

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Сумський державний університет

Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту

Кафедра бухгалтерського обліку та оподаткування

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

к.е.н., ст. викладач

Олексіч Ж.А.

_____ (підпис)

« ____ » _____ 2023 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня магістр

Зі спеціальності 071 «Облік і оподаткування», освітньо-професійної програми
«Облік і оподаткування»

на тему «Облік та аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками»

Здобувачки групи ОП.м-21 Дятлової Вікторії Вікторівни

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень.

Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають
посилання на відповідне джерело.

_____ (підпис)

Вікторія ДЯТЛОВА

(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

Керівник

ст. викладач, к.е.н., доцент Олег СКОРБА

(посада, науковий ступінь, вчене звання, Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

_____ (підпис)

Суми - 2023

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет
Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту
Кафедра бухгалтерського обліку та оподаткування

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри
к.е.н., ст. викладач
_____ Олексіч Ж.А.
(підпис)

«__» _____ 2023 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

(спеціальність 071 «Облік і оподаткування»)

Здобувач освіти 2 курсу групи ОП.м-21

Дятлової Вікторії Вікторівни

1. Тема роботи: «Облік та аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками», затверджена наказом по університету від «01» грудня 2023 р. №1390-VI.
2. Термін подання студентом закінченої роботи «10» грудня 2023 року.
3. Мета кваліфікаційної роботи: вивчення теоретичних засад і розроблення практичних рекомендацій щодо удосконалення організації обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками.
4. Об'єкт дослідження: процес організації обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками ТОВ «Юрист і бухгалтер».
5. Предмет дослідження: сукупність теоретичних і практичних аспектів організації обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками.
6. Кваліфікаційна робота виконується на матеріалах фахових видань та науково-практичних конференцій, результатах наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних учених, монографічні дослідження, нормативно-правові документи, періодичні видання, офіційні інтернет-ресурси, а також на матеріалах ТОВ «Юрист і бухгалтер».
7. Орієнтовний план випускної роботи, терміни подання розділів керівникові та зміст завдань для виконання поставленої мети.

Розділ 1 «Теоретичні особливості обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками» – 22 жовтня 2023 року.

У розділі 1 дослідити економічну сутність, значення, форми розрахунків з постачальниками і підрядниками; ознайомитися із особливостями оцінки та визнання зобов'язань з постачальниками і підрядниками; вивчити значення їх економічного аналізу.

Розділ 2 «Аналіз здійснення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ «Юрист і бухгалтер»» – 20 листопада 2023 року.

У розділі 2 провести організаційно-економічну характеристику підприємства; розглянути особливості первинного, синтетичного і аналітичного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками та дослідити процес аналізу стану та динаміки цієї категорії на ТОВ «Юрист і бухгалтер».

Розділ 3 «Проблемні аспекти обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками» – 10 грудня 2023 року.

У розділі 3 висунути пропозиції щодо вдосконалення організації обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, а також їх аналізу для ТОВ «Юрист і бухгалтер».

8. Консультації з роботи.

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1			
2			
3			

9. Дата видачі завдання «07» жовтня 2023 р.

Керівник кваліфікаційної роботи:

к.е.н., доцент, ст. викладач
(науковий ступінь, вчене звання, посада,)

_____ (підпис)

Олег СКОРБА
(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

Завдання до виконання одержала

_____ (підпис)

Вікторія ДЯТЛОВА
(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

АНОТАЦІЯ

Тема наукової роботи є надзвичайно актуальною, оскільки ефективне управління операціями з постачальниками і підрядниками є критично важливим для бізнесу. Це впливає на грошовий потік, фінансову стабільність і здатність підтримувати позитивну взаємодію з ключовими партнерами.

Аналіз цих розрахунків допомагає оптимізувати витрати, підвищити фінансову прозорість і приймати обґрунтовані рішення, що є вирішальним для успіху підприємства в сучасному бізнес-середовищі.

Через наявність деяких недоліків в обліку та аналізі розрахунків з постачальниками та підрядниками на українських підприємствах, серед яких: непослідовний облік кредиторської заборгованості, неналежний моніторинг та контроль за простроченими рахунками, обмежена інтеграція систем бухгалтерського обліку з програмним забезпеченням, недостатнє використання візуалізації даних у реальному часі для аналізу тощо, маємо детальніше вивчити це питання.

Мета кваліфікаційної випускної роботи полягає у вивченні теоретичних засад і розробленні практичних рекомендацій щодо удосконалення організації обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Об'єктом дослідження є процес організації обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками ТОВ «Юрист і бухгалтер».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і практичних аспектів організації обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Основний науковий результат роботи полягає у такому: запропоновано критерії відбору постачальників і підрядників; розроблено внутрішню книгу для відстеження стану розрахунків з постачальниками та підрядниками та внутрішній реєстр заборгованості підприємства за товари, послуги; систематизовано кроки аналізу даної категорії обліку у розрізі візуалізації даних; запропоновано нові етапи для аналізу кредиторської заборгованості.

Одержані результати можуть бути використані для подальших досліджень щодо вдосконалення організації обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємств.

Ключові слова: розрахунки з постачальниками та підрядниками, кредиторська заборгованість, облік, аналіз.

Зміст кваліфікаційної роботи викладено на 59 сторінках, зокрема список використаних джерел із 30 найменувань, розміщений на 4 сторінках. Робота містить 8 таблиць, 7 рисунків, 7 додатків, розміщених на 8 сторінках.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ	9
1.1 Економічна сутність, значення, форми розрахунків з постачальниками і підрядниками	9
1.2 Оцінка та визнання зобов'язань з постачальниками і підрядниками	14
1.3 Значення економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками	18
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЗДІЙСНЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «ЮРИСТ І БУХГАЛТЕР»	25
2.1 Організаційно-економічна економічна характеристика підприємства..	25
2.2 Організація первинного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками на підприємстві	29
2.3 Організація синтетичного і аналітичного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками на підприємстві.....	32
2.4 Аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві.....	35
РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ	40
3.1 Вдосконалення організації обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками	40
3.2 Шляхи вирішення проблемних питань щодо аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками.....	43
ВИСНОВКИ.....	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	48
ДОДАТКИ.....	52

ВСТУП

Розрахунки з постачальниками та підрядниками відіграють вирішальну роль у діяльності підприємств у сучасному бізнес-середовищі, впливаючи на фінансову стабільність, операційну ефективність та загальне управління ланцюгом поставок. Ефективне управління цими операціями є невід’ємною частиною підтримки сприятливих ділових відносин, забезпечення своєчасних поставок товарів і послуг, а також сприяння сталому розвитку.

Вивченням сутності даного поняття, його відображення в бухгалтерському обліку, оцінкою та механізмів управління, актуальними проблемами обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками, а також аналітичного забезпечення її управління займалося багато вітчизняних вчених, серед яких: Матюха В.І., Мисака Г.В. [15], Томчук О.Ф. [25], Коблянська І.О. [12], Драбанич А.В. [8].

Крім того, зарубіжні фахівці, серед яких: Тарун Т. [1], Туовіла А. [5], Карма І. Г. М., Сусанті Дж. [2], Міттал С. [3], Т. Татер [4] зосереджували свою увагу здебільшого на трансформації кредиторської заборгованості за допомогою штучного інтелекту, розробці системи обліку такої заборгованості, її впливі на дебіторську з огляду на фінансові показники, прогнозуванні статусу оплати рахунків-фактур у бізнес-процесі тощо.

Крім того, Шарапа О. [28], Дутчак І. [9], Ступницька М. Т. [13], Гончарук С.М., Чапко Т.С. [7], Мягких І.М. [18] та інші досліджували процес економічного аналізу кредиторської заборгованості, зокрема методику та етапи аналізу кредиторської заборгованості, підходи до розрахунку показників для проведення аналізу даної категорії, а також працювали над удосконаленням методики аналізу кредиторської заборгованості.

Незважаючи на велику кількість існуючої літератури, вивчення кредиторської заборгованості залишається важливим через постійну зміну бізнес-ландшафту, потребу в детальному розумінні, різноманітні перспективи, прагнення до вдосконалення, зміну правил та інтеграцію сучасних технологій.

Мета кваліфікаційної роботи полягає у вивченні теоретичних засад і розробленні практичних порад щодо поліпшення організації обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Завданнями кваліфікаційної роботи є:

- ознайомитися з теоретичними аспектами організації обліку та аналізу розрахунків з постачальниками і підрядниками;
- надати загальну організаційно-економічну характеристику ТОВ «Юрист і бухгалтер»;
- дослідити первинний, синтетичний та аналітичний облік розрахунків з постачальниками і підрядниками на ТОВ «Юрист і бухгалтер»;
- провести аналіз стану та динаміки розрахунків з постачальниками і підрядниками на ТОВ «Юрист і бухгалтер»;
- надати пропозиції щодо вдосконалення організації обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками на підприємстві;
- розробити шляхи удосконалення аналізу розрахунків з постачальниками і підрядниками на підприємстві.

Об'єктом дослідження є процес організації обліку та аналізу розрахунків з постачальниками і підрядниками ТОВ «Юрист і бухгалтер».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і практичних аспектів організації обліку та аналізу розрахунків з постачальниками і підрядниками.

Для написання даної роботи застосовувалися такі методи: спостереження, порівняння, розрахунок, узагальнення, абстрагування, аналіз, синтез, системний метод, метод індукції та дедукції тощо.

Матеріал викладено з урахуванням сучасних умов господарювання, змін чинних законодавчих та інструктивних актів України.

Інформаційно-фактологічною базою роботи є закони і положення України, що стандартизують бухгалтерський облік, допоміжні ресурси, веб-сторінки, матеріали досліджуваного підприємства, праці вітчизняних і іноземних вчених з питань обліку та аналізу розрахунків з постачальниками і підрядниками тощо.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

1.1 Економічна сутність, значення, форми розрахунків з постачальниками і підрядниками

У сфері економічної діяльності підприємства здійснюють безперервний набір операцій, і в основі них лежить мережа розрахунків із постачальниками та підрядниками. Ці транзакції є суттєвим компонентом повсякденної діяльності фірм, сприяючи придбанню ресурсів для їх діяльності. Разом із розвитком бізнес-середовища збільшується кількість контрактних угод, що власне і стає причиною виникнення зобов'язань.

Тобто в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності, будь-яке підприємство проводить розрахунки за отримані товари, роботи, послуги, тобто виникає кредиторська заборгованість.

П(С)БО 11 «Зобов'язання» [22] як і Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [21], НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [23] не мають конкретного визначення досліджуваного поняття, проте останні описують поняття «зобов'язання», це – заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди. Фактично термін «зобов'язання» ототожнюється із заборгованістю.

Вивчаючи міжнародну практику бухгалтерського обліку, важливо зауважити, що Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) не містять спеціального стандарту для розрахунків з постачальниками і підрядниками чи загалом для кредиторської заборгованості. Визначення, класифікація та здійснення обліку останньої підпадають під дію МСФЗ (IAS) 39 під назвою «Фінансові інструменти – визнання та оцінка».

Крім того, МСФЗ 37, відомий як «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи», також застосовується до кредиторської заборгованості. Рекомендації щодо розкриття інформації про таку заборгованість у фінансовій звітності викладені в рамках МСФЗ (IAS) 32 «Фінансові інструменти – розкриття та подання інформації».

На нашу думку, бібліографічний огляд робіт вітчизняних науковців буде доцільнішим у розрізі трактування поняття саме кредиторської заборгованості, а не «розрахунки з постачальниками та підрядниками», з кількох причин, а саме: концептуальної чіткості, конкретний обсяг, глобальне значення, можливість поглибленого дослідження тощо.

Крім того, в економічній літературі вчені досі не дійшли єдиної думки щодо тлумачення цього терміну, причому варіації у визначенні впливають із багатогранності поняття, походження науковців в розрізі галузей, змінного бізнес-середовища тощо (табл.1.1).

