

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**Сумський державний університет**

Центр заочного, дистанційного та вечірнього навчання

Кафедра бухгалтерського обліку та оподаткування

«До захисту допущено»  
Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(підпис) (Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

\_\_\_\_\_ 20\_\_р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

**на здобуття освітнього ступеня бакалавр**

зі спеціальності 071 «Облік і оподаткування аудит»,

освітньо-професійної програми «Облік і аудит»

на тему «Облік та контроль розрахунків підприємства з покупцями і замовниками»

Здобувачки групи ОПд-01р Хмелик Тетяни Олександрівни

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Тетяна ХМЕЛИК

\_\_\_\_\_

(підпис)

Керівник, старший  
викладач, к.е.н., доцент

Наталія ОВЧАРОВА

\_\_\_\_\_

(підпис)

**Суми - 2024**

Міністерство освіти і науки України  
Сумський державний університет  
Центр заочного, дистанційного та вечірнього навчання  
Кафедра бухгалтерського обліку та оподаткування

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри  
к.е.н., доцент  
Жанна ОЛЕКСІЧ

« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

(спеціальність 071 «Облік і оподаткування»)  
студенту освіти 4 курсу групи ОПд-01р  
Хмелик Тетяни Олександрівни

1. Тема роботи: «Облік та контроль розрахунків підприємства з покупцями і замовниками», затверджена наказом по університету від 31.05.2024 року № 0613-VI.
2. Термін подання студентом закінченої роботи 06.06.2024 року.
3. Мета кваліфікаційної роботи: дослідження теоретичних, методологічних і практичних концепцій обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками на бізнес-суб'єктах та формування напрямків їх подальшого удосконалення.
4. Об'єкт дослідження: процес організації обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками в ТОВ «АССТРА УКРАЇНА».
5. Предмет дослідження: сукупність теоретичних і практичних аспектів організації обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками.
6. Кваліфікаційна робота виконується на матеріалах фахових видань та науково-практичних конференцій, результатах наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних учених, монографічних дослідженнях, нормативно-правових документів, періодичних виданнях, офіційних інтернет-ресурсів, а також на матеріалах ТОВ «АССТРА УКРАЇНА».

7. Орієнтовний план випускної роботи, терміни подання розділів керівникові та зміст завдань для виконання поставленої мети.

Розділ 1 «Теоретико-методологічні основи обліку та контролю розрахунків підприємства з покупцями та замовниками» до 20.03.2024

У розділі 1 дослідити економічну сутність, значення, форми розрахунків з покупцями та замовниками; ознайомитися із особливостями оцінки та визнання розрахунків компанії з покупцями та замовниками; вивчити значення їх контролю.

Розділ 2 «Організація та методика обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками на ТОВ «АССТРА УКРАЇНА»» до 20.05.2024

У розділі 2 проаналізувати фінансовий стан ТОВ «АССТРА УКРАЇНА»; розглянути особливості первинного, синтетичного і аналітичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками та дослідити процес контролю стану та динаміки цієї категорії на ТОВ «АССТРА УКРАЇНА»; надати рекомендації щодо оптимізації процесів обліку та контролю та підвищення загальної ефективності підприємства ТОВ «Асстра Україна».

Дата видачі завдання «29» січня 2024 р.

Керівник кваліфікаційної роботи:

Наталія ОВЧАРОВА

Завдання до виконання одержав:

Тетяна ХМЕЛИК

## АНОТАЦІЯ

кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня бакалавр

на тему

«Облік і контроль розрахунків підприємства з покупцями і замовниками»

здобувачки Хмелик Тетяни Олександрівни

Основний зміст кваліфікаційної бакалаврської роботи викладено на 56 сторінках, зокрема список використаних джерел із 36 найменувань, який розміщено на 5 сторінках. Робота містить 3 таблиці, 8 рисунків а також 11 додатка, розміщених на 11 сторінках.

Актуальність теми дослідження визначається її важливою роллю в забезпеченні фінансової прозорості та ефективності діяльності бізнесу. Ефективне управління цими розрахунками безпосередньо впливає на потоки доходів, управління ризиками та довіру зацікавлених сторін, що робить його важливим для успіху та сталості організації.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних, методологічних і практичних концепцій обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками на бізнес-суб'єктах, формування напрямків їх поліпшення.

Об'єктом дослідження є процес обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками в ТОВ «АССТРА УКРАЇНА».

Предметом кваліфікаційної роботи є сукупність теоретичних і практичних сторін обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками.

Для досягнення поставленої мети та завдань були використані такі методи дослідження: спостереження, порівняння, розрахунок, узагальнення, абстрагування, аналіз, синтез, системний, метод індукції та дедукції тощо.

За результатами дослідження було зроблено декілька висновків:

1. Ефективні розрахунки з покупцями та клієнтами є життєво важливими для фінансового здоров'я та стабільності, що підкреслює потребу в надійних методах обліку та контролю.

2. Своєчасне та точне документування має вирішальне значення для забезпечення цілісності фінансових операцій, підкреслюючи важливість первинних документів, таких як рахунки-фактури та коносаменти.

3. Механізми внутрішнього контролю є важливими для управління розрахунками з покупцями та клієнтами, захисту активів, виявлення помилок і забезпечення відповідності політикам і нормам.

4. Поточна практика бухгалтерського обліку може страждати від таких проблем, як неповна або неточна документація, що підкреслює необхідність надійних систем внутрішнього контролю та навчання персоналу.

5. Подальші дослідження можуть вивчати такі сфери, як автоматизація, дотримання нормативних вимог, управління ризиками та відносини з клієнтами в контексті обліку та контролю розрахунків.

Для компаній, що перевозять вантажі, особливу увагу слід приділяти документації, своєчасному виставленню рахунків, відповідності, внутрішньому контролю та прозорій комунікації з клієнтами для оптимізації процесів обліку та контролю.

Результати апробації основних положень роботи розміщені у збірнику тез за матеріалами IV Міжнародної науково-практичної конференції «Обліково-аналітичний та економіко-фінансовий інструментарій управління сучасним підприємством: міжнародний досвід» (24.05.2024 р., ХНАДУ, м. Харків). Одержані результати можуть бути використані підприємством для покращання організації та методології обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками.

Ключові слова: облік розрахунків з покупцями і замовниками, дебіторська заборгованість, облік, покупці, замовники, контроль.

Рік виконання кваліфікаційної роботи – 2024 рік.

Рік захисту роботи – 2024 рік

## ЗМІСТ

Вступ.....	7
1. Теоретико-методологічні основи обліку та контролю розрахунків підприємства з покупцями та замовниками .....	9
1.1 Економічна сутність, поняття та класифікація розрахунків компанії з покупцями та замовниками .....	9
1.2 Оцінка та визнання розрахунків з покупцями та замовниками ...	14
1.3 Значення та порядок проведення контролю розрахунків з покупцями та замовниками.....	17
2. Організація та методика обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками на ТОВ «АССТРА УКРАЇНА» .....	22
2.1 Загальна організаційно-економічна характеристика ТОВ «Асстра Україна» .....	22
2.2 Організація обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками на ТОВ «АССТРА УКРАЇНА».....	27
2.3 Шляхи вдосконалення процесів обліку та контролю та підвищення загальної ефективності підприємства ТОВ «Асстра Україна» .....	32
Висновки .....	39
Список використаних джерел.....	41
Додатки .....	46

## ВСТУП

Розрахунки з покупцями та клієнтами є фундаментальним аспектом ділових операцій, що представляють собою обмін товарами, послугами або фінансовими активами за грошову винагороду. Ці транзакції складають основу потоку доходів компанії та мають вирішальне значення для підтримки її діяльності та зростання.

Ефективні та результативні розрахунки забезпечують своєчасне отримання платежів перед компанією, дозволяючи їй виконувати свої фінансові зобов'язання, інвестувати у можливості розвитку та отримувати прибуток. Крім того, розрахунки з покупцями та клієнтами також відображають якість відносин із клієнтами, оскільки оперативні та точні транзакції сприяють задоволенню та лояльності клієнтів. Таким чином, управління розрахунками з покупцями та клієнтами має важливе значення для підтримки фінансового здоров'я та конкурентоспроможності бізнесу.

Різні проблемні аспекти обліку, контролю й аналізу дебіторської заборгованості висвітлені в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. В руслі нашого дослідження варто відзначити роботи щодо обліку: Акімової Н.С. [21], Грицай О., Станасюк Н. [8], Жарнікова В. [13], Бруханського Р. Ф. [5], Мамонтової Н. [1], Пінчук Т. [25], Бондарчук Н. В., Васильєвої Л. М. [4], Кравченко О., Кобець Т. [15], Дубровської Є. В. [11] та щодо контролю дебіторської заборгованості: Паянок Т.М. [24], Пугаченко О., Зарудна Н. [31], Чакалова Н. С. [34], Бурова Т. А., Волошина В. В. [6], Акімова Н. С., Топоркова О. В. [2] та ін.

Тим не менш, певні аспекти теорії бухгалтерського обліку та практичних підходів до моніторингу та аналізу операцій з боржниками залишаються недостатньо дослідженими та предметом дискусій, що потребує ретельного вивчення.

Мета роботи – дослідження теоретичних, методологічних і практичних концепцій обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками на бізнес-суб'єктах, аналіз проблемних сторін обліку даної сфери та формування заходів з удосконалення.

Поставлена мета призвела до визначення кількох завдань, які розглядаються в цьому дослідженні:

- з'ясування економічної сутності, систематизація та класифікація розрахунків з покупцями та замовниками;
- дослідження процесу оцінки та визнання розрахунків з покупцями та замовниками;
- вивчення значення та порядок проведення контролю розрахунків з покупцями та замовниками;
- розгляд порядку первинного, синтетичного та аналітичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками;
- вивчення практичних аспектів здійснення контролю за розрахунків з покупцями та замовниками;
- розробка пропозицій щодо поліпшення обліку та контролю за розрахунків з покупцями та замовниками.

Об'єктом дослідження є хід обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками в товаристві.

Предметом кваліфікаційної роботи є сукупність теоретичних і практичних сторін обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками.

У роботі використовувалися різні методи, включаючи спостереження, порівняння, обчислення, узагальнення, абстрагування, аналіз, синтез і систематичні підходи, а також такі методи, як індукція та дедукція.

Дослідження обґрунтовано законодавчою базою України, що регулює облік та контроль розрахунків з покупцями та замовниками, а також внески як вітчизняних, так і міжнародних вчених у галузі бухгалтерського обліку та управління розрахунків з покупцями та замовниками.



# 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

## 1.1 Економічна сутність, поняття та класифікація розрахунків компанії з покупцями та замовниками

Нинішня соціально-економічна ситуація в Україні позначена факторами, які негативно впливають на розвиток її економічної системи, зокрема політичні зміни, що тривають, нестабільні суспільні відносини, неконтрольовані інфляційні та дефляційні тенденції. Ці проблеми негативно впливають на підприємницьку діяльність та загальний економічний розвиток країни. В таких умовах зростає потреба в достовірній інформації про обсяги реалізації продукції та своєчасність проведення відповідних розрахункових операцій. Зрозуміло, що система бухгалтерського обліку підприємства повинна забезпечувати комплексні та детальні аналітичні дані, оскільки інформація про дебіторську заборгованість безпосередньо пов'язана з реалізацією готової продукції підприємства (товарів, послуг) та його прибутковістю.

У сучасній торгівлі розрахунки з покупцями та замовниками є критично важливим компонентом операційної системи компанії, що значно впливає на її фінансову стабільність, відносини з клієнтами та загальний успіх. Ці розрахунки, що представляють собою кульмінацію комерційних операцій, є більш ніж простим фінансовим обміном; вони означають кінцевий результат довіри, надійності та задоволення в бізнес-екосистемі.

Покупець – юридична або фізична особа, яка бере участь у придбанні або має намір придбати товари, послуги, роботи. Як правило, покупцем

вважається суб'єкт господарювання, який придбаває товари, не призначені для власного використання.

На відміну від цього, клієнт відноситься до юридичної або фізичної особи, яка розміщує замовлення на купівлю виробнику, продавцю або постачальнику товарів і послуг (підряднику). Клієнтами можуть бути різні суб'єкти, такі як державні органи, державні установи, організації, підприємства та приватні особи.

Розрахунки з покупцями та замовниками ґрунтуються на їх взаємному намірі здійснювати комерційні операції. Ці зобов'язання визначаються умовами договору, якими передбачено, що постачальники (підрядники) надають товари, послуги або виконують роботи, а покупці (замовники) виконують свої зобов'язання шляхом розрахунків. Підписання договору надає йому юридичної сили, зобов'язуючи обидві сторони дотримуватися його положень, які мають бути вичерпними та відповідати вимогам договору.

