

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра фінансів, обліку та оподаткування

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри

Тетяна КОСОВА

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2021 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА  
(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)**

**ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ  
ОС «МАГІСТР»**

**Тема: «Організація і методика обліку, аналізу та аудиту розрахунків  
підприємства з покупцями»**

**Виконав(ла):** Аліна ОПАНАСЮК

**Керівник:** к.е.н., доцент Ольга БОНДАРЕНКО

**Консультанти з окремих розділів пояснювальної записки:**

перший розділ — к.е.н., доцент Ольга БОНДАРЕНКО

другий розділ — к.е.н., доцент Ольга БОНДАРЕНКО

третій розділ — к.е.н., доцент Ольга БОНДАРЕНКО

**Нормоконтролер:** к.е.н., доцент Зоряна МОКРИНСЬКА

Київ 2021

# НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра фінансів, обліку та оподаткування  
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»  
Освітньо-професійна програма «Облік і аудит»

ЗАТВЕРДЖУЮ  
завідувач кафедри  
Тетяна КОСОВА

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 р.

## ЗАВДАННЯ на виконання кваліфікаційної магістерської роботи

здобувача вищої освіти Аліни ОПАНАСЮК  
(прізвище, ім'я у родовому відмінку)

1. Тема кваліфікаційної роботи «Організація і методика обліку, аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями» затверджена наказом ректора від 30.09.2021 № 2098/ст.

2. Термін виконання роботи: з 11. 10. 2021 р. до 31. 12. 2021 р.

3. Вихідні дані до роботи: нормативно-правова база, дані Державної служби статистики України, дані обліково-інформаційної системи підприємства, первинні документи, облікові реєстри, фінансова, податкова, статистична звітність ТОВ «Будхім»

4. Зміст пояснювальної записки:

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ПОКУПЦЯМИ

РОЗДІЛ 2. МЕТОДИКА ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ПОКУПЦЯМИ В ТОВ «БУДХІМ»

РОЗДІЛ 3. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ І АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ПОКУПЦЯМИ В ТОВ «БУДХІМ»

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

5. Перелік обов'язкового графічного (ілюстративного) матеріалу: ЛИСТ 1. Визначення поняття «розрахунки» довідковій та науковій літературі; ЛИСТ 2. Основні елементи структури розрахункових взаємовідносин; ЛИСТ 3. Основні елементи структури розрахункових взаємовідносин; ЛИСТ 4. Основні елементи структури розрахункових взаємовідносин; ЛИСТ 5. Критерії, за якими сумнівний борг відноситься до безнадійної заборгованості; ЛИСТ 6. Характеристика методів визначення резерву сумнівних боргів; ЛИСТ 7. Переваги та недоліки методів розрахунку резерву сумнівних боргів

## 6. Календарний план-графік

| № пор. | Завдання   | Термін виконання        | Відмітка про виконання |
|--------|--|-------------------------|------------------------|
| 1      | Написання першого розділу кваліфікаційної магістерської роботи та надання його керівнику   | 11.10.2021 – 24.10.2021 |                        |
| 2      | Написання та оформлення матеріалів другого розділу кваліфікаційної магістерської роботи і надання його керівнику   | 25.10.2021 – 07.11.2021 |                        |
| 3      | Написання та оформлення матеріалів третього розділу кваліфікаційної магістерської роботи і надання його керівнику  | 08.11.2021 – 21.11.2021 |                        |
| 4      | 1. Узгодження кваліфікаційної магістерської роботи з науковим керівником.<br>2. Проходження нормоконтролю та перевірку на академічну доброчесність.<br>3. Отримання рецензії та відгуку на кваліфікаційну магістерську роботу.<br>4. Підготовка виступу. | 22.11.2021 – 07.12.2021 |                        |
| 5      | 1. Переплетення кваліфікаційної магістерської роботи.<br>2. Подання кваліфікаційної магістерської роботи та супровідних документів секретарю ДЕК   | 08.12.2021 – 10.12.2021 |                        |

## 7. Консультанти з окремих розділів

| РОЗДІЛ   | КОНСУЛЬТАНТ<br>(посада, прізвище, ім'я, по батькові) | ПІДПИС, ДАТА   |                  |
|----------|--|----------------|------------------|
|          |  | ЗАВДАННЯ ВИДАВ | ЗАВДАННЯ ПРИЙНЯВ |
| РОЗДІЛ 1 | к.е.н., доцент Ольга БОНДАРЕНКО                      |                |                  |
| РОЗДІЛ 2 | к.е.н., доцент Ольга БОНДАРЕНКО                      |                |                  |
| РОЗДІЛ 3 | к.е.н., доцент Ольга БОНДАРЕНКО                      |                |                  |

8. Дата видачі завдання: «08» жовтня 2021 р.

Керівник кваліфікаційної магістерської роботи \_\_\_\_\_ Ольга БОНДАРЕНКО

(підпис керівника)

Завдання прийняв до виконання \_\_\_\_\_ Аліна ОПАНАСЮК

(підпис здобувача)

## РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної магістерської роботи «Організація і методика обліку, аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями і»: 88 стор., 15 рис., 28 табл., 69 літературних джерел.

Мета роботи: удосконалення теоретико-методичних, організаційних та прикладних аспектів обліку, аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями.

Об'єктом дослідження є процес організаційного та методичного забезпечення обліку, аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями.

Предметом дослідження сукупність теоретико-методичних та науково-практичних аспектів обліку, аналізу та аудиту розрахунків з покупцями ТОВ «Будхім».

Методи дослідження: історико-хронологічний аналіз; морфологічного аналізу; логічного узагальнення; систематизації; метод наукової абстракції; метод системного аналізу; метод аналізу динамічних рядів та метод статистичного аналізу; логічний аналіз; метод структурного аналізу.

Результати кваліфікаційної магістерської роботи рекомендується використовувати під час проведення наукових досліджень та в практичній діяльності фахівців-обліковців.

ОРГАНІЗАЦІЯ, МЕТОДИКА, ПОКУПЦІ, ОБЛІК, АНАЛІЗ, АУДИТ, РЕЗЕРВ.

## **ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ**

МСБО – міжнародні стандарти бухгалтерського обліку

МСФЗ – міжнародні стандарти фінансової звітності

НП(С)БО – національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку

РСБ - резерв сумнівних боргів

ЦКУ - Цивільний кодекс України

ГКУ - Господарський кодекс України

ПН - податкова накладна

ЄРПН - Єдиний реєстр податкових накладних

ПЗ - податкове зобов'язання

ПК – податковий кредит

ДДЗ - довгострокова дебіторська заборгованість

## ЗМІСТ

|  |    |
|--|----|
| <b>ВСТУП</b> .....   | 8  |
| <b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ПОКУПЦЯМИ ...</b>       | 12 |
| 1.1. Розрахунки підприємства з покупцями як об'єкт обліку, аналізу та аудиту .....                                   | 12 |
| 1.2. Нормативно-правове регулювання обліку, аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями .....             | 19 |
| 1.3. Організація і задачі обліку, аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями в умовах ТОВ «Будхім» ..... | 27 |
| <b>Висновки до розділу 1</b> .....   | 31 |
| <b>РОЗДІЛ 2. МЕТОДИКА ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ПОКУПЦЯМИ В ТОВ «БУДХІМ»</b> .....           | 32 |
| 2.1. Документальне оформлення операцій з розрахунків підприємства з покупцями .....                                  | 32 |
| 2.2. Синтетичний і аналітичний облік розрахунків підприємства з покупцями .....                                      | 40 |
| 2.3. Відображення інформації з розрахунків підприємства з покупцями у фінансовій і податковій звітності .....        | 47 |
| <b>Висновки до розділу 2</b> .....   | 51 |
| <b>РОЗДІЛ 3. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ І АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ПОКУПЦЯМИ В ТОВ «БУДХІМ»</b> .....                 | 54 |
| 3.1. Методика аналізу розрахунків підприємства з покупцями .....   | 54 |
| 3.2. Методика аудиту розрахунків підприємства з покупцями та її застосування .....                                   | 62 |

|   |           |
|---|-----------|
| 3.3. Напрями удосконалення обліково-інформаційної системи підприємства за результатами аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями ..... | 69        |
| <b>Висновки до розділу 3.....</b>   | <b>76</b> |
| <b>ВИСНОВКИ.....</b>  | <b>78</b> |
| <b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....</b>   | <b>81</b> |
| <b>ДОДАТКИ.....</b>   | <b>89</b> |

## ВСТУП

*Актуальність проблеми.* Кожне підприємство під час своєї діяльності намагається постійно шукати нові ринки збуту своєї продукції (товарів, робіт, послуг). Реалізація зазначених активів призводить до збільшення розрахункових операцій між контрагентами, що в свою чергу потребує постійного їх контролю та прозорості. В зв'язку з тим, що за останні два роки в умовах роботи під час пандемії більшість підприємств втратили свої фінансові позиції і внаслідок цього доволі часто відбувається не погашення своїх боргових зобов'язань покупцями підприємств. Тому, під час заключення договірних взаємовідносин особливу увагу потрібно приділяти формуванню наповнення договору в розрізі проведення оплати та штрафних санкцій за невчасне проведення розрахунків.

В сучасних умовах господарювання, на жаль, підприємства, які вчасно не відреагували на наявність сумнівної заборгованості, для запобігання значних витрат в майбутньому, під час своєї діяльності вимушені проводити формування та використання резерву сумнівних боргів. Потрібно відмітити, що деякі підприємства, котрі не проводять нарахування даного резерву наражають себе на небезпеку в одному звітному періоді мати значні фінансові втрати.

Криза неплатежів, також може негативно вплинути і на економічний розвиток підприємства-продавця. Це пов'язано з тим, що в нього також є договірні зобов'язання між іншими підприємствами, які теж будуть проводитись із затримкою. Тому актуальність ведення обліку розрахунків підприємства з покупцями є актуальною і потребує більш детального дослідження.

Вагомий внесок у визначення організаційних і методичних аспектів обліку, аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями зробили провідні вітчизняні науковці, як Жарнікова В.В., Пархоменко В.М., Линник О.І., Проскуріна Н.М., Скоробогатова В.В., Бондарчук Н.В., Кулинич М.Б., Меліхова Т.О., Кияшко О.М., Сарапіна О.А.

Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць, надалі залишаються дискусійними теоретичні положення і важливі питання обліку



розрахунків підприємства з покупцями, що потребують вдосконалення. Практична вагомість обліку, аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями, недостатній рівень дослідження та дискусійність багатьох теоретичних положень потребує їх подальшого удосконалення.

Недостатні теоретичне обґрунтування та практичне вдосконалення обліку розрахунків підприємства з покупцями, консервативне аналітичне забезпечення не дозволяють у повній мірі використовувати дані обліку для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Ці обставини зумовили вибір теми кваліфікаційної магістерської роботи, мету і завдання наукового дослідження.

**Мета кваліфікаційної магістерської роботи** – удосконалення теоретико-методичних, організаційних та прикладних аспектів обліку, аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність постановки і вирішення наступних **завдань**:

визначено сутність розрахунків підприємства з покупцями як об'єктів обліку, аналізу та аудиту;

надано критичну оцінку нормативно-правовому регулюванню обліку, аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями;

охарактеризовано організацію і задачі обліку, аналізу та аудиту розрахунків з покупцями в умовах ТОВ «Будхім»;

висвітлено документальне оформлення операцій за розрахунками з покупцями підприємства;

узагальнено організацію і методику синтетичного і аналітичного обліку розрахунків з покупцями в ТОВ «Будхім»;

розкрито порядок відображення інформації про розрахунки підприємства з покупцями у фінансовій і податковій звітності;

адаптовано до умов підприємства методики аналізу і аудиту розрахунків підприємства з покупцями;

обґрунтовано напрями удосконалення обліково-інформаційної системи підприємства за результатами аналізу та аудиту розрахунків з покупцями.

**Об'єкт дослідження** – процес організаційного та методичного забезпечення обліку, аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями.

**Предмет дослідження** – сукупність теоретико-методичних та науково-практичних аспектів обліку, аналізу та аудиту розрахунків з покупцями ТОВ «Будхім».

**Методи дослідження.** Для досягнення поставленої мети та вирішення завдань дослідження використані наступні загальнонаукові і спеціальні методи: історико-хронологічний аналіз – при характеристиці правового регулювання обліку та аудиту розрахунків підприємства з покупцями (п.1.1); морфологічного аналізу – для уточнення сутності поняття «дебіторська заборгованість», «покупці», «резерв сумнівних боргів» (п.1.2); логічного узагальнення – для характеристики класифікації та оцінки як умов раціональної організації обліку розрахунків з покупцями на підприємстві (1.3); систематизації – для визначення сенсу документування операцій та організації синтетичного та аналітичного обліку розрахунків з покупцями (2.1, 2.2); метод наукової абстракції – при визначенні методологічного підґрунтя під час відображення розрахунків з покупцями у звітності підприємства (п.2.3); метод системного аналізу, метод аналізу динамічних рядів та метод статистичного аналізу – для аналізу структури та зміни розрахунків підприємства з покупцями (3.1); логічний аналіз – для визначення мети, завдання, джерел інформації та етапів аудиту розрахунків з покупцями підприємства (3.2), метод структурного аналізу – для систематизації планування аналізу та аудиту розрахунків з покупцями на підприємстві (3.3).

**Наукова новизна кваліфікаційної магістерської роботи.** У кваліфікаційній магістерській роботі отримали подальший розвиток:

- рекомендації щодо удосконалення обліку, аналізу та аудиту розрахунків з покупцями на ТОВ «Будхім».

**Інформаційною базою дослідження** є законодавчо-нормативні акти, наукові періодичні видання, монографії, матеріали науково-практичних конференцій, Інтернет-ресурси, дані Державної служби статистики України, Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, міжнародні

стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності, дані обліково-інформаційної системи ТОВ «Будхім»: первинні документи з обліку розрахунків з покупцями, облікові реєстри, фінансова та статистична звітність.

**Практичне значення одержаних результатів.** Результати кваліфікаційної магістерської роботи у частині удосконалення документального оформлення операцій за розрахунками підприємства з покупцями, реєстрів синтетичного і аналітичного обліку, а також адаптовані до умов підприємства методики аналізу і аудиту розрахунків з покупцями впроваджені в практику діяльності ТОВ «Будхім».

**Апробація результатів кваліфікаційної роботи.** Результати дослідження, що містяться в кваліфікаційній магістерській роботі, пройшли апробацію та отримали схвалення у III Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених «Актуальні проблеми та перспективи розвитку України в галузі управління та адміністрування: ініціативи молоді» (22 жовтня 2021 р., м. Харків).

**Структура, зміст та обсяг кваліфікаційної магістерської роботи.** Кваліфікаційна магістерська робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Основний зміст кваліфікаційної роботи розміщено на 88 сторінках друкованого тексту, у тому числі 28 таблиць, 15 рисунків та 1 додаток на 10 сторінках. Список використаних літературних джерел налічує 69 найменування, яке подано на 8 сторінках.

***Публікації здобувача за темою кваліфікаційної магістерської роботи:***

1. Опанасюк А.Р. Порядок розрахунку резерву сумнівних боргів. . *Актуальні проблеми та перспективи розвитку України в галузі управління та адміністрування: ініціативи молоді* [Електронний ресурс]: матеріали III Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. здоб. вищ. освіти і мол. учених, 22 жовтня 2021 р. / Держ. біотехнологічний ун-т. Харків, 2001. С. 46.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ПОКУПЦЯМИ

### 1.1. Розрахунки підприємства з покупцями як об'єкт обліку, аналізу та аудиту

Діяльність всіх суб'єктів господарювання постійно направлена на знаходження можливостей щодо збільшення прибутку свого підприємства. Даний економічний показник можна отримати за умови реалізації товарів (робіт, послуг) покупцям та замовникам. Підприємства намагаються розширити ринки збуту своєї продукції (робіт, послуг) та знаходити (оформлювати) додаткові договірні взаємовідносини з іншими контрагентами. Для залучення покупців та замовників підприємства направляють свої зусилля на зміну асортимента продукції (робіт, послуг) та покращення їх якості, надають різні знижки за умовами договору, умови кожного договору складаються під кожного покупця (замовника).

Розрахунки з покупцями та замовниками є важливим елементом обліку будь-якого підприємства так як взаємовідносини з покупцями та замовниками впливають на економічний і фінансовий розвиток підприємства. Крім того, впровадження автоматизованого обліку та залучення інтернет ресурсів дозволяє суб'єкту господарювання розширити кількість покупців (замовників). Вважаємо, що застосування сучасних та нових методик співпраці з покупцями та замовниками теж позитивно впливає на взаєморозрахунки підприємства.

Проведені розрахунки між контрагентами є невід'ємною та необхідною частиною виконання договірних взаємовідносин. На підставі довідкової та наукової літератури, нами було проведено дослідження щодо дефініції «розрахунки» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

## Визначення поняття «розрахунки» довідковій та науковій літературі

| № з/п                   | Джерело                                    | Трактування   |
|-------------------------|--|---|
| В довідковій літературі |  |   |
| 1                       | Азрилияна А.Н.                             | Розрахунок – 1) підрахунок чого-небудь. 2) здійснення платежів за що-небудь, виконання грошових зобов'язань   |
| 2                       | Бутинець Ф.Ф.                              | Розрахунки – грошові взаємовідносини, що виникають між підприємствами по операціях товарного і нетоварного характеру  |
| 3                       | Сухарев А.Я.                               | Розрахунки – здійснення платежів по грошових зобов'язаннях  |
| 4                       | Пантелєєв В.П., Сніжко О.С.                | Розрахунок – 1) сплата грошей за зобов'язанням; 2) документ, складений на основі розрахунку   |
| В науковій літературі   |  |   |
| 1                       | Безруких П.С.                              | Розрахунки – це грошові взаємовідносини, що виникають між організаціями по товарних і нетоварних операціях  |
| 2                       | Парашутін Н.В.,<br>Козлова Е.П.            | Під розрахунковими відносинами розуміють зобов'язання покупця оплатити у встановлений термін вартість матеріальних цінностей, послуг і іншої заборгованості, після виконання постачальником своїх договірних зобов'язань чи право постачальника вимагати платіж від покупця за відвантажену йому продукцію чи зроблені послуги  |
| 3                       | Чацкіс Ю.Д., Лисюк О.М.,<br>Михайлова Т.П. | Під розрахунковими відносинами розуміють зобов'язання покупця оплатити у встановлений термін вартість матеріальних цінностей, послуг і іншої заборгованості, після виконання постачальником своїх договірних зобов'язань чи право постачальника вимагати платіж від покупця за відвантажену йому продукцію чи зроблені послуги Розрахунки – це система взаємовідносин між підприємствами і громадянами, заснована на грошовому погашенні вартості товарно-матеріальних цінностей, робіт, послуг |

*Джерело: [52]*

Під час проведеного дослідження нами було з'ясовано, що розрахункові взаємовідносини між підприємствами залежать від їх складових елементів (рис. 1.1). Тому, для розрахунків з кожним покупцем і замовником вибір елементів буде індивідуальним з урахуванням певних особливостей. Для поглиблення розуміння поняття «розрахунок», нами також були опрацьовані теоретичні

Основні елементи структури розрахункових взаємовідносин

1. Суб'єкти (учасники): банки та інші установи, що здійснюють міжбанківські розрахунки; населення; підприємства.
2. Об'єкт розрахунків: товари та послуги; внески до бюджету.
3. Місце проведення розрахунків: внутрішньодержавні; міжнародні.
4. Види платежу: строкові; дострокові; планові; відстрочені; прострочені;
5. Системи переказу грошей: поштовий зв'язок; спеціальні служби зв'язку; кур'єри; служба інкасації; електронний зв'язок; міжнародні комунікації SWIFT.
6. Форма розрахунку: перекази; відкритий рахунок; акредитиви; інкасо.
7. Спосіб погашення боргового зобов'язання: валовий спосіб, кліринг;
8. Платіжні інструменти: кредитових переказів (платіжні вимоги-доручення, платіжні вимоги); дебетових переказів (вексель, чек, інкасове-доручення); проміжні інструменти (акредитиви, пластикові картки); носії (паперові, пластикові, електронні).
9. Наявність гарантії платежу: гарантовані платежі (векселями, чеками, акредитивами); негарантовані (платіжними дорученнями, платіжними вимогами-дорученнями, платіжними вимогами).
10. Наявність посередників: прямі, транзитні.
11. Ризики: правовий ризик; ризик неліквідності; кредитний; системний; операційний; ризик шахрайства.
12. Величина платежів: оптові та роздрібні.

Рис. 1.1. Основні елементи структури розрахункових взаємовідносин

*Джерело: [31]*

засади та проведено порівняння даного поняття з економічного, облікового, податкового, банківського та юридичного напрямку (табл. 1.2). Слід зазначити, що розрахунки між контрагентами виникають після проведення покупцем (замовником) платежів з урахуванням наступних особливостей:

- грошові засоби як об'єкт правовідносин є засобом платежу грошового характеру;

- погашення заборгованості покупцем (замовником) проводиться за умови знаходження на його поточному рахунку потрібної грошової суми, а за її відсутності розрахунок може проводитись кредитними коштами;

- розрахункові операції проводяться виключно за участю банківських установ, боржника та отримувача грошових засобів (за умови, що розмір переказу є більшим ніж 10000 грн.).

За даними проведеного дослідження нами було проаналізовано та зроблені висновки, що серед усіх проведених розрахункових операцій по погашенню

дебіторської заборгованості більшість є - покупці та замовники. Тому, нами було розроблено характеристику форм прояву розрахунків з покупцями (замовниками) за різними напрямками (рис. 1.2).