Таблиця 1.1 – Трактування поняття «кредиторська заборгованість» вітчизняними науковцями

Автор, джерело	Визначення поняття «кредиторська заборгованість»
Матюха В.І., Мисака Г.В. [15, с. 930]	Кредиторська заборгованість – це можливість підприємства тимчасово використовувати запозичені ресурси, але з іншого боку також зменшує показники платоспроможності і ліквідності
Томчук О.Ф. [25, с. 162]	Кредиторська заборгованість є різновидом комерційного кредиту, який виступає важливим фактором стабілізації фінансового стану підприємства
Коблянська І.О. та ін. [12, с. 80]	Кредиторська заборгованість – це зобов'язання оплатити товари або послуги, які були отримані або поставлені, або на які були виставлені рахунки-фактури, чи були формально узгоджені з постачальником
Драбанич А.В. [8, с. 128]	Кредиторська заборгованість – це заборгованість підприємства перед іншими особами, яке воно зобов'язано погасити у встановлені терміни, а виникає вона лише тоді, коли дані виконання послуг (робіт, товарів) не відповідає даті їх фактичної оплати; це певні зобов'язання підприємства, що відображають суму його боргів, що належать до сплати на використання інших підприємств чи особи
Тарун Т. та ін. [1, с. 12405]	Кредиторська заборгованість – це ресурсомісткий бізнес-процес на великих підприємствах для оплати постачальникам у межах договірних термінів оплати за придбані в них товари та послуги.
Туовіла А. [5]	Кредиторська заборгованість – це зобов'язання, які необхідно погасити протягом певного періоду, щоб уникнути дефолту

Джерело: узагальнено автором

Так, більшість науковців визнають, що кредиторська заборгованість означає зобов'язання оплатити товари чи послуги з наголосом на періоді, протягом якого має бути здійснений платіж. Деякі трактування фахівців підкреслюють роль кредиторської заборгованості як джерела фінансування, тоді як інші зосереджуються на її ролі в управлінні оборотним капіталом або стабілізації фінансового стану. Таким чином, дещо різні визначення одного терміну відображають багатогранний характер кредиторської заборгованості у економічній літературі.

На підставі аналізу наведених визначень та консолідації точок зору дослідників ми вважаємо, що кредиторська заборгованість перед постачальниками та підрядниками є складовою фінансових операцій, що являє собою зобов'язально-правовий зв'язок між суб'єктами господарювання, що виникає під час здійснення поставок.

Основною метою діяльності будь-якого суб'єкта є отримання прибутку. Проявом цієї мети є операції з постачання, які характеризуються як надання ресурсів, що класифікуються як оборотні активи. Процедура закупівлі (придбання) включає ряд формальностей, які служать основою для забезпечення виробництва ресурсами. Протягом цього процесу купується різноманітний асортимент матеріалів і сировини, а їх відсутність зробила б виробництво неможливим.

Варто зазначити, що на процес поставок впливає ряд факторів, пов'язаних з господарською діяльністю. Ці фактори охоплюють зовнішні елементи, включаючи економічні, культурні та законодавчі аспекти, а також внутрішні елементи, такі як зміни в асортименті продукції, планування поставок і зв'язки між відділами. Ці фактори також можуть спричинити певні труднощі під час процесу постачання.

Слід також розумітися у поняттях «розрахунки», «постачальники» і «підрядники».

Розрахунки охоплюють мережу економічних взаємодій між господарюючими суб'єктами, які виникають під час практичного виконання

юридично обов'язкових фінансових угод, при реалізації товарних (придбання цінностей, здійснення робіт чи надання послуг) або нетоварних операцій (безготівкові розрахунки, не пов'язані безпосередньо з реалізацією матеріальних цінностей і наданням послуг).

Постачальники – це окремі особи, компанії чи організації, які постачають товари, послуги або виконують певну роботу для інших компаній чи організацій.

У той час підрядники – це коло фізичних або юридичних осіб, які укладають договірні угоди для виконання конкретних завдань, послуг або роботи для інших осіб, компаній чи організацій. Характер робіт або послуг, які надають підрядники, може охоплювати такі галузі, як будівництво, ремонт будинків, ІТ-консультації, управління проектами та багато інших. Підрядників зазвичай наймають за їхніми спеціальними навичками та знаннями для виконання конкретного проекту чи завдання в межах попередньо визначеного обсягу та часових рамок. Їх часто наймають на тимчасову роботу або для конкретного проекту, що відрізняє їх від штатних працівників.

Класифікація процесу доставки за способом оплати зазвичай включає наступні категорії:

– Постачання на основі кредиту: у цьому методі одержувач отримує товари чи послуги з відстроченням платежу. Постачальник надає продукцію, а оплата здійснюється на попередньо узгоджену дату.

– Доставка з передоплатою: цей підхід передбачає здійснення оплати за продукти чи послуги до фактичної доставки. Клієнти здійснюють оплату наперед, а потім постачальник надає товари чи послуги [30, с.91].

Процес постачання на підприємстві, має різні атрибути, які виявляються через різні категорії постачання. Вибір конкретного типу постачання залежить від характеру договірних угод між залученими суб'єктами, розподілу відповідальності, методології переказу коштів в обмін на отримані ресурси та інших важливих аспектів. Вичерпну інформацію про різні категорії поставок представлені в Додатку А.

Рішення про постачання приймаються в динамічному середовищі, на яке впливає безліч зовнішніх і внутрішніх факторів. Ці фактори охоплюють економічні, політичні, соціальні, культурні, технічні, законодавчі, юридичні, ринкові аспекти та аспекти, пов'язані з постачанням. Взаємодія цих елементів створює складний ландшафт, повний проблем і обмежень.

Комплексна структура взаємодії між підприємствами та їхніми постачальниками представлена на рис. 1.1

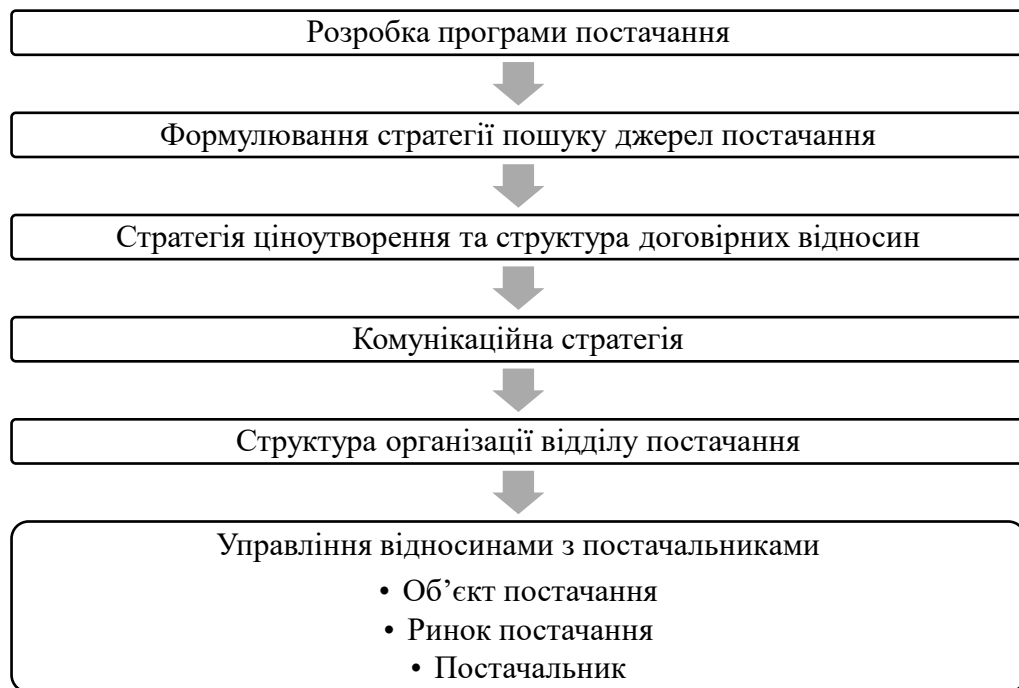


Рисунок 1.1 – Інструменти взаємодії підприємств у сфері постачання

Джерело: узагальнено автором на основі [20]

Цей фреймворк включає низку інструментів, які сприяють цій взаємодії, зокрема:

- політика програми постачання (стратегічний розподіл предметів постачання на основі їх типів, властивостей і якості);
- стратегія постачання (враховують фактори, такі як характеристики постачальника, терміни доставки, характер і обсяг постачання тощо);
- дослідження ринку та формування іміджу (участь у дослідженні ринку, створенні позитивного іміджу та рекламних зусиллях, що важливо для розуміння та ефективної навігації на ринку поставок);

- управління внутрішніми зв'язками;
- реагування на попит;
- управління взаємовідносинами з постачальниками.

Ці інструменти спільно формують взаємодію між підприємствами та їхніми постачальниками, впливаючи на результативність і ефективність рішень, пов'язаних із постачанням. Динамічний характер бізнес-середовища вимагає нюансованого підходу до цих взаємодій, беручи до уваги багатогранні фактори, які вступають у дію.

Слід підкреслити, що процес постачання відіграє важливу роль у задоволенні виробничих потреб суб'єктів господарювання, включаючи, паливо, тару, сировину та запасні частини. Забезпечення безперервного потоку цієї діяльності є надзвичайно важливим, оскільки будь-який дефіцит основних ресурсів може суттєво вплинути на результати виробництва.

У сучасних бізнес-операціях безперебійне функціонування будь-якого підприємства підкріплюється зобов'язаннями з торговими партнерами. Суб'єкти господарювання можуть отримувати ресурси в кредит, досягаючи помітних результатів, не піддаючи ризику власні активи. Ось чому в сфері управління компанією облік і аналіз такої заборгованості займає ключову позицію.

1.2 Оцінка та визнання зобов'язань з постачальниками і підрядниками

Кожне підприємство під час господарської діяльності здійснює фінансові операції з діловими партнерами, що є невід'ємною ланкою її ефективної діяльності. Затримки в платежах, розрахунках і оцінці кредиторської заборгованості можуть призвести до проблем у процесі розрахунків. Ефективне управління боргами вимагає визначати можливості не тільки для їх скорочення, але й дозволяє контролювати результати, що випливають із цих фінансових зобов'язань. Як наслідок, ретельна та точна

оцінка кредиторської заборгованості займає важливе місце в практиці бухгалтерського обліку.

Законодавчі основи методологічних аспектів розкриття інформації про операції з контрагентами в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, а також критерії подання цієї інформації викладені в П(С)БО 11 «Зобов'язання» [22].

Зобов'язання можуть бути фактичними або умовними в залежності від способу визначення конкретної суми. Фактичні зобов'язання виникають з угод, контрактів або отриманих документів, у яких чітко визначена сума розрахунку. І навпаки, умовні зобов'язання характеризуються неможливістю розрахувати суму майбутнього платежу до певної дати. До цієї категорії належать, наприклад, виплати відпусток, податки та подібні витрати [29].

Певною мірою зобов'язання служать засобом накопичення ресурсів, необхідних компанії для підтримки різних аспектів її діяльності, включаючи фінансову, операційну та інвестиційну, які є невід'ємними компонентами Балансу.

Розрахунки з постачальниками можуть виникати після реалізації або одночасно з поставкою за домовленістю між залученими сторонами (замовлення компанії) або на основі передоплати.

У ринково-орієнтованому бізнес-середовищі неупереджена оцінка боргу є невід'ємним аспектом досягнення прибуткових результатів для компаній.

Питанням, яке вимагає ретельного розгляду, є оцінка зобов'язань, метод якої обирається з урахуванням виду зобов'язань. Ці зобов'язання далі класифікуються на довгострокові, поточні, непередбачені зобов'язання та резерви.

У сфері бухгалтерського обліку допускаються методи оцінки, які запобігають заниженню отриманих зобов'язань, відповідно до принципу обачності. Керуючись принципом безперервності, компанії продовжують оцінювати зобов'язання, припускаючи, що бізнес-операції триватимуть і в майбутньому.

Згідно П(С)БО 11 [22] визнання відбувається за двох вимог: якщо оцінка заборгованості може бути достовірно визначена та коли існує ймовірність зменшення економічних вигід внаслідок погашення даної заборгованості.

Сума зобов'язання сторнується, якщо вибуття активів для погашення не відбувається.

У міжнародних стандартах розглядають наступні критерії визнання заборгованості є:

а) суб'єкт господарювання, який має існуюче зобов'язання (юридичне чи конструктивне) внаслідок минулої події;

б) ймовірно, що вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним і для виконання зобов'язання;

в) можна достовірно оцінити суму зобов'язання.

