

Міністерство освіти і науки України
Одеський національний технологічний університет
Кафедра цифрових технологій фінансових операцій



КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**на тему: «Обліково-аналітичне забезпечення
внутрішньогосподарського контролю розрахунків з
покупцями у ТОВ «Чорноморська іграшка»**

на здобуття ступеню вищої освіти «бакалавр»

Здобувача Сьомушкін А.Г.

2 курсу 2 роки 22 групи

**Керівники к.е.н. Зеленьак В.В.
доц. Маркова Т.Д.**

Кваліфікаційна робота допускається до захисту

Рішення кафедри від ”14“ червня 2023 р., протокол №18.

Завідувачка кафедри цифрових технологій фінансових операцій

_____ проф. Ткачук Г.О.

Одеса – 2023 рік

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки бізнесу і контролю

Кафедра цифрових технологій фінансових операцій

Ступінь вищої освіти “бакалавр”

Спеціальність 071 “Облік і оподаткування”

Освітня програма “Облік і аудит”

ЗАТВЕРДЖУЮ

**Зав. кафедри
цифрових технологій
фінансових операцій**

“ ” _____ 2023 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА

Сьомушкіна Андрія Геннадійовича

-
1. Тема роботи: ***«Обліково-аналітичне забезпечення внутрішньогосподарського контролю розрахунків з покупцями у ТОВ «Чорноморська іграшка»***

Затверджена наказом ОНТУ від 07 квітня 2023 р. наказ № 139-03

2. Термін здачі здобувачем закінченої роботи ***14 червня 2023 р.***
3. Вихідні дані до роботи: ***Звітні дані про діяльність підприємства за 2019-2020р.р.***

-
4. Перелік питань, які потрібно розробити: ***Теоретичні основи обліку та контролю об'єкту дослідження. Техніко-економічна характеристика діяльності підприємства за 2019-2020 роки. Особливості організація бухгалтерського обліку на підприємстві та практичні аспекти обліку і контролю об'єкту дослідження на ньому. Висновки та пропозиції.***

-
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) –

6. Консультанти по роботі, із зазначенням розділів роботи, що стосуються їх:

Розділ	Консультант (вчене звання, П.І. п-Б)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 15 лютого 2023 р.

Керівник _____ к.е.н. Зеленьак В.В.

Керівник _____ доц. Маркова Т.Д.

Завдання прийняв до виконання _____ Сьомушкін А.Г.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1. Розробка теоретичного розділу кваліфікаційної роботи	15.02.23 - 20.04.23	
2. Техніко-економічна характеристика діяльності підприємства	21.04.23 - 15.05.23	
3. Особливості організації бухгалтерського обліку на підприємстві та практичні аспекти обліку і контролю за напрямом кваліфікаційної роботи на ньому	16.05.23 - 05.06.23	
4. Оформлення кваліфікаційної роботи	06.06.23 - 13.06.23	

Здобувач-дипломник _____ Сьомушкін А.Г.

Керівник роботи _____ к.е.н. Зеленьак В.В.

Керівник роботи _____ доц. Маркова Т.Д.

Несу відповідальність за ідентичність електронного та друкованого варіантів кваліфікаційної роботи, даю згоду на обробку персональних даних та не заперечую проти розміщення кваліфікаційної роботи на офіційних web-ресурсах ОНТУ.

Підтверджую, що в кваліфікаційній роботі відсутні порушення норм академічної доброчесності.

Здобувач-дипломник Сьомушкін А.Г. _____

АНОТАЦІЯ

кваліфікаційної роботи на тему «Обліково-аналітичне забезпечення внутрішньогосподарського контролю розрахунків з покупцями у ТОВ «Чорноморська іграшка»

У вступі обґрунтовано актуальність теми, визначено мету та завдання.

У розділі №1 подається теоретична інформація щодо дебіторської заборгованості, її роль та сутність на підприємстві, нормативне забезпечення. Розкривається суть і особливості обліку розрахунків з покупцями

Розділ №2 розкриває діяльність підприємства, його основні напрямки, його конкурентів, та економічні показники діяльності підприємства та пояснення відхилень у звітних роках.

Розділ №3 призначений бухгалтерському обліку, особливостям ведення на підприємстві, характеристиці документообігу що забезпечує дебіторську заборгованість та відображенню цього процесу у нормативних документах та звітах на підприємстві ТОВ «Чорноморська іграшка».

У висновках та пропозиціях зроблені теоретичні узагальнення і запропоновані рекомендації, спрямовані на вдосконалення обліку розрахунків з покупцями у ТОВ «Чорноморська іграшка».