Таблиця 1.2

### Порівняння сутності поняття «розрахунок» з різних точок зору

| Критерій         | Економічна сутність                             | Облікова сутність   | Податкова сутність   | Банківська сутність  | Юридична сутність  |
|------------------|---|---|--|--|--|
| Поняття          | Платіж  | Визначення умов платежу                                   | Облікові процедури суворо регламентовані державою                        | Платіж з метою повного або часткового погашення грошового зобов'язання | Рух грошових коштів                                      |
| Прояву           | Взаємовідносини з приводу погашення зобов'язань | Відображення дебіторської та кредиторської заборгованості | Надання інформації про нарахування та сплату податків податковим органам | Проведення розрахунків за валютні цінності та фінансові інструменти    | Виникнення та погашення зобов'язань                      |
| Форми здійснення | Розмежування об'єкту та форми розрахунків       | Облік руху фінансових потоків                             | База оподаткування   | Здійснення платежів тільки за розпорядженням власника рахунка          | Нормативне регулювання форми розрахунків, цінних паперів |

Джерело: [31]

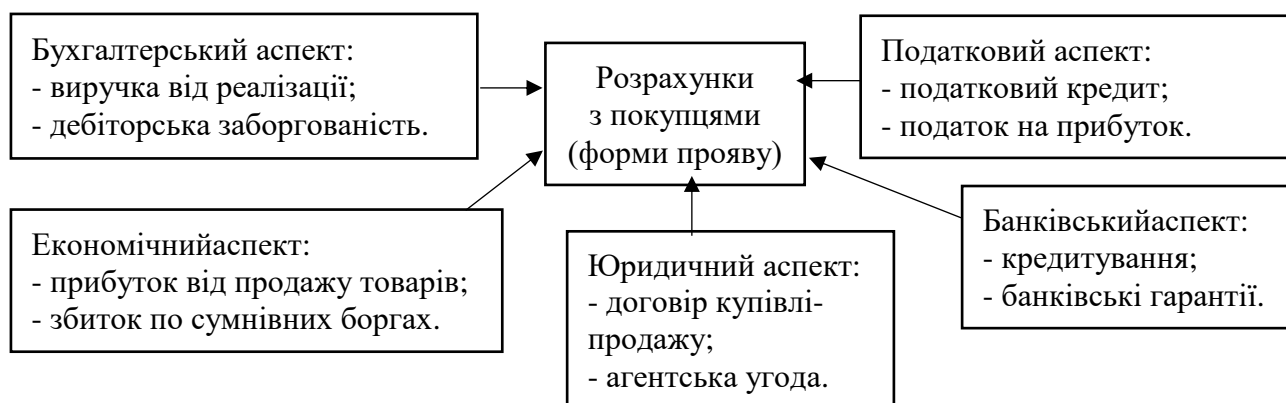


Рис. 1.2. Характеристика форм прояву розрахунків з покупцями за різними аспектами

Джерело: [31]

За даними статистичних досліджень всі українські підприємства за своїми розрахунками мають дебіторську заборгованість, яка може виникнути за наступних обставин:

- кількість вільних грошових коштів на поточному рахунку покупця є меншою від суми заявленої в договорі реалізації;
- скрутне фінансове становище покупця (замовника);
- зменшення платоспроможності покупця, за рахунок введення локдаунів під час пандемії Covid-19;
- порушення договірних взаємовідносин щодо погашення заборгованості;
- зміна умов надання кредитів банків призводить до погіршення платіжної системи покупця (замовника).

Вважаємо, що для передбачення своїх економічних втрат і настання в майбутньому банкрутства підприємства кожен суб'єкт господарювання повинен бути зацікавлений в зменшенні своєї заборгованості.

В науковій спільноті поняття «дебіторська заборгованість» розкривається великою кількістю вчених, але на жаль відсутній єдиний підхід до його визначення (табл. 1.3).

*Таблиця 1.3*

### **Підходи щодо визначення поняття «дебіторська заборгованість» у роботах вітчизняних авторів**

| Джерело                  | Дебіторська заборгованість – це:   |
|--------------------------|--|
| А. Мороз                 | сума боргів, що належать підприємству, організації, установі від юридичних осіб і виникають у процесі господарської діяльності підприємств, організацій, установ |
| В. Лінніков              | заборгованість юридичних або фізичних осіб, що виникла в процесі господарської діяльності певного підприємства, організації чи установи                          |
| В. Макаров і М. Білоусов | кошти в розрахунках, що, на думку авторів, становлять борги інших підприємств або осіб даному підприємству   |
| М. Дембінський           | кошти в незакінчених розрахунках, або дебіторська заборгованість, яка становить заборгованість інших підприємств, організацій і окремих осіб даному підприємству |
| В. Золотогоров           | сума боргів, які належать підприємству, організації, установі, підприємцю від фізичних або юридичних осіб у результаті господарських відносин з ними             |

*Джерело: [19, 27]*





## Продовження табл. 1.4

| 1   | 2  | 3   | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |   |
|-----|--|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|---|
| 6.  | За формами забезпечення                          | Забезпечена векселем                          |   |   |   | + |   |   |    |    |    |    |   |
|     |  | Забезпечена грошовими зобов'язаннями боржника |   |   |   | + |   |   |    |    |    |    |   |
| 7.  | За джерелом виникнення                           | Товарна                                       |   |   | + | + |   | + |    |    |    |    |   |
|     |  | «Грошова» (нетоварна)                         |   |   | + | + |   | + |    |    |    |    |   |
| 8.  | За формою погашення                              | Монетарна                                     |   |   | + |   |   |   |    |    |    |    |   |
|     |  | Немонетарна                                   |   |   | + |   |   |   |    |    |    |    |   |
| 9.  | За характером виникнення                         | Що виникла від операційної діяльності         |   |   |   |   |   |   | +  | +  |    |    |   |
|     |  | Що виникла в результаті іншої діяльності      |   |   |   |   |   |   | +  | +  |    |    |   |
| 10. | За статусом дебітора (за контрагентом)           | Державних підприємств                         |   |   |   |   |   |   | +  | +  |    |    |   |
|     |  | Недержавних підприємств                       |   |   |   |   |   |   | +  | +  |    |    |   |
|     |  | Приватних підприємств                         |   |   |   |   |   |   | +  | +  |    |    |   |
|     |  | Бюджетних установ та організацій              |   |   |   |   |   |   | +  | +  |    |    |   |
|     |  | Фінансових установ                            |   |   |   |   |   |   | +  | +  |    |    |   |
|     |  | Населення                                     |   |   |   |   |   |   | +  | +  |    |    |   |
| 11. | За цілями управління дебіторською заборгованістю | Для оцінки фінансового результату             |   |   |   |   |   |   |    |    |    | +  |   |
|     |  | Для ухвалення управлінських рішень            |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    | + |
|     |  | Для контролю і регулювання                    |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    | + |
| 12. | За призначенням                                  | Призначена до погашення                       |   |   |   |   |   |   |    |    |    | +  |   |
|     |  | Призначена для продажу                        |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    | + |

*Джерело: [21, 27, 32, 39, 41, 42, 66, 67, 68]*

На підставі проведеного дослідження нами було встановлено, що в практичній діяльності підприємств застосовується не вся типологія, а проводиться застосування лише невеликої частини її класифікації. Деякі підприємства можуть застосовувати таку детальну класифікацію лише виключно для проведення управлінського обліку.

Вважаємо, що наведена класифікація підвищить значення інформації для проведення і аналітичного обліку також. А це, в свою чергу, надасть можливість адміністративному персоналу проводити процес ефективного контролю та якісного аналізу дебіторської заборгованості, яка виникла на підприємстві під час господарської діяльності.

## 1.2. Нормативно-правове регулювання обліку, аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями

Кожне підприємство для ефективного свого розвитку постійно шукає нові можливості для залучення нових покупців, замовників та клієнтів. З відкриття європейських ринків збуту продукції, товарів та послуг іноземні покупці та замовники все частіше проводять заключення договірних взаємовідносин з українськими підприємствами. Таким чином, для відображення в обліку нових форм взаєморозрахунків, використання ІТ-технологій, залучення інтернет продажів потрібно проводити оновлення норм діючого законодавства та наближення їх до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» норми чинного законодавства не повинні йти в розріз міжнародним стандартам. Слід зазначити, що за МСБО та МСФЗ існує чотири стандарти, які проводять регулювання розрахунків за дебіторською заборгованістю, а в українському правовому полі лише один – НПСБО 10 «Дебіторська заборгованість». Під час проведеного дослідження, нами було встановлено, що НПСБО 10 має деякі відмінності порівняно з міжнародними стандартами (табл. 1.5). Насамперед, національні та економічні особливості взаємовідносин між національними контрагентами мали вплив на формування та затвердження НПСБО 10.

На підставі табл. 1.5 можна зробити висновок, що між НПСБО 10 та міжнародними стандартами все ж є відмінності. Вони полягають у відмінностях:

- надання трактування дефініцій;
- проведення оцінки заборгованості;
- порядку відображення дебіторської заборгованості у звітності підприємства;
- розрахунку сум резерву сумнівних боргів;
- є більше уніфікованими.

Таблиця 1.5

**Порівняльна характеристика обліку дебіторської заборгованості  
відповідно до НП(С)БО й МСФЗ (МСБО)**

| Ознака<br>1                               | НП(С)БО 10<br>2   | МСБО (МСФЗ) *<br>3   |
|---|---|--|
| Визначення                                | Дебіторська заборгованість - сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.  | За МСБО 32 дебіторська заборгованість визначається як фінансовий актив. Визначення дебіторської заборгованості не надається  |
| Визнання дебіторської заборгованості      | Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума (п.5 П(С)БО 10)   | Визнання фінансового активу відбувається тоді, коли організація стає стороною контракту (договори), при виникненні зобов'язання по фінансовому інструменту.  |
| Методи оцінки дебіторської заборгованості | При зарахуванні на баланс дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги оцінюється за первісною вартістю, а на дату балансу – за чистою реалізаційною вартістю  | Під час первісного визнання фінансового активу їх слід оцінювати за собівартістю, яка є справедливою вартістю компенсації, наданої або отриманої за них  |
| Класифікація дебіторської заборгованості  | Класифікація дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги здійснюється групуванням дебіторської заборгованості за строками її непогашення: поточна дебіторська заборгованість, довгострокова дебіторська заборгованість.   | За МСБО 39 дебіторська заборгованість поділяється на:<br>- ініційовану підприємством;<br>- не ініційовану  |
| Відображення у звітності                  | Відображення дебіторської заборгованості у звітності здійснюється за чистою реалізаційною вартістю.   | Не вимагають відображення дебіторської заборгованості в балансі за винятком резерву сумнівної заборгованості   |
| Сумнівна дебіторська заборгованість       | Безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності. Сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником. | Визнання сумнівної дебіторської заборгованості відбувається в наступних випадках: значні фінансові труднощі емітента; фактичний розрив контракту, наприклад, невиконання умов угоди або прострочена заборгованість щодо сплати відсотка або основної суми; надання позикодавцем боржникові пільгової позики, яку позикодавець не розглядав би за інших умов; висока ймовірність банкрутства або іншої фінансової реорганізації підприємства; визнання збитку від |

## Продовження табл. 1.5

| 1   | 2   | 3   |
|---|---|---|
|   |   | зменшення корисності цього активу в попередньому звітному періоді; зникнення фінансового ринку для цього фінансового активу внаслідок фінансових труднощів. |
| Резерви по сумнівних боргах   | Величина РСБ визначається за одним із методів:<br>- застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;<br>- застосування коефіцієнта сумнівності.               | У МСФЗ методи розрахунку величини резерву сумнівних боргів не передбачаються.   |
| Інвентаризація дебіторської заборгованості  | Являє собою певну послідовність практичних дій по документальному підтвердженню зобов'язань підприємства з метою забезпечення вірогідності даних обліку й звітності | Виявлення простроченої дебіторської заборгованості для роботи із сумнівними боргами й підтвердження балансових даних на певну дату.                         |
| * - МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» |   |   |

*Джерело: [6, 13, 14, 15, 16, 19, 26]*

Після проведеного дослідження НПСБО 10 можна зазначити, що даний стандарт також проводить класифікацію дебіторської заборгованості, і вона може бути: поточною, довгостроковою, сумнівною (рис. 1.3).

Для відображення в обліку дебіторської заборгованості, особливу увагу потрібно надати НПСБО 13 «Фінансові інструменти». Згідно даного НПСБО до фінансових інструмент слід відносити:

- гроші та їх еквіваленти;
- контракти, на підставі яких можна отримати грошові засоби або інші фінансові активи від контрагентів;
- контракти, на підставі яких можна обміняти фінансові інструменти на інші у контрагента на умовах, які задовольняють кожного учасника господарського процесу;
- інструменти власного капіталу у іншого підприємства.

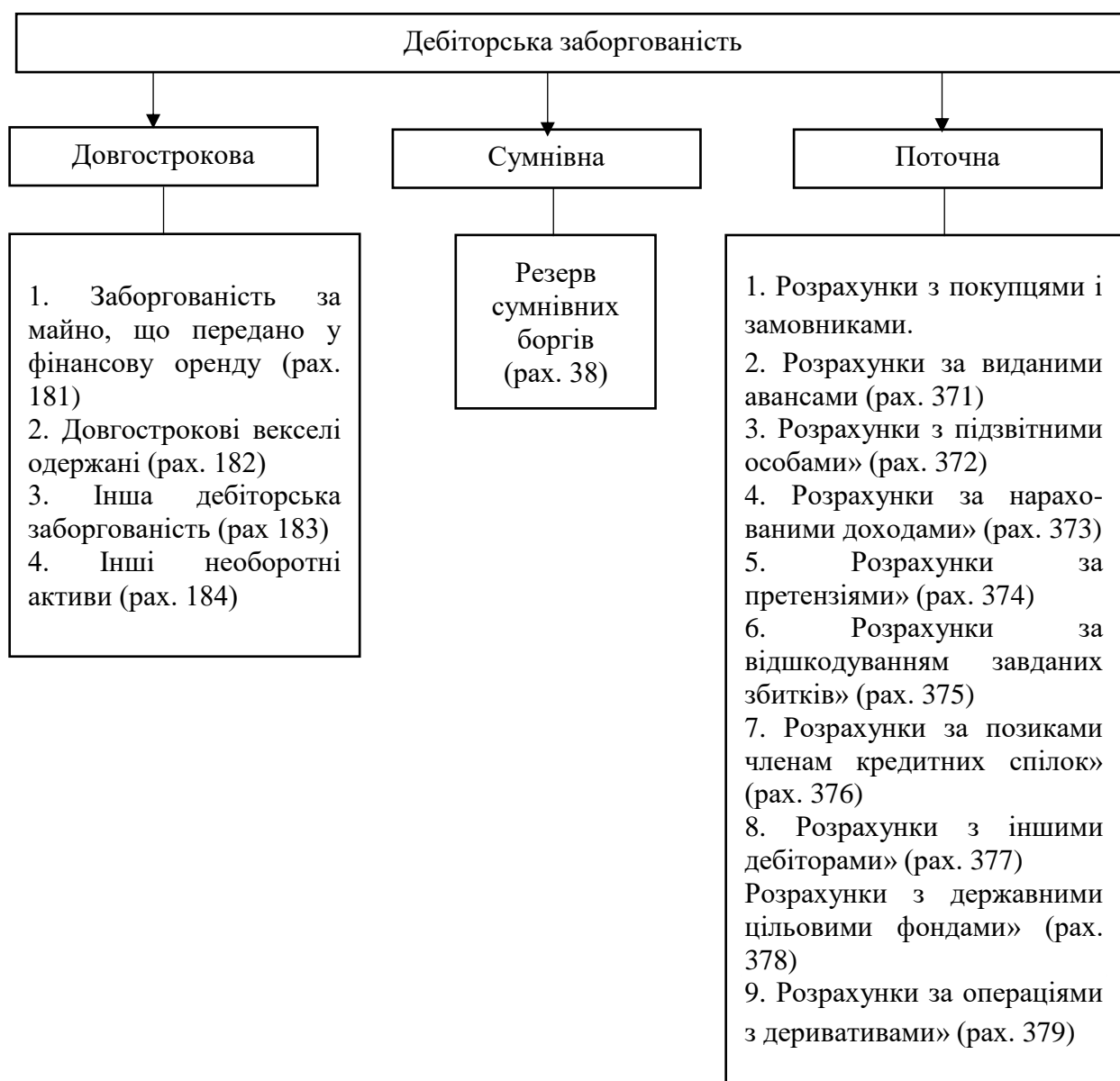


Рис. 1.3. Класифікація дебіторської заборгованості згідно НПСБО 10 «Дебіторська заборгованість»

*Джерело: [19]*

Таким чином, за змістом НПСБО 13 до фінансового активу підприємства також можна віднести і дебіторську заборгованість. Дебіторська заборгованість також має своє відображення і в балансі підприємства. Але до підсумку балансу вона входить за вартістю, яка розраховується як: чиста реалізаційна вартість мінус поточна дебіторська заборгованість з урахуванням нарахованого РСБ. Як правило, резерв сумнівних боргів нараховується за умови, що є вірогідність

неповернення дебіторської заборгованості. Тобто, дебіторська заборгованість переходить до статусу безнадійної.

За Податковим кодексом України існує перелік критеріїв за якими сумнівний борг можна віднести до безнадійної заборгованості (рис. 1.4).

| Критерії, за якими сумнівний борг відноситься до безнадійної заборгованості  |
|--|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності (буває загальною (3 роки) та спеціальною (строк такої позовної давності слід шукати у спеціальних нормах законодавства, наприклад, строк позовної давності по зобов'язаннях про сплату неустойки встановлено в 1 рік);</li> <li>2. Прострочена заборгованість, що не погашена внаслідок недостатності майна фізичної особи, за умови, що дії кредитора, спрямовані на примусове стягнення майна боржника, не привели до повного погашення заборгованості;</li> <li>3. Заборгованість суб'єктів господарювання, визнаних банкрутами у встановленому законом порядку або припинених як юридичні особи у зв'язку з їх ліквідацією;</li> <li>4. Заборгованість, яка виявилася непогашеною внаслідок недостатності коштів, одержаних після звернення кредитором стягнення на заставлене майно відповідно до закону та договору, за умови, що інші дії кредитора щодо примусового стягнення іншого майна позичальника, визначені нормативно-правовими актами, не привели до повного покриття заборгованості;</li> <li>5. Заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили стихійного лиха (форс-мажорних обставин), підтверджених у порядку, передбаченому законодавством;</li> <li>6. Прострочена заборгованість померлих фізичних осіб, а також осіб, які у судовому порядку визнані безвісно відсутніми, недієздатними або оголошені померлими, а також прострочена заборгованість фізичних осіб, засуджених до позбавлення волі.</li> </ol> |

Рис. 1.4. Критерії, за якими сумнівний борг відноситься до безнадійної заборгованості

*Джерело: [1]*

Слід зазначити, що дефініція РСБ згідно НПСБО 10 має відмінність від ПКУ. Так, на підставі п. 138.10.6 ПКУ до витрат підприємства можна віднести РСБ, лише в тому випадку, якщо згідно п. 14.1.11 ПКУ борг відповідає безнадійній дебіторській заборгованості (табл. 1.6).

Але існують види дебіторської заборгованості при наявності якої РСБ ніколи не нараховується:

- довгострокова дебіторська заборгованість (зі строком погашення > 1 рік);

### Характеристика поточної дебіторської заборгованості

| Види поточної дебіторської заборгованості            | Характеристика дебіторської заборгованості  |
|--|---|
| Звичайна дебіторська заборгованість                  | Заборгованість, яка виникла у ході нормального операційного циклу та термін погашення якої ще не настав (буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу). |
| Сумнівна дебіторська заборгованість (сумнівний борг) | Заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником (термін оплати сплив або є інші причини для сумнівів).                                 |
| Безнадійна дебіторська заборгованість                | Заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув термін позовної давності  |

*Джерело: [38]*

- борг по виданим авансовим платежам (цей борг не покривається грошовими засобами, а готовою продукцією (товарами, роботами, послугами);
- дебіторська заборгованість під заставою;
- дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом;
- безнадійна дебіторська заборгованість.

Розрахувати РСБ можна за допомогою одного з двох наведених методів згідно п. 8 НПСБО 10. Характеристика кожного метода та порядок проведення розрахунку наведено в табл. 1.7. Згідно норм чинного законодавства суб'єкт господарювання має право самостійно прийняти рішення щодо вибору методу розрахунку РСБ. Свій вибір, щодо обраного методу підприємство обов'язково зазначає в наказі про облікову політику підприємства.

Під час опрацювання великого інформаційного масиву економічних джерел [22, 24, 28, 38, 47, 48, 51, 56, 65, 69] нами було з'ясовано, що розрахунок РСБ (його методи) мають як переваги так і недоліки (рис. 1.8). В НПСБО 10 чітко не зазначається, що розрахунок РСБ є обов'язковою процедурою. В наслідок чого деякі підприємства не проводять його формування та використання. Але, за умови проведення розрахунку РСБ на певну дату балансу розмір нарахованого резерву не повинен перевищувати розмір дебіторської заборгованості, яка є в наявності підприємства на цей самий час.



Таблиця 1.7

## Характеристика методів визначення резерву сумнівних боргів

| Метод нарахування резерву                             | Формула для розрахунку  | Характеристика методу   |  |
|---|---|---|--|
| Застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості | Резерв розраховується додаванням сумнівних боргів на відповідну дату  | Резерв визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів, тобто підприємство аналізує поточну дебіторську заборгованість на предмет виявлення сум сумнівної заборгованості.  |  |
| Застосування коефіцієнта сумнівності                  | визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході   | Кс = Бзн / ЧДрп,<br>де Кс – коефіцієнт сумнівності, визначений за питомою вагою безнадійних боргів у чистому доході;<br>Бзн – сума безнадійної дебіторської заборгованості за період n років;<br>ЧДрп – сума чистого доходу від реалізації на умовах наступної оплати за період n років.  | Величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності.   |
|   | Класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення  | $Kc = (\sum B_{zn} / D_{zn}) / i$ ,<br>де Кс – коефіцієнт сумнівності для відповідної групи, визначений за допомогою класифікації дебіторської заборгованості за термінами непогашення;<br>Бзн – фактично списана безнадійна дебіторська заборгованість відповідної групи за n-ий місяць обраного для спостереження періоду;<br>Дзн – дебіторська заборгованість відповідної групи на кінець n-ного місяця обраного для спостереження періоду;<br>i – кількість місяців в обраному для спостереження періоді. | Величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності. Класифікація дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги здійснюється групуванням дебіторської заборгованості за строками її непогашення із встановленням коефіцієнта сумнівності, який, як правило, зростає зі збільшенням строків непогашення дебіторської заборгованості, для кожної групи, що встановлюється підприємством, виходячи з фактичної суми безнадійної дебіторської заборгованості за попередні звітні періоди. Рішення щодо групування дебіторської заборгованості підприємство приймає самостійно. |
|   | Визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років | $Kc = (\sum B_{zn} / \sum D_{zn})$ ,<br>де Бзн – безнадійна дебіторська заборгованість відповідної групи в складі дебіторської заборгованості цієї групи на дату балансу в обраному для спостереження періоді;<br>Дзн – дебіторська заборгованість відповідної групи на дату балансу в обраному для спостереження періоді.  |  |

### Переваги та недоліки методів розрахунку резерву сумнівних боргів

| Назва методу  | Переваги  | Недоліки  |
|---|---|---|
| Застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості   | Надає найбільш точну інформацію про стан неповернених боргів; визначений резерв містить найпевніші дані.  | Є трудомістким та потребує детального аналізу платоспроможності дебіторів; потребує реальних даних про фінансовий стан дебіторів, які складно отримати; ступінь точності результату має суб'єктивний характер, так як залежить від наявності достовірної інформації про дебіторів; використовується лише при незначній кількості дебіторів.   |
| Застосування коефіцієнта сумнівності:   |   |   |
| визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході   | Дотримання принципу обачності; порівняна простота розрахунку; для розрахунку можуть використовуватись лише дані звітності попередніх періодів, що спрощує пошук інформації для розрахунків, на відміну від попередніх способів. | Недотримання принципу відповідності доходів і витрат (так як періоди, у яких була здійснена реалізація та відображені безнадійні борги є різними); період погашення дебіторської заборгованості повинен коливатися в межах року; через не прив'язаність суми безнадійної дебіторської заборгованості до загальної суми існуючої дебіторської заборгованості може виникнути ситуація, коли резерв перевищуватиме первісну вартість дебіторської заборгованості.  |
| класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення  | Групи по строках непогашення, за якими можна класифікувати дебіторську заборгованість підприємство обирає самостійно; можливість застосування підприємствами з великою кількістю дебіторів.                                     | Трудомісткість розрахунку у зв'язку з групуванням дебіторської заборгованості за строками непогашення та визначення коефіцієнта сумнівності для кожної групи; коефіцієнт сумнівності за заборгованостями дебіторів колишніх періодів застосовується для оцінки теперішніх дебіторів, що є не цілком коректним; відсутня можливість оперативного контролю за переміщенням «безнадійних» дебіторів з однієї групи, сформованої за строками непогашення, в іншу; період погашення дебіторської заборгованості здебільшого має бути більше року |
| визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років | Групи по строках непогашення, за якими можна класифікувати дебіторську заборгованість підприємство обирає самостійно; можливість застосування підприємствами з великою кількістю дебіторів                                      | Складність розрахунків через використання великого обсягу інформації (за останні 3-5 років); визначення теперішнього резерву сумнівних боргів на основі минулого досвіду.   |

Джерело: [38]

### **1.3. Організація і задачі обліку, аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями в умовах ТОВ «Будхім»**

Проведені дослідження за нормативно-правовою базою та економічними джерелами за розрахунками з покупцями та замовниками надало можливість з'ясувати причини виникнення заборгованості та відображення її в обліку згідно норм чинного законодавства. Організацію обліку, аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями та замовниками слід розпочати з формування та затвердження наказу про облікову політику підприємства.