Так, висвітлення в балансі зобов'язань залежить від точної оцінки та наявності підтверджуючих документів. У деяких випадках розрахунки платежів базуються на конкретних датах, і в таких випадках оцінка заборгованості залежить від фактичних подій, які можна перевірити [19, с. 2]. Тобто, оцінка зобов'язань, зокрема розрахунків з постачальниками та підрядниками, відбувається за їх видом, поточні в свою чергу відображаються в балансі за сумою погашення.

Сума майбутніх розрахунків, як правило, обумовлюється в договорах або розраховується на основі встановлених ставок, стандартів чи тарифів. З часом грошова вартість ресурсів, сформована шляхом попередніх розрахунків за визначені, може колитися, натомість якість і кількість матеріалів залишаються незмінними. Бувають випадки, коли ціна погашення заборгованості може бути визначена на основі експертних оцінок чи попередньої вартості.

Для погашення своїх зобов'язань компанія може використовувати різні ресурси, вибір яких залежить від умов угод, фінансового стану компанії, характеру зобов'язань. На рис.1.2 згруповано активи, що можуть використовуватися для погашення зобов'язань компанії.

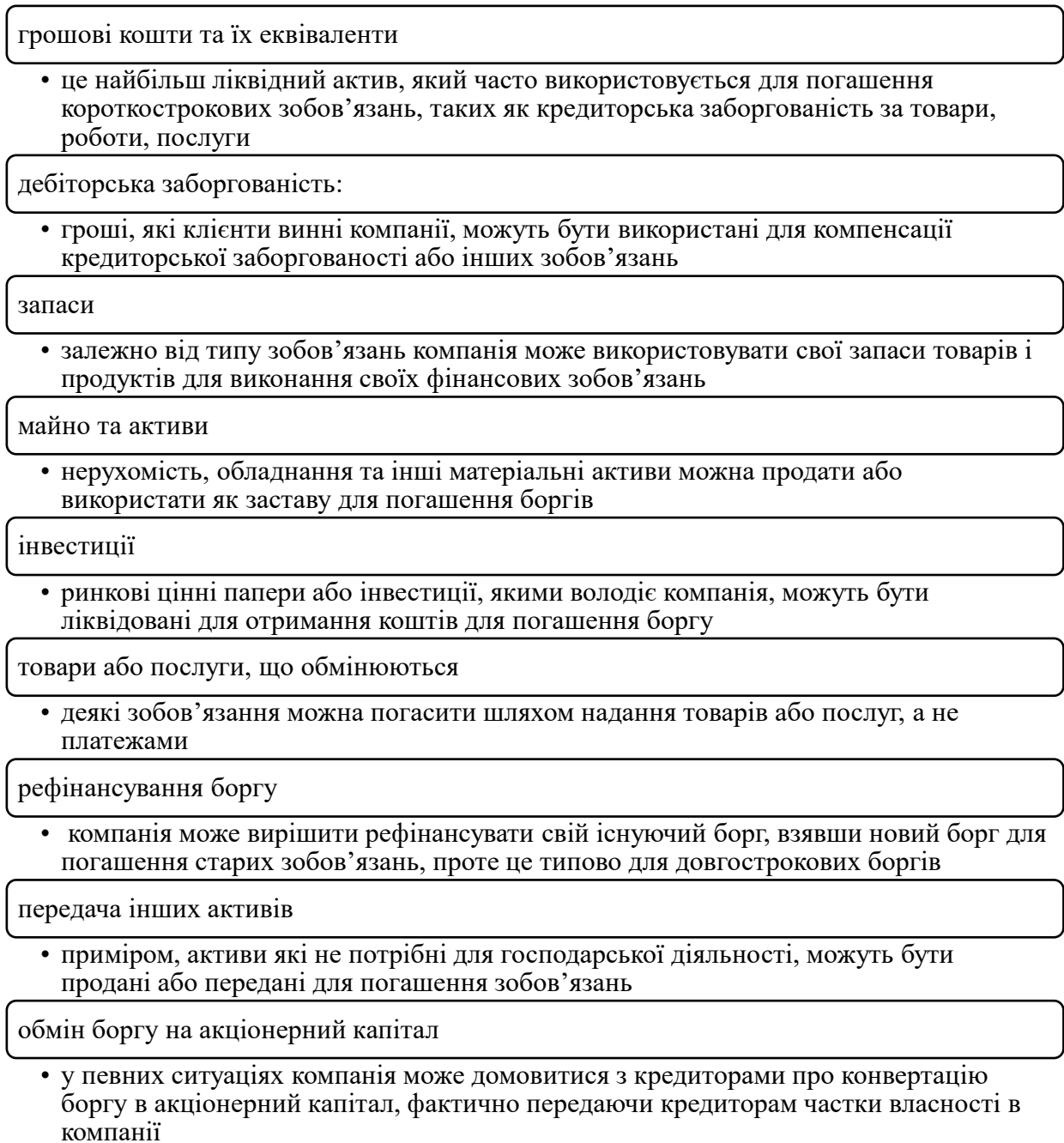


Рисунок 1.2 – Активи для погашення боргів компанії

Джерело: узагальнено автором на основі [10, 14, 6]

Таким чином, для компаній важливо ретельно керувати своїми зобов'язаннями та забезпечити наявність ресурсів для виконання своїх фінансових зобов'язань. До того ж, ефективне управління боргами з постачальниками та підрядниками має вирішальне значення для підтримки міцних ділових відносин, забезпечення надійного ланцюжка поставок,

уникнення юридичних ускладнень, збереження кредитоспроможності, мінімізації фінансових ризиків, підвищення репутації компанії та сприяння операційній стабільності.

Ключову роль в цьому також відіграє правильна оцінка та визнання розрахунків з постачальниками. Точна методологія та ефективний нагляд за цими розрахунками відіграють вирішальну роль у забезпеченні своєчасного розрахунку та запобіганні простроченням платежів.

1.3 Значення економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками

Аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками є обов'язковим елементом управління фінансами будь-якого бізнесу. Ця методологія заглиблюється в складну мережу фінансових операцій, угод і відносин між компанією та її зовнішніми партнерами. Він служить стратегічним інструментом для забезпечення ефективності, прозорості та фінансового стану організації. Досліджуючи тонкощі цих транзакцій, компанія може отримати цінну інформацію про свої фінансові зобов'язання, заборгованість та відносини з ключовими зацікавленими сторонами.

Виходячи з цього, був проведений аналіз, який показав, що на сьогодні вчені-економісти недостатньо приділяють увагу економічному аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками (табл. 1.2). Це може бути пов'язано із зосередженням на економіці макрорівня, недоступність інформації, глобалізацією ланцюгів поставок і зростанням складності ділових відносин.

Таблиця 1.2 – Вивчення економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками вітчизняними економістами

Питання, що вивчаються	Дослідники				Мягких І.М. [18]
	Шарапа О. [28]	Дутчак І. [9]	Ступницька М. Т. та ін. [13]	Гончарук С.М., Чапко Т.С. [Помилка! Джерело не вказано]	
Методика аналізу кредиторської заборгованості	+	+	+		+
Етапи аналізу взаємовідносин підприємства з постачальниками і підрядниками	+	+	+		+
Підходи до розрахунку показників для проведення аналізу кредиторської заборгованості			+		+
Практичний приклад аналізу кредиторської заборгованості реального підприємства				+	+
Удосконалення методики аналізу кредиторської заборгованості					+

Джерело: узагальнено автором

Із таблиці зрозуміло, що дослідження вітчизняними економістами економічного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками показало декілька спільних тенденцій і тем. Так, деякі науковці, зокрема Шарапа О., Дутчак І., Ступницька М. Т. та Мягких І. М., зосередилися на методології аналізу кредиторської заборгованості. Вони досліджували різні методи та підходи для проведення комплексного аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками. Це вказує на сильний наголос на розробці структурованих рамок і вказівок для ефективного аналізу.

Спільною рисою цих досліджень є вивчення етапів аналізу відносин компанії з контрагентами. Дослідники окреслили ключові кроки та процеси, необхідні для проведення ретельного аналізу, наголошуючи на необхідності системного підходу.

Гончарук С.М., Чапко Т.С., Мягких І.М., Ступницька М.Т. навели практичні приклади аналізу кредиторської заборгованості реальних

підприємств, що демонструє актуальність дослідження та його потенційний вплив у реальному світі.

Ступницька М. Т. та Мягких І. М. дослідили підходи до розрахунку основних показників для аналізу кредиторської заборгованості. Це підкреслює важливість кількісних показників для оцінки фінансових зобов'язань компанії.

На додачу, лише Мягких І.М. у своїй роботі запропонувала вдосконалити методіку аналізу кредиторської заборгованості. Це свідчить про прагнення до постійного вдосконалення та оптимізації аналітичного процесу.

Загалом ці тенденції свідчать про те, що вітчизняні економісти активно займаються удосконаленням аналітичних засобів і методів розуміння зобов'язань компанії перед постачальниками та підрядниками. Вони не тільки розробляють теоретичні основи, але й застосовують свої висновки до реальних сценаріїв, підкреслюючи практичну значимість своїх досліджень. Це дослідження сприяє глибшому розумінню фінансових відносин у бізнесі та важливості ефективного управління кредиторською заборгованістю.

Об'єкти аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками зосереджені на конкретних фінансових та операційних аспектах взаємодії компанії з цими зовнішніми структурами. Ці об'єкти аналізу допомагають оцінити ефективність діяльності, фінансовий стан і управління ризиками, пов'язаними з відносинами постачальників і підрядників. Основні об'єкти аналізу в цьому контексті включають згруповані на рис.1.3.

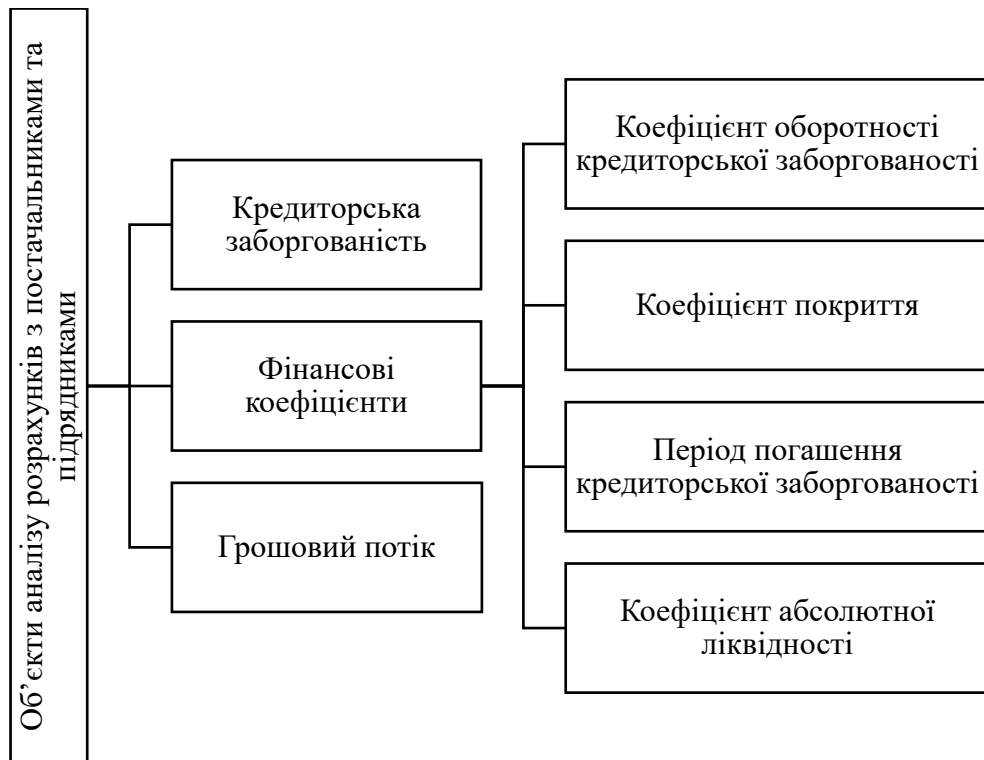


Рисунок 1.3 – Об'єкти аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками

Джерело: складено автором на основі [17]

Так, найперше аналізується склад та структури кредиторської заборгованості, а також простежується її динаміка з доходом від реалізації товарів, робіт, послуг. Наступним кроком є проведення порівняльного аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості та аналіз їх співвідношення. Після цього розраховують фінансові показники, якими можна охарактеризувати кількісний та якісний стан кредиторської заборгованості. Для аналізу платоспроможності потрібно деталізувати чистий грошовий потік відповідно до видів діяльності.