До основних видів договорів відносяться договори купівлі-продажу, договори поставки, договір підряду, договір надання послуг тощо. Договір купівлі-продажу визначає обов'язки як продавця, так і покупця, що забезпечує передачу товару в обмін на оплату. Контракти постачання, розроблені для ділової діяльності, є життєво важливими для визначення умов закупівлі товарів, необхідних для підтримки економічної діяльності. Контракти підряду та контракти на надання послуг ще більше підкреслюють важливість чітких домовленостей щодо розмежування робочих обов'язків та компенсацій [5].

Зрештою, кожен тип контракту служить для формалізації угод, сприяння ясності та встановлення взаємних зобов'язань, сприяючи ефективному функціонуванню комерційних відносин як у корпоративних, так і підприємницьких умовах.

Так, на момент підписання договору поставки товарів або надання послуг виникає юридичне зобов'язання, яке необхідно виконати в майбутньому. Важливо зазначити, що це зобов'язання не відображається в бухгалтерському обліку, оскільки воно не є боргом. У бухгалтерському обліку

зобов'язання реєструється лише тоді, коли за цими ними фактично виникає заборгованість, яка зазвичай виникає після набуття права користування товарами (роботами, послугами). Невиконання угоди може призвести до штрафів, які також повинні бути відображені в бухгалтерському процесі.

Для списання коштів з покупця постачальник виставляє платіжні вимоги або вимоги-доручення на безакцептне списання коштів. Важливо також відзначити, що розрахункові відносини між постачальниками і покупцями часто виникають на основі біржових контрактів. Це означає, що товари (роботи, послуги) обмінюються між контрагентами в рамках господарської операції, яка окреслює розрахунки за товари (роботи, послуги) у негрошових формах, включаючи різні типи взаємозаліку та погашення узгодженої заборгованості, таким чином, що кошти не зараховуються до рахунки продавця для відшкодування вартості цих товарів (робіт, послуг).

Таким чином, дебіторська заборгованість виникає під час договірних відносин і розрахункових операцій між контрагентами. Враховуючи важливість управління дебіторською заборгованістю для підтримки фінансової стійкості підприємства, необхідно проаналізувати її основні характеристики, а також розглянути визначення та класифікаційні ознаки.

Звідси, згідно з Положенням (Стандартом) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) 10 «Дебіторська заборгованість» [29] дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. Відповідно, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів компанії на певну дату.

Різні погляди на трактування терміну «дебіторської заборгованості» вітчизняними та зарубіжними вченими, дали можливість виокремити їх у наступні підходи (додаток А).

Виходячи з думок науковців, можна помітити, що серед них існує спільне розуміння поняття дебіторської заборгованості. Вони в сукупності визначають дебіторську заборгованість як вимоги або права суб'єкта

господарювання до своїх боржників, що виникають із різноманітних правовідносин та минулих подій. Ці вимоги можуть включати неоплачені послуги, вилучені кошти або інші зобов'язання боржників перед підприємством. Крім того, вони підкреслюють важливість документального підтвердження та законне право кредитора вимагати відшкодування від контрагентів. Крім того, Шевчук наголошує, що дебіторська заборгованість також є тимчасово вилученим з обігу фінансовим ресурсом, який передбачається повернути в майбутньому. Загалом ці думки підкреслюють багатогранний характер дебіторської заборгованості та її значення в управлінні фінансами та правових відносинах у бізнесі.

Вважаємо, що розкриття терміну, подане в П(С)БО 10, є дещо повнішим, адже охоплює всю заборгованість перед компанією, у тому числі й ту, що вважається фінансовими інвестиціями – активами, які удержуються для збільшення прибутку. Відповідно до п. 4 П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» дебіторська заборгованість, не призначена для продажу, — це «дебіторська заборгованість, яка з'являється внаслідок надання коштів або продажу інакших активів (робіт, послуг) саме дебітору, і не є фінансовими активами, призначеними для продажу» [30]. На наш погляд, таке визначення дозволяє точніше описати економічний зміст досліджуваної площини.

Слід зазначити, що в міжнародному нормативно-методичному забезпеченні бухгалтерського процесу немає окремого стандарту, присвяченого чіткому регулюванню питань тлумачення, формування та відображення дебіторської заборгованості. У міжнародній практиці дебіторська заборгованість вважається фінансовим активом суб'єкта господарювання відповідно до Міжнародного стандарту фінансової звітності (МСФЗ) 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [21], Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку (МСБО) 32 «Фінансові інструменти: подання» [19], та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [20]. Зокрема, у параграфі 9 МСБО 39 зазначено, що «позики та дебіторська заборгованість є непохідними фінансовими активами з фіксованими

платежами, які можна визначити та не котируються на активному ринку» [7]. Беззаперечно, що таке розкриття терміну дебіторської заборгованості є значно повним порівняно з тими, що надані в національних стандартах та іншому відповідному фінансовому законодавстві країни.

За нашим міркуванням, дебіторську заборгованість слід витлумачувати як складник оборотного капіталу, що являє собою частину ресурсів підприємства, вкладених у формування оборотних активів з метою отримання прибутку. Ця дебіторська заборгованість постійно перебуває в різних функціональних конфігураціях і може бути переведена у кошти протягом 1 року або 1 операційного циклу, забезпечуючи безперервність процесу господарської роботи.

Класифікацією дебіторської заборгованості займалися численні дослідники, серед яких Пінчук Т., Стефанович Н., Кумейко А. [25], зокрема, які пропонують систематизувати досліджуване поняття ще й за податковим статусом боржника та за контрагентами бізнес-процесів, щоб отримувати детальне уявлення про діяльність компанії та сприяти повному розумінню динаміки боргу (додаток Б).

Варто зазначити, що думки першорядних експертів щодо розподілу дебіторської заборгованості на довгострокову та поточну досить різноманітні у своєму прояві. Деякі вважають, що така класифікація дозволяє використовувати важливі знаряддя фінансового аналізу результатів господарської діяльності. Інші стверджують, що як і будь-яка інша класифікація, така є довільною і тому досить непрямую.

Для виявлення обґрунтованих тенденцій та формування комплексних висновків на основі фінансової діагностики суб'єкта господарювання, на наш погляд, необхідним є вибір та впровадження в практику господарювання детальної та багатоаспектної класифікації дебіторської заборгованості. Це, у свою чергу, сприяє розробці пропозицій щодо вдосконалення його діяльності як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Ця класифікація полегшує організацію та категоризацію даних щодо боргу, основного фокусу бухгалтерського обліку, у різних облікових та аналітичних контекстах на основі передбачуваного використання. Також окреслено основні підходи до організації обліку дебіторської заборгованості на практичному рівні, забезпечення оптимального узгодження та взаємозв'язку між його складовими. Крім того, він допомагає у виборі відповідних методів обліку, плануванні, контролі, аналізі та моделюванні управлінських рішень.

Таким чином, заглиблення в суть, поняття та класифікацію розрахунків компанії з покупцями та замовниками дає безцінне розуміння складної динаміки ділових операцій. Крім того, всебічне розуміння розрахунків із покупцями та клієнтами має важливе значення для розвитку взаємовигідних стосунків, оптимізації грошових потоків і забезпечення фінансової стабільності бізнесу.

## 1.2 Оцінка та визнання розрахунків з покупцями та замовниками

У сфері бухгалтерського обліку відбулися суттєві зміни, сформовані вимогами ринку та дотриманням Міжнародних стандартів фінансової звітності. У сучасних умовах бухгалтерський облік в першу чергу служить для надання підприємствам та їхнім фінансовим зацікавленим сторонам надійного уявлення про процеси формування, розподілу та використання прибутку. Отже, основне міркування щодо дебіторської заборгованості стосується її оцінки. Методики, що застосовуються для оцінки дебіторської заборгованості, мають важливе значення для приведення у відповідність до правових положень, викладених у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [28].

на основі історичної собівартості	<ul style="list-style-type: none"> <li>первісне (історичне) оцінювання, яке визначають за номінальним і спонтанним методами оцінювання</li> </ul>
на основі вартості реалізації (погашення)	<ul style="list-style-type: none"> <li>факторингове, форфейтингове оцінювання, оцінювання під час дисконту векселя, для яких характерні видаткова оцінка, чисте реалізаційне оцінювання, що визначають за розміром сумнівних боргів, експертне оцінювання, у ході якого використовують оцінювання продажу</li> </ul>
на основі поточної вартості	<ul style="list-style-type: none"> <li>оцінювання з урахуванням валютного курсу; оцінювання з урахуванням індексу цін; оцінювання з урахуванням поточної процентної ставки, яке базується на методі потоку, що дисконтувався, і для розрахунку якого запропонований порядок визначення загальної реалізаційної вартості заборгованості</li> </ul>
на базі теперішньої вартості	<ul style="list-style-type: none"> <li>теперішня оцінка на основі первісної вартості (метод оцінювання – первісний), теперішня оцінка на основі поточної вартості (метод оцінювання – поточний)</li> </ul>

Рисунок 1.1 – Особливості оцінки дебіторської заборгованості за її видами

*Джерело: розроблено автором на основі [21]*

Одним із основних принципів фінансової звітності є обачність, яка вимагає, щоб оцінка активів і доходів компанії не була завищена. Це підкреслює важливість точної оцінки дебіторської заборгованості. Конкретні нюанси оцінки дебіторської заборгованості за видами подано на рис.1.1.

Дебіторська заборгованість повинна обліковуватися і відображатися в балансі в грошовому вираженні. Відповідно до положень стандарту П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [29], поточна дебіторська заборгованість, що виникає внаслідок продажу товарів, послуг або робіт, визнається активом одночасно з визнанням доходу від цих операцій. Отже, націнка на цю дебіторську заборгованість доповнює маржу прибутку, відображену в звітності, що може вплинути на достовірність фінансової звітності. Ці борги оцінюються за первісною вартістю проданих товарів, наданих послуг або виконаних робіт.

Критичним аспектом звітності про поточну дебіторську заборгованість за операціями з покупцями є її оцінка на дату балансу. Дотримуючись

принципу обачності, компанії зобов'язані передбачати потенційні втрати, пов'язані з несплатою покупцями, при визначенні виручки від реалізації. Оцінка дебіторської заборгованості на дату балансу значною мірою залежить від рівня впевненості щодо її стягнення. Таким чином, залежно від платоспроможності боржників може знадобитися створення резервів для сумнівних боргів.

Відповідно до стандарту П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», сумнівний борг визначається як поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невизначеність щодо погашення боржником. Наявність безнадійної заборгованості є причиною втрати прибутку та зменшення прибутку. Поточна дебіторська заборгованість відображається в балансі за чистою вартістю реалізації, яка визначається шляхом віднімання резерву сумнівних боргів із загальної суми короткострокової дебіторської заборгованості.

Створення резервів сумнівних боргів є обов'язковим для підприємств, які займаються управлінням дебіторською заборгованістю. Вони служать основним механізмом зменшення збитків від боржників, які навряд чи виконають свої зобов'язання або щодо яких минув строк позовної давності. Залежно від різних факторів, таких як обставини, події та показники ймовірності платежу, дебіторська заборгованість, на яку поширюються резерви сумнівних боргів, може бути класифікована на різні групи (додаток Б). Так, коли встановлено, що борг не може бути погашений вчасно або він прострочений, потрібно вжити ряд дій. Це включає коригування резерву сумнівних боргів для відображення ситуації на балансі.

Отже, процес оцінки дебіторської заборгованості починається з фази аналізу. Це передбачає складання повного списку всіх боржників, визначення умов погашення боргу та оцінку ймовірності погашення в узгоджені строки, визначені у відповідних договорах.



### 1.3 Значення та порядок проведення контролю розрахунків з покупцями та замовниками

Розрахунки з покупцями та замовниками за своєю суттю є динамічними, що вимагає постійного нагляду та управлінського втручання в загальну структуру управління підприємством. Ці зусилля тісно пов'язані з обробкою значної кількості економічних даних, причому ефективність таких процесів вагомою мірою залежить від продуктивності системи бухгалтерського обліку підприємства. Дійсно, ефективне управління та операції вимагають надійної та своєчасної інформації щодо стану дебіторської заборгованості, законності та підтвердження ділових операцій.

У будь-якій бізнес-операції управління операціями з клієнтами має першорядне значення. Контроль цих транзакцій має важливе значення для забезпечення фінансової стабільності, дотримання нормативних актів і зміцнення міцних відносин з клієнтами.