Зазначений документ – є внутрішнім затвердженим документом, на підставі якого обліковий персонал проводить відображення в обліку всієї господарської діяльності підприємства – від виписки первинних документів до формування звітності та проведення її аналізу. Вважаємо, що даний документ є обов'язковим стандартом ведення всіх видів обліку на підприємстві і надасть можливість вчасно проводити контроль (аналіз) діяльності підприємства та застосовувати до виявлених проблем ефективні управлінські рішення. За допомогою даного документа зовнішні аудитори проводять процес перевірки правильності ведення обліку і формування звітності підприємства.

Облікова політика розрахунків підприємства з покупцями повинна бути направлена на розкриття особливостей ведення обліку за цим напрямком роботи підприємства з урахуванням:

- організації супроводу документів за дебіторською заборгованістю (з складанням графіків документообігу);
- термінів та порядку роботи інвентаризаційних комісій для перевірки стану і наявності дебіторської заборгованості;
- відображення в окремому додатку до наказу про облікову політику, робочого плану рахунків, в тому числі розкриття аналітичних рахунків розрахунків з покупцями;
- іншої додаткової інформації, за допомогою якої відображається в обліку розрахунки з покупцями.

На нашу думку, за допомогою обліково-класифікаційних аспектів наведених на рис. 1.5 потрібно проводити в обліку розрахунки з покупцями.

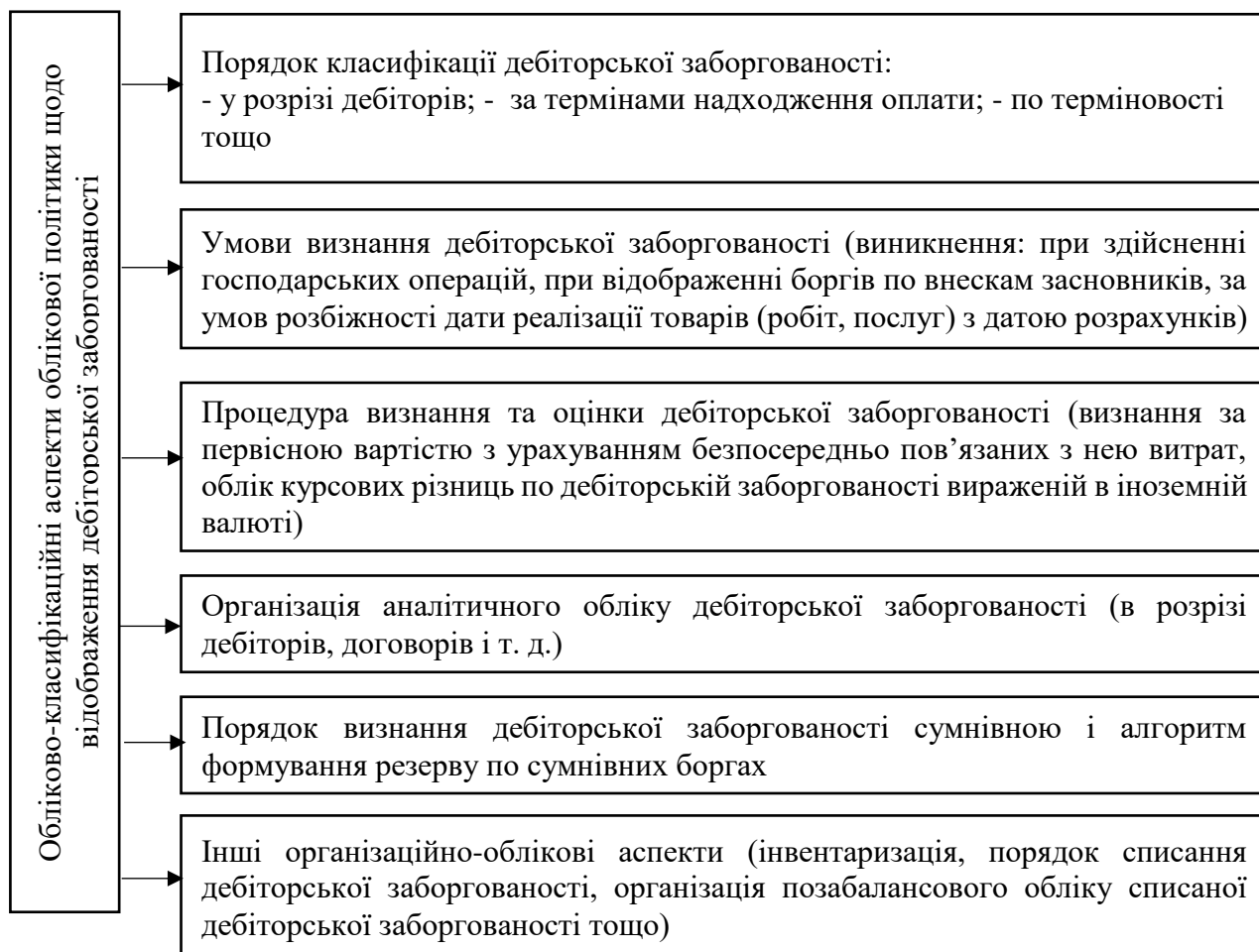


Рис. 1.5 Обліково-класифікаційні аспекти відображення дебіторської заборгованості в обліковій політиці підприємства

*Джерело: [45]*

Тому, однією із головних задач щодо розрахунків з покупцями та замовниками є формування та занесення до наказу інформаційних елементів (табл. 1.9) за даним напрямком облікової роботи. Висвітлення зазначених елементів в наказі розкриє порядок організації:

- документообігу та подальшого зберігання документів в архіві;
- інвентаризаційного процесу та строків його проведення;
- внутрішньогосподарського контролю і т.і.

**Елементи облікової політики підприємства щодо  
обліку дебіторської заборгованості**

| Елемент облікової політики                               | Характеристика елемента облікової політики   |
|--|--|
| 1  | 2  |
| 1. Види діяльності підприємства                          | Необхідно чітко визначити види діяльності, якими займається підприємство, від цього залежить вибір заборгованості на яку нараховується резерв. Окремо зазначити перелік видів діяльності, що входять до операційної, фінансової та інвестиційної.  |
| 2. Форма ведення обліку                                  | Зазначення форми ведення бухгалтерського обліку, що безпосередньо впливає на сукупність та послідовність використання облікових реєстрів. Форма ведення обліку може бути ручна (журнальна, журнально-ордерна та ін.) і комп'ютеризована.   |
| 3. Визнання та оцінка дебіторської заборгованості        | Визнання дебіторської заборгованості як активу здійснюється, якщо: існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід; сума дебіторської заборгованості може бути достовірно визначена. У випадку із заборгованістю покупців та замовників додаються ще дві умови: покупцеві передані ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на актив; підприємство продавець не здійснює надалі управління та контроль за реалізованим активом. Передбачити в наказі додатково умови застосування оцінки заборгованості за справедливою вартістю, що відповідає вимогам концепції управління вартістю підприємства. |
| 4. Класифікація та аналітика дебіторської заборгованості | Необхідно передбачити та закріпити в Наказі перелік класифікаційних ознак та види, на які поділяється дебіторська заборгованість для тих чи інших управлінських потреб та вказати відповідно до обраної класифікації розрізи аналітики для обліку заборгованості.  |
| 5. Визнання заборгованості сумнівною                     | Зазначаються критерії визнання дебіторської заборгованості сумнівною і джерела отримання інформації, а саме: прострочення боржником терміну погашення; порушення справи про визнання боржника банкрутом.   |
| 6. Період та метод нарахування резерву сумнівних боргів  | Визначити термін проведення інвентаризації дебіторської заборгованості для створення резерву сумнівних боргів: на початку чи в кінці року. Зазначається вид методу нарахування резерву, а також терміни та підстави його нарахування:<br>– на підставі платоспроможності окремих дебіторів (зазначити перелік документів, за якими визначається така платоспроможність);<br>– на підставі класифікації дебіторської заборгованості за термінами її виникнення (зазначити, на які групи за строком вона розподіляється).  |
| 7. Визнання заборгованості безнадійною                   | Визначаються критерії віднесення дебіторської заборгованості до безнадійної відповідно до бухгалтерського та податкового законодавства.  |
| 8. Порядок списання безнадійної заборгованості           | Зазначити порядок, за яким списується безнадійна заборгованість, зокрема закріпити в Наказі, що заборгованість списується з балансу відповідно до розпорядження керівника на підставі проведеної інвентаризації та письмового обґрунтування доцільності списання.  |

| 1  | 2   |
|--|---|
| 9. Вимоги щодо змісту та оформлення первинних документів з продажу продукції | Введення окремої компоненти для обліку господарських договорів «Договори з покупцями та замовниками» (перевірка платоспроможності покупця (замовника) до підписання договору). Ввести в первинні документи, на підставі яких продукція реалізується покупцю обов'язковий реквізит «Критерії якості» (первинним документом, що підтверджує якість тієї чи іншої продукції, є деталізований експертний висновок, який повинен містити розшифровку основних якісних характеристик продукції, визначених вимогами державних стандартів України) |
| 10. Організація архіву та строки зберігання документів                       | Встановити термін зберігання документації, яка стосується зобов'язань або прав (яка може бути використана для відновлення господарських операцій під час проведення перевірок, державного фінансового аудиту, при листуванні з партнерами) – не менше строку позовної давності  |
| 11. Порядок, строки проведення інвентаризації та її об'єкти                  | Скласти та затвердити перед початком фінансово-господарського року графік проведення інвентаризації. Визнати розрахунки як об'єкт бухгалтерського обліку, який безпосередньо підлягає інвентаризації  |
| 12. Організація внутрішнього контролю розрахунків                            | Для здійснення систематичного спостереження щодо достовірності облікових, звітних даних про наявність та зміни сум дебіторської заборгованості, своєчасності висунення боргових вимог дебіторам проводити внутрішній контроль розрахунків працівниками обліково-фінансової служби, ревізійною комісією  |

*Джерело: [20, 45]*

Таким чином, проведення постійного контролю управлінським складом щодо виконання наказу про облікову політику підприємства в розрізі розрахунків з покупцями надасть можливість виконувати задачі, а саме:

- постійно дотримуватись норм чинного законодавства;
- проведення організації фінансового, управлінського та податкового обліку;
- проводити аналіз фінансового стану підприємства та пропонувати шляхи щодо покращення його економічної безпеки;
- запровадження нових сфер розвитку підприємства для залучення нових покупців;
- проводити контроль щодо запобігання настанню сумнівної (безнадійної) заборгованості.

## Висновки до розділу 1

1. Проведення розрахунків між контрагентами є невід'ємною та необхідною частиною виконання договірних взаємовідносин. На підставі довідкової та наукової літератури було проведено дослідження дефініції «розрахунки».

2. Під час проведеного дослідження було з'ясовано, що розрахункові взаємовідносини між підприємствами залежать від їх складових елементів. Тому, для розрахунків з кожним покупцем і замовником вибір елементів повинен бути індивідуальним з урахуванням певних особливостей.

3. Для поглиблення розуміння поняття «розрахунок» були опрацьовані теоретичні засади та проведено порівняння даного поняття з економічного, облікового, податкового, банківського та юридичного напрямку.

4. Сучасна наукова література надає систему кваліфікаційних ознак, за якою проводиться розподіл дебіторської заборгованості. Загальна система кваліфікації дебіторської заборгованості підприємств була наведена в даному розділі.

5. Під час опрацювання великого інформаційного масиву економічних джерел було з'ясовано, що розрахунок РСБ (його методи) мають як переваги так і недоліки.

6. Проведені дослідження за нормативно-правовою базою та економічними джерелами за розрахунками з покупцями та замовниками надало можливість з'ясувати причини виникнення заборгованості та відображення її в обліку згідно норм чинного законодавства.

7. Однією з головних задач з організації обліку, аналізу та аудиту розрахунків з покупцями є з формування та затвердження наказу про облікову політику підприємства. Затвердження даного наказу надасть можливість управлінському складу проводити постійний контроль за господарською діяльністю підприємства.

## РОЗДІЛ 2.

### МЕТОДИКА ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ПОКУПЦЯМИ В ТОВ «БУДХІМ»

#### **2.1. Документальне оформлення операцій з розрахунків підприємства з покупцями**

Основні інформаційні джерела щодо контролю розрахунків з покупцями є документи первинного обліку. Первинні документи є джерелом для проведення всіх господарських операцій по підприємству та в подальшому складання регістрів обліку і звітності. Зазначимо, що оформлення первинних документів за розрахунками з покупцями проводиться як в первинному, поточному так і в узагальнюючому обліку.

Під час проведення первинного обліку проводиться оформлення (документування) господарських операцій та здійснюється процес їх виміру. На поточному обліку відбувається хронологія та систематизація продовження оформлення договірних взаємовідносин за допомогою рахунків бухгалтерського обліку (журнал господарських операцій) та регістрів бухгалтерського обліку. Контрольні аналітичні таблиці, складання балансу підприємства та приміток фінансової звітності проводиться на узагальненому обліку.

На підставі проведеного аналізу первинних документів ТОВ «Будхим» нами було зроблено висновок, що на кожному етапі взаємодії контрагентів перелік документів (первинних) для проведення розрахунків з покупцями може бути наступний (рис. 2.1). Таким чином, під час первинного обліку виконується І етап оформлення документів. На 2-4 етапах відбувається поточний облік, а 5 і 6 етап оформлення документів – є узагальнюючим обліком ТОВ «Будхим».

За умови тривалої взаємодії між контрагентами або здійснення господарської операції з великими фінансовими ризиками - суб'єкти господарювання починають процес оформлення договірних взаємовідносин.



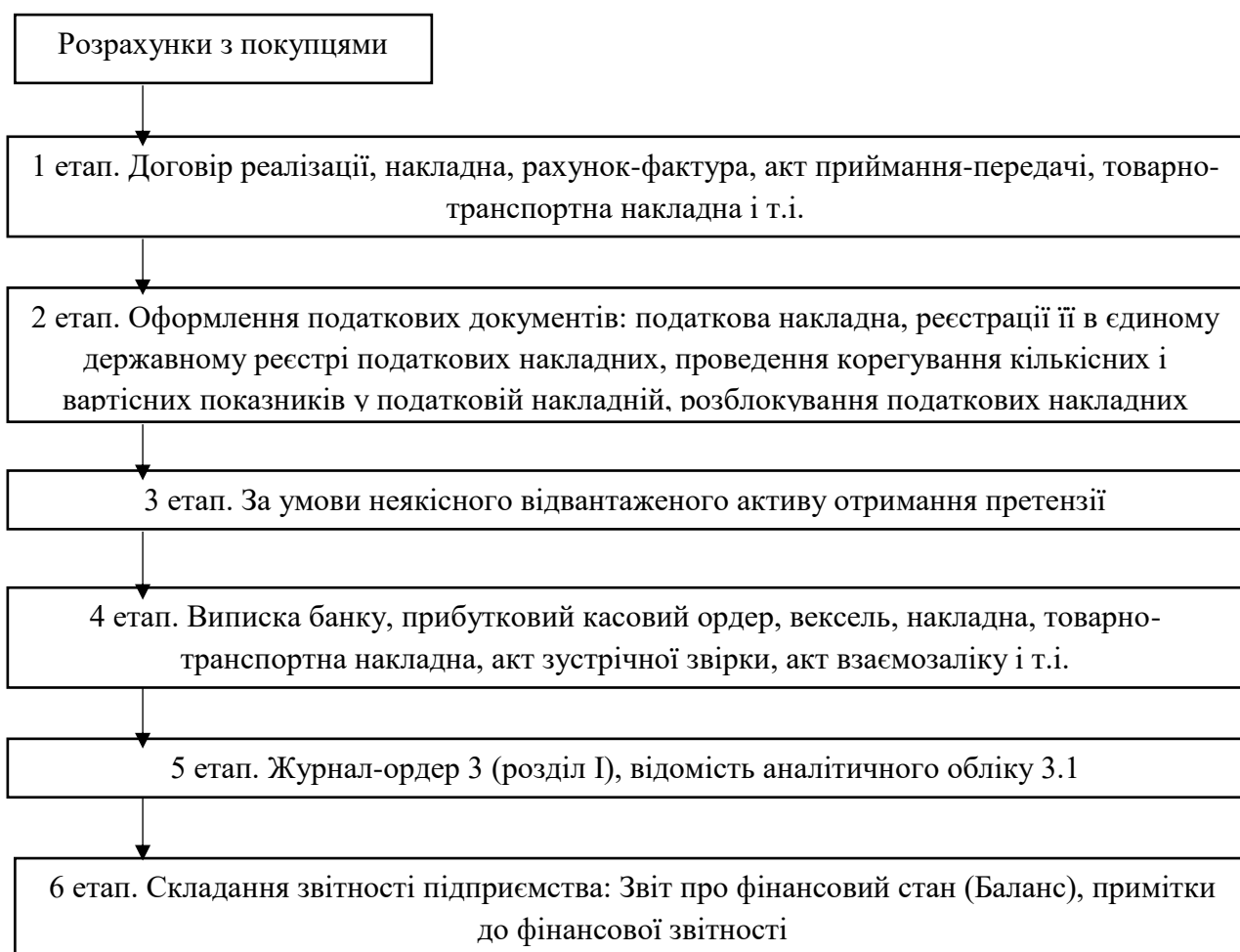


Рис. 2.1. Етапи відображення в обліку розрахунків з покупцями

*Джерело: розроблено автором*

Договір не є первинним документом, а є юридичною підставою для підтвердження виконання договірних взаємовідносин або звернення до суду внаслідок невиконання умов договору. Хоча договір і не відноситься до первинних документів, але від початку його підписання починається процес оформлення всіх інших первинних документів, тому договір можна віднести до проведення первинного обліку.

Порядок оформлення договору регламентується Цивільним кодексом України (ЦКУ). Оформлення майново-господарських зобов'язань між контрагентами також регламентує Господарський кодекс України (ГКУ). На підставі ЦКУ оформлення договорів можна розподілити за трьома групами:

1. Договори, які оформлюють довгострокову дебіторську заборгованість, а саме: довгострокову фінансову оренду, довгострокове вексельне забезпечення і т.і.

2. Договори, якими оформлюють поточну дебіторську заборгованість: договір купівлі-продажу, договір поставки і т.і.

3. Договори, на підставі яких регулюються вимоги проведення інкасації розрахунків з покупцями: договір доручення, договір факторингу і т.і.

Надійність договірних взаємовідносин – запорука ефективної роботи суб'єкта господарювання. Тому, під час складання умов договору особливу увагу надають: цінній конкурентоздатності, наявності гарантій проведення платіжних документів, строкам оплати та поставки продукції (товарів, робіт, послуг), характеристикам якості продукції, відповідальності щодо невиконання договору, можливості пролонгації договору. За умови домовленості за всіма пунктами договору розпочинається процес оформлення договірних взаємовідносин та складання первинних документів, які супроводжують даний процес (табл. 2.1). На жаль, діяльність ТОВ «Будхим» передбачає проведення договірних взаємовідносин лише з вітчизняними контрагентами.

Для проведення ефективного обліку і постійного контролю за рухом первинних документів на підприємстві повинен бути розроблений графік документообігу документів за розрахунками з покупцями. Зазначений графік обов'язково додається додатком до наказу про облікову політику підприємства.

Затверджений графік обігу документів є початковим етапом ведення управлінського обліку, так як створення цього графіку узгоджується і підписується майже усіма ланками підприємства (від матеріально-відповідальної особи до управлінського складу). Вважаємо, що введення управлінського обліку розрахунків з покупцями є основним процесом оброблення та підготування інформаційного потоку для використання внутрішніми користувачами підприємства.

В загальному переліку заповнення первинних документів особливу увагу потрібно надати заповненню та реєстрації податкової накладної. Це пов'язано з

Таблиця 2.1

## Первинні документи обліку розрахунків з покупцями

| Довгострокова дебіторська заборгованість  | Поточна дебіторська заборгованість             |  |
|---|--|--|
|   | Вітчизняні контрагенти                         | Іноземні контрагенти   |
| Виникнення дебіторської заборгованості  |  |  |
| Договір оренди<br>Акт приймання-передачі<br>Рахунок-фактура<br>Платіжне доручення | Накладна                                       | Комерційні документи (рахунок-фактура, invoice)  |
|   | Рахунок-фактура                                | Транспортні накладні (CMR залізничні накладні, авіанакладні, коносамент, товарно-транспортні накладні) |
|   | Товарно-транспортна накладна (ТМ-1)<br>Рахунок | Платіжні документи на перерахування до митниці   |
| Акт наданих послуг  | Акт виконаних робіт, наданих послуг            |  |
| Договір безвідсоткової позики   | Податкова накладна                             |  |
| Погашення дебіторської заборгованості або її забезпечення                         |  |  |
| Виписка банку   | Виписка банку                                  | Виписка банку  |
| Прибутковий касовий ордер   | Прибутковий касовий ордер                      |  |
| Довгостроковий вексель  | Короткостроковий вексель                       |  |
| Розрахунки за бартерним контрактом  |  |  |
| Рахунок-фактура, Акт приймання-передачі   |  |  |

*Джерело: [18, 49]*

тим, що форма та порядок її заповнення постійно змінюються (корегуються). Крім того, ТОВ «Будхім» під час виконання реалізації своїх товарів обов'язково повинен правильно оформити, виписати та зареєструвати податкову накладну (ПН). Згідно нормативно-законодавчої бази на дату виникнення податкових зобов'язань продавець повинен скласти ПН. Як правило це проходить за умови (за датою), якщо:

- відбулась попередня оплата від покупця (або частина оплати);
- продавець відвантажив товари або надав послуги;
- за касовим методом податкового обліку ПДВ від покупця були отримані грошові кошти;
- під час експортування активів відбулось оформлення митної декларації;
- проходить оформлення зведених ПН в останньому дні місяця.