Іншими об'єктами аналізу можуть виступати:

- умови платежу: вивчення термінів і умов платежів, таких як кредитні періоди, знижки за дострокові платежі та будь-які штрафи за прострочення платежів, має вирішальне значення. Розуміння цих термінів може вплинути на грошовий потік і ліквідність;

– обсяг і моделі закупівель, що може дати уявлення про стратегії закупівель компанії, управління витратами та потенційні ризики ланцюга постачання;

– ефективність постачальників і підрядників: оцінка якості, надійності та продуктивності постачальників і підрядників є важливою. Цей аналіз допомагає оцінити вплив цих відносин на діяльність і репутацію компанії;

– контроль витрат і ефективність: оцінка заходів контролю витрат і ефективності в управлінні відносинами з постачальниками і підрядниками може відкрити можливості для економії витрат і вдосконалення процесів;

– ризики та відповідність: виявлення та управління ризиками, пов'язаними із постачальниками і підрядниками, включаючи дотримання нормативних вимог, етичні міркування та договірні зобов'язання, є критично важливим аспектом аналізу тощо.

На основі об'єктів аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками формуються певні завдання (рис. 1.4).

Завдання аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками
<ul style="list-style-type: none"> • аналіз складу та структури кредиторської заборгованості; • динаміка кредиторської заборгованості та доходу від реалізації товарів, робіт, послуг; • порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості; • аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги; • аналіз оборотності кредиторської заборгованості; • аналіз покриття кредиторської заборгованості; • аналіз погашення кредиторської заборгованості; • аналіз абсолютної ліквідності; • загальна оцінка руху грошових коштів

Рисунок 1.4 – Завдання аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками

Джерело: складено автором на основі [28]

Отже, у сукупності ці об'єкти аналізу дають повне уявлення про фінансову взаємодію компанії з постачальниками та підрядниками, пропонуючи розуміння фінансової стабільності, управління ризиками,

контролю над витратами та операційної ефективності. Ефективний аналіз у цій сфері допомагає підприємствам приймати обґрунтовані рішення та оптимізувати відносини між постачальниками та підрядниками.

Кожен з фахівців вбачає по-своєму кількість та черговість етапів аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками (додаток Б). Загалом, ті етапи аналізу розрахунків із постачальниками та підрядниками, які викладені різними експертами, ілюструють комплексний підхід до оцінки фінансового стану бізнесу у відносинах із зовнішніми суб'єктами. Шарапа О. наголошує на важливості моніторингу умов боргу та максимально допустимих зобов'язань, наголошуючи на запобіжних заходах проти потенційного банкрутства. Підхід Дутчак І. надає пріоритет оцінці ефективності та впливу послуг постачальників і підрядників на загальну прибутковість підприємства, таким чином пропагуючи зважене прийняття рішень.

Ступницька М.Т. наголошує на детальній оцінці кредиторської заборгованості за допомогою як горизонтального, так і вертикального аналізу, зосереджуючись на структурі та динаміці боргів для забезпечення чіткого розуміння платіжної дисципліни.

Акцент Мягких І.М. робить на аналізі умов комерційного кредитування підкреслює необхідність тонкого розуміння умов контрактів з постачальниками, що сприяє збільшенню можливостей фінансового менеджменту.

Підхід Міщенко та Міщука охоплює широкий спектр оцінок, включаючи глибокий аналіз динаміки кредиторської заборгованості, показників оборотності та коефіцієнтів платоспроможності, що завершується комплексною оцінкою фінансової стабільності та кредитоспроможності.

Таким чином, всі точки зору підкреслюють важливість ретельного аналізу для забезпечення фінансової стійкості та раціонального управління зобов'язаннями в рамках бізнес-операцій. Безумовно, можемо виокремити, на наш погляд, етапи аналізу розрахунків з постачальниками і підрядниками (рис. 1.5).



Рисунок 1.5 – Етапи аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками

Джерело: узагальнено автором

Дотримання цих етапів забезпечує комплексний і систематичний підхід до аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками, сприяє ефективному управлінню фінансами та сприяє позитивним діловим відносинам.

Підсумовуючи, чітко структурована організація та правильно побудований економічний аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками є неодмінними складовими ефективного управління фінансами будь-якого бізнесу. Ця ретельна перевірка дозволяє компаніям отримати чітке розуміння своїх фінансових зобов'язань, оцінити платоспроможність, контролювати платіжну дисципліну та приймати обґрунтовані рішення для підвищення фінансової стабільності.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЗДІЙСНЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «ЮРИСТ І БУХГАЛТЕР»

2.1 Організаційно-економічна економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Юрист і бухгалтер» (ТОВ «Юрист і бухгалтер») – підприємство, яке займається наданням інформаційних послуг у сфері права, бухгалтерського обліку й аудиту.

Підприємство було засновано згідно з українським законодавством у 2011 році. Юридична адреса: вулиця Харківська, 4, м. Суми, Сумський район, Сумська область, 40024. Вищим органом ТОВ «Юрист і бухгалтер» є загальні збори учасників.

Статутний капітал ТОВ «Юрист і бухгалтер» становить 1100,00 грн. Підприємство з 2016 року є платником єдиного податку 3 групи оподаткування (без ПДВ), а отже сплачує 5% від загального доходу.

Основними видами діяльності є: діяльність у сфері права, а іншими є: надання інших інформаційних послуг, н.в.і.у., діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування, консультування з питань комерційної діяльності й керування [24] тощо.

Так, для проведення всебічного аналізу діяльності компанії вкрай важливо оцінити її фінансовий стан за допомогою аналізу даних фінансової звітності. У результаті проведено аналіз фінансової звітності ТОВ «Юрист і бухгалтер» за 2018-2020 роки, на основі якого зроблені розрахунки щодо ліквідності, платоспроможності та операційної діяльності підприємства.

Розглянемо показники ліквідності компанії (Додаток В, табл. В.1). ТОВ «Юрист і бухгалтер» має задовільні показники коефіцієнту покриття протягом 2021-2022 рр., зокрема значення в діапазоні 0,7-1,12 значать, що даний суб'єкт має змогу розрахуватися за свої короткострокові зобов'язання

оборотними коштами. Краща ситуація складається з коефіцієнтом абсолютної ліквідності за 2020-2022 рр., що стабільно тримається на позначці 1,00. Такі значення зазвичай означають, що компанія має здорову здатність покривати свої короткострокові зобов'язання.

Коефіцієнт швидкої ліквідності за аналізований період вищий за норму 0,6-0,8 тільки в 2020 р., що свідчить про те, що компанія була у вигідному становищі для виконання своїх негайних фінансових зобов'язань, але в період 2021-2022 рр. показники погіршились, проте не критично.

Чистий оборотний капітал загалом покращився, збільшивши свої показники у 2022 р. на 431,6 в порівнянні з 2020 р., де був у критичному становищі. Тепер компанія не збиткова, забезпечуючи собі фінансову подушку для покриття своїх короткострокових боргів та операційних витрат.

Таким чином, на теперішній час ТОВ «Юрист і бухгалтер» демонструє міцну фінансову стабільність та здатність виконувати свої короткострокові фінансові зобов'язання.

Вагомим є аналіз платоспроможності ТОВ «Юрист і бухгалтер» (додаток В, табл. В.2.). Однак, з огляду на обчислення, ми не можемо стверджувати і наголошувати на беззаперечній стабільності у фінансовій ситуації фірми, адже 3 з 4 показників мають незадовільні результати. Тож, якщо значення 2020 року є негативним, наступні роки демонструють покращення, хоча й не перевищують норму 0,5. Це свідчить про поступове посилення спроможності компанії виконувати свої довгострокові фінансові зобов'язання.

На додачу, коефіцієнт фінансової залежності за 2020-2022 рр. вказує на те, що компанія має різний ступінь залежності від зовнішнього фінансування для підтримки своїх активів. При нормі < 2 ці коливання свідчать про значну залежність від зовнішніх джерел фінансування. Так, він взаємопов'язаний з коефіцієнтом автономії, оскільки вищий коефіцієнт фінансової залежності зазвичай асоціюється з нижчим ступенем автономії.

Однак, варто відзначити, що коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами суттєво коливався: від -0,42 у 2020 році до -1,06 у 2021 році та покращився до 0,11 у 2022 році. При нормі $> 0,1$ ці значення свідчать про те, що у 2020 та 2021 роках у компанії спостерігався дефіцит оборотного капіталу, тоді як позитивне значення у 2022 році означає покращення в цьому аспекті.

У свою чергу, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коливаючись від 1,11 у 2020 році до -1,99 у 2021 році та до 0,19 у 2022 році, при нормі > 0 , свідчить про те, що на початку аналізованого періоду була сприятлива ситуація маневреності власного капіталу, тоді як від'ємне значення у 2021 році свідчить про фінансові обмеження, що згодом покращило свої позиції.

Виходячи із зібраної аналітики, аналіз платоспроможності ТОВ «Юрист і бухгалтер» свідчить про неоднозначну фінансову ситуацію.

Крім того, важливо оцінити показники рентабельності аналізованого суб'єкта господарювання (Додаток Г, табл. Г.1). Показники рентабельності активів бізнес-одиниці свідчать про не сприятливу фінансову ситуацію загалом.

Так, коефіцієнт рентабельності активів вказує на те, що здатність компанії отримувати прибуток від загальних активів зменшується, зі значеннями 0,86 у 2020 році, 0,42 у 2021 році та 0,01 у 2022 році. Ця тенденція свідчить про зниження продуктивності, і вона падає нижче норми (> 2).

Аналогічна ситуація складається з коефіцієнтом рентабельності реалізації послуг, відображаючи зниження рентабельності компанії зі значеннями 0,23 у 2020 році, 0,19 у 2021 році та 0,01 у 2022 році. Крім того, тенденцію до зниження, відображає й коефіцієнт рентабельності послуг.

Не дивлячись на стабілізацію показника (2,32 у 2020 р., -127,13 у 2021 р. та 0,04 у 2022 р.) коефіцієнту рентабельності власного капіталу у 2022 р. в порівнянні з попередніми періодами, відмітка залишається нижчою за норму в понад 0.

Отже, фінансові показники компанії поступово погіршуються. Так рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, а також показники рентабельності продажів і послуг показали послідовне зниження з 2020 по 2022 рік. Ці тенденції до зниження вказують на зниження рентабельності активів, капіталу та послуг компанії.

Крім того, важливо оцінити ділову активність даного суб'єкта господарювання, що в свою чергу, передбачає визначення його операційної ефективності, тобто наскільки активно компанія здійснює свою основну діяльність для досягнення своїх фінансових цілей (додаток Г, табл. Г.2).

Виходячи із зібраної аналітики, можемо підсумувати, що ситуація з даними показниками на підприємстві має неоднозначні результати. Так, виходячи із результатів розрахунків коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості, можемо сказати про те, що здатність компанії управляти своєю кредиторською заборгованістю покращилася з роками та залишається в межах норми, демонструючи ефективні відносини з постачальниками та своєчасні платежі. Так, термін її погашення характеризується покращеним управлінням короткостроковими зобов'язаннями компанії, залишаючись у межах норми.

Напроти, якщо аналізувати динаміку коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості, то вона демонструє, що компанія зіткнулася зі значним зниженням оборотності дебіторської заборгованості, що вказує на потенційні проблеми зі збором платежів від клієнтів. Відповідно і термін її погашення збільшувався з роками, що вказує на потенційні проблеми з ліквідністю та грошовими потоками.

Компанія значно підвищила ефективність управління матеріальними запасами, хоча значення коефіцієнту оборотності матеріальних запасів залишаються від'ємними протягом аналізованого періоду, що потенційно потребує подальшого аналізу.

Використання компанією основних засобів і активів загалом значно знизилося, що свідчить про потенційне неефективність використання активів,

однак підприємство значно покращило показники використання власного капіталу для отримання доходу, залишаючись у межах норми.