Проведення внутрішньогосподарського контролю на підприємстві дозволяє виявити можливі порушення, неточності та відхилення від стандартів, які можуть суттєво спотворити результати фінансової звітності. Керівництво несе відповідальність за забезпечення підходящого функціонування системи контролю. Тому керівник компанії має створити надійну систему внутрішнього контролю, яка може забезпечити об'єктивне уявлення про фінансовий стан бізнес-одиниці.

Важливо відзначити, що внутрішньому контролю піддаються всі облікові ділянки підприємства. У процесі господарської діяльності підприємство реалізує матеріальні цінності та надає послуги. На цій стадії дебіторська заборгованість постає за розрахунками з покупцями та замовниками, становлячи головну частку оборотних активів фірми.

Звідси виникає необхідність спеціально організувати та визначити особливості внутрішнього контролю не лише за розрахунками з покупцями та замовниками, а й за реалізацією товарів, робіт, послуг.

На рис. 1.2 відображає мету цього важливого аспекту управління бізнесом, демонструючи ретельний нагляд, необхідний для підтримки цілісності та ефективності цих транзакцій.

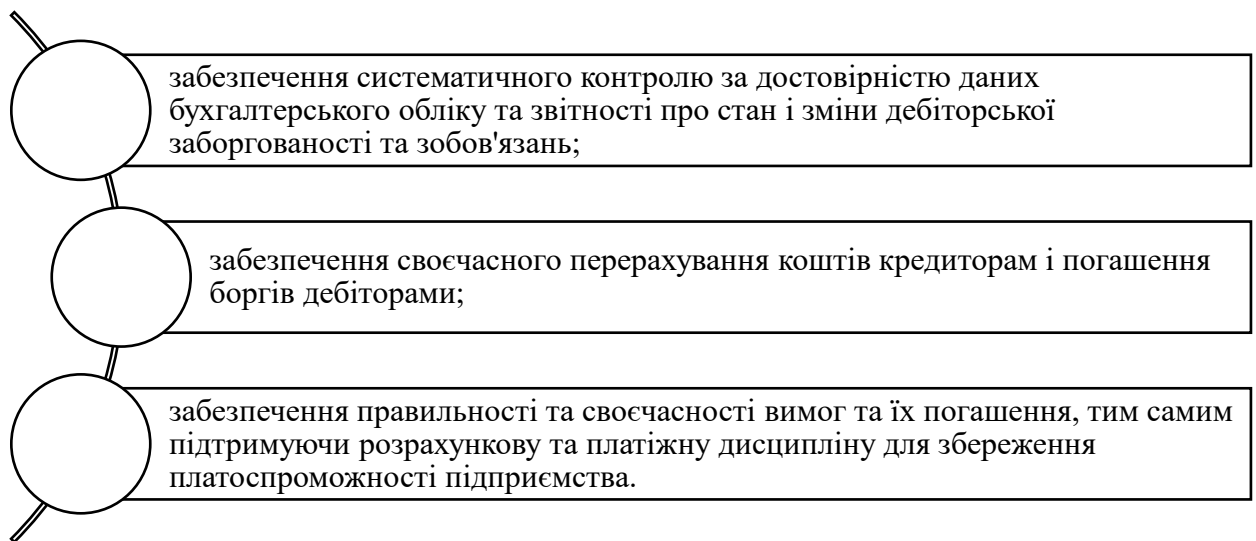


Рисунок 1.2 – Мета контролю за операціями з покупцями та замовниками

*Джерело: складено автором на основі [31]*

Основні завдання контролю взаємодії з покупцями та замовниками згруповано на рис. 1.3. Звідси, об'єктом контролю за операціями є первинні і зведені бухгалтерські документи, фінансові звіти та інші матеріали, що містять явища і дії, пов'язані з виконанням завдань.

Так, основні напрямки контролю включають: перевірку достовірності облікових даних щодо операцій з покупцями та замовниками, наявності, точності та дотримання умов договору чи інших документів, що визначають права та обов'язки залучених сторін, а також забезпечення дотримання чинного законодавства, законності, та обачність рішень відповідних органів під час операцій з покупцями та клієнтами.



Рисунок 1.3 – Ключові завдання контролю за розрахунками з покупцями та замовниками

*Джерело: складено автором на основі [24]*

Контроль є основним джерелом інформаційної підтримки управління підприємством, розробленої власником або керівництвом компанії, з метою забезпечення дотримання законодавства та доцільності функціонування, збереження активів, запобігання помилок, виявлення та виправлення інформації та правильного формування даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності [14].

Послідовність контролю за операціями з покупцями та замовниками може складатися з кількох етапів (рис.1.4).

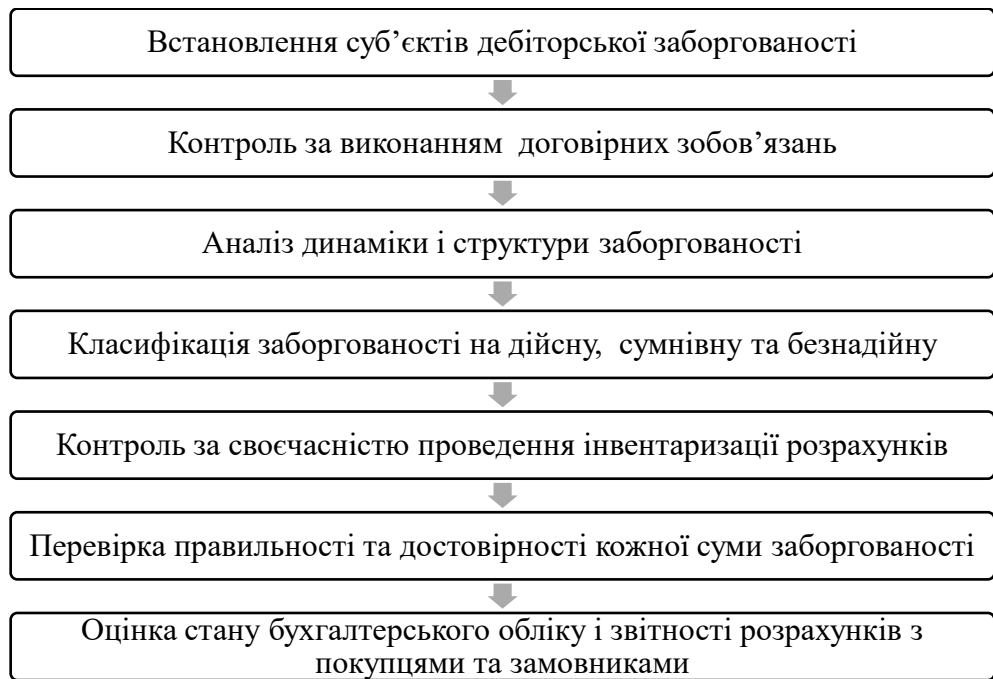


Рисунок 1.4 – Послідовність проведення контролю розрахунків з покупцями та замовниками

Джерело: [9]

Ця послідовність дозволяє ідентифікувати етапи внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками. Кожна сфера обліку має свої окремі джерела інформації внутрішнього контролю. Отже, джерелами інформації для внутрішньо-організаційного контролю розрахунків з покупцями і замовниками є первинна документація, регістри бухгалтерського обліку, звітність підприємства (рис.1.5).

### Первинні документи

- Приклади: договір, рахунок-фактура, податкова накладна, ТТН, платіжне доручення, виписка банку
- Їх зміст інформації: Відображає домовленість сторін, спрямовану на встановлення чи скасування обов'язків та прав. Надається продавцем покупцеві і вміщує перелік товарів, послуг робіт, їх кількість і пропонувану ціну, по якій вони поставляються покупцеві у разі його згоди, формальні особливості товару (колір, вага і т. д.). Надає право платнику податку на включення відповідної суми до податкового кредиту. Податкова накладна виписується на кожне повне або часткове постачання товарів/послуг. Документ, необхідний для обліку, переміщення, списання та оприбуткування товарно-матеріальних цінностей. Являє собою доручення підприємства обслуговуючому його банку про перерахування деякої суми зі свого рахунку на рахунок іншого підприємства. Видається банком підприємству і відображає грошовий рух на розрахунковому рахунку.

### Облікові реєстри

- Приклади: Журнал №3, Відомості аналітичного обліку розрахунків з покупцями 3.1, Відомості аналітичного обліку розрахунків з дебіторами 3.2, Відомості аналітичного обліку розрахунків за іншими операціями 3.5
- Зміст інформації: Містить відомості щодо дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги. Відображений аналітичний облік з покупцями та замовниками за рахунком 36. Відображений аналітичний облік з дебіторами за рахунком 37. Призначена для внутрішньогосподарських розрахунків. Розрахунків за виданими авансами, за авансами одержаними та іншими операціями за рахунком 68.

### Фінансова звітність

- Приклади: Форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», Форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів», Форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»
- Зміст інформації: Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи і послуги (рядок 1125) відображає заборгованість покупців за продукцію (товари), інші активи, здійснені роботи та надані послуги. Відображаються одержані від покупців і замовників аванси. Детально розшифровується інформація наведена в Балансі.

Рисунок 1.5 – Джерела інформації в рамках внутрішньогосподарського контролю операцій з покупцями та замовниками

Джерело: [18]

Таким чином, надійна система контролю за виконанням і веденням бухгалтерського обліку забезпечує надання користувачам точної, достовірної інформації. Здійснення контролю є обов'язковим для підприємств, оскільки дозволяє перевірити економічну обґрунтованість і правильність господарських операцій. Результати контролю дають керівництву можливість оперативно виявляти та вирішувати проблеми та завчасно запобігати їх повторенню в майбутньому.

## 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ НА ТОВ «АССТРА УКРАЇНА»

### 2.1 Загальна організаційно-економічна характеристика ТОВ «Асстра Україна»

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ АССТРА Україна (ТОВ «АССТРА Україна»), код ЄДРПОУ 32493177 – підприємство, яке займається здійснення міжнародних перевезень різними видами транспорту, імпортно-експортний супровід, консолідацію, митне оформлення і страхування вантажу.

Підприємство було засновано згідно з українським законодавством 24.07.2003. Юридична адреса: Україна, 03127, місто Київ, проспект Голосіївський, будинок 132. Вищим органом підприємства є загальні збори учасників.

Статутний капітал ТОВ «АССТРА Україна» становить 322 391,04 грн. Підприємство з 2005 року є платником податку на додану вартість, маючи індивідуальний податковий номер 324931726545.

Основними видами економічної діяльності є: Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту.

Свою діяльність компанія проводить по всьому світу, маючи 5700 корпоративних підрядників, 29 років досвіду роботи, 22 галузей, що обслуговуються, 700 замовлень щодня та 14000 надійних підрядників.

Безумовно, проведення комплексної оцінки діяльності підприємства передбачає важливу оцінку його фінансового стану через аналіз даних фінансової звітності. Таким чином, було проведено перевірку фінансової звітності ТОВ «АССТРА Україна» за 2021-2023 роки, яка дозволила провести

розрахунки щодо ліквідності, платоспроможності та ефективності діяльності компанії.

Заглиблюючись у показники ліквідності компанії (додаток Г), стає очевидним, що ТОВ «АССТРА Україна» підтримує загалом задовільні показники ліквідності.

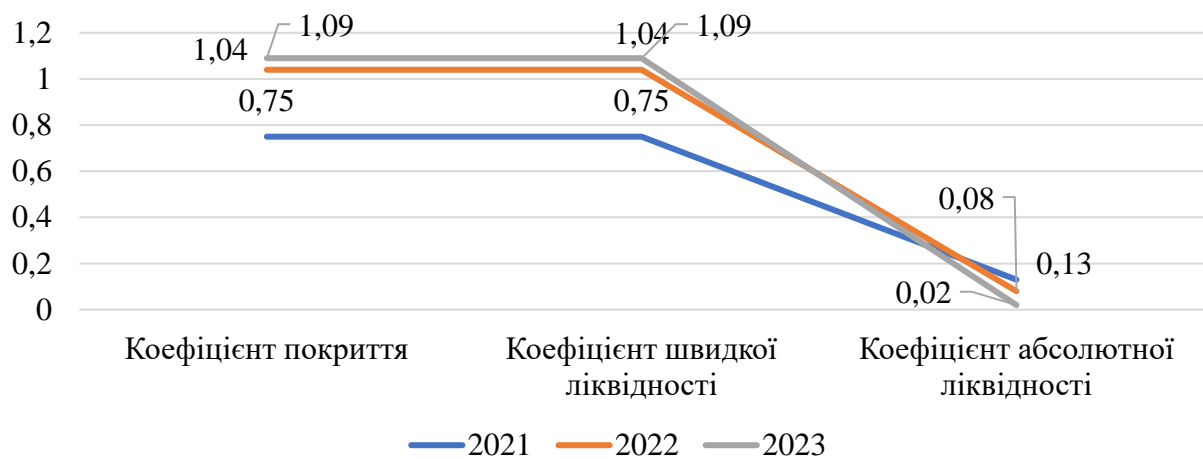


Рисунок 2.1 – Динаміка показників ліквідності ТОВ «АССТРА УКРАЇНА» 2021-2023 рр.

