук Г. Ю. Фінансовий аналіз оборотних активів та оптимізація джерел їх формування. *Молодий вчений*. 2021. №10. С. 981-984.
74. Пантелєєв В. П., Сніжко О. С. Словник бухгалтера та аудитора. Київ : ДП «Ін форм.-аналіт. агентство», 2009. 239с
75. Пархоменко В. М. Розрахунки з покупцями та замовниками: обліковий аспект. *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. 2012. №3(61). С. 142–145.
76. Паянок Т. М. Система внутрішнього контролю дебіторської заборгованості: напрями вдосконалення. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2023. №1 (42). С. 58-63.

77. Плаксієнко В. Я., Пісьмаченко Л. М., Рябий Є. І. Бухгалтерський облік у сільському господарстві України. Київ : Центр навчальної літератури, 2008. 490 с.

78. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України. Редакція від 1 липня 2022 р. №996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 30.11.2025).

79. Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 29 грудня 2000 р. №356. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0356201-00#Text> (дата звернення: 30.11.2025).

80. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : Наказ Міністерства фінансів України від 31 січня 2000 р. №20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text> (дата звернення: 30.11.2025).

81. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» : Наказ Міністерства фінансів України від від 30 листопада 2001 р. №559. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01#Text> (дата звернення: 30.11.2025).

82. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства Фінансів України №237 від 08.11.99 р. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (дата звернення: 30.11.2025).

83. Про затвердження списків виробництв, робіт, професій, посад і показників, зайнятість в яких дає право на пенсію за віком на пільгових умовах : Постанова КМУ від 11 березня 1994 р. №162. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/162-94-%D0%BF#Text> (дата звернення: 30.11.2025).

84. Про порядок проведення атестації робочих місць за умовами праці : Постанова КМУ від 01 черпня 1992 р. № 442. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/442-92-%D0%BF#Text> (дата звернення: 30.11.2025).

85. Прокопенко І. Ф., Ганін В.І., Петряєва З.Ф. Курс економічного аналізу : підручник. Київ : Атіка; Харків : Легас, 2004 . 628 с.

86. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. Москва : ИНФРА-М, 1999. 479 с.

87. Радченко О. Д., Тростенюк Д. Г. Удосконалення бухгалтерського обліку у фермерських господарствах. *Економіка АПК*. 2005. №12. С. 96-101.

88. Рафальська Н. Особливості обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками. *Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю: зб. наук. пр. IX Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф.* (24 берез. 2022 р). Вінниця : ВРВ ВТЕІ КНТЕУ. 2022. 203 с.

89. Рибалко О. М., Сичова М. Б. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю. *Вісник Запорізького національного університету*. 2014. № 1(9). С. 164-169.

90. Риндя А. Р. Бухгалтерський облік сумнівної та безнадійної заборгованості. *Податки та бухгалтерський облік*. 2005. №82. С. 103-105.

91. Романюк А. А. Управління дебіторською заборгованістю як фактор впливу на ефективність фінансової діяльності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2006. №6. Т.2. С. 73-78.

92. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. Київ : Знання, 2007. 668 с.

93. Скоробогатова В. В. Методика внутрішнього контролю операцій з дебіторською заборгованістю як складової змішаних активів підприємства. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки*. 2015. №4 (70). С. 96-104.

94. Слепченко В., Скрипник М. Методика обліку розрахунків підприємства з покупцями та замовниками. *Економіка та суспільство*. 2022. №29.

95. Соловей Н. В., Маліношевська К. І. Проблеми обліку дебіторської заборгованості. *Економічний простір*. 2013. №11. С. 12-17.
96. Стаднік Л. І. Організація обліку розрахунків з дебіторами і кредиторами в бюджетних установах та шляхи його удосконалення. *Економіка та управління АПК*. 2022. №1. С. 68-75.
97. Стоун Д., Хитчинг К. Бухгалтерский учет и финансовый анализ: Подготовительный курс. Москва : Сирин, 1998. 432 с.
98. Струк Н. С., Дідик А. З. Пріоритети розвитку системи обліку розрахунків із дебіторами в діловому партнерстві підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*. 2022. №29 (2). С. 191-194.
99. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. Київ : Алерта, 2003. 485 с.
100. Філозоф О. В. Організація процесу внутрішнього аудиту на підприємстві. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз*. 2012. №1 (13). С. 369-374.
101. Хрущ Н., Білик І. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в сучасних інтеграційних процесах України. *Економічний аналіз*. 2008. №3 (19). С. 247-250.
102. Хохлов М. П., Корнієнко О. С. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. *Економіка і суспільство*. 2021. №10. С. 402-407.
103. Череп О. Г., Іванченко Д. М. Оптимізація структури оборотних активів підприємства в межах фінансової реструктуризації. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2022. №1. С. 37-43.
104. Чумаченко М. Г., Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбаток М. І. Економічний аналіз : навч. посібник. Київ : КНЕУ. 2003. 556 с.

105. Шевчук В. Є. Оцінка поточної дебіторської заборгованості за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку. Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2012. 296 с.
106. Шепель І. В. Організація обліку розрахунків з дебіторами та кредиторами. *Причорноморські економічні студії*. 2022. №27(2). С. 158-161.
107. Шип В. Ю. Дебіторська заборгованість: сутність та класифікація. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка*. 2013. Спеціальний випуск 29 (ч. 2). С. 96-99.
108. Яковлюк А. Л. Шляхи оптимізації обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками підприємства. *Сучасні тенденції розвитку обліку, аналізу, контролю, аудиту та оподаткування: матеріали міжнародної наук.-практ. конф. (21 листопада 2025 р.)*. С. 221-223.
109. Яременко Л. Формування облікової інформації дебіторської та кредиторської заборгованості. *Економічний вісник університету*. 2022. №1(36). С. 147-154.
110. Яструбський М. Я. Дебіторська та кредиторська заборгованість. *Науковий вісник НЛТУ*. 2014. №21 (4). С. 276-282.
111. Haiduchok, T., Sysoieva, I., Vasylishyn, S., Lysiuk, A., Kundrya-Vysotska, O., Kostyrko, A. Accounting and control of settlements with counterparties under the conditions of quarantine measures. *International Journal of Advanced Research in Engineering and Technology (IJARET)*. 2024. Vol. 11(5).
112. Markova, T., Holovachenko, L., Strepenyuk, M., Rymar, H. Features of internal monitoring of payments with buyers and realization of finished products. *Food Industry Economics*. 2022. Vol. 10(3). Pp. 83-93.
113. Rachynska, A. V., Pohuliai, O. O. Organization of accounting settlements with buyers and customers. *Research: tendencies and prospects*. 2021. Pp. 190-193.
114. Sodoma R., Shmatkovska T., Dziamulych M., Vavdiuk, N., Kutsai, N., Polishchuk, V. Economic efficiency of the land resource management and agricultural land-use by agricultural producers. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2022. Vol. 43(4). Pp. 524-535.