Підсумовуючи, компанія досягла помітних покращень в управлінні кредиторською заборгованістю, проте зіткнувшись із труднощами щодо дебіторської заборгованості та ефективного використання активів, зокрема основних засобів.

Потенційні рішення для розв'язання проблем, пов'язаних з діловою діяльністю, охоплюють: оптимізацію кількості активів, покращення платіжної дисципліни для сприяння сприятливих відносин з постачальниками, активізацію зусиль для повернення боргів, підвищення показників продажів, підтримку ліквідності компанії та забезпечення ефективнішого виконання фінансових зобов'язань.

2.2 Організація первинного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками на підприємстві ТОВ «Юрист і бухгалтер»

У сучасному економічному середовищі якість взаємодії суб'єктів господарювання залежить від ефективності їх документообігу для розрахунків з партнерами. Правильна організація документообігу є важливою складовою грамотного та успішного управління підприємством. Неналежне управління документами потенційно може призвести до штрафних санкцій, пов'язаних із затримкою оприбуткування цінностей або оплати рахунків, що може суттєво вплинути на фінансове благополуччя підприємства.

У рамках господарської діяльності та формування первинних документів для фінансових операцій залучаються декілька учасників, що збільшує ймовірність можливих втрат, затримки підготовки документів тощо. Отже, існує потреба у створенні добре структурованого впорядкованого

первинного документообігу, завчасному розгляді варіантів руху документів і забезпеченні єдності істотної інформації в ньому.

Первинні документи відіграють важливу роль у нагляді за господарськими операціями, що робить їх цінним компонентом бухгалтерського обліку та важливою підставою для їх відображення. Первинні облікові документи повинні формуватися під час господарських операцій і слугувати первинними джерелами інформації для контролю операцій [11].

У нашій компанії прийом матеріальних цінностей, які зазвичай відносять на адміністративні потреби (приміром, вода для офісу), здійснюється з використанням товарно-транспортних накладних (далі – ТТН), накладних та рахунків-фактур. Відповідно до стандартних реквізитів ТТН вимагає заповнення трьома сторонами: відправником, одержувачем і перевізником. Документ складається в чотирьох примірниках, два з яких видаються перевізнику. Кожна залучена сторона повинна точно заповнити розділи документа [26].

Ініціюючи документ, відправник повинен вказати свої реквізити, дату заповнення та присвоїти документу номер. Крім того, вони повинні містити назву одержувача, відправника, платника та всі відповідні відомості. Наступний крок передбачає заповнення таблиці відвантаження товару назвами товарів, кількістю, одиницями вимірювання та цінами. Також вказується загальна вартість товару, його кількість і сума до сплати. У випадках, коли підприємство є платником ПДВ, до ТТН додається податкова накладна, яка реєструється в Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН). У кінці ТТН підписується особою, відповідальною за відвантаження, прийом, та за потребою бухгалтером.

Розрахунки з партнерами відбуваються переважно в безготівковій формі, що робить рахунок-фактуру основним документом у таких фінансових операціях.

Згідно з умовами договору, продавець несе відповідальність за заповнення рахунку на ім'я покупця. При цьому обов'язково потрібно вказати

банківські реквізити та особу одержувача, яка підтверджується підписами керівника, головного бухгалтера та печаткою підприємства. На підприємстві цей документ створюється в двох примірниках, один примірник зберігається на підприємстві постачальника, а другий надається клієнту. Відповідно далі відбуваються розрахунки між компанією-замовником та постачальником за тією сумою, що зазначена у рахунку-фактурі, який служить основою для створення банківських розрахункових документів, таких як розрахункові чеки та платіжні доручення [27].

Зобов'язання за надані послуги або роботи документально фіксуються в бухгалтерському обліку на аналізованому підприємстві після підтвердження акту надання послуг, або видаткової накладної. Виходячи із специфіки діяльності, ТОВ «Юрист і бухгалтер» не здійснює прийом товарів, а лише послуг чи робіт.

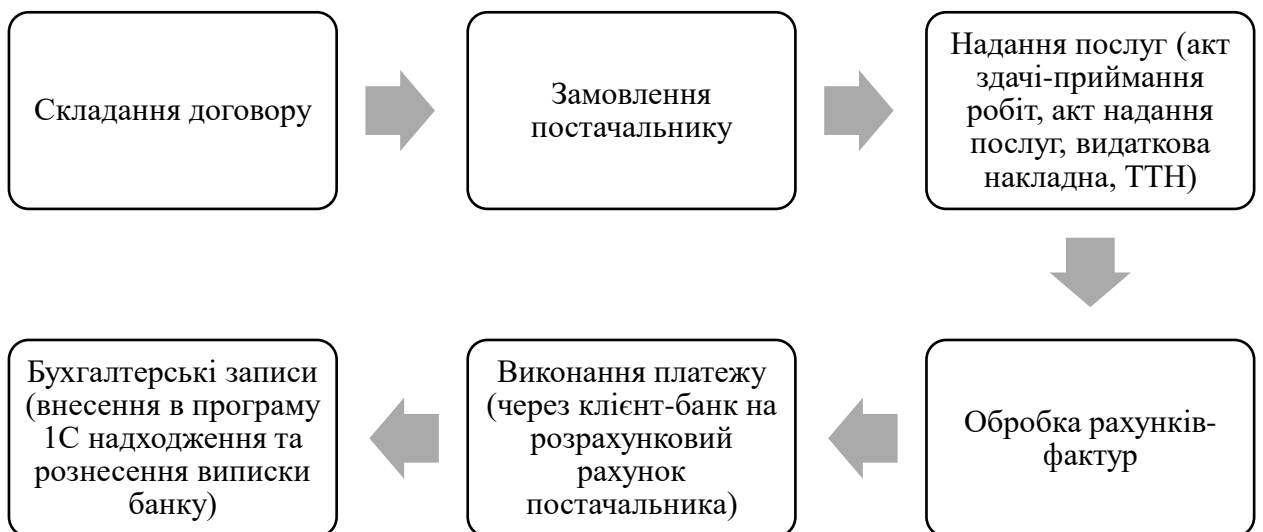


Рисунок 2.1 – Процес організації первинного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками щодо отримання послуг на ТОВ «Юрист і бухгалтер» (неплатника ПДВ)

Джерело: складено автором

Підприємство замовляє певні види послуг чи робіт у постачальників чи підрядників за узгодженими цінами з урахуванням податку на додану вартість

(ПДВ). Отже, компанія-продавець зобов'язана надіслати компанії податкову накладну (ПН), у якій зазначено ціну товару, ставку ПДВ, суму ПДВ і загальну суму до сплати. Однак, на ТОВ «Юрист і бухгалтер» постачальник виписує ПН як на неплатника з умовним кодом індивідуального податкового номеру.

Так, на рис. 2.1 зображена схема процесу організації первинного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками на підприємстві ТОВ «Юрист і бухгалтер» у випадку отримання послуг.

Отже, правильна організація первинного обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками має першорядне значення для даної компанії, яка надає професійні послуги. Ретельно документуючи надані послуги та платежі, підприємство забезпечує прозорість, забезпечуючи своєчасну та точну фінансову звітність.

2.3 Організація синтетичного та аналітичного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками на підприємстві

Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками за отримані послуги та роботи на Підприємстві ведеться на рахунку 63 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками», використання якого прописано в обліковій політиці. На цьому рахунку обліковують надані послуги оренди приміщення, комунальні послуги, ремонт та заправка картриджів та інші послуги для адмінперсоналу. Він є пасивним рахунком, за кредитом здійснюється облік заборгованості за роботи чи послуги, а за дебетом – її списання.

В обліку підприємства по кредиту рахунку 63 відображають вартість послуг після підписання акту приймання-передачі послуги, послуг разом з дебетом рахунків витрат, найчастіше це 92 рахунок «Адміністративні витрати».

Аналітичний облік розрахунків з постачальниками передбачає документальне оформлення операцій з кожним постачальником, незалежно

від того, чи є він юридичною чи фізичною особою. Ця інформація класифікується на субрахунки:

– Субрахунок 631 – «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»: призначений для обліку операцій з одержання послуг, робіт вітчизняними постачальниками і підрядниками.

– Субрахунок 632 – «Розрахунки з іноземними постачальниками»: використовується для документального оформлення операцій за участю іноземних постачальників і підрядників з приймання наданих послуг, робіт.

Аналітичний облік ведеться індивідуально для кожного постачальника та підрядника в рамках кожного платіжного документа (рахунка). Зобов'язання визнається, коли його точну вартість можна визначити, і існує очікування, що майбутні економічні переваги зменшаться внаслідок погашення зобов'язання. Якщо на дату балансу визнане зобов'язання визнається безнадійним, його сума включається до складу доходів звітного періоду. Поточні зобов'язання відображаються в балансі за очікуваною вартістю погашення.

Бухгалтерські операції по розрахунках з постачальниками і підрядниками на досліджуваному підприємстві наведені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Бухгалтерські проведення з обліку розрахунків з постачальниками на ТОВ «Юрист і бухгалтер»

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дт	Кт
1	Отримано роботи від постачальника для потреб адмінперсоналу	92	631
2	Здійснено оплату постачальнику за виконані роботи	631	311
3	Відображено претензію постачальнику	374	631
4	Отримано роботи від нерезидента	92	632
5	Перераховано кошти нерезидентів за виконану роботу	632	312
6	Здійснено передоплату з поточного рахунку постачальнику за послуги	3711	311
7	Взаємозалік заборгованості з вітчизняним постачальником	631	371
8	Взаємозалік заборгованості з іноземним постачальником	632	371

Джерело: складено автором

Отже, як бачимо на підприємстві усі операції з постачальниками і підрядниками реєструються на рахунку 63. При виявленні будь-яких розбіжностей у дотриманні умов договору або арифметичних помилок постачальнику подається офіційна претензія. Одночасно здійснюється бухгалтерська проводка: Дебет 374 і Кредит 63.

Вірно побудований процес аналітичного обліку розрахунків з постачальниками має полегшити пошук необхідної інформації, яка включає:

- прийняті та неоплачені розрахункові документи з умовами оплати, термін оплати яких ще не сплив;
- неоплачені розрахункові документи, зокрема за невідфактуровані поставки;
- виставлені векселі, за якими ще не настав термін платежу;
- прострочені векселі;
- отримані комерційні кредити.

Протягом своєї господарської діяльності ТОВ «Юрист і бухгалтер» здійснює безперервні розрахункові дії з різними контрагентами, які включають операції з постачальниками щодо замовлення послуг та робіт згідно з договірними угодами. Основною нормативно-правовою базою, що регулює організацію розрахунків з кредиторами на підприємстві, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» у поєднанні з Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Перевірка ведення бухгалтерського обліку компанії підтвердила дотримання вимог законодавства щодо ведення як синтетичного, так і аналітичного обліку операцій з постачальниками та підрядниками. Компанія дотримується умов, викладених у контрактах і угодах зі своїми постачальниками та підрядниками. Бухгалтерія забезпечує своєчасне ведення бухгалтерського обліку, контроль кредиторської заборгованості, звірку операцій з контрагентами, точне документальне оформлення таких операцій у бухгалтерському обліку.

2.4 Аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві

Аналіз структури та динаміки кредиторської заборгованості, особливо в контексті розрахунків з постачальниками та підрядниками, має першочергове значення для підприємства в сучасному світі з кількох вагомих причин, а саме: оптимізація оборотного капіталу, управління грошовими потоками, зменшення витрат, управління взаємовідносинами з постачальниками, оцінка фінансової стабільності, виконання нормативних вимог і зміцнення довіри між зацікавленими сторонами, управління ризиками тощо.

Щоб зрозуміти якісні зміни пасивів компанії, можна застосувати горизонтальний і вертикальний аналіз балансу. Цей аналітичний процес розраховує відносну значущість конкретних показників кредиторської заборгованості та оцінює їх вплив на загальні фінансові результати.

Одним з найважливіших аспектів аналізу кредиторської заборгованості є вивчення її складу та структури, як показано в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Аналіз складу та структури кредиторської заборгованості ТОВ «Юрист і бухгалтер» за 2020-2022 рр.