*Джерело: сформовано автором за даними фінансової звітності підприємства*

Виходячи з наведених показників діяльності підприємства за трирічний період, коефіцієнт покриття вимірює здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання. Значення коефіцієнта за 2021-2023 роки вказують на тенденцію до покращення, при цьому значення зросли з 0,75 до 1,09. Це свідчить про здатність підприємства покривати свої фінансові зобов'язання з часом зміцнилася і зараз відповідає нормі більше 1. Значення коефіцієнта швидкої ліквідності у 2021 р. знаходився в межах норми 0,6-0,8, що говорить про те, що підприємство підтримувало стабільний рівень ліквідності протягом періоду, але потім він виріс. Значення коефіцієнту абсолютної ліквідності за 2021-2023 роки є нижчими за норму 0,2-0,3, що вказує на потенційне занепокоєння щодо ліквідності, оскільки підприємство може мати недостатньо ліквідних активів для покриття своїх короткострокових зобов'язань.

Позитивні значення чистого оборотного капіталу за 2021-2023 роки свідчать про те, що Товариство має достатньо оборотних активів для покриття своїх короткострокових зобов'язань. Крім того, тенденція до збільшення чистого оборотного капіталу вказує на покращення ліквідності та операційної ефективності протягом періоду.

Аналіз динаміки показників платоспроможності компанії дає цінну інформацію про її фінансовий стан і операційну ефективність з часом (додаток Е). Розуміння тенденцій у показниках ліквідності допомагає керівництву приймати обґрунтовані рішення щодо розподілу ресурсів, інвестиційних стратегій і загального фінансового планування.

Так, від'ємні значення коефіцієнта платоспроможності за 2021 рік свідчать про те, що підприємство мало від'ємний капітал, що означає скрутне фінансове становище. Однак у наступні роки спостерігається покращення, коефіцієнт платоспроможності зріс до 0,04 у 2016 році та 0,09 у 2023 році.

Значення коефіцієнта фінансової залежності за 2021-2023 роки значно перевищують норму  $< 2$ , що вказує на значну залежність від зовнішнього фінансування. Це може свідчити про підвищений фінансовий ризик і вразливість до економічних спадів.

Від'ємні значення коефіцієнта забезпеченості власним оборотним капіталом за 2021 рік свідчать про дефіцит власних оборотних коштів, що може створити проблеми для ліквідності та ефективності діяльності підприємства. Однак у наступні роки спостерігається покращення, коли коефіцієнт зріс до 0,04 у 2022 році та 0,08 у 2023 році, хоча все ще нижче норми  $> 0,1$ . Коефіцієнт маневреності власного капіталу вимірює здатність підприємства регулювати структуру капіталу. Усі значення цього коефіцієнта за 2021-2023 роки є в межах норми, що вказує на нормальний рівень маневреності власного капіталу.

Таким чином, незважаючи на покращення платоспроможності та забезпеченості власним оборотним капіталом, підприємство все ще стикається з проблемами, пов'язаними із сильною залежністю від зовнішнього



фінансування та обмеженою маневреністю власного капіталу. Підприємству рекомендується зосередитися на зміцненні своєї бази власного капіталу та зменшенні залежності від зовнішнього фінансування для підвищення фінансової стабільності та гнучкості.

Аналізуючи показники діяльності підприємства, можна виявити кілька важливих тенденцій і напрямків для вдосконалення (додаток Ж). По-перше, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості демонструє коливання у позначках, вказуючи на можливі проблеми з ефективним управлінням кредиторською заборгованістю. По-друге, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості демонструє постійне зростання протягом трирічного періоду, що вказує на покращення здатності компанії оперативно стягувати непогашені платежі від клієнтів. По-третє, тенденція до скорочення терміну погашення дебіторської заборгованості відображає позитивний розвиток практики управління кредитами компанії, що призводить до швидшої конвертації дебіторської заборгованості в готівку.

Крім того, хоча коефіцієнт оборотності основних фондів і коефіцієнт оборотності активів демонструють коливання, коефіцієнт оборотності власного капіталу демонструє помітне покращення від негативних значень у 2021 та 2022 роках до позитивного показника у 2023 році, що вказує на підвищення ефективності використання акціонерного капіталу для отримання доходу. Загалом, незважаючи на те, що є сильні сторони, такі як управління дебіторською заборгованістю та використання власного капіталу, є також сфери, які потребують покращення, зокрема в управлінні кредиторською заборгованістю та вирішенні питань погашення позик.

Аналіз динаміки показників рентабельності підприємства дає цінну інформацію про фінансовий стан і ефективність компанії з часом (додаток Е). Ці показники пропонують комплексне бачення про здатність організації отримувати прибуток від своєї діяльності та інвестицій, слугуючи ключовими показниками для інвесторів, зацікавлених сторін і керівництва.

Аналізуючи показники ефективності підприємства, стає очевидним наявність помітних тенденцій за кількома ключовими показниками. По-перше, рентабельність активів демонструє послідовне зростання протягом багатьох років, хоча й залишається нижче ідеального порогу в 2%. Подібним чином рентабельність власного капіталу неухильно зростала, переходячи від від'ємних значень у 2021 та 2022 роках до позитивних у 2023 році, що свідчить про тенденцію до покращення. Крім того, коефіцієнт рентабельності продажу товарів продемонстрував помітну тенденцію до зростання, що вказує на позитивну траєкторію продажів компанії. Однак важливо відзначити, що коефіцієнт рентабельності товарів протягом багатьох років залишався нижче бажаного порогу 0, що свідчить про можливість покращення ефективності виробничих процесів або стратегій управління витратами. Загалом, незважаючи на наявність позитивних ознак зростання та покращення в певних сферах, вирішення питання про коефіцієнт рентабельності товарів може стати ключовим моментом для покращення загальних фінансових показників підприємства.

Підсумовуючи, аналіз показників ефективності компанії дає цінну інформацію про її фінансовий стан та операційну ефективність. У той час як деякі показники демонструють позитивні тенденції, такі як збільшення коефіцієнтів оборотності та скорочення періодів погашення, інші вказують на проблемні області, такі як зниження коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості. Щоб вирішити ці проблеми та використати сильні сторони, компанія повинна розглянути можливість впровадження кількох стратегічних заходів: оптимізація процесів управління кредиторською заборгованістю, зосередження на вдосконаленні управління дебіторською заборгованістю, вивчення можливостей диверсифікації потоків доходів і оптимізації операційних процесів тощо. Активно вирішуючи ці проблеми та використовуючи свої сильні сторони, компанія може позиціонувати себе для довгострокового успіху та конкурентоспроможності на ринку.

## 2.2 Організація обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками на ТОВ «АССТРА УКРАЇНА»

Якісна документація щодо розрахунків з покупцями та замовниками є першочерговою для бізнесу, а її ефективність залежить від ефективного управління дебіторською заборгованістю. Ефективне управління дебіторською заборгованістю гарантує, що підприємства можуть точно реєструвати, контролювати та аналізувати фінансові операції, забезпечуючи тим самим стабільне зростання та успіх.

Основним джерелом інформації для контролю розрахункових операцій є первинні документи. Особливості та порядок розрахунків між постачальниками та покупцями, як правило, визначаються договорами купівлі-продажу, тоді як експортні операції без посередників здійснюються на основі договорів поставки. І Цивільний кодекс [33], і Господарський кодекс [7] містять визначення та вказівки щодо договорів поставки. За цими договорами продавець (постачальник) зобов'язується передати покупцеві товар для комерційного використання або в інших визначених цілях, а покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити обумовлену суму. Договір по суті є угодою сторін, спрямованою на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків.

У наступних розрахункових операціях з покупцями та клієнтами існують фундаментальні первинні документи, що є вирішальними, як показано на рис. 2.5.

Коли матеріальні активи транспортуються від постачальника до покупця, складається рахунок-фактура, – це документ, що формується на підставі договору купівлі-продажу товарів і містить відомості про суму, яку платник повинен перерахувати на розрахунковий рахунок постачальника або сплатити в касі постачальника. Для організацій на загальній системі

оподаткування, що передбачає сплату та повернення ПДВ, рахунок-фактура є доказом для покупця суми ПДВ, утриманої продавцем.

Розрахунки з покупцями та замовниками	Виникнення заборгованості	накладні-рахунки
		фактури-рахунки
		акти прийнятих робіт
		податкові накладні
		товарно-транспортні накладні
	товарні накладні	
	Погашення заборгованості	прибутковий касовий ордер
		платіжне доручення
		виписка банку

Рисунок 2.5 – Перерахунок документів при розрахунках з покупцями і замовниками

*Джерело: розроблено автором*

У період здачі виконаних робіт або надання послуг між замовником і підрядником складається окремий документ під назвою Акт здачі-прийняття робіт (надання послуг). У цьому документі описуються надані послуги та виконані роботи із зазначенням терміну виконання та вартості. Підрядник зобов'язаний звітувати перед замовником про виконану роботу. Документ, як правило, готується в двох примірниках, причому один примірник зберігається після підпису підрядника, а інший – у замовника.

Для одержання права на податковий кредит з ПДВ та виникнення податкових зобов'язань складання податкової накладної є обов'язковим, особливо для фізичних осіб, зареєстрованих як платники ПДВ.

Для звітності про рух товарно-матеріальних цінностей, а також транспортних розрахунків первинним документом є товарно-транспортна накладна (ТТН). ТТН, яка зазвичай використовується для внутрішніх перевезень в межах України, надає важливу інформацію щодо обсягу перевезення вантажу та відповідальних сторін.

Покупці та замовники часто надають аванси за постачання матеріальних цінностей або надання послуг у рамках своїх господарських операцій. Аванс, будь то повна або часткова оплата, являє собою грошову суму або іншу майнову вартість, передану для виконання договірних зобов'язань, наприклад для майбутніх поставок.

Таким чином, процес розрахунків з покупцями та замовниками передбачає наявність великої кількості первинних документів, що вимагає прискіпливої уваги до деталей під час їх оформлення та своєчасної подачі.

Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» призначений для документування операцій з розрахунків з покупцями і замовниками. За дебетом рахунку 36 відображається вартість реалізації продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг з урахуванням ПДВ, акцизів та інших зборів. Ці збори, які є обов'язковими платежами, включеними до собівартості продажів, відповідають рахункам обліку доходів, пов'язаних з продажем конкретних активів. За кредитом рахунку 36 ведеться облік сум, що надійшли від покупців і замовників через банківські рахунки, каси та інші способи оплати підприємства. Залишок по рахунку відображає непогашену заборгованість покупців і замовників за отриману продукцію, роботи або послуги.

До субрахунків рахунку 36 відносяться: 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями», 362 «Розрахунки з іноземними покупцями», 363 «Розрахунки з учасниками ПФГ», 364 «Розрахунки за гарантійним забезпеченням».

Аналітичний облік транзакцій з покупцями та замовниками ведеться в Відомості 3.1 за окремими клієнтами та за окремим рахунком-фактурою, призначеним для оплати. Підсумкові результати цього документа охоплюють кредитові сальдо, відображені на рахунку 36.

Рахунок 37 «Розрахунки з різними дебіторами» реєструє залишки дебіторської заборгованості з різними дебіторами. До них належать видані аванси, нараховані доходи, претензії, компенсація збитків, позики від членів кредитної спілки, звітність та інші відповідні операції.

Регістр аналітичного обліку розрахунків з боржниками, також відомий як реєстр дебіторів, каталогізує найменування боржників, дату виникнення заборгованості, реквізити супровідних документів, суми заборгованості та відомості про підтвердження погашення. Цей реєстр зберігає детальні записи для кожного покупця та клієнта, документуючи кожен рахунок, який вимагає оплати.

Оборотно-сальдовою відомістю називається звіт, який представляє сальдо всіх бухгалтерських рахунків як на початок, так і на кінець певного періоду, наприклад місяця, кварталу або року.

У додатку 3 надано типову кореспонденцію щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками за надані послуги підприємства.