Наказом Мініфіну № 734 від 02.12.2020 р. порядок оформлення ПН з 01.03.2021 р. змінився. Тому, незважаючи від дати оформлення ПН починаючи з зазначеної дати реєстрація ПН в ЄРПН відбувається за новою формою.

Після складання та реєстрації ПН в ЄРПН може виникнути ситуація за якою потрібно внести корегування до ПН. Це може відбутись за умови:

- зміни кількості або ціни поставки;
- зміни заявленої в договорі номенклатури;
- знайшли помилку у заповненні реквізитів ПН і т.і..

Саме в цих випадках потрібно проводити розрахунки пов'язані з корегуванням ПН і виправлення податкового зобов'язання (ПЗ) чи податкового кредиту (ПК) в ЄРПН. Під час проведення дослідження нами було проаналізований порядок проведення та заповнення корегування до ПН (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

### Розрахунок коригування до податкової накладної

| № з/п    | Назва реквізиту,   | Порядок заповнення  |
|----------|--|---|
| Розділ Б |  |   |
| 1.1.     | № з/п  | Це нумерація рядків у розрахунку коригування  |
| 1.2      | № з/п рядка податкової накладної, що коригуємо або додаємо | всі номери мають бути унікальними. Наприклад, якщо у податковій накладній були рядки з номерами 1, 2, 3 і треба видалити рядок 2 і ввести 2 нових рядки, то в даному полі мають бути номери: 2 (на "мінус"), 4 і 5 (на "плюс")  |
| 2        | Причина коригування  |   |
| 2.1      | Код причини  | Коди в розрахунку коригування використовуються з Довідника умовних кодів причин коригування, який можна знайти на сайті ДФС. Всього їх одинадцять. Наведемо основні: зміна ціни – 101; зміна кількості – 102; повернення товару або авансових платежів – 103; зміна номенклатури – 104; коригування зведеної податкової накладної, складеної за п. 198.5 ПК – 201; виправлення помилки – 301  |
| 2.2      | № з/п групи корегування                                    | група коригування – це поєднання тих рядків податкової накладної, які коригуються (значення яких змінюється) та тих, які вводимо як нові. Наприклад, якщо треба прибрати повністю рядок 3 у податковій накладній і замість нього ввести рядки з номерами 5 і 7, то рядки 3, 5 і 7 будуть в одній групі, якій присвоюється номер, наприклад, 1. Усі групи мають унікальні номери. Кількість груп необмежена. Причина коригування (код) у межах групи мають бути однакові |

*Джерело: [50]*

Під час виправлення помилки в ПН потрібно підбирати тип причини в залежності від виду допущеної помилки, а саме: ціна, кількість, назва товару і т.і. (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

### Порядок корегування ПН

| Показники  | Порядок корегування   |
|--|---|
| Коригування вартісних показників (101)   | По кожній товарній позиції, яка змінюється, заповнюється 2 рядки: перший — “мінус” показник ціни рядка, що коригується (графа 9), та його повна кількість (графа 10); другий - “плюс” додатковий рядок з новою ціною товару (графа 9) та його кількість, що у першому рядку (графа 10). Рядок має новий номер. Ці два рядки становлять одну групу коригування. Графи 7 і 8 не заповнюються. Графи 9 і 10 заповнюються. Підсумок коригування не нульовий, тобто податкове зобов’язання збільшується або зменшується.   |
| Коригування кількісних показників (102)  | По кожній товарній позиції, яка змінюється, заповнюється 2 рядки: перший – “мінус” показник повної кількості рядка, що коригується (графа 7), та його ціни (графа 8); другий – “плюс” додатковий рядок з новою кількістю товару (рядок з новим номером). Ціна вказується така сама, як у першому рядку (графа 8). Ці два рядки складають одну групу коригування. Графи 7 і 8 заповнюються. Графи 9 і 10 не заповнюються. Підсумок коригування не нульовий, тобто податкове зобов’язання збільшується або зменшується. |
| Повернення товару/авансу (103)   | По кожній товарній позиції, що коригується, наводиться лише один рядок “мінус”. У такому розрахунку коригування кожний рядок на “мінус” стає окремою групою коригування, не маючи пари. Графи 7 і 8 заповнюються. Графи 9 і 10 не заповнюються. Підсумок коригування від’ємний, тобто податкове зобов’язання зменшується.   |
| Коригування номенклатури (104)   | Використовується мінімум 2 рядки по кожній товарній позиції, але може бути й 3 і більше: перший – “мінус” показник повної кількості рядка, що коригується; другий, третій і т. д. – “плюс” додаткові рядки, які замінюють прибраний товар. Усі рядки, що змінюють номенклатуру за одним рядком податкової накладної, становлять одну групу коригування. Графи 7 і 8 заповнюються. Графи 9 і 10 не заповнюються. Підсумок коригування може бути нульовим, а також збільшувати чи зменшувати податкове зобов’язання.    |
| <p>Слід пам’ятати:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Не можуть в одному розрахунку одночасно бути заповненими граfi 7 і 8 (коригування кількості) та граfi 9 і 10 (коригування вартості).</li> <li>2. Якщо відбувається одночасно зміна кількості і ціни, то використовуємо тип причини 104 (зміна номенклатури).</li> <li>3. Нульовий результат може бути тільки при коригуванні номенклатури (104).</li> <li>4. Три і більше рядків у групі коригування може бути при коригуванні номенклатури (104).</li> <li>5. При коригуванні за типами причин 101-102 у кожній групі завжди 2 рядки (один “мінус”, один “плюс”).</li> <li>6. Лише один рядок у групі коригування використовується при поверненні товару (103).</li> </ol> |   |

*Джерело: [50]*

Як було зазначено, ПН підлягає обов'язковій реєстрації ЄРПН. Таким чином і проведення корегування ПН (в залежності від різних обставин) може вносити до ЄРПН або продавець або покупець товару (робіт, послуг) (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

### Реєстрація розрахунку корегування

| Реєстрація   |  |
|--|--|
| Постачальником, якщо:  | Покупцем, якщо:  |
| збільшується сума компенсації вартості товарів (послуг)  | зменшується сума компенсації вартості товарів (послуг). Розрахунок коригування складає продавець та надсилає його покупцеві, який тільки здійснює реєстрацію           |
| сума компенсації вартості товарів (послуг) не змінюється, т. зв. “нульові” розрахунки коригування  | розрахунок коригування складається при отриманні послуг від нерезидента з місцем їх постачання на території України  |
| складається розрахунок коригування до податкової накладної, яка не видається покупцю   |  |
| Умови коригування:   |  |
| Податкове зобов'язання. У продавця воно збільшується в періоді оформлення розрахунку коригування незалежно від його реєстрації у ЄРПН.   | Податковий зобов'язання. Постачальник отримує право зменшити податкові зобов'язання тільки в періоді реєстрації такого розрахунку коригування у ЄРПН (пп. 192.1.1 ПК). |
| Податковий кредит. Право на нього у покупця з'являється тільки після реєстрації такого коригування у ЄРПН (пп. 192.1.2 ПК)   | Податковий кредит. Покупець має зменшити податковий кредит у періоді оформлення такого розрахунку коригування незалежно від його реєстрації у ЄРПН                     |
| Строки реєстрації  |  |
| Згідно п. 201.10 ПКУ:<br>- до останнього дня місяця - якщо розрахунок коригування складений з 1-го по 15-е число місяця;<br>- до 15-го дня місяця включно - якщо розрахунок коригування складений з 16-го по останній день місяця. |  |

**Джерело:** [50]

За несвоєчасне занесення до ЄРПН розрахованого корегування згідно пп. 1201.1 та 1201.2 ПКУ на контрагента, на якого була покладена відповідальність щодо проведення реєстрації корегування, будуть застосовуватись штрафні санкції. Розміри штрафних санкцій однакові з розмірами штрафів за невчасне проведення реєстрації ПН. Штрафні санкції можуть також і проводитись за умови проведення реєстрації повторної ПН.

Згідно п. 201.16 ПКУ за умови настання ризиків, які можуть відповідати критеріям оцінки (п. 74.2 ПКУ) – реєстрація ПН або розрахунку корегування ПН, може бути призупинена в ЄРПН. Тому для розблокування ПН, в залежності від етапу її блокування, потрібно подавати визначений перелік документів для підтвердження прозорості поданої інформації (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

### Перелік документів на різних етапах блокування і розблокування ПН/РК

| Етап  | Орган контролю   | Документ   | Строки надання  |
|---|--|--|---|
| Встановлення невідповідності ПН/РК ознакам безумовної реєстрації          | Автоматизований моніторинг   | -  | -   |
| Встановлення відповідності критеріям ризиковості платника ПДВ             |  | Квитанція про зупинення реєстрації ПН/РК   | Протягом операційного дня   |
| Перевірка на відповідність критеріям позитивної податкової історії        |  | Розраховані показники позитивної податкової історії в електронному кабінеті                                      |   |
| Перевірка на відповідність критеріям ризиковості операції                 |  | Квитанція про зупинення реєстрації ПН/РК   |   |
| Подання документів і пояснень платником податків для розблокування ПН/РК  | -  | Договори, первинні та розрахункові документи тощо  | Протягом 365 к. днів, що настають за датою виникнення податкового зобов'язання, відображеного в ПН/РК                                       |
| Розгляд документів, поданих платником для виключення з переліку ризикових | Комісія ДПС регіонального рівня                                      | Рішення про відповідність/невідповідність платника критеріям ризиковості платника податку в електронному кабінет | Протягом 7 р. дн., що настають за датою надходження документів від платника   |
| Розгляд скарги на рішення про відмову в реєстрації ПН/К                   | Комісія ДПС центрального рівня                                       | Рішення за результатами розгляду скарги щодо рішення про відмову у реєстрації ПН/РК                              | Протягом 10 к. дн. з дня отримання такої скарги   |
| Розгляд Таблиці даних платника ПДВ  | Комісія ДПС регіонального рівня                                      | Рішення про врахування/неврахування таблиці даних платника ПДВ   | Протягом 5 р. дн. після отримання   |
| Розгляд скарги на рішення комісії регіонального рівня                     | Комісія ДПС центрального рівня за участю уповноваженої особи Мінфіну | Рішення за результатами розгляду скарги щодо рішення про відмову у реєстрації ПН/РК в ЄРПН                       | Скарга подається протягом 10 р. дн. з дня отримання рішення регіональної комісії. Скарга розглядається протягом 10 к. дн. з дня надходження |

*Джерело: розроблено автором*

## 2.2. Синтетичний і аналітичний облік розрахунків підприємства з покупцями

За даними первинних документів бухгалтерія підприємства проводить подальше відображення інформації по розрахункам з покупцями за допомогою синтетичних та аналітичних рахунків бухгалтерського обліку. На підставі журналу господарських операцій проводиться поступове відображення всіх етапів зазначеного господарського процесу з використанням рахунка 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», який має чотири субрахунки [21, 22]:

- 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»;
- 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»;
- 363 «Розрахунки з учасниками ПФГ»;
- 364 «Розрахунки за гарантійним забезпеченням».

За умови, надходження від покупців авансових платежів їх облік відображається за допомогою рахунку 681. За деяких обставин підприємство (внаслідок скрутного фінансового положення) може почати процес реалізації необоротних активів і за умови надходження авансових платежів від покупців даних активів - буде застосовуватись рахунок 680.

Обов'язковою умовою відображення авансових платежів за умови виконання обома сторонами договірних взаємовідносин зазначених в договорі - є процес проведення взаємозаліку заборгованостей, які виникнуть під час господарської діяльності. Господарські проведення на відображення взаємозаліку проводяться на підставі акту виконаних робіт, або акту взаємозаліку.

Як один із факторів залучення додатково покупців – є надання знижок та бонусів під час придбання товарів (робіт, послуг). Згідно ст. 1 Закону України № 1023 знижка це нетривале зменшення вартості товару (робіт, послуг) для покупців і вона може надаватись якщо (п. 4 ст. 15 Закону № 1023):

- знижка надається на товари, які реалізує суб'єкт господарювання;
- знижка надається на нетривалий час;



- підприємство встановлює нову вартість (з урахуванням знижки) і вона є меншою від вартості за якою цей товар реалізувався раніше (без знижки).

Крім надання знижок, підприємство-продавець може надавати своєму контрагенту бонуси. В свою чергу до бонусу слід відносити додаткову винагороду або додаткову знижку до встановленої вартості активу (робіт, послуг). Бонуси можуть бути разового чи накопичувального характеру.

Під разовими бонусами розуміють реалізацію активу (робіт, послуг) на визначений розмір або кількість з наданням безкоштовно ще одного активу (роботи, послуги). Під накопичувальними бонусами розуміють бонуси, які залежать від розмірів зроблених покупок. До таких видів бонусів можна віднести дисконтну картку. Використання обох систем в роботі підприємства надасть можливість утримати постійних покупців та залучити інших.

Особливу увагу під час надання знижок покупцям, слід надати відображенню їх в облік. Застосування знижок на підприємстві повинно оформлюватись за допомогою розпорядження або наказу керівника з зазначенням умов та періоду застосування знижки, її розміру, найменування товару і т.і.

Опрацювання нормативно-законодавчої бази надало можливість стверджувати, що всі знижки, які можуть бути надані підприємством в бухгалтерському обліку можна розподілити до трьох груп:

- знижки, які проводять корегування ціни продажу;
- знижки, які обліковують до витрат суб'єкта господарювання;
- знижки, які можна віднести до вирахування з доходів.

На підставі вище зазначеного, запропоновані знижки, які застосовує підприємство під час своєї діяльності відображаються в обліку за різними рахунками в залежності, до якої класифікаційної групи вона відноситься (рис. 2.2). Слід зазначити, що податковий облік різного виду знижок також буде різним.

Також на відображення в обліку знижок має вплив період в який їх було запропоновано: під час або після реалізації товару.



Рис. 2.2. Порядок відображення знижок у бухгалтерському обліку

*Джерело: розроблено автором*

Знижки, які надає підприємство під час проведення реалізації призводять до зниження продажної ціни товару шляхом впливання на розмір доходу і відображають за рахунком 70 «Дохід від реалізації». Собівартість товару, який реалізується за такою знижкою обчислюється за п. 24 НПСБО 9. За умовами зазначеного пункту, на собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг) – знижка не впливає. Також не впливає на собівартість реалізованих товарів і розмір знижки, якщо він буде більшим від розміру торгівельної націнки.

В період надходження товару підприємство зазначає відсоток торгівельної націнки і відображає в обліку на субрахунком 285 «Торгівельна націнка». Розрахунок торгівельної націнки в обліку відображається бухгалтерським проведенням: Дт 281, 282 Кт 285. Обов'язковою умовою в кінці звітної періоду є розподілення торгівельної націнки між всіма видами товарами (реалізованими і нереалізованими). Списання націнки потрібно проводити шляхом корегування субрахунка 902 за рахунок суми торгівельної націнки, яка входить до розміру

реалізованого товару. Вартість продажу товару направляється до субрахунку 902, а в кінці звітної періоду з урахуванням розрахунка середнього відсотку торгівельної націнки – в Дт субрахунку 902.

Відображення знижок у продавця після проведення відвантаження товарів проводиться в обліку за допомогою субрахунка 704. За цим рахунком відображають суми знижок, які були надані покупцю, а також розмір товару, який був повернений від покупців. Розмір наданої знижки слід відображати: Дт 704 Кт 361. За згодою сторін договору знижка надається шляхом передавання невеликої кількості товару «Безкоштовно» або зменшенням ціни продажу товару.

Вважаємо, що для проведення контрольних заходів щодо застосування знижок на підприємстві потрібно проводити більш деталізований їх облік шляхом введення до робочого плану рахунків бухгалтерського обліку рахунків третього, четвертого і т.д. порядку. Таким чином, аналітичний облік знижок та наданих бонус потребує подальшого удосконалення.

Значне кількість підприємств України має бажання проводити реалізацію своїх товарів (робіт, послуг) іноземним підприємствам. Внаслідок чого відбувається відображення дебіторської заборгованості в іноземній валюті. Таким чином, для того щоб її відобразити в обліку потрібно керуватись нормами НПСБО 21 «Вплив змін валютних курсів». Правила даного стандарту зазначають, що під час операцій в іноземній валюті її потрібно перераховувати у гривневий еквівалент по курсу НБУ, який затверджено на початок операційного дня проведення господарської операції. Для проведення в обліку експортних операцій потрібно керуватись і іншими правилами, перелік яких наведено в таблиці 2.6.

Для проведення оподаткування експортних операцій, щодо з'ясування правильності відображення в обліку податкових доходів та зобов'язань, нами було проаналізовано норми чинного законодавства щодо взаємовідносин з покупцями-резидентами та покупцями-нерезидентами (табл. 2.7 – 2.8).

Таблиця 2.6

## Правила відображення експортних операцій у бухгалтерському обліку

| Перша подія   | Порядок визначення доходу  | Курсові різниці  |
|---|--|--|
| Відвантаження активів (виконання робіт, надання послуг)   | За курсом НБУ на початок дня дати здійснення операції (дати визнання дебіторської заборгованості та доходів) (п. 5 П(С)БО 21)  | При відвантаженні активів іноземному покупцю виникає його заборгованість перед продавцем. Оскільки таку заборгованість має бути погашено грошовими коштами, вона є монетарною і щодо неї розраховують курсові різниці*. Відбувається це на дату (п. 8 П(С)БО 21):<br>1) здійснення господарської операції (тобто погашення заборгованості). При цьому курсові різниці розраховують або в межах господарської операції (тобто в розмірі суми погашення), або щодо всієї монетарної статті - згідно з наказом про облікову політику. У загальному випадку для цього застосовують курс НБУ на 0 годин поточної доби. Проте підприємство може здійснювати перерахунок залишків за монетарними статтями, за якими протягом дня проводилися операції, із застосуванням валютного курсу, встановленого на кінець цього дня;<br>2) балансу. Для цього застосовують «післяобідній» курс поточної доби |
| * Додатну курсову різницю (курс НБУ на дату її визначення збільшився) відображають по кредиту субрахунку 714 (для операційної діяльності) або 744 (для неопераційної діяльності). Від'ємну курсову різницю (курс НБУ на дату її визначення зменшився) показують по дебету субрахунку 945 (для операційної діяльності) або 974 (для неопераційної діяльності). |  |  |
| Отримання передоплати (авансу)  | На дату передачі ризиків та вигод, пов'язаних із правом власності на активи, але за курсом НБУ на початок дня дати отримання передоплати (авансу)* (абзац другий п. 6 П(С)БО 21) | При отриманні від іноземного покупця передоплати за продукцію, товари, роботи, послуги виникає кредиторська заборгованість перед нерезидентом. Оскільки ця заборгованість погашається не грошима, вона є немонетарною та курсові різниці щодо неї не розраховують (п. 7 П(С)БО 21)   |
| * У випадку отримання від покупців авансових платежів в іноземній валюті частинами та відвантаження покупцям частинами немонетарних активів дохід від реалізації визначають за сумою авансових платежів із застосуванням курсів НБУ виходячи з послідовності отримання авансових платежів (абзац другий п. 6 П(С)БО 21).                                      |  |  |

*Джерело: [23]*

Таблиця 2.7

## Взаємовідносини з покупцями-резидентами України

| Податкові доходи                           |  |           | Податкові зобов'язання з ПДВ   |                  |
|--|--|-----------|--|------------------|
| Категорія доходу                           | Дата збільшення  | Пункт ПКУ | Дата виникнення  | Пункт ПКУ        |
| Дохід від реалізації товарів               | Дата переходу до покупця права власності на такий товар  | п. 137.1  | У загальному випадку - дата першої з подій:<br>- або дата надходження коштів від покупця на банківський рахунок (до каси) платника податку в оплату товарів/послуг;<br>- або дата відвантаження товарів чи оформлення документа, що підтверджує факт надання послуг. При здійсненні операцій з постачання товарів/послуг з оплатою їх вартості за рахунок бюджетних коштів датою виникнення податкових зобов'язань з ПДВ є дата зарахування коштів на поточний рахунок платника податків | пп. 187.1, 187.7 |
| Дохід від виконання робіт і надання послуг | Дата складання документа, що підтверджує факт виконання робіт або надання послуг                           |           |  |                  |
| Інші доходи                                | Дата виникнення таких доходів за бухгалтерськими правилами, якщо інше не передбачено нормами розд. III ПКУ | п. 137.16 |  |                  |

Джерело: [23]

Таблиця 2.8

## Взаємовідносини з покупцями - нерезидентами України

| Податкові наслідки                  | Назва операції   |  |  |   |
|-------------------------------------|--|--|--|---|
|                                     | вивезення товарів за межі митної території України   | постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України | постачання послуг за міжнародними перевезеннями* | постачання послуг з місцем їх постачання за межами митної території України |
| 1                                   | 2  | 3  | 4  | 5   |
| <b>Податкові зобов'язання з ПДВ</b> |  |  |  |   |
| База оподаткування**                | Договірна вартість товарів/послуг (при здійсненні контрольованих операцій – не нижче за звичайні ціни) з урахуванням загальнодержавних податків та зборів (п. 188.1 ПКУ) |  |  | Немає об'єкта оподаткування   |
| Ставка ПДВ                          | 0 % від бази оподаткування (п.п. «а» п.п. 195.1.1 ПКУ). Згідно з п. 195.2 ПКУ за   |  |  |   |

## Продовження табл. 2.8

| 1   | 2  | 3   | 4  | 5 |
|---|--|---|--|---|
|   | ставкою 0 % оподатковується експорт не тільки оподатковуваних, а і звільнених від ПДВ товарів, але за умови, що таке звільнення передбачене розд. V ПКУ  | 20 % від бази оподаткування (п. 193.1, ст. 194 ПКУ)   | 0 % від бази оподаткування (п.п. «а» п.п. 195.1.3 ПКУ) | - |
| Дата виникнення податкових зобов'язань  | Дата оформлення експортної МД (п. 187.1 ПКУ). Отримання попередньої оплати вартості товарів, що експортуються, на ПДВ-облік не впливає і до необхідності нарахування податкових зобов'язань не призводить (п. 187.11 ПКУ)  | Дата першої з подій (п. 187.1 ПКУ):<br>- або дата надходження коштів від покупця на банківський рахунок в оплату послуг;<br>- або дата оформлення документа, що підтверджує факт надання послуг | -  | - |
| <p>* За ставкою 0 % оподатковується весь маршрут (що пролягає як територією України, так і за її межами – від пункту відправлення до пункту призначення) за умови, що він здійснюється за єдиним міжнародним перевізним документом.</p> <p>** При перерахунку бази оподаткування у гривні (зважаючи на валютну складову) потрібно виходити з курсу НБУ на початок операційного дня, що діяв на дату виникнення ПДВ-зобов'язань: - щодо товарів – на дату оформлення експортної МД з відміткою митного органу про фактичне вивезення;<br/>- щодо послуг – на дату першої з подій (або на дату отримання оплати, або на дату оформлення документа, що підтверджує факт надання послуг).</p> |  |   |  |   |
| Податкові доходи  |  |   |  |   |
| Розмір податкових доходів   | <p><i>n.p. 153.1.1 ПКУ.</i><br/>Перша подія - відвантаження товарів (робіт, послуг). Дохід, отриманий в іноземній валюті від продажу товарів (робіт, послуг), у частині їх вартості, не оплаченої в попередніх звітних періодах, перераховуємо в національну валюту за курсом НБУ, що діяв на дату його визнання:<br/>- для товарів – на дату переходу до покупця права власності;<br/>- для робіт (послуг) – на дату оформлення документа, що підтверджує факт виконання робіт (надання послуг). Перша подія - отримання передоплати. На дату отримання оплати дохід не відображаємо (<i>n.p. 136.1.1 ПКУ</i>). На дату відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг) відображаємо дохід за курсом НБУ на дату отримання передоплати (авансу)</p> |   |  |   |
| Дата збільшення доходів   | У частині товарів - дата переходу до покупця права власності на товар. У частині робіт (послуг) - дата складання документа, що підтверджує факт виконання робіт або надання послуг   |   |  |   |

Джерело: [23]

Для узагальнення інформації аналітичного обліку розрахунки з покупцями відображають в журналі 3 Розділ 1 та Відомості 3.1. Характеристика призначення зазначених документів наводиться в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

**Узагальнення інформації про розрахунки з покупцями у реєстрах бухгалтерського обліку**

| Найменування   | Призначення  | Примітка  |
|--|--|---|
| Журнал 3. Розділ I<br>Облік розрахунків за товари, роботи, послуги, інших розрахунків і резерву сумнівних боргів | Відображається довгострокова дебіторська заборгованість, короткострокові векселі одержані, розрахунки з покупцями та замовниками, розрахунки з різними дебіторами, резерв сумнівних боргів, довгострокові векселі видані, короткострокові векселі видані, розрахунки з постачальниками та підрядниками, розрахунки за іншими операціями. | За кредитом рахунків 18, 34, 36, 37, 38, 51, 62, 63, 68   |
| 3.1 Відомість аналітичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками   | Призначена для аналітичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками за відвантажену продукцію, товари, виконані роботи й послуги, що відображаються на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», крім заборгованості, яка забезпечена векселем.  | Підсумки граф 13 - 20 (рядок «Усього за рахунком 36») цієї відомості переносяться до гр. 5 розд. I Журналу 3. |

*Джерело: [29]*

Таким чином, проведення аналітичного обліку розрахунків з покупцями полягає в забезпеченні отримання даних про розмір заборгованості, строки її оплати та вчасно неоплачену. За аналітичним обліком розрахунків з покупцями фіксується інформація щодо кожного покупця, замовника, операцією та пред'явленого до оплати рахунка.