Показник	2020		2021		2022		Абсолютне відхилення, тис.грн+,-
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	
Поточна кредиторська заборгованість за:							
- товари, роботи, послуги	782,90	83,04	178,50	20,93	612,50	56,32	-170,40
- розрахунками з бюджетом	1,60	0,17	3,80	0,45	254,50	23,40	252,90
- розрахунками зі страхування	1,80	0,19	4,30	0,50	4,60	0,42	2,80
- розрахунками з оплати праці	7,60	0,81	16,80	1,97	17,80	1,64	10,20
Інші поточні зобов'язання	148,90	15,79	649,30	76,15	198,10	18,22	49,20
Усього	942,80	100,00	852,70	100,00	1087,50	100,00	144,70

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності компанії

Найбільш суттєве зростання складу кредиторської заборгованості спостерігається у 2022 році порівняно з показниками попередніх періодів. Розбираючи структуру кредиторської заборгованості, стає очевидним, що найбільша частка припадає на зобов'язання за товарами, послугами та роботами, проте у 2021 році показує помітне скорочення порівняно з 2020 роком із суттєвим зменшенням суми на 77,2%. Однак у 2022 – спостерігався значний відскок, досягаючи 612,5 тис. грн.

Значне скорочення поточної кредиторської заборгованості у 2021 році могло бути спричинене різними факторами, такими як покращення фінансового менеджменту, ефективні стратегії платежів або зміни в практиці закупівель. Подальше збільшення в 2022 році може бути наслідком збільшення ділової активності, розширення або відновлення відносин з постачальниками. Щоб точно визначити причини цих коливань, потрібен детальний аналіз.

Аналіз комерційної динаміки боргів і доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг, який поданий у табл. 2.3, необхідний для оцінки фінансового стану організації, виявлення тенденцій і прийняття обґрунтованих рішень. Це допомагає відстежувати грошові потоки, оцінювати прибутковість і керувати непогашеними зобов'язаннями, що є ключовими аспектами управління фінансами та стійкості бізнесу.

Таблиця 2.3 – Динаміка комерційної заборгованості та доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг) ТОВ «Юрист і бухгалтер» за 2020-2022 рр.

Показник	Рік		
	2020	2021	2022
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис.грн.	782,90	178,50	612,50
Чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, тис.грн	2563,20	2088,10	2075,20
Коефіцієнт співвідношення	3,27	11,70	3,39

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності компанії

При порівнянні зміни частки поточних зобов'язань до зміни доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) стає очевидним, що доходи значно переважають над зобов'язаннями. Отже, компанія має достатньо коштів для розрахунків за своїми боргами, і ці зобов'язання мають лише незначний вплив на її діяльність. У 2020 році на 1 грн зобов'язань за товари, роботи і послуги припадало 3,27 грн виручки від реалізації послуг; у 2021 році цей коефіцієнт становив 11,7 грн, а у 2022 році – 3,39 грн.

Наступний етап передбачає проведення порівняльного аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості (табл. 3.3).

Таблиця 2.4 – Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «ЮРИСТ І БУХГАЛТЕР» 2022 р. (тис.грн)

Розрахунки	Дебіторська	Кредиторська	Перевищення заборгованості	
			дебіторської	кредиторської
Заборгованість за розрахунками: - за товари, роботи і послуги	34,7	612,5	-	577,8
- з бюджетом	-	254,5	-	254,5
- зі страхування	-	4,6	-	4,6
- з оплати праці	-	17,8	-	17,8
- за виданими / одержаними авансами	-	-	-	-
- із внутрішніх розрахунків	-	-	-	-
Інші поточна заборгованість	463,00	198,10	264,90	-
Разом	497,7	1087,5	264,90	854,70

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності компанії

Порівнюючи дебіторську та кредиторську заборгованість ТОВ «Юрист і бухгалтер» за 2022 рік, видно, що існує загальне перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською в сумі 854,7 тис. грн. Така невідповідність свідчить про порушення постачальниками платіжної дисципліни. Зокрема, поточна кредиторська заборгованість перевищує поточні зобов'язання за товари, роботи, послуги на 577,8 тис. грн.

Така ситуація може бути пов'язана з такими факторами, як затримка платежів від клієнтів, збільшення закупівель або більш м'який підхід до платежів постачальників.

Щоб оцінити, чи вистачить очікуваних від дебіторів коштів у майбутньому для покриття непогашених зобов'язань підприємства, проаналізуємо співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги (табл. 2.5). Цей аналіз допоможе визначити, чи ефективно компанія управляє своїм оборотним капіталом і чи існує ризик фінансової нестабільності через дисбаланс між грошима, заборгованими компанією, і грошима, які компанія винна постачальникам і кредиторам.

Таблиця 2.5 – Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги ТОВ «Юрист і бухгалтер» за 2020-2022 рр.

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис.грн	445,3	183	34,7
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис.грн	782,9	178,5	612,5
Коефіцієнт співвідношення	0,57	1,03	0,06

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності компанії

Збалансований стан розрахунків досягається при значенні коефіцієнту співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, що дорівнює 1, що забезпечує достатність коштів, очікуваних від дебіторів, для покриття зобов'язань перед кредиторами. ТОВ «Юрист і бухгалтер» зберігає надлишок кредиторської заборгованості, створюючи дисбаланс, не ефективно покриваючи свої зобов'язання. Значення коефіцієнту співвідношення вказують на потенційну проблему з покриттям зобов'язань через низький рівень дебіторської заборгованості, зокрема у 2020 і 2022 роках. У 2021 році він перевищив норму в 1,03, що свідчить про здоровий баланс.

Кількісний та якісний стан кредиторської заборгованості можна оцінити за допомогою ключових показників, що розраховані в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Аналіз ділової активності підприємства у розрізі аналізу кредиторської заборгованості ТОВ «Юрист і бухгалтер» за 2020-2022 рр.

Показник	2020	2021	2022	Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
				2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2020
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	3,78	2,22	1,30	-1,56	-0,92	-2,48
Коефіцієнт покриття	0,70	0,48	1,12	-0,22	0,64	0,42
Період погашення кредиторської заборгованості	106,07	85,97	94,79	-20,10	8,82	-11,29
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності компанії

Зменшення оборотності кредиторської заборгованості вказує на повільне погашення боргу та потенційно більшу залежність від кредитних операцій. Підвищення коефіцієнта покриття передбачає більше залучення надлишкових оборотних активів, що може знизити ефективність активів. Крім того, незначне зменшення періоду кредиторської заборгованості свідчить про більш ефективне управління кредиторською заборгованістю. Коефіцієнт абсолютної ліквідності на рівні 1 означає, вірогідність труднощів погашення боргів у разі настання граничного терміну платежу. У цьому випадку компанії потрібно удосконалити свою платіжну політику, переглянути свої стратегії використання активів, щоб ефективніше використовувати надлишкові поточні активи, й розглянути шляхи підвищення його ліквідності.

Таким чином, вивчення складу та змін у кредиторській заборгованості щодо операцій з постачальниками та підрядниками стає критично важливим аспектом сучасного фінансового адміністрування підприємства. Його вплив поширюється на оборотний капітал, грошовий потік, скорочення витрат, відносини з постачальниками, фінансову стабільність, дотримання правил, управління ризиками та прийняття стратегічних рішень. Вміле управління кредиторською заборгованістю є необхідним для досягнення операційної ефективності та підтримки фінансового стану.

РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

3.1 Вдосконалення організації обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками

У сучасному економічному середовищі платежі за товари, роботи та послуги мають важливе значення в загальній системі платіжних операцій, і є ключовим компонентом управління активами підприємства. Існуюча система бухгалтерського обліку залишається одним із першоджерел інформації для оцінки поточного стану розрахунків між суб'єктами господарювання. Сучасні виклики часто пов'язані з такими питаннями, як умови оплати, непогашені зобов'язання та випадки прострочених зобов'язань. Вирішення цих питань частково належить до сфери бухгалтерського обліку.

На початкових етапах встановлення відносин з діловими партнерами організації повинні ретельно вибирати своїх постачальників або підрядників. Це рішення несе значну відповідальність, оскільки безпосередньо впливає на умови співпраці, якість продукції чи послуг та майбутні результати. Ми в свою чергу можемо рекомендувати ТОВ «Юрист і бухгалтер» використовувати конкретні критерії відбору, якими можуть керуватися суб'єкти господарювання під час цього процесу (рис.3.1).

Для ТОВ «Юрист та бухгалтер», компанії, яка займається наданням та здебільшого також їх отриманням, критерії відбору постачальників та підрядників мають бути адаптовані до конкретних потреб та особливостей її галузі та бізнесу.

Репутація	<ul style="list-style-type: none"> Пошук партнерів з історією надання високоякісних послуг і підтримки хороших ділових відносин
Експертиза та спеціалізація	<ul style="list-style-type: none"> Переконалися, що якість послуг відповідають конкретним вимогам підприємства
Рекомендації та відгуки клієнтів	<ul style="list-style-type: none"> Позитивний відгук може бути вагомим показником надійного партнера
Вартість і ціноутворення	<ul style="list-style-type: none"> Порівняння структури ціноутворення та економічної ефективності
Розташування та доступність	<ul style="list-style-type: none"> Оцініть розташування та доступність постачальника чи підрядника
Умови контракту	<ul style="list-style-type: none"> Ознайомлення з умовами контракту, щоб вони задовольняли потреби компанії
Відповідність і сертифікація	<ul style="list-style-type: none"> Запевнення, що постачальник або підрядник відповідає відповідним галузевим стандартам і має всі необхідні сертифікати
Потужність і масштабованість	<ul style="list-style-type: none"> Урахування потужності і масштабованості постачальника або підрядника для задоволення поточних і майбутніх потреб
Швидкий зворотній зв'язок	<ul style="list-style-type: none"> Своєчасне спілкування та підтримка необхідні для успішного партнерства
Технології та інструменти	<ul style="list-style-type: none"> Сумісність і ефективність обміну даними або надання послуг - важливі в бізнесі
Сталий розвиток і етика	<ul style="list-style-type: none"> Оцінка практики сталого розвитку та етичних стандартів потенційних партнерів
Управління ризиками	<ul style="list-style-type: none"> Запевнення, що постачальники та підрядники можуть ефективно справлятися з непередбаченими проблемами

Рисунок 3.1 – Керівництво з відбору для постачальників і підрядників підприємств

Джерело: розроблено автором

Отже, вибрані критерії повинні відображати пріоритети та цілі ТОВ «Юрист та бухгалтер» та характер послуг, які вони надають та отримують. Добре продуманий процес відбору може допомогти переконатися, що партнерство будується на надійному фундаменті та позитивно впливає на діяльність і результати компанії.

Часто під час проведення розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками можуть виникати проблеми з бухгалтерським обліком, особливо коли платежі є частковими або здійснюються наперед. У деяких

випадках можуть виникати розбіжності в балансах, що ще більше ускладнює процедури обліку та розрахунків.

Для підвищення ефективності обліку суб'єкта господарювання рекомендується запровадити внутрішній реєстр розрахунків з кожним контрагентом (Додаток Д). Ця внутрішня книга може допомогти оптимізувати й організувати облікові процеси, забезпечуючи більшу точність і ефективність управління розрахунками постачальників і підрядників.

Таким чином, запропонований документ покаже високу ефективність на практиці, оскільки дозволяє точно контролювати заборгованість перед кожним контрагентом. Він дає цінну інформацію про те, хто, скільки і, що важливо, коли компанія здійснює платежі. Цей документ забезпечує прозорість щодо кредиторської заборгованості за попередні поставки та оцінює вплив платежів, особливо прострочених, на баланс на кінець місяця.

Тим не менш, аналізоване підприємство часто стикаються з проблемами, пов'язаними із затримкою розрахунків, які з часом можуть вплинути на подальші операційні результати та партнерські відносини з контрагентами.

Для покращення організації роботи з простроченою заборгованістю ми рекомендуємо до впровадження наступний документ (Додаток Е).

Зважаючи на те, що запропонована аналітична таблиця містить дані про заборгованість, реальні терміни платежів, зміни в періодах розрахунків для кожного контрагента, а також причини прострочених платежів, вона надає засоби для оперативного моніторингу поширених причин. Це дозволяє запобігти повторним проблемам у майбутньому та сприяє своєчасному погашенню боргів.