Таким чином, первинні облікові документи служать основою для точного ведення обліку, тоді як синтетичний облік забезпечує зведене уявлення про дебіторську заборгованість за різними рахунками, а аналітичний облік пропонує цінну інформацію про моделі платежів клієнтів, кредитні ризики та стратегії стягнення, що дозволяє підприємствам приймати обґрунтовані рішення та зменшувати фінансові ризики.

Внутрішній контроль розрахунків з покупцями та замовниками має першочергове значення для будь-якого бізнесу, забезпечуючи точність, достовірність та чесність фінансових операцій. Основні завдання внутрішнього контролю зосереджені навколо зменшення ризиків, виявлення та запобігання шахрайству, а також сприяння достовірності та точності фінансової звітності (рис. 2.6).

Отже, ефективно вирішуючи ці завдання, організації можуть підвищити цілісність та ефективність своїх розрахунків із покупцями та клієнтами, мінімізуючи ризик помилок, шахрайства та проблем із відповідністю.

Потрібність внутрішнього контролю визначається тим, що верхній елемент управління підприємством, не бере участь у контролі, щоденної роботи виробничих, структурних та функціональних підрозділів підприємства, у зв'язку з чим виникає потреба в додаткових даних.



Рисунок 2.6 – Завдання внутрішнього контролю розрахунків з покупцями і замовниками

Джерело: розроблено автором

Процес контролю розрахунків з покупцями та замовниками здійснюється за етапами, зображених на рис.2.7.

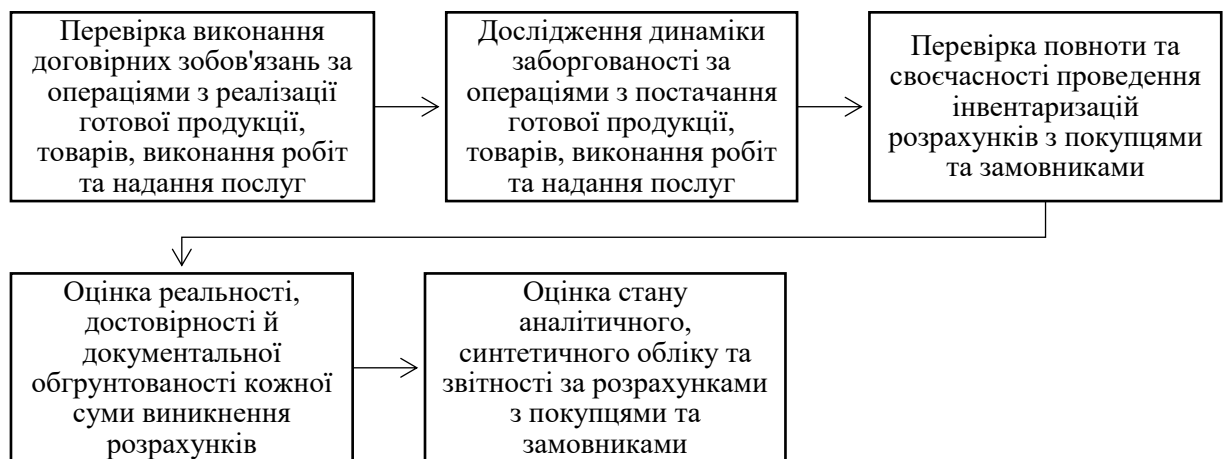


Рисунок 2.7 – Процес контролю розрахунків з покупцями та замовниками

Джерело: [23]

Отже, регулярний контроль, перевірка документації та своєчасне спостереження за неоплаченими рахунками є важливими методами забезпечення точності та надійності даних про дебіторську заборгованість. Крім того, чітке спілкування з клієнтами щодо умов оплати та очікувань може допомогти запобігти суперечкам і затримкам платежу.

### 2.3 Шляхи вдосконалення процесів обліку та контролю та підвищення загальної ефективності підприємства ТОВ «Асстра Україна»

Управління транзакціями з діловими партнерами є динамічним явищем, що вимагає постійного нагляду та втручання з боку управлінського колективу в ширші операційні рамки підприємства. Для забезпечення безперебійної роботи та ефективного управління необхідно мати точну та своєчасну інформацію щодо стану дебіторської заборгованості, а також законності та можливості перевірки ділових операцій. Отже, облік і контроль за дебіторською заборгованістю постають як ключові завдання у вирішенні проблем, властивих сучасному управлінню підприємством, включаючи тонкий баланс між ліквідністю та прибутковістю.

Перед впровадженням удосконалення облікової політики розрахунків з покупцями та замовниками ТОВ «Асстра Україна» важливо розпізнати проблемні моменти в існуючій практиці та усвідомити їх можливі наслідки (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Проблемні моменти в обліку розрахунків з покупцями та замовниками в ТОВ «Асстра Україна»

№	Проблемний аспект	Особливості проблематики
1	Проблеми управління валютою	Без чіткої політики управління операціями в іноземній валюті компанія зіштовхнулася із труднощами в обліку та звітності щодо фінансових операцій. Коливання обмінних курсів також можуть вплинути на прибутковість компанії та грошові потоки
2	Питання управління кредитом	Неудосконалена політика управління кредитами призводить до надання кредитів клієнтам із високим ризиком, збільшуючи ймовірність прострочення платежів або дефолтів. Це призводить до проблем з грошовими потоками, збільшення витрат на безнадійні борги та потенційних проблем з ліквідністю
3	Непослідовна практика виставлення рахунків-фактур	Невідповідності в процедурах виставлення рахунків призводять до затримок обробки платежів і суперечок із клієнтами щодо розбіжностей у виставленні рахунків, що погіршує відносини з клієнтами, впливаючи на грошовий потік, а також до втрати прибутку



№	Проблемний аспект	Особливості проблематики
4	Несистематична документація та ведення записів	Погана практика документування та ведення записів призвела до неточностей у фінансових записах, ускладнюючи відстеження операцій і звірку рахунків, та труднощів у вирішенні суперечок із клієнтами
5	Неефективні механізми вирішення спорів	Неефективні процеси вирішення суперечок не сприяє вирішенню суперечок із клієнтами, що може призвести до збільшення адміністративних витрат і негативного впливу на репутацію компанії, напружених відносин і потенційної втрати бізнесу
6	Стратегії обмеженого управління ризиками	Без надійних стратегій управління ризиками компанія наражається на різні ризики, включаючи несплату, коливання валют і проблеми з дотриманням нормативних вимог, що може призвести до фінансових втрат, збоїв у роботі та погіршення репутації
7	Проблеми з відповідністю нормативним вимогам	Недотримання правил міжнародної торгівлі, митних законів і вимог страхування може призвести до юридичних і фінансових санкцій, а також завдати шкоди репутації компанії. Невідповідність також може порушити бізнес-операції та вплинути на відносини з клієнтами
8	Недоліки в управлінні відносинами з клієнтами	Неадекватна практика управління відносинами з клієнтами може призвести до поганої комунікації, незадоволеності клієнтів і втрати можливостей для бізнесу. Це може призвести до зниження лояльності клієнтів, зменшення прибутку та негативних відгуків
9	Слабкий внутрішній контроль і процеси аудиту	Слабкий внутрішній контроль і процеси аудиту збільшують ризик помилок, шахрайства та спотворень у фінансовій звітності. Це може підірвати достовірність фінансової інформації, послабити довіру зацікавлених сторін і наразити компанію на юридичні та регуляторні ризики

*Джерело: розроблено автором*

Контроль розрахунків із покупцями та замовниками ТОВ «Асстра Україна», враховуючи його участь у міжнародних перевезеннях та супутніх послугах, може мати декілька проблемних аспектів (табл. 2.2).

Так, вирішення цих проблемних аспектів первинного, синтетичного та аналітичного обліку, а також контролю вимагає поєднання надійних систем бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю, навчання персоналу та стратегічного планування, а також ефективних стратегій управління ризиками, заходів дотримання, ініціатив щодо контролю витрат, систем моніторингу ефективності та практик управління взаємовідносинами з клієнтами.

Таблиця 2.2 – Проблемні моменти контролю розрахунків з покупцями та замовниками на ТОВ «Асстра Україна»

№	Проблемний аспект	Особливості проблематики
1	Відсутність моніторингу балансу	Недостатній моніторинг балансу між дебіторською та кредиторською заборгованістю, що призводить до дисбалансів, які впливають на фінансову стабільність компанії
2	Неефективне управління дебіторською заборгованістю	Компанія має проблеми із впровадженням ефективних засобів контролю для управління дебіторською заборгованістю, що призводить до труднощів у відстеженні та зборі платежів від клієнтів
3	Затримка виявлення прострочених платежів	Існують затримки у виявленні прострочених платежів від клієнтів, що призводить до проблем з грошовими потоками та перешкоджає здатності компанії виконувати свої фінансові зобов'язання
4	Обмежений аналіз розрахунків із боржниками	Є труднощі під час проведення комплексного аналізу розрахунків із боржниками, включаючи виявлення закономірностей у поведінці платежів і вирішення таких проблем, як затримка або несплата
5	Неефективне управління запасами	Компанія стикається із проблемами в систематичному проведенні інвентаризації та документуванні результатів, що призводить до неточностей та/або розбіжностей у записах про запаси
6	Невикористання контрольних документів	Несистематичне використання робочих документів контролера, приміром про результати перевірки даних про надання послуг клієнтам та перевірка правильності ведення обліку, що може перешкоджає здатності компанії ефективно контролювати та управляти своїми платежами з покупцями

*Джерело: розроблено автором*

Окрім того, використання таких технологій, як бухгалтерське програмне забезпечення та інструменти аналізу даних, може оптимізувати облікові процеси, підвищити точність і розширити можливості прийняття рішень. Регулярний перегляд і вдосконалення процедур бухгалтерського обліку є важливими для адаптації до мінливого бізнес-середовища та нормативних вимог. Окрім того, упроваджуючи комплексні заходи контролю, ТОВ «Асстра Україна» може мінімізувати ризики, підвищити ефективність роботи та зберегти конкурентну перевагу в галузі міжнародних перевезень.

ТОВ «Асстра Україна» працює у динамічній сфері міжнародних перевезень, пропонуючи широкий спектр послуг, що охоплює різні види транспорту, підтримку імпорту-експорту, консолідацію, митне оформлення та

страхування вантажів. Орієнтуючись у складності своїх багатогранних операцій, компанія стикається з безліччю проблем в управлінні платежами з покупцями та клієнтами. Від забезпечення відповідності нормативним вимогам до пом'якшення кредитних і валютних ризиків ефективна облікова політика відіграє ключову роль у сприянні прозорим і ефективним фінансовим операціям.

Для оновлення облікової політики у розрізі розрахунків з покупцями та замовниками ТОВ «Асстра Україна» необхідно звернути увагу на декілька конкретних пунктів, що описані у табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Пропоновані зміни до облікової політики в частині розрахунків з покупцями та замовниками ТОВ «Асстра Україна»

№	Пункт	Особливості удосконалення
1	Управління валютою	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Розробити політику управління операціями в іноземній валюті, включаючи процедури конвертації валюти, хеджування та переклад фінансової звітності.</li> <li>– Забезпечити дотримання відповідних стандартів бухгалтерського обліку та нормативних вимог, що регулюють валютні операції</li> </ul>
2	Кредитний менеджмент	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Оновити політику щодо оцінки кредитоспроможності клієнтів і встановлення кредитних лімітів на основі оцінки ризику.</li> <li>– Встановити процедури моніторингу платіжної поведінки клієнтів і впровадження заходів кредитного контролю для пом'якшення кредитного ризику</li> </ul>
3	Виставлення рахунків	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Стандартизувати процедури виставлення рахунків клієнтам за надані послуги, включаючи транспортування, митне оформлення та страхування вантажів, переконавшись, що вони точно відображають умови продажу, у т.ч. податками, комісіями чи доплатами</li> </ul>
4	Документація та облік	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Розробити вказівки щодо документування та ведення записів про операції з покупцями та клієнтами, включаючи рахунки-фактури, замовлення на купівлю, коносаменти, митні декларації та страхові поліси.</li> <li>– Встановити процедури електронного документообігу для оптимізації процесів ведення записів</li> </ul>
5	Вирішення суперечок	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Оновити політику та процедури розгляду суперечок із покупцями та клієнтами, включаючи процеси ескалації та часові рамки вирішення.</li> <li>– Забезпечити навчання співробітників, які займаються відносинами з клієнтами та вирішенням суперечок, для ефективного ведення переговорів і вирішення суперечок</li> </ul>

№	Пункт	Особливості удосконалення
6	Управління ризиками	– Огляд і перегляд стратегій управління ризиками для пом'якшення ризиків, пов'язаних з несплатою, валютними коливаннями та іншими факторами, що впливають на розрахунки з покупцями та клієнтами
7	Відповідність і нормативні вимоги	– Забезпечити дотримання правил міжнародної торгівлі, митного законодавства та страхових вимог, що стосуються діяльності компанії. – Оновити політику та процедури, щоб відобразити зміни в нормативних вимогах і передовій галузевій практиці
8	Управління взаємовідносинами з клієнтами	– Удосконалити політику та процедури для управління взаєминами з клієнтами, включаючи протоколи зв'язку, механізми зворотного зв'язку та опитування щодо задоволеності клієнтів. – Впровадити системи управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) для відстеження взаємодії, керування обліковими записами та покращення обслуговування клієнтів
9	Внутрішній контроль і аудит	– Посилити внутрішній контроль для забезпечення точності, повноти та достовірності фінансових даних щодо розрахунків з покупцями та замовниками. – Проводити регулярні аудити для оцінки відповідності обліковій політиці та процедурам і визначення областей для покращення

*Джерело: розроблено автором*

Крім того, для полегшення модернізації системи обліку дебіторської заборгованості рекомендується впровадити такі процедури:

– Проводити періодичні (щоквартальні) електронні звірки з контрагентами компанії, з можливістю щомісячної звірки з конкретними контрагентами при необхідності.