### **2.3. Відображення інформації з розрахунків підприємства з покупцями у фінансовій і податковій звітності**

Розрахунки з покупцями у фінансовій звітності підприємства розглядається у складі його дебіторської заборгованості. Під час проведеного

дослідження нами було з'ясовано, що лише у звіті про фінансовий стан підприємства (Баланс) та Примітках до фінансової звітності (рис. 2.3).

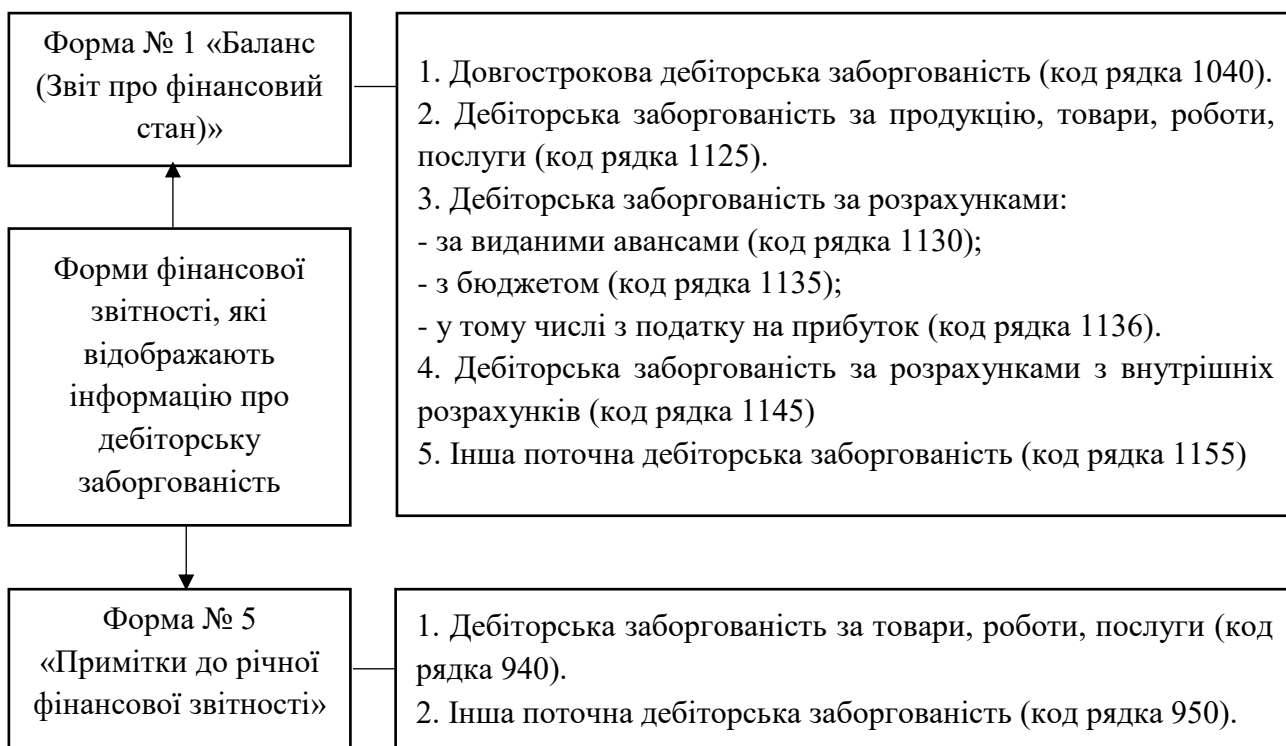


Рис. 2.3. Дебіторська заборгованість підприємства у фінансовій звітності підприємства

*Джерело: [45]*

За наказом про облікову політику ТОВ «Будхім» покупців від всіх видів діяльності розподіляють:

- від основної діяльності – за рахунком 36;
- від неосновної діяльності – за рахунком 37;
- за строком погашення більше ніж 3 роки – за рахунком 18.

Таким чином, за кодами рядків Балансу 1040, 1125 та 1155 мають своє відображення розрахунки з покупцями. За потреби ТОВ «Будхім» в балансі може прийняти рішення щодо введення додаткової статті 1145, за характеристикою якої може бути відображена заборгованість з розрахунків за внутрішніми розрахунками. Характеристика зазначених кодів рядків з занесеними до них залишків за рахунками бухгалтерського обліку наведена в таблиці 2.10.



Таблиця 2.10

**Характеристика статей балансу за рахунками бухгалтерського обліку**

| Назва рядка   | Код рядка | На початок звітного періоду, на кінець звітного періоду  |
|---|-----------|--|
| Довгострокова дебіторська заборгованість                            | 1040      | Сальдо Дт 181, 182, 183<br>У рядку відображають заборгованість фізичних і юридичних осіб, яка не виникає під час нормального операційного циклу та буде погашена після 12 місяців із дати балансу  |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги    | 1125      | Сальдо Дт 36 мінус сальдо Кт 38 (у частині, що стосується заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги)<br>У статті відображається заборгованість покупців або замовників за надані їм продукцію, товари, роботи чи послуги (крім заборгованості, яка забезпечена векселем, якщо така інформація наводиться в окремій статті), скоригована на резерв сумнівних боргів (нетто)                    |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з внутрішніх розрахунків | 1145*     | Додаткова стаття Балансу<br>Сальдо Дт 682,683 та 36, 377 (у частині пов'язаних сторін)<br>У статті відображають заборгованість пов'язаних сторін і дебіторську заборгованість із внутрішніх розрахунків, зокрема між учасниками групи тощо   |
| Інша поточна дебіторська заборгованість                             | 1155      | Сальдо Дт372, 374, 375, 376, Дт377, 378, 65<br>У статті відображають заборгованість дебіторів, яка не відображена в окремих статтях щодо розкриття інформації про дебіторську заборгованість або яка не може бути включена в інші статті дебіторської заборгованості та яка відображається в складі оборотних активів.<br>Показники наводяться в Балансі за вартістю, яка визначається згідно з НПСБО 10 |

*Джерело: розроблено автором*

Слід зазначити, що довгострокова дебіторська заборгованість (ДДЗ) (її частина), яка може бути погашена протягом року за датою балансу має своє відображення за тією самою датою за структурою поточної заборгованості. ДДЗ за якою нараховують відсотки має відображення в балансі за її теперішньою вартістю. Вид зобов'язання та умови його повернення впливають на розрахунок теперішньої вартості.

Згідно п. 10 НПСБО 10 розрахунок сум РСБ в звітному періоді має відображення в звіті про фінансовий результат підприємства в структурі інших операційних витрат. Безнадійна дебіторська заборгованість підприємства може бути виключена з активу з проведенням зменшення розміру РСБ. За умови, якщо

підприємство не в повному обсязі провело нарахування РСБ безнадійну дебіторську заборгованість списують з активу на інші операційні витрати. Суму раніше списаної безнадійної заборгованості будуть включати до структури інших операційних доходів. Якщо підприємство не проводило створення РСБ до поточної дебіторської заборгованості, то після визнання її безнадійною вона направляється до складу інших операційних витрат (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

**Характеристика статей звіту про фінансовий результат за рахунками бухгалтерського обліку**

| Назва рядка             | Код рядка | З чого формується                  | Примітки   |
|-------------------------|-----------|------------------------------------|--|
| Інші операційні доходи  | 2120      | Обороти за Дт рахунка 71 із Кт 791 | Відображають суми інших доходів від операційної діяльності підприємства (крім чистого доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг):<br>- дохід від операційної оренди активів (якщо такий дохід не є основною діяльністю підприємства);<br>- дохід від операційних курсових різниць;<br>- відшкодування раніше списаних активів;<br>- дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках в банках,<br>- дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, і групи вибуття,<br>- дохід від списання кредиторської заборгованості,<br>- одержані штрафи, пені, неустойки тощо (п. 3.10 Методрекомедацій № 433) |
| Інші операційні витрати | 2180      | Обороти за Кт рахунка 94 з Дт 791  | Відображають собівартість реалізованих виробничих запасів, необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття; відрахування на створення резерву сумнівних боргів і суми списаної безнадійної дебіторської заборгованості згідно з НПСБО 10; втрати від знецінення запасів; втрати від операційних курсових різниць; визнані економічні (фінансові) санкції; відрахування для забезпечення наступних операційних витрат, а також решта витрат, що виникають під час операційної діяльності підприємства (крім витрат, що включаються в собівартість продукції (товарів, робіт, послуг)) (п. 3.13 Методрекомедацій №433)  |

*Джерело: розроблено автором*

П. 13 НПСБО 10 зазначає, що примітки до фінансової звітності також розкривають інформацію щодо дебіторської заборгованості підприємства (рис. 2.4).

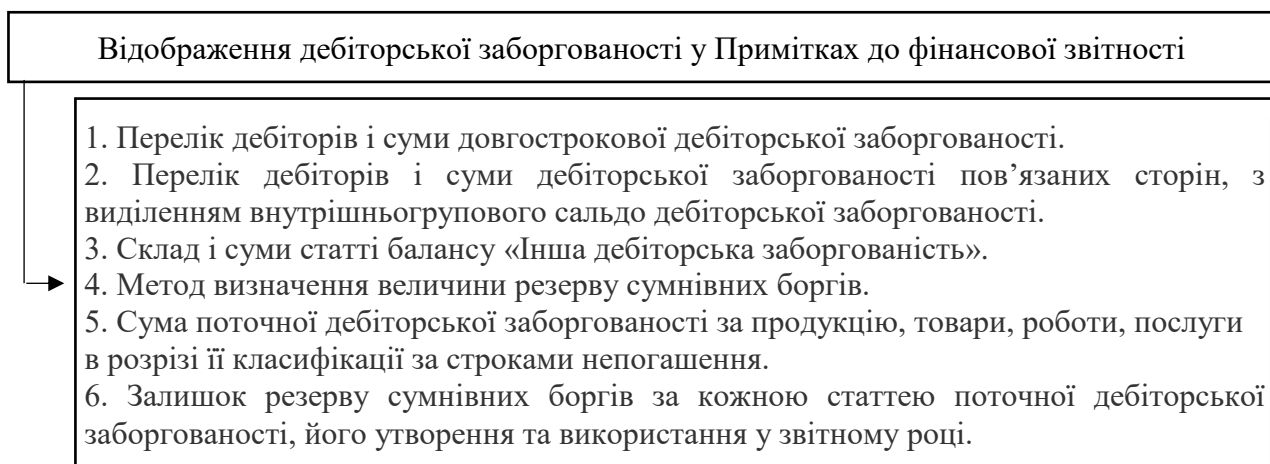


Рис. 2.4 Відображення дебіторської заборгованості у Примітках до фінансової звітності

*Джерело: розроблено автором*

З наведеного рисунку видно, що в Примітках на жаль не наводиться інформація щодо інших поточних заборгованостей підприємства. Тому, вважаємо, що в даному звітному документі потрібно збільшити його інформативність шляхом до внесення додаткових кодів рядків.

## Висновки до розділу 2

1. Основні інформаційні джерела щодо контролю розрахунків з покупцями є документи первинного обліку. Первинні документи є джерелом для проведення всіх господарських операцій по підприємству та в подальшому складання регістрів обліку і звітності. Зазначимо, що оформлення первинних документів за розрахунками з покупцями проводиться як в первинному, поточному так і в узагальнюючому обліку.

2. На підставі проведеного аналізу первинних документів ТОВ «Будхим» нами було зроблено висновок, що на кожному етапі взаємодії контрагентів

перелік документів (первинних) для проведення розрахунків з покупцями може бути різним.

3. Договір не є первинним документом, а є юридичною підставою для підтвердження виконання договірних взаємовідносин або звернення до суду внаслідок невиконання умов договору. Хоча договір і не відноситься до первинних документів, але від початку його підписання починається процес оформлення всіх інших первинних документів, тому договір можна віднести до проведення первинного обліку.

4. Затверджений графік обігу документів є початковим етапом ведення управлінського обліку, так як створення цього графіку узгоджується і підписується майже усіма ланками підприємства (від матеріально-відповідальної особи до управлінського складу). Вважаємо, що введення управлінського обліку розрахунків з покупцями є основним процесом оброблення та підготування інформаційного потоку для використання внутрішніми користувачами підприємства.

5. За даними первинних документів бухгалтерія підприємства проводить подальше відображення інформації по розрахункам з покупцями за допомогою синтетичних та аналітичних рахунків бухгалтерського обліку. На підставі журналу господарських операцій проводиться поступове відображення всіх етапів зазначеного господарського процесу з використанням рахунка 36.

6. Особливу увагу під час надання знижок покупцям, слід надати відображенню їх в облік. Застосування знижок на підприємстві повинно оформлюватись за допомогою розпорядження або наказу керівника з зазначенням умов та періоду застосування знижки, її розміру, найменування товару і т.і

7. Вважаємо, що для проведення контрольних заходів щодо застосування знижок на підприємстві потрібно проводити більш деталізований їх облік шляхом введення до робочого плану рахунків бухгалтерського обліку рахунків третього, четвертого і т.д. порядку. Таким чином, аналітичний облік знижок та наданих бонус потребує подальшого удосконалення.

8. Для проведення оподаткування експортних операцій, щодо з'ясування правильності відображення в обліку податкових доходів та зобов'язань, нами було проаналізовано норми чинного законодавства щодо взаємовідносин з покупцями-резидентами та покупцями-нерезидентами.

9. Розрахунки з покупцями у фінансовій звітності підприємства розглядається у складі його дебіторської заборгованості. Під час проведеного дослідження нами було з'ясовано, що лише у звіті про фінансовий стан підприємства (Баланс) та Примітках до фінансової звітності.

### РОЗДІЛ 3.

## МЕТОДИКА АНАЛІЗУ І АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ПОКУПЦЯМИ В ТОВ «БУДХІМ»

### 3.1. Методика аналізу розрахунків підприємства з покупцями

Проведення ефективного управління розрахунків з покупцями можна віднести до основних стратегічних завдань будь-якого підприємства. Це пов'язано з тим, що вони є одними із основних активів підприємства, які належать до оборотних активів суб'єкта господарювання. Тому, під час прийняття управлінських рішень потрібно знати повну інформацію щодо їх розміру, стану та строків погашення, кількості контрагентів-боржників.

Вважаємо, що обізнаність в даній інформації здатна підвищити ліквідність, рентабельність та прибутковість ТОВ «Будхім». Для проведення розрахунку та аналізу зазначених показників потрібно мати надійне джерело інформації. Такими джерелами можуть виступати:

- реєстри бухгалтерського обліку і фінансової звітності підприємства;
- документи первинного обліку, які підтверджують проведення розрахунків з покупцями і т.і.

Слід зазначити, що під час проведеного дослідження нами було з'ясовано, що для проведення повного аналізу розрахунків з покупцями його можна розподілити на п'ять етапів. Характеристика кожного із етапів наведена на рис. 3.1.

Після проведення організаційного етапу та збору потрібної інформації для проведення аналізу розрахунків з покупцями в подальшому потрібно визначитись з переліком показників, на підставі яких можна провести кількісний аналіз розрахунків з покупцями (табл. 3.1).

Таким чином, на підставі зазначеної таблиці нами було проведено розрахунок наведених показників та проведено їх аналіз (табл. 3.2).

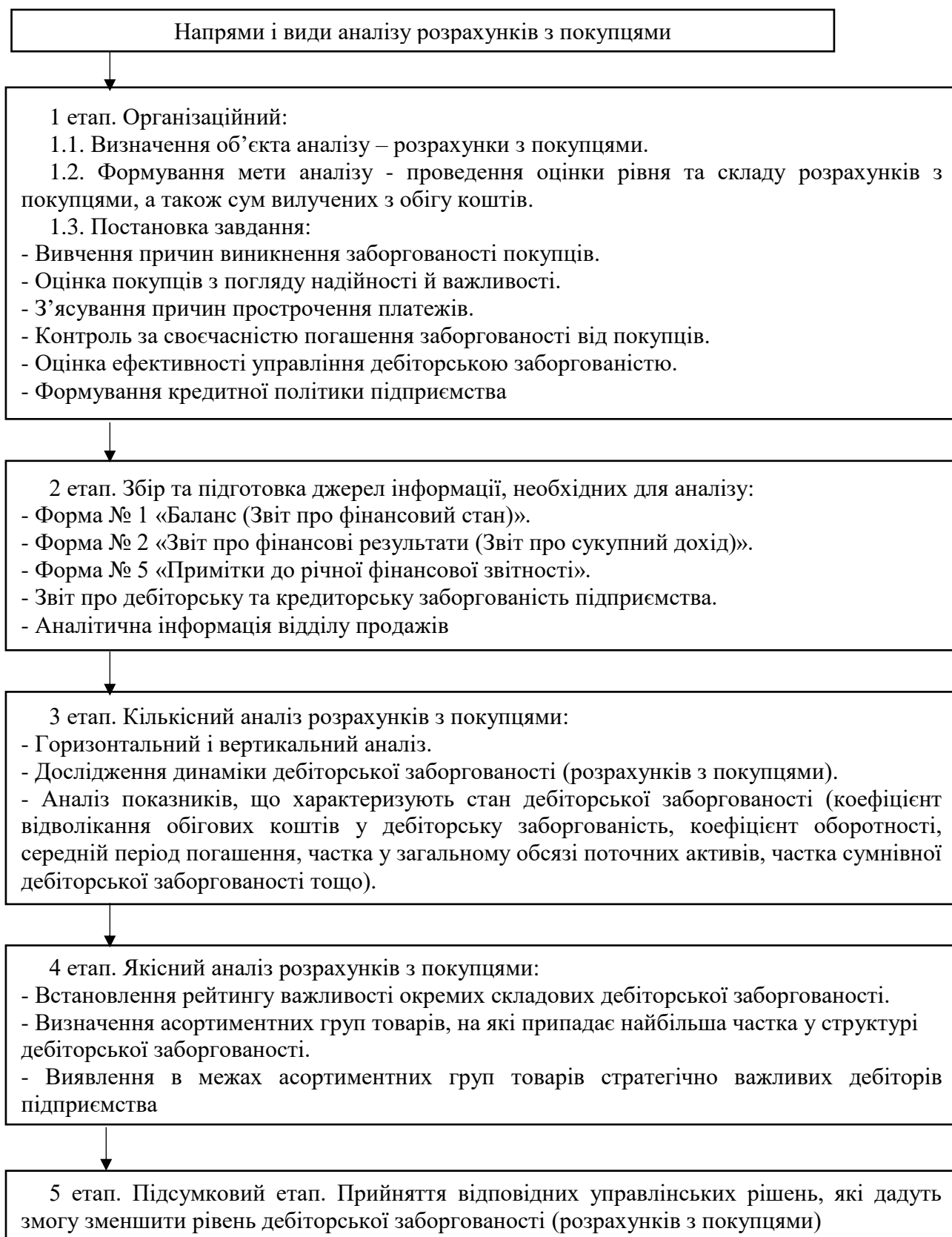


Рис. 3.1. Напрями і види аналізу розрахунків з покупцями

Джерело: [34]

**Узагальнюючі показники, які характеризують стан дебіторської заборгованості**

| Показник   | Методика розрахунку  | Пояснення  |
|--|--|--|
| 1. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (ефективність кредитного контролю)<br>$K_{об}$   | $\frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)}}{\text{Середня величина дебіторської заборгованості}}$  | Показує, скільки разів протягом періоду обернулися кошти, вкладені в розрахунки. Характеризує швидкість обертання заборгованості за період, що аналізується                      |
| 2. Співвідношення середньої величини дебіторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції  | $\frac{\text{Середня величина дебіторської заборгованості}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)}}$  | Відображає частку середньої величини дебіторської заборгованості, яка припадає на 1 грн. чистого доходу від реалізації (товарів, робіт, послуг)                                  |
| 3. Тривалість обороту дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (термін кредиту покупцям, середній термін погашення дебіторської заборгованості), днів | $360/K_{об}$   | Характеризує середній період погашення дебіторської заборгованості підприємства  |
| 4. Коефіцієнт простроченої заборгованості  | $\frac{\text{Сума дебіторської заборгованості, несплаченої в строк}}{\text{Загальна сума дебіторської заборгованості підприємства}}$ | Відповідно до облікової політики, нормальною вважають дебіторська заборгованість зі строком погашення до 3-х міс., а зі строком погашення більше від 3-х міс. – простроченою     |
| 5. Середній «вік» простроченої дебіторської заборгованості   | $\frac{\text{Сума простроченої дебіторської заборгованості}}{\text{Сума одноденного обороту по реалізації}}$                         | «Вік» заборгованості є величиною, за допомогою якої можна здійснювати моніторинг і контроль змін зайнятості капіталу   |
| 6. Частка дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи послуги у загальному обсязі оборотних активів підприємства  | $\frac{\text{Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги} * 100 \%}{\text{Сума оборотних активів}}$             | Показує питому вагу дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи послуги в сумі оборотних активів підприємства. Розраховується на початок та кінець звітного періоду |
| 7. Частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів  | $\frac{\text{Дебіторська заборгованість} * 100 \%}{\text{Сума оборотних активів}}$   | Характеризує питому вагу дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства. Розраховується на початок та кінець звітного періоду                                      |

*Джерело: [60]*



Таблиця 3.2

**Узагальнюючі показники, які характеризують стан дебіторської заборгованості ТОВ «Будхім»**

| Показник   | Роки   |        |        | Абсолютні відхилення |               |               |
|--|--------|--------|--------|----------------------|---------------|---------------|
|  | 2018   | 2019   | 2020   | 2019/<br>2018        | 2020/<br>2019 | 2020/<br>2018 |
| 1. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (ефективність кредитного контролю) $K_{об}$  | 2,90   | 3,39   | 3,15   | 0,49                 | -0,23         | 0,25          |
| 2. Співвідношення середньої величини дебіторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції  | 0,09   | 0,07   | 0,08   | -0,01                | 0,01          | -0,01         |
| 3. Тривалість обороту дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (термін кредиту покупцям, середній термін погашення дебіторської заборгованості), днів | 124,10 | 106,30 | 114,14 | -17,80               | 7,84          | -9,96         |
| 4. Коефіцієнт простроченої заборгованості  | 0,51   | 0,63   | 0,71   | 0,12                 | 0,08          | 0,20          |
| 5. Коефіцієнт обігових коштів  | 8,65   | 19,22  | 9,93   | 10,57                | -9,29         | 1,27          |
| 6. Частка дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи послуги у загальному обсязі оборотних активів підприємства  | 10,04  | 20,70  | 20,13  | 10,66                | -0,57         | 10,09         |
| 7. Частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів  | 39,10  | 37,86  | 39,20  | -1,24                | 1,34          | 0,10          |

*Джерело: розроблено автором*

Для розрахунку наведених показників в табл. 3.2 нами були використані статистичні дані з фінансової звітності, а саме Балансу та Звіту про фінансовий результат ТОВ «Будхім» за 2019 та 2020 роки. На підставі наведених розрахунків можна зробити висновок, що частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів протягом останніх трьох років є однаковою. Але збільшення коефіцієнту простроченої заборгованості негативно впливає на роботу ТОВ «Будхім». За часткою дебіторської заборгованості за продукцію, товари у загальному обсязі оборотних активів простежується тенденція збільшення основних покупців товару на відміну від покупців інших видів діяльності.