Кваліфікаційна робота містить:

- Текстової частини – 76 с.
- Таблиць – 13
- Рисуноків - 9

ЗМІСТ

Вступ	5
1.Економічна сутність обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями	8
1.1. Економічна сутність дебіторської заборгованості	8
1.2. Економічний зміст і роль розрахунків з покупцями в господарській діяльності	12
1.3. Нормативне забезпечення обліку і внутрішньогосподарського контролю розрахунків з покупцями	16
1.4. Механізм та інструменти управління розрахунками з покупцями в сучасних умовах господарювання	23
2. Економічний аналіз діяльності ТОВ «Чорноморська іграшка»	28
2.1. Техніко-економічна характеристика ТОВ «Чорноморська іграшка»	28
2.2. Економічний аналіз діяльності підприємства	34
3. Бухгалтерський облік розрахунків з покупцями у ТОВ «Чорноморська іграшка»	48
3.1. Характеристика організації оперативного, бухгалтерського та статистичного обліку в ТОВ «Чорноморська іграшка»	48
3.2. Організація первинного обліку розрахунків з покупцями	52
3.3. Характеристика обліку розрахунків з покупцями у ТОВ «Чорноморська іграшка»	58
3.4. Обліково-аналітичного забезпечення внутрішньогосподарського контролю розрахунків з покупцями	62
Висновки та пропозиції	69
Список використаних джерел	73

ВСТУП

Бухгалтерський облік є дуже вагомим та невід'ємним на будь-якому підприємстві. Тільки правильно організований облік призведе до результативного управління приватним та державним підприємством та комерційного успіху.

Збереження і примноження власності, господарське управління, перерозподіл прибутку підприємства передбачають наявність інформації про процеси, які проходять в ході виробничої діяльності. Цю інформацію отримують тільки застосуванням і дотриманням на підприємстві способів та правил, які закладені в методах відображення і систематизації господарських факторів.

В процесі своєї діяльності підприємство може вступати в розрахункові взаємовідносини з юридичними та фізичними особами, тому дуже важлива правильна організація обліку розрахунків з покупцями і замовниками. Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги виникає тоді, коли підприємство реалізує товари з відстроченням платежу.

Здобувач	Сьомушкін А.Г.			КРБ.ЦТФО.139-03.4.01.			
				Текстова частина		Стад	Стор.
Керівник	Зеленяк В.В.						
Керівник	Маркова Т.Д.					5	79
Зав.каф.	Ткачук Г.О.					ОНТУ	

Розрахунки з покупцями це один із стовпів ведення бізнесу, завданням якого є отримання, накопичення та реалізації грошових активів. Актуальність цієї теми пов'язана з тим, що на середніх та великих підприємствах існує дебіторська заборгованість, яка в окремих випадках накопичується та становиться проблемою, бо великі борги перед підприємством це велике недофінансування у короткочасній перспективі, що гальмує розвиток підприємства.

Метою написання цієї кваліфікаційної роботи є дослідження всіх особливостей методів та організації обліково-аналітичного забезпечення внутрішньогосподарського контролю розрахунків з покупцями і замовниками в умовах положень (стандартів) бухгалтерського обліку на підприємстві ТОВ «Чорноморська іграшка», аналіз підприємницької діяльності з висновками до економічних показників.

Для того, щоб досягти визначені мети, потрібно вирішити такі **завдання**:

Проаналізувати результати економічної діяльності підприємства;

Проаналізувати фінансовий стан підприємства;

Розкрити детально сутність поняття «дебіторська заборгованість»;

Дослідити методологію за якою здійснюється облік розрахунків з покупцями та замовниками.

Об'єктом дослідження даної дипломної роботи є ТОВ «Чорноморська іграшка», що засноване на приватній власності, та засновано на засадах та принципах «товариства з обмеженою відповідальністю»

Підприємство створене з метою:

- Отримання прибутку в результаті господарської діяльності;
- Надання послуг та продажу товарів покупцям та замовникам.

ТОВ «Чорноморська іграшка» здійснює свою діяльність на основі і відповідно до чинного законодавства України та Статуту підприємства, веде самостійний баланс, має розрахунковий, валютний та інші рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням. Підприємство самостійно визначає облікову політику, розробляє системи і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку,

звітності та контролю господарських операцій, про що зазначає в «Наказі про облікову політику підприємства»

Ведення бухгалтерського обліку на підприємстві покладено на бухгалтерську службу під керівництвом головного бухгалтера. Склад бухгалтерської служби визначається штатним розкладом підприємства з виділенням в ньому бухгалтерії, як окремого підрозділу апарату управління підприємством та посадами бухгалтерів. Завдання, обов'язки, права та кваліфікаційні вимоги працівників бухгалтерської служби визначені відповідними інструкціями

1.ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ

1.1 Економічна сутність дебіторської заборгованості

Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків з покупцями та постачальниками має економічний характер, тому що є необхідним компонентом фінансової діяльності підприємства [55].