– Запровадити систему штрафів за прострочення оплати покупцями та замовниками. Використовуючи оперативну інформацію, отриману з процесів внутрішнього контролю, наголос слід зробити на організації претензійних процедур для забезпечення своєчасних платежів за транзакціями, що згодом призведе до зменшення частки простроченої заборгованості контрагентів.

– Упроваджувати політику диверсифікації контрагентів для мінімізації ризику несплати основними покупцями разом із постійним моніторингом потенційних контрагентів.

– Провести попередню оцінку фінансової стабільності кожного контрагента на базі попередньо визначеного набору ключових критеріїв оцінки.

Таким чином, удосконаливши ці конкретні пункти в обліковій політиці щодо розрахунків з покупцями та клієнтами, ТОВ «Асстра Україна» може поліпшити процеси фінансового управління, підвищити прозорість і підзвітність, а також зменшити ризики, пов'язані з різноманітними бізнес-операціями.

Оперативно контролювати баланс між дебіторською та кредиторською заборгованістю. Надмірне накопичення дебіторської заборгованості створює небезпеку фінансовій стабільності Товариства, що викликає необхідність пошуку додаткових джерел фінансування. Крім того, запровадити контроль дебіторської заборгованості як загалом, так і за боржником (існуючим або потенційним), періодично переглядаючи ці ліміти. Одночасно визначити найліпший розмір дебіторської заборгованості, що не буде надмірно зв'язувати фінансові ресурси компанії та не перешкоджати безперебійному перебігу поставок, виробництва, реалізації та виконання зобов'язань.

Контролювати стан розрахунків з дебіторами, у тому числі простроченою, та своєчасно виявляти неприйнятні для підприємства види дебіторської заборгованості, наприклад, прострочену понад три місяці. Для ефективної організації контролю ми пропонуємо робочий документ контролера «Результати перевірки даних про надання послуг клієнтам» (додаток И).

Запропонований документ передбачає декілька функцій:

– По-перше, збирає інформацію щодо вчасності надання послуг, оформлення первинних документів та їх відображення в обліку.

– По-друге, полегшує аналіз розрахунків з боржниками, включаючи виявлення боргів із різним терміном погашення.

– По-третє, допомагає сформуванню висновки щодо доцільності продовження співпраці з конкретними покупцями на основі минулих операцій і своєчасності їх платежів, серед іншого.

Для ефективного контролю дебіторською заборгованістю підприємству необхідно систематично проводити регулярні інвентаризації, документально оформлюючи результати за допомогою запропонованого нами документа (додаток К). Він дозволяє визначити поточний стан розрахунків щодо окремих боржників, полегшити аналіз та вчасну реакцію на будь-які відхилення. Таким чином, компанія може запропонувати відповідному відділу вжити заходів щодо повернення непогашеної заборгованості та попередження потенційної заборгованості в майбутньому.

Крім того, нами розроблено робочий документ контролера «Перевірка правильності ведення інвентаризації» (Додаток Л), призначений для консолідації інформації про можливі порушення, які можуть мати місце під час організації та проведення інвентаризації на підприємстві. Цей документ згодом може скеровувати виконання відповідних заходів для елімінації виявлених недоліків і відхилень.

## ВИСНОВКИ

Ефективне ведення розрахунків з покупцями та замовниками має вирішальне значення для фінансового здоров'я та стабільності будь-якого суб'єкта господарювання. У роботі дослідилися практики обліку та контролю, пов'язані з цими операціями, проливаючи світло на кілька проблемних аспектів і пропонуючи шляхи посилення механізмів контролю.

По-перше, очевидно, що своєчасне і точне документування є важливим для забезпечення точності та цілісності фінансових операцій. Використання первинних документів, таких як рахунки-фактури та товарно-транспортні накладні, відіграє важливу роль у документуванні цих транзакцій, і їх слід ретельно контролювати, щоб запобігти помилкам і шахрайству. Крім того, неможливо переоцінити важливість своєчасного та точного обліку дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки це безпосередньо впливає на ліквідність та фінансовий стан компанії.

По-друге, дослідження підкреслює важливість механізмів внутрішнього контролю для ефективного управління розрахунками з покупцями і замовниками. Внутрішній контроль відіграє ключову роль у захисті активів, виявленні помилок і порушень і забезпеченні дотримання організаційної політики та нормативних вимог. Підприємствам вкрай необхідно встановити надійні процедури внутрішнього контролю, адаптовані до конкретних потреб і ризиків, пов'язаних із розрахунками з покупцями та клієнтами.

Крім того, аналіз виявив кілька проблем у поточній практиці бухгалтерського обліку, таких як неповна або неточна документація, яка може призвести до розбіжностей і фінансових втрат. Щоб вирішити ці проблеми, підприємства повинні запровадити надійні системи внутрішнього контролю, включаючи регулярні аудити та перегляди бухгалтерських процесів. Крім того, навчальні та освітні програми для бухгалтерів можуть допомогти

покращити розуміння ними принципів і практики бухгалтерського обліку, зменшивши ймовірність помилок.

Подальші дослідження теми обліку та контролю розрахунків із покупцями та замовниками у суб'єктів господарювання можна було б зосередити на: автоматизації та технологічній інтеграції, відповідності нормативним вимогам, управлінні ризиками та взаємовідносинами з клієнтами тощо.

Для компаній, які надають послуги з перевезення вантажів, в проблемах обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками важливо звернути увагу на наступні напрямки:

1. Документація та ведення записів. Забезпечення точної та повної документації всіх операцій, пов'язаних із транспортуванням вантажу.

2. Вчасне виставлення рахунків і стягнення платежів. Встановлення ефективних процесів для виставлення рахунків клієнтам відразу після завершення надання послуг і активний моніторинг збору платежів.

3. Забезпечення дотримання стандартів бухгалтерського обліку та зобов'язань щодо звітності, щоб уникнути штрафних санкцій або юридичних проблем.

4. Впровадження заходів внутрішнього контролю для захисту від шахрайства, помилок або нецільового використання фінансових ресурсів.

5. Підтримка відкритого та прозорого спілкування з клієнтами щодо виставлення рахунків, умов оплати та будь-яких питань або суперечок, пов'язаних із рахунками-фактурами чи платежами.

Отже, облік і контроль розрахунків з покупцями і замовниками є складними процесами, що вимагають пильної уваги та дотримання передового досвіду. Запроваджуючи ефективні механізми контролю, підприємства можуть підвищити свою фінансову прозорість і ефективність, що зрештою призведе до покращення процесу прийняття рішень і довгострокового успіху.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Mamontova N., Hluschyk M. Specifics of Accounting for Accounts Receivable of Enterprises in Modern Conditions. *Modern Economics*. 2023. Vol. 39, no. 1. P. 112–117. URL: [https://doi.org/10.31521/modecon.v39\(2023\)-17](https://doi.org/10.31521/modecon.v39(2023)-17).
2. Акімова Н. С., Топоркова О. В. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості. *Бізнес Інформ*. 2017. №11. С. 312–317
3. Бержанір І.А., Бержанір А.Л., Ящук Т.А. Економічна сутність зобов'язань і розрахунків підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2020. №2(19). С.240–244.
4. Бондарчук Н. В., Васильєва Л.М. Теоретико-методичні основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. № 16. С. 135–138
5. Бруханський Р. Ф., Железняк Н. В., Хомин І. П. Фінансово-облікова проблематика відтворення потенціалу сільськогосподарських підприємств : монографія / ред. Р. Ф. Бруханського. Тернопіль : ТНЕУ, 2014. 452 с.
6. Бурова Т. А., Волошина В. В. Проблеми та перспективи розвитку системи внутрішнього контролю дебіторської заборгованості на підприємствах. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2014. №5.3. С. 11–15
7. Господарський кодекс України : Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV : станом на 1 січ. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 03.03.2024).
8. Грицай О., Станасюк Н. Управління дебіторською заборгованістю підприємства в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. *Економіка і суспільство*. 2018. № 15. С. 825–832.

9. Грушко В. І., Савсюк М. М. Аналіз операцій з покупцями та замовниками. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2017. № 48. С. 85–92. URL: <https://snku.krok.edu.ua/index.php/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/view/13/11> (дата звернення: 21.02.2024).
10. Димар О.В. Економічна сутність розрахунків підприємства з покупцями та замовниками. Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія, методологія, організація: збірник тез доповідей учасників XVIII Всеукраїнської наукової конференції. Київ : ДП«Інформ. – аналіт. агентство», 2020. С. 29-32.
11. Дубровська Є. В. Дослідження сутності поняття «Дебіторська заборгованість». *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка*. 2012. № 2. С. 202–205
12. Єдинак Т. С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово-економічної кризи. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2019. № 3. С. 54–57.
13. Жарнікова В. Облік розрахунків з покупцями: систематизація поглядів та перспективи досліджень. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*. 2018. № 2. С. 48–63. URL: <https://doi.org/10.32750/2018-0206>.
14. Кватирка П. Б. Класифікація дебіторської заборгованості та її вдосконалення : навч. посіб. Київ : КНЕТУ, 2015.
15. Кравченко О., Кобець Т. Організація обліку дебіторської заборгованості та шляхи її вдосконалення. *Економіка та суспільство*. 2021. № 25. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-25-58>.
16. Лисенко В. С. Основні проблеми обліку та аудиту дебіторської заборгованості. *Управління розвитком*. 2011. №2. С. 235–239.
17. Майборода О. Є., Косарева І. П., Корабейнікова І. О. Характеристика сутності та поняття дебіторської і кредиторської заборгованості. *Економіка і суспільство: економіка та управління підприємствами*. 2018. № 15. С. 396–402.

18. Маркова Т.Д. Стрепенюк М.М, Головаченко Л.М., Римар Г.А. Особливості внутрішньогосподарського контролю розрахунків з покупцями та реалізації готової продукції. *Економіка харчової промисловості*. 2018. № 3. Том 10. С. 83–93.

19. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 (МСБО 32). Фінансові інструменти: подання : Стандарт Ради з Міжнар. стандартів бух. обліку від 01.01.2012 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_029#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029#Text) (дата звернення: 01.06.2024).

20. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 (МСБО 39). Фінансові інструменти: визнання та оцінка : Стандарт Ради з Міжнар. стандартів бух. обліку від 01.01.2012 р. : станом на 17 жовт. 2013 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_015#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015#Text) (дата звернення: 01.06.2024).

21. Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 (МСФЗ 7). Фінансові інструменти: розкриття інформації : Стандарт Ради з Міжнар. стандартів бух. обліку від 01.01.2012 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_007#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_007#Text) (дата звернення: 01.06.2024).

22. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі : монографія / Н. Акімова та ін. Харків : ХДУХТ, 2016. 285 с.

23. Організація контролю розрахунків з покупцями та замовниками. *Pidru4niki*. URL: [https://pidru4niki.com/1096050661821/ekonomika/organizatsiya\\_kontrolyu\\_rozrahunkiv\\_pokuptsyami\\_zamovnikami](https://pidru4niki.com/1096050661821/ekonomika/organizatsiya_kontrolyu_rozrahunkiv_pokuptsyami_zamovnikami) (дата звернення: 03.03.2024).

24. Паянок Т. М. Система внутрішнього контролю дебіторської заборгованості: напрями вдосконалення. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю та аналізу*. 2019. № 1(42). С. 58–63. URL: [https://doi.org/10.26642/pbo-2019-1\(42\)-58-63](https://doi.org/10.26642/pbo-2019-1(42)-58-63) (дата звернення: 21.02.2024).