Тривалість обороту дебіторської заборгованості за продукцію, товари та роботи хоч і зменшився в 2019 році, але зберігає тенденцію на збільшення, що також негативно впливає на роботу ТОВ «Будхім». Ефективність кредитного контролю в 2020 році теж на жаль зменшилась порівняно з 2019 роком і це пов'язано з появою всесвітньою пандемією Covid-19. За даними ТОВ «Будхім» за рахунок тимчасового призупинення діяльності постійних покупців відбулось зменшення переplat, що призвело до зменшення обігових коштів на підприємстві.

Вважаємо, що для більш поглибленого аналізу розрахунків з покупцями потрібно провести горизонтальний та вертикальний аналіз стану дебіторської заборгованості на ТОВ «Будхім» (табл. 3.3).

На підставі таблиці 3.3 видно, що відсоток дебіторської заборгованості до оборотних активів є незначним. Хоча до іншої поточної дебіторської заборгованості відносяться покупці від інших видів робіт ТОВ «Будхім» доля цієї заборгованості за деякими роками була більшою по відношенню до загального розміру оборотних активів. Починаючи з 2019 року ситуація змінилась і розмір дебіторської заборгованості за товари та послуги став більшим і можна стверджувати, що обидві дебіторські заборгованості з того часу займають 40 % до загальної кількості оборотних активів.

Для проведення аналізу розрахунків з покупцями нами також був зроблений аналіз структури дебіторської заборгованості до складу якої входять досліджувані розрахунки (табл. 3.4). За інформаційними даними цієї таблиці зазначається відсоток кожного виду дебіторської заборгованості до її загального значення. За даними розрахунками видно, що починаючи з 2019 року дебіторська заборгованість дійсно домінувала в загальному розмірі заборгованості (54,63 % у 2019 році та 51,25 % у 2020 році відповідно).

Але, як зазначалось раніше, до іншої поточної дебіторської заборгованості також відносяться покупці ТОВ «Будхім» тільки від інших видів діяльності, то в такому випадку загальний розмір заборгованості від покупців по роках буде

Таблиця 3.3

**Горизонтальний та вертикальний аналіз стану  
дебіторської заборгованості за балансом ТОВ «Будхім» (тис. грн.)**

| № з/п | Назва статті за балансом   | Роки  |       |       | Абсолютні відхилення |            |            | Відносні відхилення |            |            |
|-------|--|-------|-------|-------|----------------------|------------|------------|---------------------|------------|------------|
|       |  | 2018  | 2019  | 2020  | 2019 /2018           | 2020/ 2019 | 2020/ 2018 | 2019 /2018          | 2020/ 2019 | 2020/ 2018 |
| 1     | 2  | 3     | 4     | 5     | 6                    | 7          | 8          | 9                   | 10         | 11         |
| 1.    | Необоротні активи  | 6565  | 5753  | 9354  | -812                 | 3601       | 2789       | -12,37              | 62,59      | 42,48      |
|       | % до валюти балансу  | 12,62 | 10,86 | 12,97 | -1,76                | 2,11       | 0,34       | -                   | -          | -          |
| 2.    | Оборотні активи  | 45436 | 47218 | 62786 | 1782                 | 15568      | 17350      | 3,92                | 32,97      | 38,19      |
|       | % до валюти балансу  | 87,38 | 89,14 | 87,03 | 1,76                 | -2,11      | -0,34      | -                   | -          | -          |
| 2.1   | Запаси   | 26464 | 22933 | 22438 | -3531                | -495       | -4026      | -13,34              | -2,16      | -15,21     |
|       | % до оборотних активів   | 58,24 | 48,57 | 35,74 | -9,68                | -12,83     | -22,51     | -                   | -          | -          |
| 2.2   | Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 4560  | 9773  | 12637 | 5213                 | 2864       | 8077       | 114,32              | 29,31      | 177,13     |
|       | % до оборотних активів   | 10,04 | 20,70 | 20,13 | 10,66                | -0,57      | 10,09      | -                   | -          | -          |
| 2.3   | Дебіторська заборгованість з бюджетом                            | 574   | -     | -     | -574                 | 0          | -574       | -100,00             | -          | -          |
|       | % до оборотних активів   | 1,26  | -     | -     | -1,26                | 0,00       | -1,26      | -                   | -          | -          |
| 2.4   | Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів | -     | 13    | 47    | 13                   | 34         | 47         | -                   | 261,54     | -          |
|       | % до оборотних активів   | -     | 0,03  | 0,07  | 0,03                 | 0,05       | 0,07       | -                   | -          | -          |
| 2.5   | Інша поточна дебіторська заборгованість                          | 12630 | 8104  | 11974 | -4526                | 3870       | -656       | -35,84              | 47,75      | -5,19      |
|       | % до оборотних активів   | 27,80 | 17,16 | 19,07 | -10,63               | 1,91       | -8,73      | -                   | -          | -          |
| 2.6   | Гроші та їх еквіваленти  | 1163  | 6300  | 15638 | 5137                 | 9338       | 14475      | 441,70              | 148,22     | 1244,63    |
|       | % до оборотних активів   | 2,56  | 13,34 | 24,91 | 10,78                | 11,56      | 22,35      | -                   | -          | -          |
| 2.7   | Інші оборотні активи   | 45    | 95    | 52    | 50                   | -43        | 7          | 111,11              | -45,26     | 15,56      |
|       | % до оборотних активів   | 0,10  | 0,20  | 0,08  | 0,10                 | -0,12      | -0,02      | -                   | -          | -          |
|       | Баланс   | 52001 | 52971 | 72140 | 970                  | 19169      | 20139      | 1,87                | 36,19      | 38,73      |

*Джерело: розроблено автором*

Таблиця 3.4

## Структура дебіторської заборгованості

ТОВ «Будхім» (тис. грн.)

| № з/п | Назва статті за балансом   | Роки  |       |       | Абсолютні відхилення |            |            | Відносні відхилення |            |            |
|-------|--|-------|-------|-------|----------------------|------------|------------|---------------------|------------|------------|
|       |  | 2018  | 2019  | 2020  | 2019 /2018           | 2020/ 2019 | 2020/ 2018 | 2019 /2018          | 2020/ 2019 | 2020/ 2018 |
| 1     | 2  | 3     | 4     | 5     | 6                    | 7          | 8          | 9                   | 10         | 11         |
| 1.    | Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 4560  | 9773  | 12637 | 5213                 | 2864       | 8077       | 114,32              | 29,31      | 177,13     |
|       | % до оборотних активів   | 25,67 | 54,63 | 51,25 | 28,96                | -3,38      | 25,58      | -                   | -          | -          |
| 2.    | Дебіторська заборгованість з бюджетом                            | 574   | -     | -     | -574                 | -          | -574       | -100                | -          | -          |
|       | % до оборотних активів   | 3,23  | 0,00  | 0,00  | -3,23                | 0,00       | -3,23      | -                   | -          | -          |
| 3.    | Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів | -     | 13    | 47    | 13                   | 34         | 47         | -                   | 261,54     | -          |
|       | % до оборотних активів   | 0,00  | 0,07  | 0,19  | 0,07                 | 0,12       | 0,19       | -                   | -          | -          |
| 4.    | Інша поточна дебіторська заборгованість                          | 12630 | 8104  | 11974 | -4526                | 3870       | -656       | -35,84              | 47,75      | -5,19      |
|       | % до оборотних активів   | 71,10 | 45,30 | 48,56 | -25,80               | 3,26       | -22,54     | -                   | -          | -          |
|       | Разом дебіторська заборгованість                                 | 17764 | 17890 | 24658 | 126                  | 6768       | 6894       | 0,71                | 37,83      | 38,81      |

*Джерело: розроблено автором*

складати: 2018 рік – 17190 грн. (96,77 % до загального розміру ДЗ); 2019 рік – 17877 грн. (99,93 %); 2020 рік – 24611 грн (99,81 %).

Слід зазначити, що в ТОВ «Будхім» крім покупців є юридичні особи, які замовляють послуги що відповідають до виконання статутним документам підприємства. Тому нами був проведений структурний аналіз всіх покупців-замовників контрагентів на підприємстві (табл. 3.5).

За даними розрахунками видно, що з усієї кількості всіх контрагентів, яку купують у ТОВ «Будхім» товари, роботи та послуги покупці займають

Таблиця 3.5

**Кількість покупців та замовників  
ТОВ «Будхім» за 2018-2020 рік**

|   | Контрагенти              | 2018 р. | 2019 р. | 2020 р. | Абсолютні відхилення |               |               | Відносні відхилення |               |               |
|---|--------------------------|---------|---------|---------|----------------------|---------------|---------------|---------------------|---------------|---------------|
|   |                          |         |         |         | 2019/<br>2018        | 2020/<br>2019 | 2020/<br>2018 | 2019/<br>2018       | 2020/<br>2019 | 2020/<br>2018 |
| 1 | 2                        | 3       | 4       | 5       | 6                    | 7             | 8             | 9                   | 10            | 11            |
| 1 | Покупці                  | 215     | 328     | 403     | 113                  | 75            | 188           | 52,56               | 22,87         | 87,44         |
|   | % до загальної кількості | 85,32   | 87,94   | 92,64   | 2,62                 | 4,71          | 7,33          | -                   | -             | -             |
| 2 | Замовники                | 37      | 45      | 32      | 8                    | -13           | -5            | 21,62               | -28,89        | -13,51        |
|   | % до загальної кількості | 14,68   | 12,06   | 7,36    | -2,62                | -4,71         | -7,33         | -                   | -             | -             |
| 3 | Разом                    | 252     | 373     | 435     | 121                  | 62            | 183           | 48,02               | 16,62         | 72,62         |

*Джерело: розроблено автором*

найбільший відсоток (від 85,32 % до 92,64 %). Слід зазначити, що кількість покупців щороку збільшується, а замовників, на жаль зменшується (14,68 % у 2018 році; 12,06 % у 2019 році; 7,36 % у 2020 р.).

На підставі даних балансу розмір розрахунків з покупцями теж щороку зростає. Це може відбуватись за рахунок збільшення покупців або збільшення розмірів придбання внаслідок реалізації якісної продукції (товарів). За даними таблиці 3.5 кількість покупців – збільшується, що є одним із впливів збільшення заборгованості. Тому для підтвердження або спростування збільшення розмірів договірних взаємовідносин нами був зроблений аналіз реалізованих активів в середньому на одного покупця (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

**Кількість покупців та замовників до розміру дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на ТОВ «Будхім» за 2018-2020 рік**

| № з/п | Показники                           | Роки |      |       | Абсолютні відхилення |               |               | Відносні відхилення |               |               |
|-------|-------------------------------------|------|------|-------|----------------------|---------------|---------------|---------------------|---------------|---------------|
|       |                                     | 2018 | 2019 | 2020  | 2019/<br>2018        | 2020/<br>2019 | 2020/<br>2018 | 2019/<br>2018       | 2020/<br>2019 | 2020/<br>2018 |
| 1     | 2                                   | 3    | 4    | 5     | 6                    | 7             | 8             | 9                   | 10            | 11            |
| 1     | Товари, роботи, послуги (тис. грн.) | 4560 | 9773 | 12637 | 5213                 | 2864          | 8077          | 114,32              | 29,31         | 177,13        |

## Продовження табл. 3.6

| 1 | 2   | 3        | 4        | 5        | 6       | 7       | 8    | 9     | 10     | 11     |
|---|---|----------|----------|----------|---------|---------|------|-------|--------|--------|
| 2 | Покупці   | 215      | 328      | 403      | 113     | 75      | 188  | 52,56 | 22,87  | 87,44  |
| 3 | Замовники   | 37       | 45       | 32       | 8       | -13     | -5   | 21,62 | -28,89 | -13,51 |
| 4 | Разом<br>покупців та<br>замовників                                    | 252      | 373      | 435      | 121     | 62      | 183  | 48,02 | 16,62  | 72,62  |
| 5 | В середньо-<br>му на одно-<br>го покупця<br>та замовни-<br>ка ( грн.) | 18095,24 | 26201,07 | 29050,57 | 8105,83 | 2849,50 | 1096 | 44,80 | 10,88  | 60,54  |

*Джерело: розроблено автором*

За наведеними розрахунками з 2018 по 2020 р.р. розмір придбання у ТОВ «Будхім» в розрахунку на одного покупця щороку збільшувався. Що підтверджує, що не лише збільшена кількість покупців, а і збільшений розмір реалізації за кожним договором теж привів до збільшення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на ТОВ «Будхім».

### **3.2. Методика аудиту розрахунків підприємства з покупцями та її застосування**

В сучасних умовах господарювання розрахунки з покупцями постійно змінюються, що в свою чергу потребує проведення контрольних заходів і ефективних управлінських рішень від адміністрації підприємства. Проведення постійного контролю потрібно проводити шляхом обробки великої кількості економічних та бухгалтерських документів (як первинних так і звітних). Проведення якісного контролю перш за все залежить від достовірної, своєчасної, правдивої інформації, яка повинна відображати зміст господарських операцій за документами бухгалтерського обліку.

Проведення контролю розрахунків з покупцями є необхідною процедурою для з'ясування законного, вчасного і повного проведення розрахунку між контрагентами. На підставі даного контролю можна попередити керівний склад підприємства щодо виникнення проблемних ситуацій з покупцями-

контрагентами. Одним із видів такого контролю є залучення зовнішніх незалежних експертів, котрі зможуть перевірити всі участки обліку за розрахунками з покупцями.

Перевірка аудитором розрахунків з покупцями потребує від нього компетентності та обізнаності щодо нормативно-законодавчої бази та ведення даного виду обліку. Погоджуємось з Польовою Т.В. та Тиханською І.О., які розподіляють проведення аудиту розрахунків з покупцями на 6 етапів (рис. 3.2) [62].

Для проведення першого етапу потрібно:

- провести ознайомлення з діяльністю замовника аудиторських послуг;
- проаналізувати проведення організації ведення облікового процесу в межах норм чинного законодавства на підставі наказу про облікову політику підприємства;
- провести отримання інформації щодо проведення попереднього аудиту на підставі попередньої звітної аудиторської документації;
- провести огляд фінансової звітності для подальшого проведення її аналізу.

На наступному етапі потрібно провести розпланування всіх видів робіт для проведення аудиту розрахунків з покупцями, провести попередні тестування для оцінювання всіх можливих ризиків, в тому числі і аудиторського. Завжди, під час проведення аудиторської перевірки є вірогідність того, що інформація в документах є невірною, з помилками, відображає нереальні господарські операції яких не існувало і т.д. Тому, кожен із ризиків (внутрішньогосподарський, ризик системи обліку, внутрішній або аудиторський) може вплинути під час формування аудиторської звітної документації на структуру та зміст аудиторського звіту.

На другому етапі аудитор також обов'язково повинен сформувавши програму проведення аудиту до складу якої потрібно включити аналітичні процедури контролю (табл. 3.7).

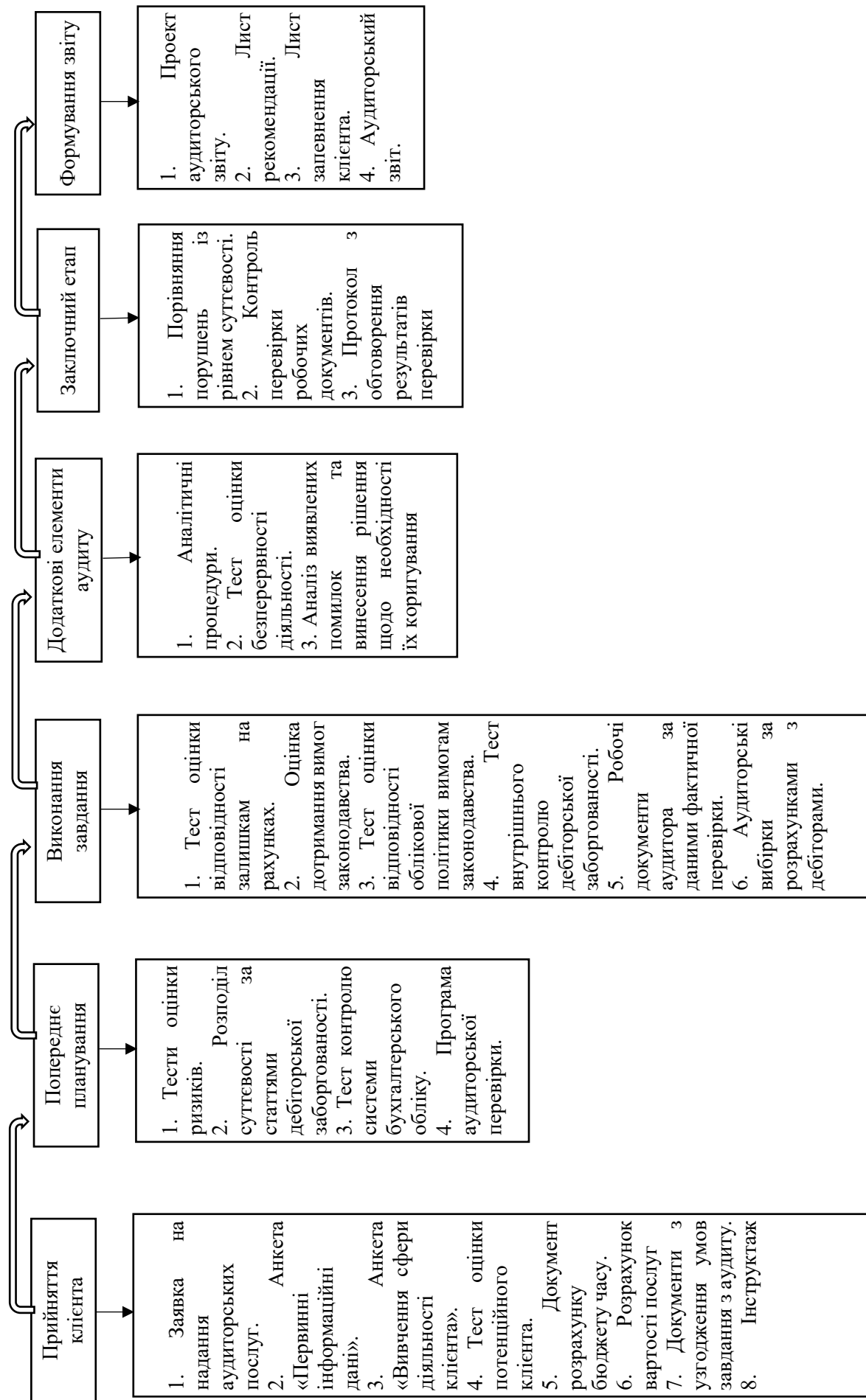


Рис. 3.2. Документальне забезпечення аудиту дебіторської заборгованості за етапами перевірки

Джерело: [55]