3.2 Шляхи вирішення проблемних питань щодо аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками

Покращення аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками має важливе значення для фінансового здоров'я, управління ризиками, прийняття стратегічних рішень і загального успіху бізнесу. Звідси, візуалізація даних у реальному часі відіграє вирішальну роль у покращенні аналізу даної категорії.

Так, щоб покращити аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками на аналізованому підприємстві шляхом створення системи візуалізації даних у реальному часі, потрібно виконати кроки, які згруповано у додатку Ж.

Впровадивши систему візуалізації даних у реальному часі для платежів з постачальниками та підрядниками, підприємство може отримати цінну інформацію про тенденції платежів, оптимізувати грошові потоки, покращити відносини з постачальниками та приймати обґрунтовані фінансові рішення.

Зважаючи на недосконалу сітку з етапів щодо аналізу на ТОВ «Юрист і бухгалтер» розрахунків з постачальниками, пропонуємо запровадити кілька абсолютно нових для компанії етапів для посилення цього процесу.

1. Інтеграція з блокчейном. Ознайомлення з інтеграцією технології блокчейн, щоб забезпечити прозорі, безпечні та захищені від фальсифікації записи платежів. Впровадження смарт-контрактів для автоматизованої перевірки та виконання платежів.

2. Аналіз настрою. Використання аналізу настроїв у спілкуванні та взаємодії з постачальниками та підрядниками. Отримання уявлення про емоційний тон і рівень задоволеності діловими стосунками.

3. Прогностична аналітика на основі штучного інтелекту (ШІ): Використовуйте передові алгоритми ШІ та машинного навчання для прогнозування поведінки постачальників і підрядників. Прогноз затримки платежів, суперечки або потенційні збої в ланцюжку постачання.

4. Динамічне дисконтування. Впровадження динамічної стратегії дисконтування на основі даних про грошові потоки та платежі в реальному часі. Пропозиції постачальникам варіанти дострокової оплати для оптимізації оборотного капіталу.

5. Портал співпраці з постачальниками. Створення порталу самообслуговування для постачальників і підрядників, щоб отримати доступ до статусу платежів, рахунків-фактур і історії транзакцій.

6. Аналіз ринкових даних в реальному часі, щоб оцінити вплив економічних і галузевих тенденцій на відносини постачальників і підрядників, коригуючи стратегії оплати.

7. Показники стійкості. Інтеграція показників сталого розвитку в аналіз, щоб оцінити практику екологічної та соціальної відповідальності постачальників і підрядників.

8. Геопросторовий аналіз. Застосування геопросторової аналітики для відстеження та оптимізації географічного розподілу постачальників і підрядників.

9. Сценарне планування. Розробка моделі планування сценаріїв для оцінки впливу різноманітних економічних, геополітичних збоїв або збоїв у ланцюзі поставок. Підготовка планів на випадок надзвичайних ситуацій для стійкості.

10. Розширення моделювання умов оплати з використанням передових методів для оптимізації умов оплати, знижок і управління грошовими потоками.

Таким чином, впроваджуючи ці нові етапи аналізу, підприємство може розширити свої можливості аналізу платежів, зміцнити відносини з постачальниками та підрядниками та отримати конкурентну перевагу в сучасному бізнес-середовищі.

ВИСНОВКИ

В економічному ландшафті, що розвивається, ефективне управління платежами за товари, роботи та послуги є ключовим для стійкого успіху бізнесу.

У роботі визначено теоретичні засади обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками ТОВ «Юрист і бухгалтер». Зокрема, було досліджено економічну сутність, значення, форми розрахунків з постачальниками і підрядниками, особливості оцінки та визнання зобов'язань з постачальниками і підрядниками, а також значення їх економічного аналізу.

Було проаналізовано фінансовий стан ТОВ «Юрист і бухгалтер», розглянуто особливості первинного, синтетичного і аналітичного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками та досліджено процес аналізу стану та динаміки цієї категорії на ТОВ «Юрист і бухгалтер».

У першому розділі підкреслюється важливість ґрунтовних практик бухгалтерського обліку для охоплення складної динаміки операцій з постачальниками та підрядниками.

Вивчаючи оцінку та визнання зобов'язань з постачальниками та підрядниками, стає очевидним, що дотримання визнаних принципів бухгалтерського обліку є життєво важливим для забезпечення прозорості та точності фінансової звітності. Різноманітні досліджені форми розрахунків, готівкою, кредитними коштами чи іншими способами, підкреслюють складний характер фінансових відносин у бізнес-середовищі.

Крім того, теоретичне дослідження підкреслює критичну важливість економічного аналізу в оцінці становища фірми та стійкості відносин з постачальниками та підрядниками. Він наголошує на необхідності для підприємств не лише виконувати негайні зобов'язання, але й стратегічно керувати цими відносинами, щоб сприяти довгостроковій стабільності та зростанню.

У другому розділі розкрито практичне застосування теоретичних концепцій, розглянутих у Розділі 1, використовуючи показники діяльності ТОВ «Юрист і бухгалтер» як практичний приклад. Комплексний аналіз фінансового стану компанії дає цінну інформацію про тонкощі управління розрахунками з постачальниками та підрядниками в умовах реального бізнесу.

Перевірка процесів первинного, синтетичного та аналітичного обліку на ТОВ «Юрист і бухгалтер» свідчить про прагнення компанії вести точні та детальні записи. Ця ретельність у бухгалтерській практиці має вирішальне значення для прийняття обґрунтованих рішень і дотримання фінансових правил.

Дослідження стану та динаміки розрахунків з постачальниками та підрядниками на ТОВ «Юрист та бухгалтер» свідчить про складність цих фінансових взаємовідносин. Підхід компанії до управління кредиторською та дебіторською заборгованістю, як виявлено в результаті аналізу, відображає здебільшого збалансовану стратегію, яка враховує як короткострокову ліквідність, так і довгостроковий фінансовий стан.

Запропоновано критерії відбору, що служать цінним посібником, узгоджуючи пріоритети та цілі з характером послуг, які надає та отримує ТОВ «Юрист і бухгалтер».

Визнаючи періодичні проблеми з бухгалтерським обліком під час розрахункових операцій, практичним рішенням є рекомендація запровадити внутрішній реєстр розрахунків. Розроблено документ, що доводить свою важливу роль у оптимізації процесів бухгалтерського обліку, забезпеченні прозорості кредиторської заборгованості та оцінці впливу платежів на баланс на кінець місяця. Незважаючи на ефективність цих заходів, підприємство стикається з проблемами, пов'язаними із затримкою розрахунків, що спонукало до запровадження документу, деталізованого в кваліфікаційній роботі для управління простроченою заборгованістю. Цей документ, доповнений даними про заборгованість та терміни оплати, сприяє

оперативному моніторингу та профілактичним заходам, сприяючи своєчасному погашенню боргу.

Виходячи за межі традиційних підходів, дослідження шляхів вирішення проблемних питань представляє новаторську концепцію візуалізації даних у реальному часі. Впровадивши систему, описану в Додатку Ж, може отримати цінну інформацію про тенденції платежів, оптимізувати грошові потоки та покращити відносини з постачальниками. Крім того, запропоновані нові етапи, такі як інтеграція блокчейну, аналіз настрою, прогнозна аналітика, динамічне дисконтування та інші для посилення аналізу розрахунків. Цей перспективний підхід дозволить компанії ефективно долати виклики та приймати обґрунтовані рішення в динамічному середовищі фінансових операцій.

Підсумувавши, теоретичні ідеї та практичний аналіз, представлені в роботі, підкреслюють невід'ємну роль бухгалтерського обліку та аналізу в навігації в складному ландшафті розрахунків з постачальниками та підрядниками. Отримані результати не лише сприяють академічному розумінню цих фінансових процесів, але й пропонують практичні наслідки для підприємств, які прагнуть оптимізувати свої стратегії фінансового менеджменту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. AI driven accounts payable transformation / T. Tater et al. *Proceedings of the AAAI conference on artificial intelligence*. 2022. Vol. 36, no. 11. P. 12405–12413. URL: <https://doi.org/10.1609/aaai.v36i11.21506> (date of access: 14.10.2023).
2. Karma I. G. M., Susanti J. Development of Account Receivable and Payable System for Travel Bureau Company. *Journal of Physics: Conference Series*. 2018. Vol. 953. P. 012097. URL: <https://doi.org/10.1088/1742-6596/953/1/012097> (date of access: 04.11.2023).
3. Mittal S., Monika. Accounts Receivable: Payable Impact on Each Other with Special Reference to Financial Performance—A Study of Small Cap Companies. *SEDME (Small Enterprises Development, Management & Extension Journal): A worldwide window on MSME Studies*. 2020. Vol. 47, no. 4. P. 362–373. URL: <https://doi.org/10.1177/09708464211055532> (date of access: 04.11.2023).
4. Prediction of Invoice Payment Status in Account Payable Business Process / T. Tater et al. *Service-Oriented Computing : 16th International Conference on Service-Oriented Computing, Hangzhou, 12–15 November 2018. Hangzhou, 2018*. P. 165–180. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-03596-9_11 (date of access: 04.11.2023).
5. Tuovila A. Understanding accounts payable (AP) with examples and how to record *AP. investopedia*. URL: <https://www.investopedia.com/terms/a/accountspayable.asp> (date of access: 14.10.2023).
6. Бурдонос Л., Виноградня В. Управління активами підприємств в сучасних умовах. *InterConf: Proceedings of the 2nd International Scientific and Practical Conference «Innovative Development in the Global Science»*, м. Бостон, 26–28 черв. 2023 р. Бостон, 2023. С. 37–43.
7. Гончарук С., Чапко Т. Розрахунки з постачальниками: облік та аналіз впливу на ефективність підприємства. *Молодий вчений*. 2022. № 9 (109).

- С. 129–132. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2022-9-109-28> (дата звернення: 16.10.2023).
8. Драбанич А. Кредиторська заборгованість: її поняття, сутність, відображення в бухгалтерському обліку. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2017. Т. 22, № 4(57). С. 127–131.
9. Дутчак І. Модель аналізу взаємовідносин підприємства з постачальниками і підрядниками. *Розвиток економіки України в умовах активації євроінтеграційних процесів*: Міжнар. студентсько-аспірант. наук. конф., м. Львів, 27–28 квіт. 2012 р. Львів, 2012. С. 109–110.
10. Завитій О., Туркевич І. Активи підприємства та потреба в їх оцінці. *Наука і бізнес: проблеми, перспективи та інновації в умовах воєнного стану*: Х НАЦ. НАУКОВО-ПРАКТ. КОНФ., м. Тернопіль, 10 листоп. 2022 р. Тернопіль, 2022. С. 19–20.
11. Кім Г.Г. Бухгалтерський облік: первинні документи та порядок їх заповнення: навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2013. 480 с.
12. Коблянська І., Коблянська Г., Гребенчук Ж. Методика обліку і аудиту розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками. *Електронне наукове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2017. № 3. С. 78–87.
13. Кредиторська заборгованість підприємства: оцінка та механізми управління / М. Т. Ступницька та ін. *Food industry economics*. 2018. Т. 10, № 4. URL: <https://doi.org/10.15673/fie.v10i4.1134> (дата звернення: 16.10.2023).
14. Кузьміна В., Шубіна С. Проблематика аналізу ліквідності в системі оцінок фінансового стану підприємства. *Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку бізнесу, фінансово-кредитних та облікових систем*: Зб. тез доп. III Міжнар. науково-практ. конф., м. Харків, 19 трав. 2023 р. Харків, 2023. С. 142–145.
15. Матюха В., Мисака Г. Актуальні проблеми обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками. *Молодий вчений*. 2018. № 1(53). С. 930–932.

16. Міценко Н., Міщук А. Кредиторська заборгованість торговельного підприємства: проблеми оцінки та управління. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. № 22.3. С. 292–296.
17. Мулик Т. О., Материнська О. А., Пльонсак О. Л. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Київ : Центр учб. літ., 2017. 288 с.
18. Мягких І. Методичний підхід до аналізу та оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості як складових управління фінансової стійкості авіакомпаній України. *Сталий розвиток економіки. Міжнародний науково-виробничий журнал*. 2013. № 4. С. 255–262.
19. Панченко О.М. Формування облікової політики підприємства щодо кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 4. С. 163-169.
20. Панченко В. Засоби управління логістичної компонентою економічної безпеки підприємства. *Проблеми економіки*. 2022. Т. 53, № 3. С. 121–127.
21. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV : станом на 10 серп. 2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 14.10.2023).
22. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання" : Наказ М-ва фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 : станом на 3 листоп. 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text> (дата звернення: 14.10.2023).
23. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ М-ва фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 : станом на 17 лют. 2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 14.10.2023).