25. Пінчук Т., Стефанович Н., Кумейко А. Економічна характеристика дефініції «дебіторська заборгованість» та методологічні підходи до її класифікації. *Економіка та суспільство*. 2023. № 47. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-66>

26. Податковий кодекс України : Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI : станом на 1 берез. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 03.03.2024).

27. Поліщук О.М., Бобко В.В., Мельник В.В. Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків із дебіторами. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2020. №50. С 275–279.

28. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV : станом на 1 січ. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 20.02.2024).

29. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку : Наказ М-ва фінансів України від 08.10.1999 р. № 237 : станом на 3 листоп. 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (дата звернення: 12.02.2024).

30. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти" : Наказ М-ва фінансів України від 30.11.2001 р. № 559 : станом на 3 січ. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01#Text> (дата звернення: 01.06.2024).

31. Пугаченко О., Зарудна Н. Внутрішній контроль порядку відображення в обліку дебіторської заборгованості. *Економіка та суспільство*. 2022. № 37. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-73>

32. Слепченко, В., Скрипник, М. Методика обліку розрахунків підприємства з покупцями та замовниками. *Економіка та суспільство*. 2021. №29. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-4>

33. Цивільний кодекс України : Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV : станом на 30 січ. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 03.03.2024).

34. Чакалова Н. С. Розробка робочих документів для проведення внутрішнього контролю дебіторської заборгованості на промислових підприємствах. *Агросвіт*. 2018. №22. С. 81–90

35. Шевчук В. Є. Оцінка поточної дебіторської заборгованості за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку. *Матеріали Першої Міжнародної науково-практичної конференції «Науковий потенціал світу»* 2014. Том 17. Дніпропетровськ. 2014. С. 54-55.

36. Шевчук В. Оцінка поточної дебіторської заборгованості за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку. *Науковий потенціал світу* : Матеріали Першої Міжнар. науково-практ. конф.. Дніпропетровськ, 2014. С. 54–55.

37. Овчарова Н.В., Хмелик Т.О. Внутрішній контроль дебіторської заборгованості в системі управління підприємством. *Обліково-аналітичний та економіко-фінансовий інструментарій управління сучасним підприємством: міжнародний досвід* : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Харків, 24 трав. 2024 року). Харків: ХНАДУ, 2024.

## ДОДАТКИ

## Додаток А

Таблиця А.1 – Думки вчених щодо визначення поняття «дебіторська заборгованість»

Автор, джерело	Визначення дебіторської заборгованості
Бондарчук Н. В., Васильєва Л. М. [4, с. 136]	Майнові та інші вимоги господарюючого суб'єкта до осіб, які є його боржниками у правовідносинах, що виникають за різних підстав.
Дубровська Є.В. [11, с. 202-205]	Неоплачені юридичними та фізичними особами послуги з транспортування вантажів та/або вилучені кошти з кругообігу підприємства, що мають документальне підтвердження, яке надає право на отримання боргу в вигляді грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів
Лисенко В.С. [16, с. 235-239]	Сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату, що виникла в результаті минулих подій, яку кредитор має право вимагати відшкодувати
Шевчук В.Є. [35, с. 54-55]	Права (вимоги), що належать продавцю (постачальнику) як кредитору на отримання боргів контрагентами, та фінансовим ресурсом, що тимчасово вилучений з кругообігу і підлягає поверненню в майбутньому
Майборода О.Є., Косарева І.П., Корабейнікова І.О. [17, с. 5]	Заборгованість інших підприємств або окремих осіб за платежами цьому підприємству; інструмент кредитування дебітора за отриманим товари, надані роботи чи послуги на безвідсотковій основі

*Джерело: розроблено автором*

## Додаток Б

Таблиця Б.1 – Класифікація дебіторської заборгованості

№	Класифікаційна ознака	Види дебіторської заборгованості
1	За терміном погашення	Довгострокова, поточна
2	За ймовірністю погашення	Нормальна, сумнівна, безнадійна
3	За статтями бухгалтерського балансу	Заборгованість за товари (роботи, послуги), із бюджетом, за виданими авансами, за нарахованими доходами, із внутрішніх розрахунків, інша поточна заборгованість
4	За відношенням до рахунків обліку	Заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду; довгострокові векселі одержані, короткострокові векселі одержані, розрахунки з покупцями та замовниками, розрахунки з різними дебіторами (за видами авансами, з підзвітними особами, за нарахованими доходами, за претензіями, за відшкодуванням завданих збитків, з державними цільовими фондами, за операціями з деривативами)
5	За економічним змістом	Товарна, нетоварна
6	За джерелами погашення	Погашена на умовах договору, погашена за рахунок резерву сумнівних боргів, списана на збитки
7	За видами оцінки суми заборгованості	Первісна вартість, чиста реалізаційна вартість
8	Залежно від термінів позовної давності	Термін сплати не настав, прострочена, відстрочена
9	По відношенню до кредиторів (контрагентів)	Підтверджена та непідтверджена
10	За ризиком непогашення	Ризикована та неризикована
11	За реальністю виникнення	Фіктивна та реальна
12	По відношенню до суб'єкта господарювання	Внутрішня та зовнішня
13	За забезпеченістю	Забезпечена та незабезпечена
14	Залежно від здійснення впливу на боржника	Затребувана та незатребувана заборгованість
15	Залежно від законності утворення	Законно утворена та незаконно утворена
16	Залежно від ступеня дотримання фінансової дисципліни	Виправдана (допустима, нормальна) та не виправдана
17	Залежно від територіального розміщення боржника	Заборгованість з вітчизняними та іноземними дебіторами
18	Залежно від статусу дебітора	З юридичними або фізичними особами
19	Залежно від керованості	Керована та некерована заборгованість
20	За ступенем спланованості	Запланована чи незапланована
21	Залежно від безпечності фінансового положення підприємства	Дебіторська заборгованість нормального розміру, мінімального та максимального
22	Залежно від доцільності існування дебіторської заборгованості	Доцільна та недоцільна
23	Залежно від джерела утворення	Власні кошти, авансовані в заборгованість та позикові кошти, авансовані в заборгованість
24	За видами діяльності	Заборгованість операційної, фінансової, інвестиційної діяльності
25	За податковим статусом боржника (запропоновано нами)	Заборгованість платників ПДВ, заборгованість неплатників ПДВ; заборгованість платників податку на прибуток, заборгованість платників єдиного податку, заборгованість неприбуткової організації
26	За контрагентами бізнес-процесів (запропоновано нами)	Дебіторська заборгованість покупців та дебіторська заборгованість постачальників

Джерело: [25, с. 45]

## Додаток В

Таблиця В.1 – Особливості відображення в обліку дебіторської заборгованості для розрахунку резерву сумнівних боргів

Назва	Визначення	Відображення в обліку
Нормальна (поточна) дебіторська заборгованість	Сума дебіторської заборгованості, яка виникає у ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу	Визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю
Нормальна (довгострокова) дебіторська заборгованість	Сума дебіторської заборгованості, яка не виникає у ході нормального операційного циклу та буде погашена після 12 місяців з дати балансу	Довгострокова дебіторська заборгованість, на яку нараховуються проценти, відображається в балансі за теперішньою вартістю. Та частина довгострокової дебіторської заборгованості, що підлягає погашенню протягом 12 місяців з дати балансу, відображається на ту саму дату в складі поточної дебіторської заборгованості
Сумнівна дебіторська заборгованість	Поточна дебіторська заборгованість, щодо якої є сумніви стосовно її повернення боржником (строк оплати сплив або є інші причини для сумнівів)	Класифікується за строками погашення, що минули, і встановлюється коефіцієнт сумнівності для кожної групи
Безнадійна дебіторська заборгованість	Поточна дебіторська заборгованість, щодо якої є впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності	Виключається з активів з одночасним зменшенням величини резерву сумнівних боргів. У разі недостатності суми нарахованого резерву сумнівних боргів безнадійна дебіторська заборгованість списується з активів на інші операційні витрати (п. 11 П(С)БО 10)



## Додаток Г

Таблиця Г.1 – Динаміка показників ліквідності ТОВ «АССТРА Україна»  
2021-2023 рр.

Показники	Роки			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2021	2022	2023	2022/2021	2022/2023	2021/2023
Коефіцієнт покриття	0,75	1,04	1,09	0,28	0,06	0,34
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,75	1,04	1,09	0,28	0,06	0,34
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,13	0,0758	0,02	-0,06	-0,06	-0,11
Чистий оборотний капітал	-3470,00	1059,00	3845,00	4529,00	2786,00	7315,00

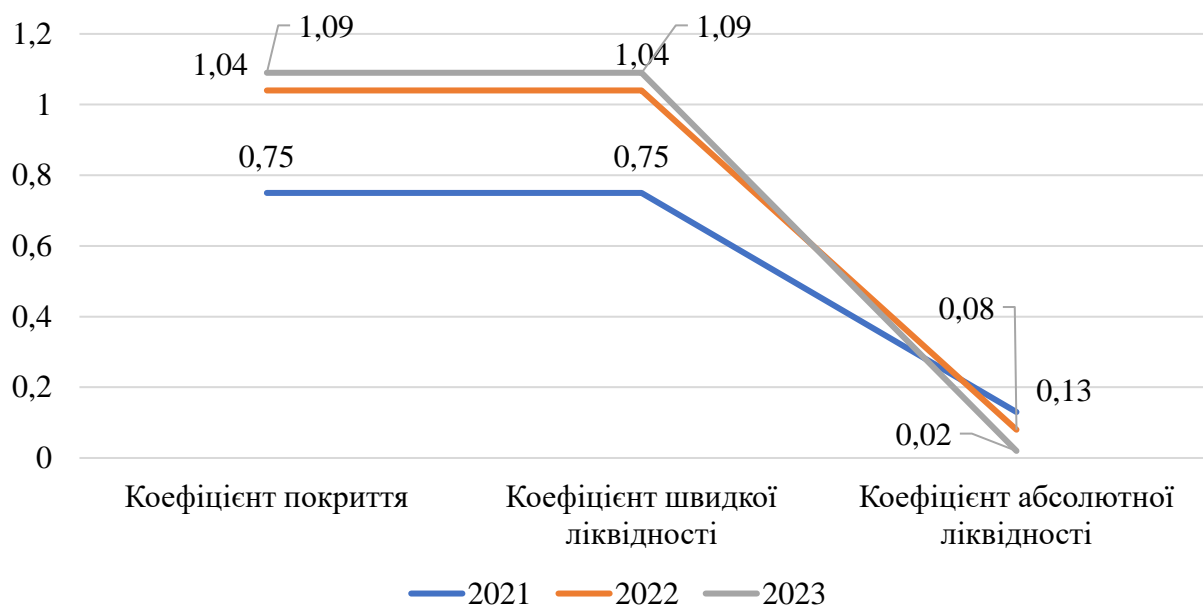


Рисунок Г.1 – Динаміка показників ліквідності ТОВ «АССТРА УКРАЇНА»  
2021-2023 рр.

Джерело: сформовано автором за даними фінансової звітності підприємства

## Додаток Д

Таблиця Д.1 – Динаміка показників платоспроможності ТОВ «АССТРА Україна» 2021-2023 рр.