Таблиця 3.7

## Програма аудиту розрахунків з покупцями ТОВ «Будхім»

| № з/п  | Процедури  | Оцінка ризику |    |    | Робочий документ |      |
|--|--|---------------|----|----|------------------|------|
|  |  | ВР            | РК | РН | Індекс           | Дата |
| 1  | 2  | 3             | 4  | 5  | 6                | 7    |
| <b>I. Аудит розрахунків з вітчизняними покупцями</b>             |  |               |    |    |                  |      |
| 1.   | Звірення залишку заборгованості за даними Головної книги з залишками в облікових регістрах   |               |    |    |                  |      |
| 2.   | Перевірка наявності актів звірення і відповідності їх даним аналітичного і синтетичного обліків  |               |    |    |                  |      |
| 3.   | Визначення великих дебіторів і складання їх переліку   |               |    |    |                  |      |
| 4.   | Направлення запитів на підтвердження заборгованості  |               |    |    |                  |      |
| 5.   | Перевірка наявності договорів і їхньої реєстрації в спеціальному журналі   |               |    |    |                  |      |
| 6.   | Перевірка правильності оформлення документів на відвантаження і своєчасного надання їх у бухгалтерію   |               |    |    |                  |      |
| 7.   | Перевірка повноти і своєчасності оплати рахунків на основі реєстрів обліку   |               |    |    |                  |      |
| 8.   | Перевірка розрахунків з використанням векселів   |               |    |    |                  |      |
| 9.   | Направлення запитів покупцям на предмет підтвердження ними видачі векселів   |               |    |    |                  |      |
| 10.  | Перевірка розрахунків по товарообмінних операціях: наявність договору акта взаємозаліку - застосування звичайних цін - застосування відповідної кореспонденції рахунків  |               |    |    |                  |      |
| 11.  | Звернути особливу увагу на закриття дебіторської заборгованості «незвичайними» бухгалтерськими записами, об'єднання дебіторської і кредиторської заборгованості, сторнування зроблених відвантажень необгрунтоване списання заборгованості на витрати, перенесення її на інші рахунки балансу. |               |    |    |                  |      |
| 12.  | Зібрання підтверджень того, що поточна ДЗ визнається одночасно з визнанням доходу від реалізації.  |               |    |    |                  |      |
| 13.  | Оформлення окремим документом знайдених порушень при дослідженні документів операцій і записів при аудиті  |               |    |    |                  |      |
| 14.  | Перевірка правильності відображення ДЗ у балансі та повноти інформації про ДЗ у примітках до фінансової звітності  |               |    |    |                  |      |
| 15.  | Перевірка результатів проведення інвентаризації ДЗ   |               |    |    |                  |      |
| 16.  | Перевірка обґрунтованості списання ДЗ на витрати   |               |    |    |                  |      |
| <b>II. Аудит правильності створення резерву сумнівних боргів</b> |  |               |    |    |                  |      |
| 1.   | Аудит доцільності обраного методу створення РСБ  |               |    |    |                  |      |
| 2.   | Перевірка правильності розрахунку коефіцієнта сумнівності.   |               |    |    |                  |      |
| 3.   | Перевірка правильності нарахування резервів сумнівних боргів.  |               |    |    |                  |      |
| 4.   | Перевірка правильності відображення у бухгалтерському обліку погашення заборгованості, що була раніше віднесена до сумнівної   |               |    |    |                  |      |
| 5.   | Перевірка кореспонденції рахунків по створенню резерву і списанню сумнівної заборгованості.  |               |    |    |                  |      |
| 6.   | Перевірка відповідності залишку по рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів» даним відображенням у рядку балансу.   |               |    |    |                  |      |

## Продовження табл. 3.7

| 1   | 2  | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|--|---|---|---|---|---|
| <b>III. Аудит безнадійної заборгованості</b>        |  |   |   |   |   |   |
| 1.  | Визначення заборгованість з минулим терміном позовної давності, що минув.  |   |   |   |   |   |
| 2.  | Перевірка джерела списання безнадійної заборгованості  |   |   |   |   |   |
| 3.  | Визначення, за рахунок чого списується безнадійна заборгованість, якщо не вистачає створеного раніше РСБ   |   |   |   |   |   |
| 4.  | У випадку постійної недостатності РСБ для списання безнадійної заборгованості проаналізувати можливість перегляду порядку створення РСБ.   |   |   |   |   |   |
| 5.  | Звірити списану безнадійну заборгованість з балансу підприємства з обліком на забалансовому рахунку.   |   |   |   |   |   |
| 6.  | Перевірка, чи не було випадків перерахування (погашення) боржником (дебітором) боргу після визнання його безнадійним на предмет відображення доходу .  |   |   |   |   |   |
| <b>IV. Аудит розрахунків з іноземними покупцями</b> |  |   |   |   |   |   |
| 1.  | Звірення залишку заборгованості за даними Головної книги з залишками в облікових регістрах   |   |   |   |   |   |
| 2.  | Перевірка наявності контрактів та їх реєстрації в спеціальному журналі   |   |   |   |   |   |
| 3.  | Перевірка ведення бухгалтерського обліку експортних операцій з іноземними покупцями окремо по кожному контракту  |   |   |   |   |   |
| 4.  | Звірення відповідності залишків на кінець року з розрахунків окремо по кожному контракту   |   |   |   |   |   |
| 5.  | Перевірка наявності застосування курсу валюти при відображенні експортних операцій   |   |   |   |   |   |
| 6.  | Перевірка правильності визначення курсових різниць на дату операції і на кінець звітного періоду   |   |   |   |   |   |
| 7.  | Виявлення порушень термінів розрахунків за експортними операціями  |   |   |   |   |   |
| 8.  | Перевірка нарахування в бухгалтерському обліку обов'язкових платежів та зборів.  |   |   |   |   |   |
| 9.  | Перевірка розрахунків по товарообмінних операціях зовнішньоекономічної діяльності:<br>- наявність договору<br>- акта взаємозаліку<br>- застосування звичайних цін<br>- застосування відповідної кореспонденції рахунків  |   |   |   |   |   |
| 10.   | Звернути особливу увагу на закриття дебіторської заборгованості «незвичайними» бухгалтерськими записами, об'єднання дебіторської і кредиторської заборгованості, сторнування зроблених відвантажень необгрунтоване списання заборгованості на витрати, перенесення її на інші рахунки балансу. |   |   |   |   |   |
| 11.   | Оформлення окремим документом знайдених порушень при дослідженні документів, операцій і записів при аудиті.  |   |   |   |   |   |

*Джерело: розроблено автором*

Вважаємо, що до програми аудиту розрахунків з покупцями слід включити необхідні аналітичні процедури, які забезпечать аудитору надійність інформаційних даних для складання аудиторського звіту під час завершення проведення аудиторської перевірки. Крім того, за нормативно-законодавчою базою відсутня затверджена програма проведення аудиту розрахунків з покупцями, тому для кожного підприємства вона розробляється індивідуально, залежно від специфіки діяльності підприємства. Під час формування програми аудиту особливу увагу звертають на проведення оцінки ризиків (високий, середній та низький), які можуть бути під час проведення аудиторських процедур.

На третьому етапі проведення аудиторської перевірки і розпочинається аудит розрахунків з покупцями. На цьому етапі перевіряється достовірність даних та складання первинних документів з заповненням регістрів бухгалтерського обліку. Зустрічна перевірка є також одним із ефективних методів проведення перевірки розрахунків з покупцями, яка повинна підтвердити або спростувати наявність розрахунків між контрагентами.

Нарахування резерву сумнівних боргів – це ще один участок перевірки аудитора, на який він повинен надати особливу увагу. Перш за все це пов'язано з формуванням витрат підприємства, які не повинні бути завищеними.

Договірні взаємовідносини є початком спільної роботи всіх контрагентів. Договір формує основні правила, за якими відбувається весь процес реалізації товарів, робіт та послуг. На підставі змісту договору аудитор проводить перевірку щодо всіх пунктів його виконання: від відправки товару до покупця і до переказу грошових коштів або застосування штрафних санкцій (позовних заяв до суду) до покупця-неплатника. Особлива увага аудитором надається договірним взаємовідносинам з іноземними покупцями. Під час реалізації товару (роботи, послуги) за кордон формування доходу та переказ грошових коштів проводиться в іноземній валюті з автоматичним переведенням по курсу національного банку в національну валюту. Тому, аудитору потрібно звернути

увагу на відображення в обліку курсових різниць, які будуть впливати на формування доходу або витрат підприємства.

За робочими документами аудитора обов'язково потрібно фіксувати хід проведення всіх аналітичних аудиторських процедур. Так як за цими документами аудитора в подальшому буде формуватися аудиторський звіт аудитора.

Кожна аудиторська перевірка проводить аналіз фінансового стану підприємства, під час якої проводить аналіз дебіторської заборгованості підприємства. Для проведення потрібних розрахунків застосовують залишки за балансом підприємства, форма № 2 (Звіт про фінансовий результат підприємства), а також Примітки до фінансової звітності. Якщо під час перевірки аудитором були виявлені порушення, то в даному випадку потрібно скласти документ, в якому буде зазначено пункти порушення.

На передостанньому етапі аудиторської перевірки аудитор збирає всю перевірену інформацію щодо розрахунків з покупцями, формує її за видами проведених робіт та проводить групування за процедурами по суті.

Після проведення передостаннього етапу відбувається формування аудиторського звіту. В зазначеному документі фіксують виявлені порушення, результати аналітичних процедур і т.і. Даний документ доводиться до керівного складу підприємства для прийняття управлінських рішень щодо застосування адміністративних дій до знайдених порушень. Вважаємо, що проведення узагальнення інформаційних даних отриманих під час перевірки надасть можливість аудиторіві сформуванню достовірний, правдивий та повний аудиторський звіт щодо стану розрахунків з покупцями.

Таким чином, етапи запропонованих аудиторських робіт забезпечують повний контроль над процедурами аудиту та надають можливість проводити по підприємству ефективні управлінські рішення.

### **3.3. Напрями удосконалення обліково-інформаційної системи підприємства за результатами аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями**

Аналіз проведених досліджень за розрахунками з покупцями надає можливість стверджувати, що розміри дебіторської заборгованості мають тенденцію на збільшення, що призводить до непогашення платежів за договорами реалізації. Невиконання своїх договірних взаємовідносин покупцями призводить до втрачання стійких економічних позицій підприємства-продавця, що в свою чергу може привести до настання фінансової кризи. Тому, на кожному підприємстві з урахуванням специфіки його видів робіт потрібно розробити комплекс заходів щодо повернення грошових засобів від контрагентів-покупців.

Зазначимо, що розроблений комплекс заходів повинен бути направлений на удосконалення розрахунків з покупцями та на покращення фінансового стану підприємства-продавця. Таким чином, адміністративний апарат повинен постійно контролювати та управляти дебіторською заборгованістю.

На нашу думку, підвищення ефективності ведення обліку дебіторської заборгованості надасть розроблена підприємством його облікова політика. До облікової політики підприємство повинно ввести економічні контрольні складові застосування яких повинно вплинути на покращення розрахунків з покупцями (рис. 3.3).

Управління дебіторською заборгованістю на підприємстві потрібно робити комплексно та системно. Різноманітні методи, принципи та процедури взаємовідносин з покупцями є основою для проведення управління розрахунків з покупцями. Ефективне застосування управлінських рішень повинно бути направлено на мінімізацію простроченої та недопущення настання сумнівної ДЗ.

Для виконання поставлених задач щодо скорочення дебіторської заборгованості управлінський персонал повинен застосовувати принципи та методи наведені на рис. 3.4.



Рис. 3.3. Складові, що забезпечують дотримання концептуальних основ обліку дебіторською заборгованістю та ефективного управління нею

Джерело: [26]

Слід зазначити, що розміри дебіторської заборгованості значно впливають на наявність обігових коштів підприємства. Тому, потрібно під час управління дебіторською заборгованістю постійно контролювати проведення:

- статистичного аналізу ДЗ з розрахунком показників, які характеризують її стан;
- оцінки руху дебіторської заборгованості та знаходження шляхів їх покращення;
- покупцями оплати своїх боргових зобов'язань;
- застосування вексельного обігу;
- відтермінування боргу шляхом надання відстрочки платежу за договірними взаємовідносинами і т.і.

### Принципи та методи управління дебіторською заборгованістю

#### 1. Принципи функціонування системи управління ДЗ:

- безперервність – оцінка активів, зобов'язань та управління ними повинно здійснюватися виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати й далі;
- періодичність – розподіл діяльності підприємства на певні періоди часу з метою формування звітності у вигляді, який дозволить приймати ефективні управлінські рішення;
- послідовність – постійне дотримання підприємством обраної стратегії управління всіма видами заборгованості, які виникають в процесі діяльності підприємства;
- автономність – система управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства не повинна залежати від системи управління заборгованостями інших підприємств та майна власників підприємства;
- обачність – застосування в обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та завищенню оцінки активів підприємства;
- повне висвітлення – для прийняття ефективних управлінських рішень необхідним є наявність інформації про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі.

#### 2. Методами управління ДЗ:

- психологічні – нагадування по телефону, факсу, по пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед суміжних постачальників, що загрожує боржнику втратою іміджу;
- економічні – фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), передача в заставу майна і майнових прав, призупинення постачання;
- юридичні – претензійна робота, досудове переписування, подача позову в Господарський суд;
- альтернативні інструменти – взаємозалік, реструктуризація, погашення ДЗ шляхом врахування платежів до бюджету.

Рис. 3.4. Принципи та методи управління дебіторською заборгованістю

*Джерело: [44]*

Таким чином, для удосконалення управління ДЗ за розрахунками з покупцями пропонуємо обрати шляхи, які покращать ситуацію за даними розрахунками (рис. 3.5). Кожне підприємство завжди намагається для збільшення обсягів реалізації своєї продукції (товарів, робіт, послуг) знаходити шляхи щодо збільшення кількості покупців. Одним із методів залучення може бути надання знижок та бонусів під час проведення реалізації. В ході проведеного дослідження нами було з'ясовано, що програми заохочення покупців мають як переваги так і недоліки. Але, все рівно є позитивним чинником, який впливає на управління дебіторською заборгованістю (табл. 3.8).

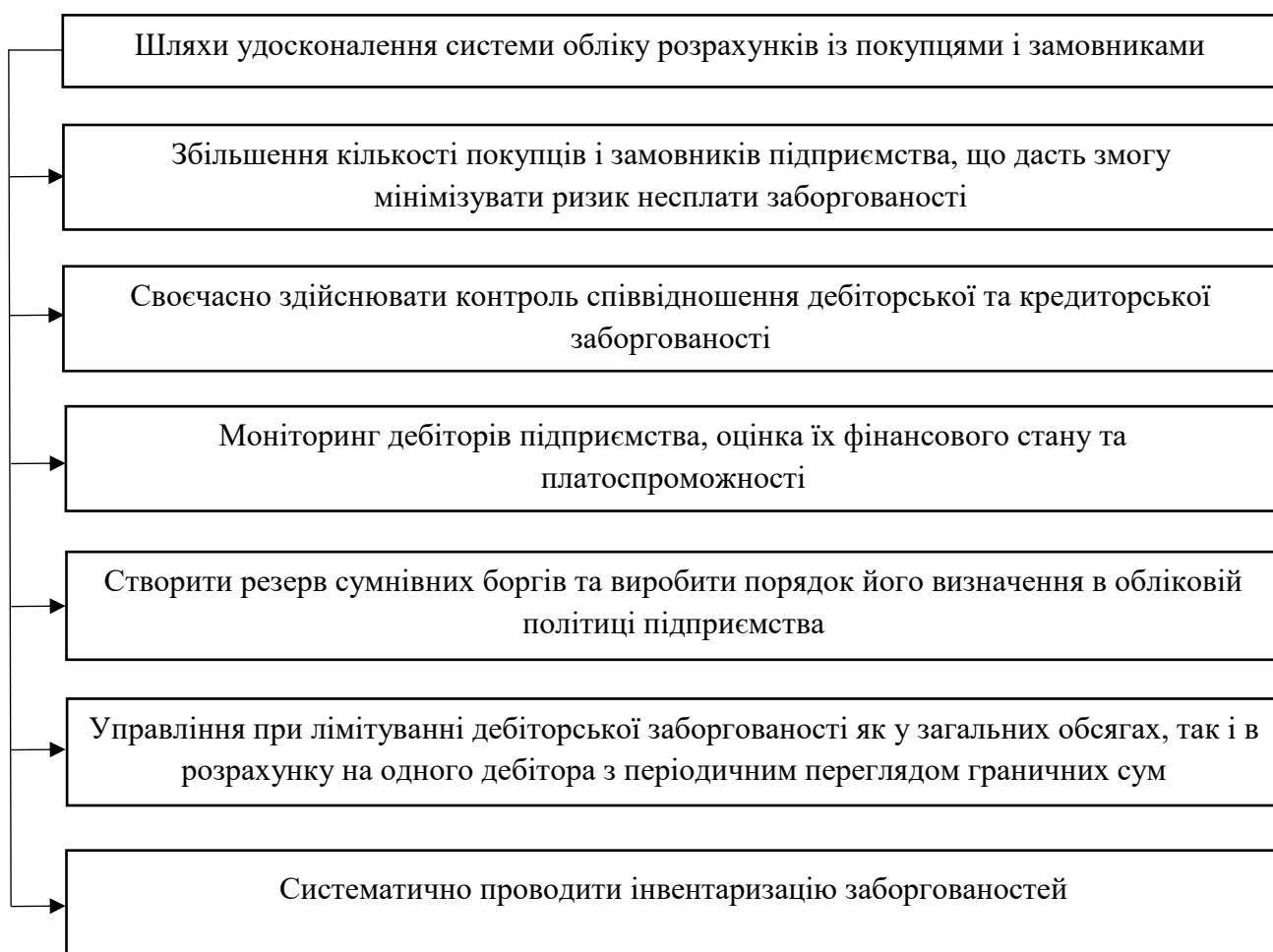


Рис. 3.5. Шляхи удосконалення системи обліку розрахунків з покупцями і замовниками

*Джерело: [46]*

На жаль, в плані рахунків бухгалтерського обліку відсутні рахунки на яких проходить відображення наданих покупцю знижок та бонусів. Тому, відображення в обліку програм лояльності відбувається шляхом відображення на підставі договору реалізації доходу з урахуванням (за мінусом) знижки та бонусів.

Під час проведеного дослідження нами було встановлено, що ТОВ «Будхім» в своїй практичній діяльності, для залучення нових покупців і як винагорода для постійних покупців, застосовує програму лояльності – дисконтна програма. Навіть при наявності недоліків зазначених в таблиці 3.8 вона є оптимальною для роботи з покупцями.



### Порівняльна характеристика програм лояльності для покупців

| № з/п | Вид програми лояльності  | Переваги  | Недоліки  |
|-------|--|---|---|
| 1     | 2  | 3   | 4   |
| 1.    | Бонусні програми. (програми лояльності, у рамках яких покупці за здійснені покупки отримують заохочення, що можуть бути використані для отримання вигод в майбутньому) | додаткові доходи за рахунок збільшення частоти покупки; підвищення суми «середнього чеку»; зростання чисельності покупців | комерційне використання персональних даних як утручання в приватне життя клієнта  |
|       |  | доходи за рахунок продажу карток членів програми, членських внесків, платежів партнерів                                   | надання бонусів на наступні покупки може трактуватися як «хабар»  |
|       |  | вартість обслуговування постійних клієнтів менша, ніж витрати на залучення нових  | значні капітальні витрати на установлення й підтримку роботи CRM-програм  |
|       |  | в основі програми закладені відкладені платежі, які можуть бути не використані покупцями                                  | бонусні програми провокують цінові війни  |
|       |  | у постійних покупців нижча чутливість до цінових коливань   | бонусні програми потребують комплексної логістики та обліку   |
|       |  | сильне стимулювання покупців, щоб отримати бажаний приз, потрібно набрати пристойну кількість бонусів.                    | значні поточні витрати матеріальних і трудових ресурсів, рекламу  |
|       |  | емоційне залучення покупців   | винагороди різних систем майже не відрізняються їх вибір незначний, для отримання подарунку необхідно витрати багато, представлені подарунки не є привабливими для кращих клієнтів.                             |
| 2.    | Дисконтні програми (програми лояльності, у рамках яких покупці отримують знижку безпосередньо під час купівлі товару)  | додаткові доходи за рахунок збільшення частоти покупки; підвищення суми «середнього чеку»; зростання чисельності покупців | специфіка обліку та порядок визначення результату від реалізації товарів за дисконтними програмами не забезпечує користувачів інформації даними, необхідними для ефективного аналізу та управління цих операцій |
|       |  | низька вартість упровадження програми лояльності, відсутні дорогі вкладення в інформаційні системи                        | проблемність формування прихильності покупців до окремої групи товарів  |

## Продовження табл. 3.8

| 1  | 2  | 3   | 4  |
|----|--|---|--|
|    |  | прискорення обігу коштів  | пряме скорочення виручки, значна втрата доходності внаслідок рівняння всіх покупців                                |
|    |  | залучення нових клієнтів за рахунок передачі неперсоніфікованих карток покупцями друзям та знайомим   | не дозволяє диверсифікувати заохочення покупців в залежності від їх цінності                                       |
|    |  | програму легко запустити, в класичному вигляді вона не вимагає складної логістики   | знижка не втримує споживачів, не робить їх лояльними   |
|    |  | дисконт - це просто, покупцю не потрібно пояснювати, що таке знижка, дисконт  | шахрайство з боку продавців на дисконтах   |
|    |  | активізація продажів та залучення нових клієнтів на короткий період   | відсутність механізму впливу на поведінку покупців   |
| 3. | Програми винагород (програми лояльності, у рамках яких покупці згодом отримують фінансові вигоди за операції проведені в минулому) | довгострокова дія програми, яку важко скопіювати конкурентам  | неправильність визначення розміру cashback у фіксованих сумах, коли сума покупки менше ніж фіксована сума cashback |
|    |  | можливість матеріального заохочення покупця в залежності від його активності  |  |
|    |  | можливість залучення постійного покупця до просування програми  | обслуговування карток з cashback коштує дорожче, ніж звичайних варіантів карток                                    |
|    |  | стовідсоткова гарантія повернення відсотка від витрат повертаються кошти в якості реальних грошей, які можна швидко зняти або оплатити ними нові покупки    | менше стимулювання повторних покупок ніж в бонусній програмі   |
|    |  | зазвичай пропонується безвідсоткове користування кредитом з пільговим періодом, в який не сплачуються відсотки по кредиту, але гроші все одно повертаються. | кошти винагороди покупцями використовуються повністю і не залишаються невикористаними у продавця                   |

*Джерело: [62]*

Таким чином, на підставі вище зазначеного можна зробити висновки, що для проведення управління дебіторською заборгованістю на підприємстві

особливу увагу слід надати етапам її проведення (рис. 3.6). На кожному етапі управління потрібно проводити контроль і аналіз якості виконання кожного етапу.