24. ТОВ "ЮРИСТ І БУХГАЛТЕР" Код ЄДРРОУ 37970745 – Опендатабот. *Опендатабот*. URL: <https://opendatabot.ua/c/37970745> (дата звернення: 21.10.2023).
25. Томчук О.Ф. Аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства. *Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С.З. Гжицького*. 2016. Т. 18, №. 2. С. 160-164
26. Ужва А. М. Ефективна модель аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємства. *Економіка та держава*. 2012. №4. С. 1-4.
27. Феофанов Л. К. Методичні підходи з організації обліку та аудиту кредиторської заборгованості на підприємстві. *Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід*. 2013. №12. С. 65-68.
28. Шарапа О. Особливості економічного аналізу кредиторської заборгованості підприємства. *Міжнародний науковий журнал*. 2016. № 4. С. 92–101.
29. Шишкова Н. Обліково-аналітичне забезпечення управління розрахунками з контрагентами підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_3_59.
30. Югас Е. Економічна сутність договірних відносин підприємства та форми розрахунків з постачальниками і підрядниками. *Економічний вісник університету. Економіка і торгівля*. № 17(2). С. 91–94. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Yugas.

ДОДАТКИ

Додаток А

Види постачань та їх особливості

Види	Характеристика
Поставка	Продаж цінностей продавцем покупцю, що оплачується грошима; особлива форма купівлі-продажу
Поставка відфактурована	Постачання, виступає результатом існуючої угоди, відповідно до якої виписано та надано покупцеві товарний документ, що відображає назву цінностей, матеріалів, їх вартість, дату та інші дані
Поставка негайна	За умови укладення контракту та його підписання, покупець отримує товари чи послуги
Поставка невідфактурована	Надходження матеріальних цінностей на підприємство без рахунків постачальників, їх оприбутковують за актами приймання. Після надходження документів постачальників записи сторнують і показують фактичну вартість поставки
Постачання складське	Вид матеріально-технічних поставок, згідно якого цінності надходять від їх виробника до покупця через певні бази постачання чи склади. Може викликати додаткові витрати через необхідність зберігання матеріалів на складі
Постачання транзитне	Відповідно до цього виду, постачання товару від виробника до підприємства-покупця здійснюється безпосередньо, без використання спеціальних баз та складів збутових організацій

Додаток Б

Етапи аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками за думками вчених

Вчений, джерело	Етапи аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками
Шарапа О. [28]	<ol style="list-style-type: none"> 1) аналіз складу та структури кредиторської заборгованості, аналіз відхилень та тенденцій в змінах статей кредиторської заборгованості за декілька років; 2) оцінити умови заборгованості, звернути увагу на строки, обмеження використання ресурсів, можливості залучення додаткових джерел фінансування; 3) аналіз платоспроможності та ліквідності; 4) аналіз оборотності зобов'язань; 5) визначення граничної суми зобов'язань для запобігання банкрутства підприємства; 6) узагальнення та оцінка результатів аналізу; 7) економіко-математичне моделювання; 8) моніторинг та контроль в управлінні зобов'язаннями
Дутчак І. [9]	<ol style="list-style-type: none"> 1) аналіз доцільності використання постачальників і послуг підрядників; 2) аналіз обсягу і термінів поставок виконаних постачальником; 3) аналіз обсягу і якості виконаних робіт підрядниками; 4) аналіз грошових розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками; 5) аналіз факторів, які впливають на вибір постачальників і підрядників; 6) аналіз послуг підрядників як фактора, що впливає на прибутковість підприємства; 7) аналіз та розкриття резервів постачання
Ступницька М.Т. та ін. [13]	<ol style="list-style-type: none"> 1) оцінювання величини, структури та динаміки кредиторської заборгованості за видами з використанням прийомів горизонтального і вертикального аналізу; 2) дослідження структури кредиторської заборгованості за строками утворення з метою з'ясування стану платіжної дисципліни; 3) комплексне оцінювання кредиторської заборгованості за системою відносних показників; 4) порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості
Мягких І.М. [18]	<ol style="list-style-type: none"> 1) аналіз складу та структури кредиторської заборгованості; 2) визначення економічних моделей залежностей показників часток кредиторської заборгованості від факторів; 3) аналіз співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованостями; 4) аналіз умов комерційного кредиту, що надається фірмі постачальниками запасів
Міщенко Н.Д., Міщук А.І. [16]	<ol style="list-style-type: none"> 1) оцінка динаміки і структури кредиторської заборгованості в загальній сумі та в розрізі кредиторів; 2) оцінка структури термінової і простроченої кредиторської заборгованості із застосуванням динамічних рядів; 3) розрахунок співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості; 4) оцінка динаміки показника оборотності кредиторської заборгованості; 5) аналіз періоду погашення, показників оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, кредитоспроможності; 6) аналіз договірних умов підприємства, прогнозуючи розміри кредиторської і дебіторської заборгованості

Додаток В

Таблиця В.1 – Динаміка показників ліквідності ТОВ «Юрист і Бухгалтер»
2020-2022 рр.

Показник	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021	2022/2020
Коефіцієнт покриття	0,70	0,48	1,12	-0,22	0,64	0,42
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,70	0,48	1,12	-0,22	0,64	0,42
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
Чистий оборотний капітал	-279,00	-487,90	152,60	-208,90	640,50	431,60

Таблиця В.2 – Динаміка показників платоспроможності ТОВ «Юрист і Бухгалтер» 2020-2022 рр.

Показник	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021	2022/2020
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	-0,36	0,21	0,39	0,57	0,18	0,75
Коефіцієнт фінансової залежності	-2,76	4,87	2,57	7,62	-2,30	5,33
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,42	-1,06	0,11	-0,64	1,17	0,53
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,11	-1,99	0,19	-3,11	2,19	-0,92

Додаток Г

Таблиця Г.1 – Динаміка показників рентабельності ТОВ «ЮРИСТ І БУХГАЛТЕР» 2020-2022 рр.

Показник	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021	2022/2020
Коефіцієнт рентабельності активів	0,86	0,42	0,01	-0,44	-0,40	-0,84
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-2,32	-127,13	0,04	-124,81	127,17	2,37
Коефіцієнт рентабельності продажу	0,23	0,19	0,01	-0,04	-0,18	-0,22
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,42	0,28	0,01	-0,14	-0,27	-0,41

Таблиця Г.2 – Динаміка показників ділової активності ТОВ «ЮРИСТ І БУХГАЛТЕР» 2020-2022 рр.

Показник	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021	2022/2020
Коефіцієнт оборотності кред.заб.	3,39	4,19	3,80	0,79	-0,39	0,40
Коефіцієнт оборотності деб.заб.	58,65	15,96	5,95	-42,70	-10,01	-52,71
Строк погашення деб.заб.,днів	6,14	22,56	60,55	16,42	37,99	54,41
Строк погашення кред.заб.,днів	106,07	85,97	94,79	-20,10	8,82	-11,29
Коефіцієнт оборотності мат.зап.	-1395,70	-2822,00	-3826,40	-1426,30	-1004,40	-2430,70
Коефіцієнт оборотності ОЗ	61,25	4,44	2,24	-56,81	-2,19	-59,00
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	-10,22	-673,58	4,04	-663,36	677,62	14,25
Коефіцієнт оборотності активів	3,78	2,22	1,30	-1,56	-0,92	-2,48

Додаток Д

Таблиця Д.1 – Внутрішня книга для відстеження стану розрахунків з постачальниками та підрядниками

№ з/п	Постачальник/ підрядник	Роботи / послуги	Дата договору	Дата оплати	Сума за договором з ПДВ	Борг за попередні поставки	Сума оплати	Сальдо з рахунком
			Умови оплати					
1	ТОВ «НЕТЬОСА»	Доставка питної води	01.01.2016	31.10.2023	880,00	0,00	880,00	0,00
			Після отримання					
2	ТОВ «ЦСК "Україна»	Консультування з питань інформатизації	01.01.2014	01.11.2023	600,00	0,00	600,00	0,00
			Передоплата					
3	ТОВ «ХОСПРОЛАБ»	Надання інформаційних послуг, керування комп'ютерним устаткуванням, Консультування з питань інформатизації	01.01.2020	12.09.2023	2436,00	0,00	2436,00	0,00
			Після отримання					
Всього					3916,00	0,00	3916,00	0,00

Додаток Е

Таблиця Е.1 – Внутрішній реєстр заборгованості підприємства за товари, послуги, роботи

№ з/п	Постачальник	Сума боргу з ПДВ	Дата погашення заборгованості		Відхилення, +, - (гр.5 - гр. 4)	Причини відхилень
			за графіком (договором)	фактично		
1	2	3	4	5	6	7
1	ТОВ «НЕТЬОСА»	100,00	31.10.2023	02.11.2023	2	Брак коштів
2	ТОВ «ЦСК «Україна»	520,00	10.10.2023	20.10.2023	10	Безвідповідальність
3	ТОВ «ХОСПРОЛАБ»	300,00	10.10.2023	09.10.2023	-1	Передплата
Всього					12	-

Джерело: розроблено автором

Додаток Ж

Рисунок И.1 – Кроки аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками у розрізі візуалізації даних

1. Оцініть поточні джерела даних	<ul style="list-style-type: none"> Визначте, де зараз зберігаються платіжні дані з постачальниками та підрядниками, включаючи бухгалтерське програмне забезпечення, бази даних і електронні таблиці
2. Виберіть інструмент візуалізації даних	<ul style="list-style-type: none"> Наприклад: Tableau, Power BI, Google Data Studio або інструменти з відкритим кодом, такі як D3.js
3. Інтеграція джерел даних	<ul style="list-style-type: none"> Переконайтеся, що інструмент може отримувати та оновлювати дані в режимі реального часу. Підключіть його до вашої облікової та платіжної систем
4. Визначте ключові показники та KPI	<ul style="list-style-type: none"> Наприклад: тенденції платежів постачальників, своєчасні платежі, час обробки рахунків-фактур і тенденції витрат на закупівлі
5. Очищення та перетворення даних	<ul style="list-style-type: none"> Очистіть і трансформуйте дані, щоб забезпечити точність і послідовність.
6. Інтеграція даних у реальному часі	<ul style="list-style-type: none"> Налаштуйте автоматичні розклади оновлення даних, щоб візуалізації завжди були актуальними
7. Створення інформаційної панелі	<ul style="list-style-type: none"> Розгляньте можливість створення окремих інформаційних панелей для різних аспектів платежів постачальників і підрядників
8. Візуальне представлення	<ul style="list-style-type: none"> Виберіть відповідні типи діаграм (наприклад, лінійні діаграми, стовпчасті діаграми, кругові діаграми)
9. Функція деталізації	<ul style="list-style-type: none"> Наприклад, користувачі повинні мати можливість переходити від річних тенденцій до місячних або даних про постачальника
10. Сповіщення	<ul style="list-style-type: none"> Наприклад, налаштувати отримання сповіщення про прострочення платежів, значне збільшення витрат або відхилення від очікуваних моделей платежів
11. Навчання користувачів	<ul style="list-style-type: none"> Переконайтеся, що відповідний персонал навчений ефективно використовувати систему візуалізації даних
12. Безпека даних і відповідність	<ul style="list-style-type: none"> Застосуйте відповідні заходи безпеки даних, , та переконайтеся, що ця система візуалізації даних відповідає вимогам щодо конфіденційності даних і нормативним вимогам
13. Співпраця та обмін	<ul style="list-style-type: none"> Увімкніть співпрацю, дозволивши авторизованим користувачам отримувати доступ до інформаційних панелей і ділитися ними
14. Цикл зворотного зв'язку	<ul style="list-style-type: none"> Встановіть систему зворотного зв'язку для збору інформації від користувачів щодо ефективності системи візуалізації даних

Джерело: розроблено автором