Показники	Роки			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2021	2022	2023	2022/2021	2022/2023	2021/2023
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	-0,29	0,04	0,09	0,33	0,05	0,38
Коефіцієнт фінансової залежності	-3,50	23,22	10,76	26,71	-12,45	14,26
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,33	0,04	0,08	0,36	0,05	0,41
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,11	0,81	0,90	-0,30	0,09	-0,21

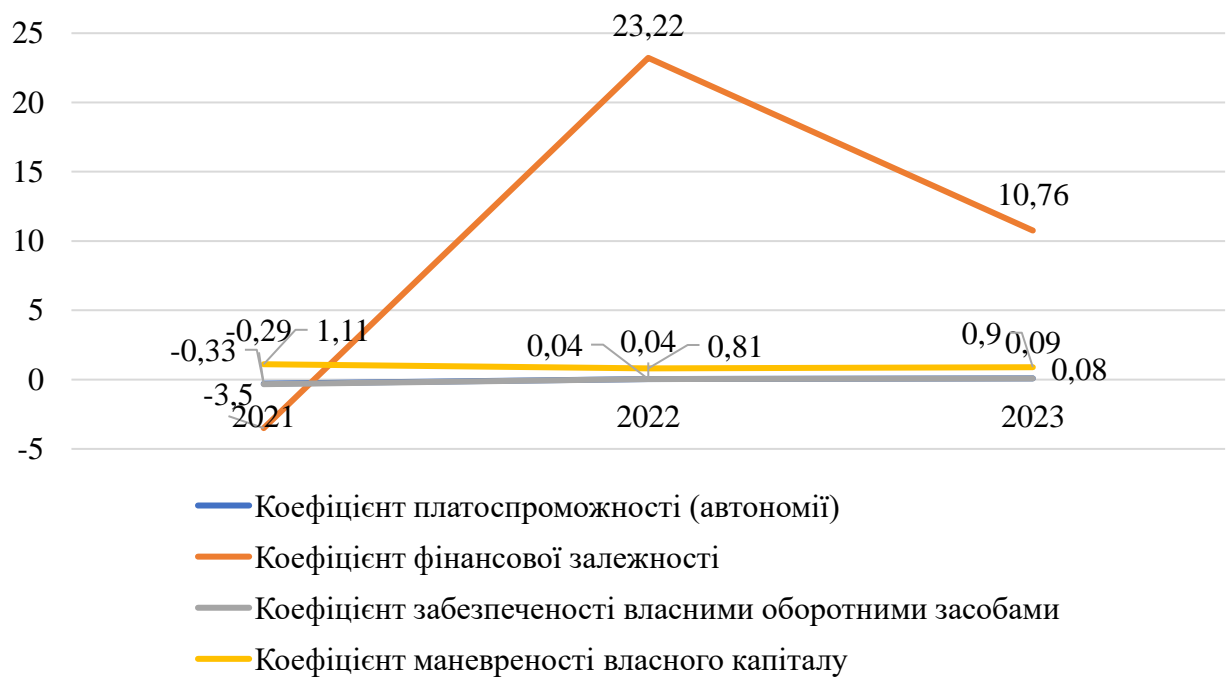


Рисунок Д.1 – Динаміка показників платоспроможності ТОВ «АССТРА УКРАЇНА» 2021-2023 рр.

Джерело: сформовано автором за даними фінансової звітності підприємства

## Додаток Е

Таблиця Е.1 – Динаміка показників рентабельності ТОВ «АССТРА Україна» 2021-2023 рр.

Показники	Роки			Абсолютний приріст (відхилення), +/-		
	2021	2022	2023	2022/2021	2022/2023	2021/2023
Коефіцієнт рентабельності активів	0,23	0,20	0,11	-0,03	-0,09	-0,12
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-0,72	-4,54	1,53	-3,81	6,06	2,25
Коефіцієнт рентабельності продажу товарів	0,03	0,02	0,15	-0,01	0,12	0,12
Коефіцієнт рентабельності товарів	-0,03	-0,02	-0,02	0,01	0,01	0,02

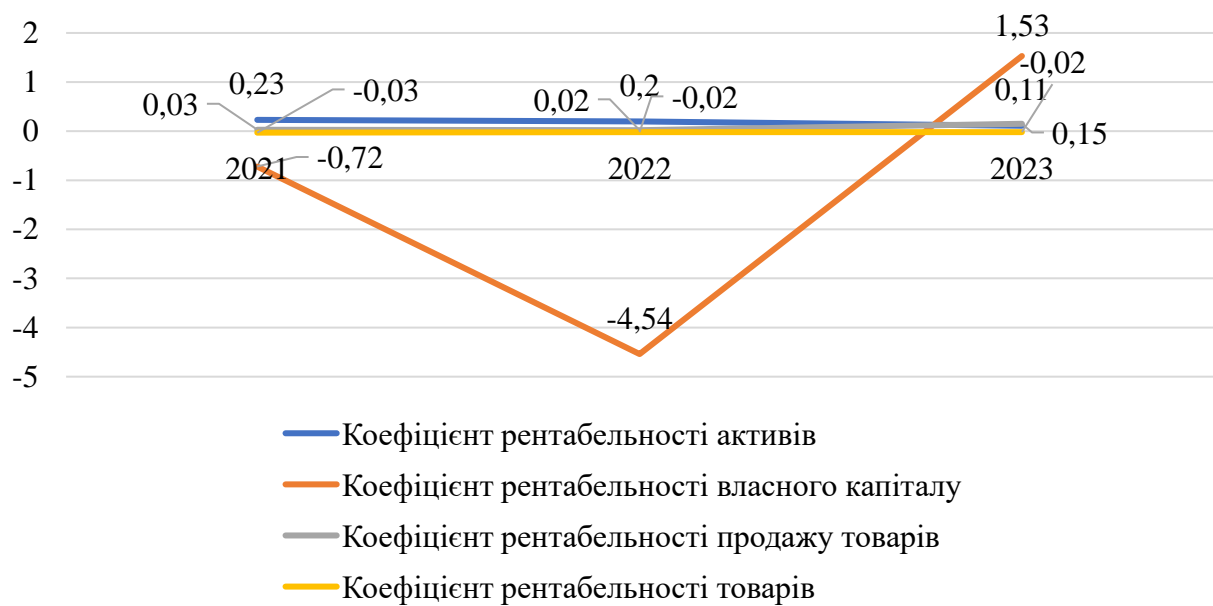


Рисунок Е.1 – Динаміка показників рентабельності ТОВ «АССТРА УКРАЇНА» 2021-2023 рр.

Джерело: сформовано автором за даними фінансової звітності підприємства

## Додаток Ж

Таблиця Ж.1 – Динаміка показників ділової активності ТОВ «АССТРА Україна» 2021-2023 рр.

Показники	Роки			Абсолютний приріст (відхилення), +/-		
	2021	2022	2023	2022/2021	2022/2023	2021/2023
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	6,04	9,16	0,86	3,12	-8,30	-5,18
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	235,60	408,86	586,30	173,26	177,44	350,70
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	1,53	0,88	0,61	-0,65	-0,27	-0,91
Строк погашення кред. заборгованості, днів	59,58	39,29	419,21	-20,29	379,91	359,62
Коефіцієнт оборотності основних засобів	100,63	145,40	20,60	44,77	-124,80	-80,03
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	-24,18	-	10,42	-177,33	211,94	34,61
Коефіцієнт оборотності активів	7,69	8,90	0,76	1,21	-8,13	-6,93

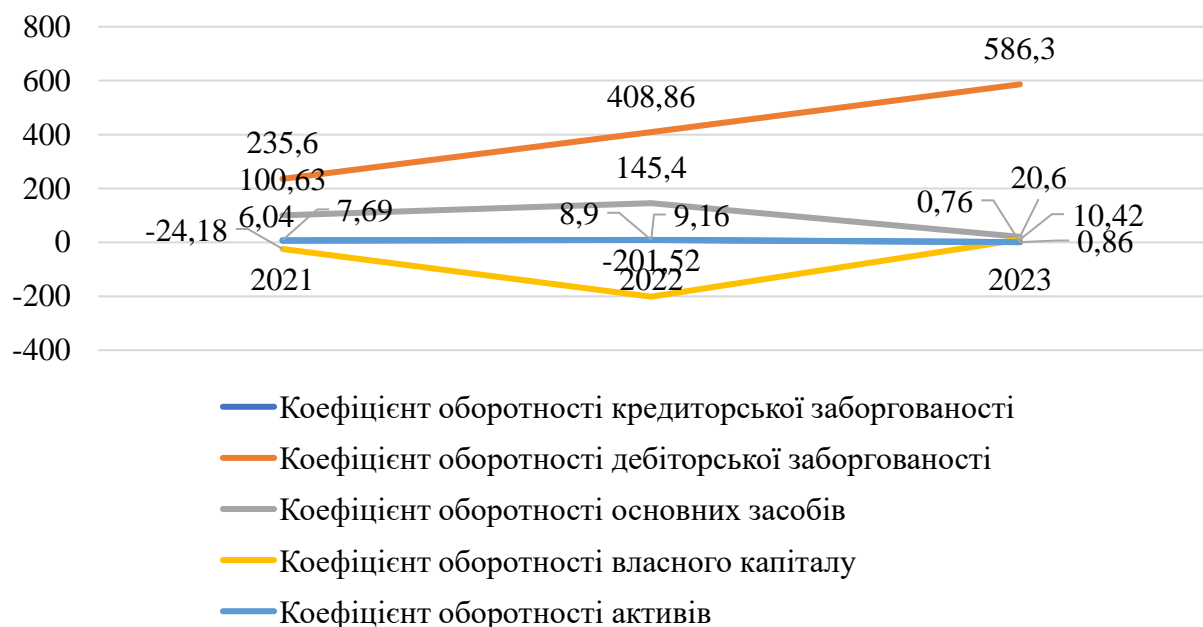


Рисунок Ж.1 – Динаміка показників ділової активності ТОВ «АССТРА УКРАЇНА» 2021-2023 рр.

Джерело: сформовано автором за даними фінансової звітності підприємства

## Додаток З

Журнал господарських операцій щодо обліку розрахунків з покупцями та  
підрядниками за надані послуги

№	Зміст операції	Д-т	К-т	Сума, грн
1	Надано послуги клієнтам	361	703	1200,00
2	Нараховано ПЗ з ПДВ	703	6411	200,00
3	Списано собівартість послуг	901	281	980,00
4	Оплата дебіторської заборгованості	311	361	1200,00
5	Віднесено на фінансовий результат суми в порядку закриття рахунків обліку доходів і витрат	703	791	1000,00
6	Списана дебіторська заборгованість покупців, що визнана безнадійною	38	361	2000,00
7	Відображено претензії з приводу розрахунків з покупцями та замовниками	37	361	1300,00
8	Повернення грошових коштів, раніше отриманих за надані послуги у випадку зайвого перерахування сум	36	311	1230,00
9	Погашення заборгованості покупців еквівалентами грошових коштів та поточними фінансовими інвестиціями	35	361	3000,00
10	Списання дебіторської заборгованості за рахунок резерву сумнівних боргів	38	361	5000,00
11	Отримання довгострокового векселя в рахунок забезпечення дебіторської заборгованості	162	361	4000,00

Додаток И  
Результати перевірки даних про надання послуг у розрізі покупців  
за січень 2024 року

№	Покупець						Інформація про надання послуг									Кореспонденція рахунків				Інформація про оплату				
	назва	країна	місто	прізвище менеджера	дата початку взаємин	Кількість замовлень	договір поставки			видатковий документ			податкова накладна			за даними підприємства		за даними перевірки		дата		№ платіж. документу	сума, грн.	Примітки
							дата	№	Сума, грн	дата	№	Сума, грн	дата	№	Сума, грн	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	По договору	Фактично			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
1	EVONIK	Німеччина	Ессен	Руха	01.01.2015	115	01.01.2015	1/2015	15000000,00	15.01.2015	45	650000,00	20.01.2015	146	650000,00	311 643 311 643 311 361 703 903 311	685/з 641 685/з 641 685/з 703 641/ПДВ 23 361	311 643 311 641 685/з 361 703 903 311	685/з 641 685/з 641 685/з 703 641/ПДВ 23 361	25.01.2015	30.01.2015	3	650000,00	-

## Додаток К

## Аналіз дебіторської заборгованості у розрізі дебіторів

№ п/ п	Назва дебітора	Фактичний стан дебіторської заборгованості					Виставлені претензії					Кількість прострочених місяців оплати						Примітки
		Дата виникнення	Вид (аванс, бартер, забезпечена векселем тощо)	сума, тис. грн	Документ (назва, №)	за які цінності	дата	документ	Результат (признані відхилені)	кореспонденція		0-1	1-3	3-6	6-9	9-12	>12	
										дебет	кредит							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
1	EVONIK	05.05.2015	аванс	10	Акт наданих послуг	послуги	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-

## Додаток Л

## Тест контролю правильності проведення інвентаризації розрахунків з дебіторами

№	Елемент вибірки	Порушення (+ / -)											Примітки
		інвентаризації розрахунків взагалі не проводяться	відсутність підписів членів інвентаризаційної комісії у документації	достовірність наявних виправлень не підтверджена підписами членів комісії	відсутність необхідних реквізитів у зазначених розрахункових документах дебіторів	відсутність прописом кількості натуральних показників	акти звірок з дебіторами, що додаються до актів інвентаризації, не містять обов'язкових реквізитів чи взагалі відсутні	складені інвентаризаційні описи не відповідають встановленим вимогам	відсутність відображення результатів інвентаризації (відхилень) в обліку	відсутність виділення заборгованості за строками непогашення	невірне відображення у звітності, зокрема, наведена заборгованість не розгорнута у балансі	інше	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	Облік розрахунків з вітчизняними дебіторами				x	x							
2	Облік розрахунків з зарубіжними		x								x		

Посада, ПБ перевіряючого; внутрішній контролер Ласточкин В.М.