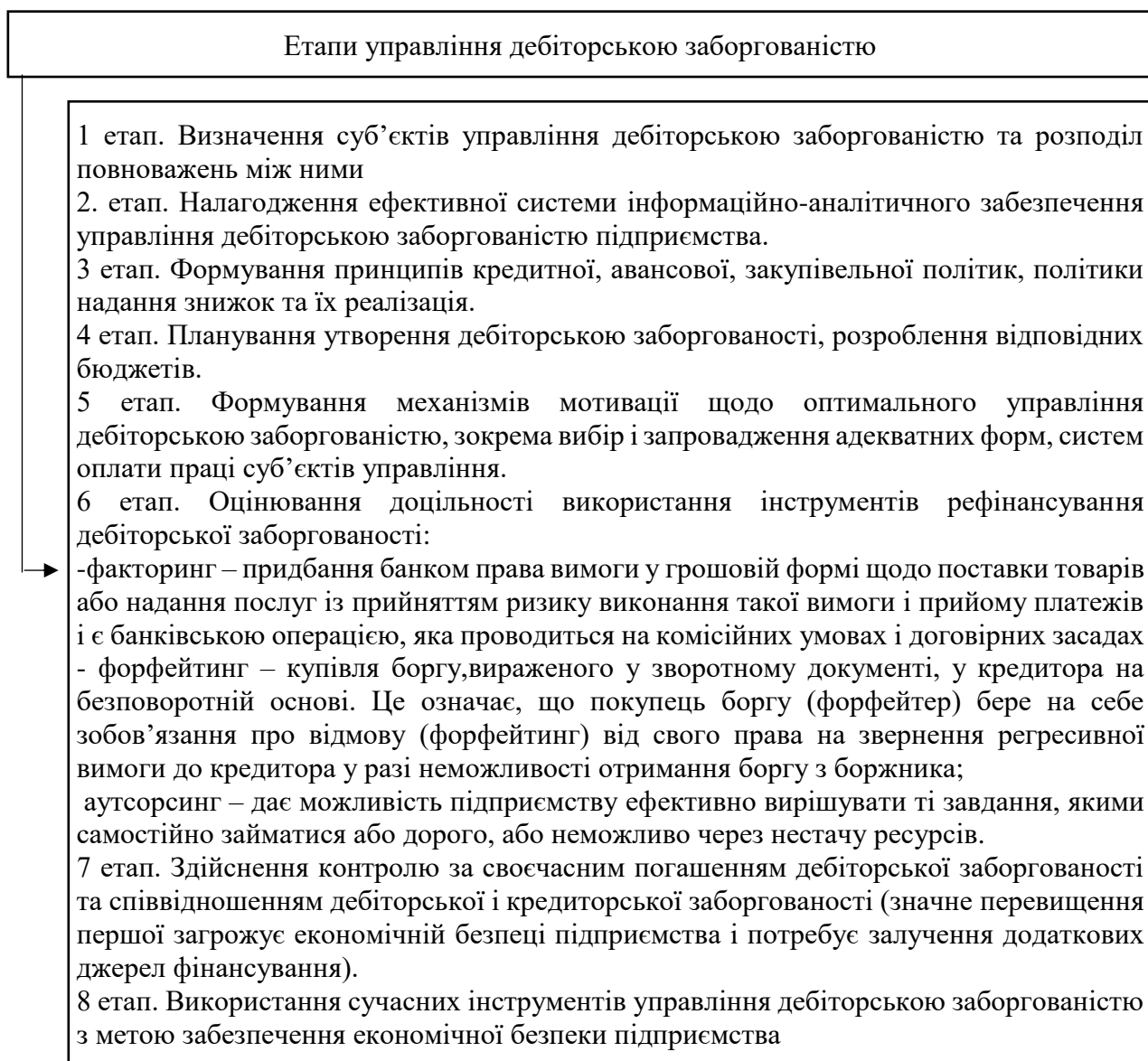


Рис. 3.6. Етапи управління дебіторською заборгованістю

*Джерело: [33, 60]*

В зв'язку з тим, що в сучасних умовах господарювання майже всі процеси діяльності підприємства є автоматизовані, тому на нашу думку для ефективного процесу управління дебіторською заборгованістю слід звернути увагу і на нього

також. Вважаємо, що для покращення роботи з покупцями та для проведення постійного контролю за станом дебіторської заборгованості можуть мати вплив:

- створення інформаційної бази, в якій будуть зазначені учасники розрахункових операцій;

- звіряння за електронною формою взаємних вимог та зобов'язань для знаходження раціональних способів погашення боргу та проведення взаємозаліку заборгованостей;

- введення обліку і звітності взаєморозрахунків;

- проведення аналізу співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованостями;

- введення штрафних санкцій за простроченні платежі.

Таким чином, можемо стверджувати, що кожне підприємство незалежно від розміру боргу покупця повинно не зволікати, а приймати обґрунтовані ефективні управлінські рішення. Для поліпшення роботи з покупцями управлінські рішення можуть бути як комплексні так і індивідуальні до кожного окремого покупця. Крім того, система постійного контролю, відображення в обліку та проведення аналізу розрахунків з покупцями призведе до ефективної роботи підприємства.

### **Висновки до розділу 3**

1. Для проведення розрахунку та аналізу фінансових показників діяльності підприємства потрібно мати надійне джерело інформації. Такими джерелами можуть виступати: реєстри бухгалтерського обліку і фінансової звітності підприємства та документи первинного обліку, які підтверджують проведення розрахунків з покупцями.

2. На підставі наведених розрахунків можна зробити висновок, що частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів протягом останніх трьох років є однаковою. Але збільшення коефіцієнту простроченої заборгованості негативно впливає на роботу ТОВ «Будхім». За часткою

дебіторської заборгованості за продукцію, товари у загальному обсязі оборотних активів простежується тенденція збільшення основних покупців товару на відміну від покупців інших видів діяльності.

3. Проведення контролю розрахунків з покупцями є необхідною процедурою для з'ясування законного, вчасного і повного проведення розрахунку між контрагентами. На підставі даного контролю можна попередити керівний склад підприємства щодо виникнення проблемних ситуацій з покупцями-контрагентами. Одним із видів такого контролю є залучення зовнішніх незалежних експертів, котрі зможуть перевірити всі участки обліку за розрахунками з покупцями.

4. Управління дебіторською заборгованістю на підприємстві потрібно робити комплексно та системно. Різноманітні методи, принципи та процедури взаємовідносин з покупцями є основою для проведення управління розрахунків з покупцями. Ефективне застосування управлінських рішень повинно бути направлено на мінімізацію простроченої та недопущення настання сумнівної ДЗ.

5. Одним із методів залучення може бути надання знижок та бонусів під час проведення реалізації. В ході проведеного дослідження нами було з'ясовано, що програми заохочення покупців мають як переваги так і недоліки. Але, все рівно є позитивним чинником, який впливає на управління дебіторською заборгованістю

6. Під час проведеного дослідження нами було встановлено, що ТОВ «Будхім» в своїй практичній діяльності, для залучення нових покупців і як винагорода для постійних покупців, застосовує програму лояльності – дисконтна програма. Навіть при наявності недоліків зазначених в кваліфікаційній магістерській роботі вона є оптимальною для роботи з покупцями.

## ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній магістерській роботі здійснено теоретичне узагальнення і розв'язання науково-практичного завдання визначення організації та методики обліку аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями.

Проведені дослідження надали можливість сформулювати такі висновки:

1. Розрахунки з покупцями та замовниками є важливим елементом обліку будь-якого підприємства так як взаємовідносини з покупцями та замовниками впливають на економічний і фінансовий розвиток підприємства. Крім того, впровадження автоматизованого обліку та залучення інтернет ресурсів дозволяє суб'єкту господарювання розширити кількість покупців (замовників). Вважаємо, що застосування сучасних та нових методик співпраці з покупцями та замовниками теж позитивно впливає на взаєморозрахунки підприємства.

2. На підставі проведеного дослідження нами було встановлено, що в практичній діяльності підприємств застосовується не вся типологія, а проводиться застосування лише невеликої частини її класифікації. Деякі підприємства можуть застосовувати таку детальну класифікацію лише виключно для проведення управлінського обліку.

3. Під час опрацювання великого інформаційного масиву економічних джерел нами було з'ясовано, що розрахунок РСБ (його методи) мають як переваги так і недоліки. В НПСБО 10 чітко не зазначається, що розрахунок РСБ є обов'язковою процедурою. В наслідок чого деякі підприємства не проводять його формування та використання. Але, за умови проведення розрахунку РСБ на певну дату балансу розмір нарахованого резерву не повинен перевищувати розмір дебіторської заборгованості, яка є в наявності підприємства на цей самий час.

4. Під час проведення первинного обліку проводиться оформлення (документування) господарських операцій та здійснюється процес їх виміру. На поточному обліку відбувається хронологія та систематизація продовження оформлення договірних взаємовідносин за допомогою рахунків бухгалтерського

обліку (журнал господарських операцій) та реєстрів бухгалтерського обліку. Контрольні аналітичні таблиці, складання балансу підприємства та приміток фінансової звітності проводиться на узагальненому обліку.

5. Для проведення ефективного обліку і постійного контролю за рухом первинних документів на підприємстві повинен бути розроблений графік документообігу документів за розрахунками з покупцями. Зазначений графік обов'язково додається додатком до наказу про облікову політику підприємства.

6. В сучасних умовах господарювання розрахунки з покупцями постійно змінюються, що в свою чергу потребує проведення контрольних заходів і ефективних управлінських рішень від адміністрації підприємства. Проведення постійного контролю потрібно проводити шляхом обробки великої кількості економічних та бухгалтерських документів (як первинних так і звітних). Проведення якісного контролю перш за все залежить від достовірної, своєчасної, правдивої інформації, яка повинна відображати зміст господарських операцій за документами бухгалтерського обліку.

7. Договірні взаємовідносини є початком спільної роботи всіх контрагентів. Договір формує основні правила, за якими відбувається весь процес реалізації товарів, робіт та послуг. На підставі змісту договору аудитор проводить перевірку щодо всіх пунктів його виконання: від відправки товару до покупця і до переказу грошових коштів або застосування штрафних санкцій (позовних заяв до суду) до покупця-неплатника.

8. Вважаємо, що до програми аудиту розрахунків з покупцями слід включити необхідні аналітичні процедури, які забезпечать аудитору надійність інформаційних даних для складання аудиторського звіту під час завершення проведення аудиторської перевірки. Крім того, за нормативно-законодавчою базою відсутня затверджена програма проведення аудиту розрахунків з покупцями, тому для кожного підприємства вона розробляється індивідуально, залежно від специфіки діяльності підприємства. Під час формування програми аудиту особливу увагу звертають на проведення оцінки ризиків (високий,

середній та низький), які можуть бути під час проведення аудиторських процедур.

9. Аналіз проведених досліджень за розрахунками з покупцями надає можливість стверджувати, що розміри дебіторської заборгованості мають тенденцію на збільшення, що призводить до непогашення платежів за договорами реалізації. Невиконання своїх договірних взаємовідносин покупцями призводить до втрачання стійких економічних позицій підприємства-продавця, що в свою чергу може привести до настання фінансової кризи. Тому, на кожному підприємстві з урахуванням специфіки його видів робіт потрібно розробити комплекс заходів щодо повернення грошових засобів від контрагентів-покупців.

10. Для удосконалення управління ДЗ за розрахунками з покупцями пропонуємо обрати шляхи, які покращать ситуацію за даними розрахунками. Кожне підприємство завжди намагається для збільшення обсягів реалізації своєї продукції (товарів, робіт, послуг) знаходити шляхи щодо збільшення кількості покупців. Одним із методів залучення може бути надання знижок та бонусів під час проведення реалізації.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 19.11.2021)
2. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV.  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 19.11.2021)
3. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV.  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 19.11.2021)
4. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.91 р. № 1023-XII.  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text> (дата звернення: 19.11.2021)
5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 19.11.2021).
6. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (дата звернення: 19.11.2021).
7. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 р. № 559. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01#Text> (дата звернення: 19.11.2021).
8. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів»: Наказ Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00#Text> (дата звернення: 19.11.2021).

9. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність»: Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text> (дата звернення: 19.11.2021).

10. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»: Наказ Міністерства фінансів України від 28.05.99 р. № 137 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99#Text> (дата звернення: 19.11.2021).

11. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99#Text> (дата звернення: 19.11.2021).

12. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення: 19.11.2021).

13. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» від 01.01.2012 р. № 929\_013. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_013#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text) (дата звернення: 19.11.2021).

14. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» від 17.10.2013 р. № 929\_015. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_015#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015#Text) (дата звернення: 19.11.2021).

15. Міжнародний стандарт фінансової звітності (МСФЗ) 9 «Фінансові інструменти» від 01.01.2012 р. № 929\_016. URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_016](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_016) (дата звернення: 19.11.2021).

16. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання» від 01.01.2012 р. № 929\_029. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_029#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029#Text) (дата звернення: 19.11.2021).

17. Белокоз О.І. Облік та аудит дебіторської і кредиторської заборгованостей : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.09. Київ. нац. торг.-екон. ун-т. К., 2014. 24 с.

18. Бондарчук Н.В., Бушна Ю.А. Документальне оформлення розрахунків з покупцями та замовниками. *«Молодий вчений»*. № 9 (49) вересень, 2017 р. С. 485-488.

19. Бондарчук Н.В., Васильєва Л.М. Теоретико-методичні основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія Економічні науки. Випуск 16. Частина 1. 2016. С. 135-138.

20. Буднік Т.В., Гнатенко Є.П. Проблеми та шляхи удосконалення дебіторської заборгованості як об'єкта обліку й аналізу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Випуск 9. 2016. С. 740-743.

21. Водоп'янова О. Види дебіторської заборгованості. *Дебет-кредит*. 2013. № 20. URL: [HTTPS://ONLINE.DTKCT.UA/BOOK/«ДК»%20 №20-2013.EPUB/NAVPOINT-4](https://online.dtkct.ua/book/«ДК»%20№20-2013.epub/navpoint-4). (дата звернення: 19.11.2021)

22. Волковська Я.В. Визначення необхідності нарахування резерву сумнівних боргів. *Управління розвитком*. 2012. № 10. С. 47-49.

23. Вороная Н., Білова Н., Нестеренко М.. Розрахунки з покупцями та замовниками. *Податки & Бухоблік*. Серпень, 2014/№ 67. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2014/august/issue-67/article-1344.html>. (дата звернення: 19.11.2021)

24. Гавриловський О.С. Особливості оподаткування резерву сумнівних боргів. *Економічні науки*. Сер. : Облік і фінанси. 2013. Вип. 10(1). С. 90-94. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof\\_2013\\_10\(1\)\\_19.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(1)_19.pdf). (дата звернення: 19.11.2021)

25. Гнатенко Є.П., Лебедик А.М. Сучасні методики аналізу дебіторської заборгованості. *«Молодий вчений»*, № 11 (38) 2016 р.

26. Гуцаленко Л. В., Мельник А. О. Облік дебіторської заборгованості: концептуальні основи П(С)БО ТА МСФЗ. *Електронне наукове фахове видання*

«Ефективна економіка». DOI: 10.32702/2307-2105-2020.9.2. (дата звернення: 19.11.2021)

27. Должанський А., Когутич А. Теоретичні аспекти та класифікація дебіторської заборгованості. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.2. С. 223–227.

28. Євлаш Т.О., Топоркова О.В. Особливості створення та списання резерву сумнівних боргів в обліку. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. Вип. 2. С. 80-87. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed\\_2012\\_2\\_15.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2012_2_15.pdf). (дата звернення: 19.11.2021)

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

30. Єдинак Т.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в умовах фінансово-економічної кризи. URL: <http://firearticles.com/economika-pidpnyemstv/54-problemi-upravlinnyadebitorskoju-zaborgovanistyu-pidpnyemstv-v-umovaxfinansovo-ekonomichnoyi-krizi-yedinak-t-s.html>. (дата звернення: 19.11.2021)

31. Жарнікова В.В. Облік розрахунків з покупцями: систематизація поглядів та перспективи досліджень. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*. №2 (2018). С. 48-63.

32. Заїка Н., Заїка С. Класифікація дебіторської заборгованості за різними підходами авторів. URL: [HTTP://WWW.RUSNAUKA.COM/2\\_KAND\\_2011/ECONOMICS/78347.DOC.HTM](HTTP://WWW.RUSNAUKA.COM/2_KAND_2011/ECONOMICS/78347.DOC.HTM). (дата звернення: 19.11.2021)

33. Іванова М.І., Грошелева О.Г., Усатенко О.В. Управління дебіторською заборгованістю промислового підприємства як інструмент забезпечення економічної безпеки. *Приазовський економічний вісник*. Випуск 1(18) 2020. С. 87-92.

34. Кияшко О.М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством : автореф. дис.канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами діяльності)». К., 2011. 23 с.

35. Колеснікова О.М. Проблемні питання обліку резерву сумнівних боргів в контексті податкового кодексу України. *Ефективна економіка* URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=772>. (дата звернення: 19.11.2021)

36. Ксьондз С.М. Дебіторська заборгованість як об'єкт управління URL: [http://lib.khnu.km.ua/pdf/visnyk\\_tup/2010/\(154\)%20VKNUES2010N4Volume1.pdf](http://lib.khnu.km.ua/pdf/visnyk_tup/2010/(154)%20VKNUES2010N4Volume1.pdf). (дата звернення: 19.11.2021)

37. Кулинич М.Б., Коваль Н.І. Торгівельні знижки як інструмент збільшення рівня продажу та удосконалення їх обліку на підприємствах торгівлі. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Випуск 4. 2015. С. 999-1002.

38. Линник О.І., Флоря А.А. Резерв сумнівних боргів: особливості створення та відображення у бухгалтерському обліку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Випуск 8. 2015. С.1182-1186.

39. Лігоненко Л., Новікова Н. Управління дебіторською заборгованістю підприємства : Навч. посіб. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 275 С.

40. Макаренко А.П. Удосконалення аудиту короткострокової дебіторської заборгованості. *Агросвіт*, 2018. № 2. С. 45-51.

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

42. Махота А., Леонова Ю. Бухгалтерський облік та аналіз розрахунків з дебіторами. *Донецький державний університет управління: зб. наук. праць*. т. XIV, вип. 288 : Управління розвитком фінансово-економічної системи регіону в умовах світових інтеграційних процесів. Серія: Економіка. Донецьк : НОУЛІДЖ, 2014. с. 246–258.

43. Меліхова Т.О., Чакалова Н.С., Кулек А.С. Удосконалення методики внутрішнього аудиту розрахунків із покупцями з метою запобігання порушень під час тендерних закупівель.. *Агросвіт*. 2019. № 4. С. 32-41. DOI: 10.32702/2306-6792.2019.4.32

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

45. Назаренко О.В., Лукаш Т.В. Формування окремих компонент облікової політики підприємства щодо дебіторської заборгованості. *Агросвіт* № 12, 2021. С. 15-21.

46. Одношевна О.О. Шляхи вдосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Випуск 10. 2016. С. 946-949.

47. Олексенко М.В. Формування резерву сумнівних боргів. Сучасний стан справ. *Вісн. Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу*. 2013. № 1. С. 181-184.

48. Оліховський В.Я. Використання резервів як інструменту податкового планування. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. № 3(7). С. 140-144.

49. Онищенко О.В., Ткаченко І.В., Здор Б.Ю. Облікове забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Випуск 14. 2016. С. 992-996.

50. Онищенко В. Податкова накладна: зразок та розрахунок коригування URL: <https://www.budgetnyk.com.ua/article/421-podatкова-nakladna-zrazok-ta-rozrahunok-koriguvannya>. (дата звернення: 19.11.2021)

51. Осадча Г.Г., Бережна А.А. Методи створення резерву сумнівних боргів. *Проблеми і перспективи розвитку фінансів, обліку і маркетингу в сучасному середовищі*. 2012. № 3. С. 160-169. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua>. (дата звернення: 19.11.2021)

52. Пархоменко В.М. Розрахунки з покупцями та замовниками: обліковий аспект. *Вісник ЖДТУ*. 2012. № 3 (61). Серія: економічні науки С. 142-145.

53. Погоріляк Л.В. Удосконалення бухгалтерського обліку взаєморозрахунків. URL: <http://www.uk.orgsun.com/1/1/635-1.php>. (дата звернення: 19.11.2021)

54. Подолянюк Р.В. Актуальні проблеми обліку дебіторської заборгованості. *Управління розвитком*. 2012. № 4. С. 114-116.

55. Польова Т.В., Тиханська І.О. Формування сучасних організаційно-методичних засад аудиту дебіторської заборгованості. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Випуск 20. 2017. С. 1026-1031.

56. Проскуріна Н.М. Резерв сумнівних боргів: удосконалення методики розрахунку. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : збірник наукових праць / ред. кол.: І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. Випуск 25. С. 195-199.

57. Прохорова О.С. Торговельні знижки та особливості відображення їх в обліку. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2011. № 4(16). С. 187–191.

58. Розумович Л. Проблеми обліку розрахунків з покупцями і замовниками та порядок бухгалтерського обліку розрахунків URL: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2010\\_2/35.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_2/35.pdf). (дата звернення: 19.11.2021)

59. Сарапіна О.А., Кірілкіна О.Є. Методологічні основи аналізу дебіторської заборгованості. *Наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки»*. Вип. 3. 2015 р. С. 865-868.

60. Сарапіна О.А., Осадча Н.С. Теоретико-методологічні засади механізму управління дебіторською заборгованістю. *Економіка і суспільство*. Випуск № 12. 2017. С. 710-714.

61. Сатур В.С. Розробка пропозицій щодо удосконалення ведення обліку дебіторської заборгованості URL: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2010\\_2/35.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_2/35.pdf). (дата звернення: 19.11.2021)

62. Соболева-Терещенко О.А., Жарнікова В.В. Особливості бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями в умовах застосування програм

лояльності. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2017. Серія Економіка. Випуск 2 (50). С. 325-330

63. Скоробогатова В.В. Методика бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості як складової змішаних активів. *Сталий розвиток економіки*. 2012. № 7(17). С. 270-276.

64. Скоробогатова В.В. Підходи до оцінки монетарної та немонетарної дебіторської заборгованості. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. № 2(23). С. 337-342.

65. Ступницька Т.М., Компанієць Т.І. Характеристика методів формування резерву сумнівних боргів. *Економіка харчової промисловості*. 2011. № 2. С. 78-80. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/echp\\_2011\\_2\\_19.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/echp_2011_2_19.pdf). (дата звернення: 19.11.2021)

66. Тирінов А.В. Методологія облікової класифікації дебіторської заборгованості підприємства. *Науковий вісник херсонського державного університету*. Серія економічні науки. Випуск 20. Частина 2. 2016. С. 173-176.

67. Федорченко О. Облік і аналіз розрахунків з дебіторами : Автореф. дис. канд. екон. наук : Спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». К., 2009. 25 С.

68. Шип В. Дебіторська заборгованість: сутність та класифікація. URL:[HTTP://DSPACE.UZHNU.EDU.UA/JSPUI/BITSTREAM/LIB/7469/1/ДЕБИТОРСКА%20ЗАБОРГОВАНІСТЬ%20СУТНІСТЬ%20ТА%20КЛАСИФІКАЦІЯ.PDF](http://DSPACE.UZHNU.EDU.UA/JSPUI/BITSTREAM/LIB/7469/1/ДЕБИТОРСКА%20ЗАБОРГОВАНІСТЬ%20СУТНІСТЬ%20ТА%20КЛАСИФІКАЦІЯ.PDF). (дата звернення: 19.11.2021)

69. Шматковська Т.О. Формування резерву сумнівних боргів: реалії сьогодення. *Wykształcenie i nauka bez granic*. 2011 : materialy VII międzynarodowej naukowo–praktycznej konferencji. Volume 7. *Ekonomichne nauki. Przemysl* : Publishing House «Nauka I studia», 2011. S. 103-105.



## ДОДАТКИ