Розрахунки з покупцями і постачальниками включають у себе продаж товарів або послуг, які є основою доходу підприємства.

Обліково-аналітичне забезпечення цих розрахунків передбачає ведення відповідної документації та її аналіз. Використання облікових організаторів дозволяє вести облік розрахунків з покупцями та замовниками, контролювати закупівлі і продажі, робити правильні фінансові розрахунки та формувати звіти.

Забезпечення належних розрахунків з клієнтами та постачальниками допомагає компаніям продуктивніше планувати свій бізнес, знижувати боргові ризики та впливати на стабільність своїх фінансів. Це також допомагає компаніям ліпше зрозуміти потреби клієнтів та вдосконалити свій бізнес [1].

Дебіторська заборгованість - заборгованість підприємству фізичної або юридичної особи, яка виникла в результаті минулих господарських операцій і підлягає погашенню в майбутньому. П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість - стадія балансу, на якій дебіторська заборгованість визнається у фінансовій звітності на дату балансу та списується як безнадійна [38].

Дебіторська заборгованість напряму залежить від фактичної собівартості (вартість активів, які придбав дебітор (наприклад, , кошти ,нематеріальні активи, надані послуги, готові роботи, товари, що підлягають отриманню під відсотки)).

П(С)БО 10 визначає порядок оцінки дебіторської заборгованості за послуги, продукцію, роботи, товари, яка визнається в балансі одночасно з визнанням доходу

(для цілей бухгалтерського обліку). Тож, потрібно відповідати критеріям визнання доходу задля правильного визнання дебіторської заборгованості (п. 8 ст. 15 МСБО) [29]:

- передача ризиків і вигоди покупцеві, пов'язаних з правом власності на продукт (товар або інші активи);
- реалізована продукція (товари та інші активи) не є об'єктом окремого управління та контролю з боку підприємства;
- може бути вірогідно визначена сума доходу (виручка);
- операція, ймовірно, збільшить економічні вигоди суб'єкта господарювання, а витрати, пов'язані з нею, можна вірогідно оцінити.

Момент переходу ризиків і вигоди, пов'язаних з правом власності на продукцію, товари, роботи та послуги, визначається залежно від укладених між підприємством і покупцем договорів на поставку продукції та умов операції.

Дебіторська заборгованість поділяється на групи за такими ознаками:

- 1) своєчасність оплати;
- 2) строки її погашення;
- 3) об'єкт, щодо якого виникла дебіторська заборгованість [29];

Дебіторська заборгованість поділяється на 2 групи:

- довгострокова (не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після 12 місяців з дати балансу);
- короткострокова (виникає в ході нормального операційного циклу або підлягає погашенню протягом 12 місяців з дати балансу).

Поточною дебіторською заборгованістю вважається також сума заборгованості, яка триває більше ніж один рік (але очікується, що він буде виплачений протягом нормального операційного циклу компанії).

До уваги беруться дві ознаки : термін погашення, зв'язок з нормальним операційним циклом. Дебіторська заборгованість може також поділятися в залежності від об'єктів щодо яких вона виникла. Відокремлюють такі типи:

- надані позики;
- заборгованість орендаря за фінансовою орендою, яка відображається в балансі орендодавця;
- дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги;
- дебіторська заборгованість за розрахунками (з бюджетом, за виданими авансами, з нарахованих доходів, із внутрішніх розрахунків);
- інша дебіторська заборгованість.

Дебіторська заборгованість залежно своєчасності погашення поділяється на:

- дебіторську заборгованість, час оплати якої ще не наступив (строкова дебіторська заборгованість);
- дебіторська заборгованість, яка не була сплачена в строки (прострочена). В тому числі вона ділиться на сумнівну та безнадійну дебіторську заборгованість [29].

Тому найнебезпечнішою для підприємства є саме договірна **прострочена дебіторська заборгованість**, так як вона відрізняється від інших видів значними сумами боргу та неможливості спрогнозувати терміни її повернення. Серед причин її виникнення можна виділити наступні:

- відсутність можливості виконання зобов'язання на дату виникнення обов'язку з оплати;
- низька платіжна дисципліна контрагентів - дебіторів;
- відсутність практики попередньої перевірки репутації та благонадійності клієнтів;
- шахрайські дії контрагентів;
- форс-мажорні обставини [16].

В рис. 1.1 графічно відображено для узагальнення що підпорядковується до довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованості, також наведено широкий опис видів заборгованості за розрахунками.

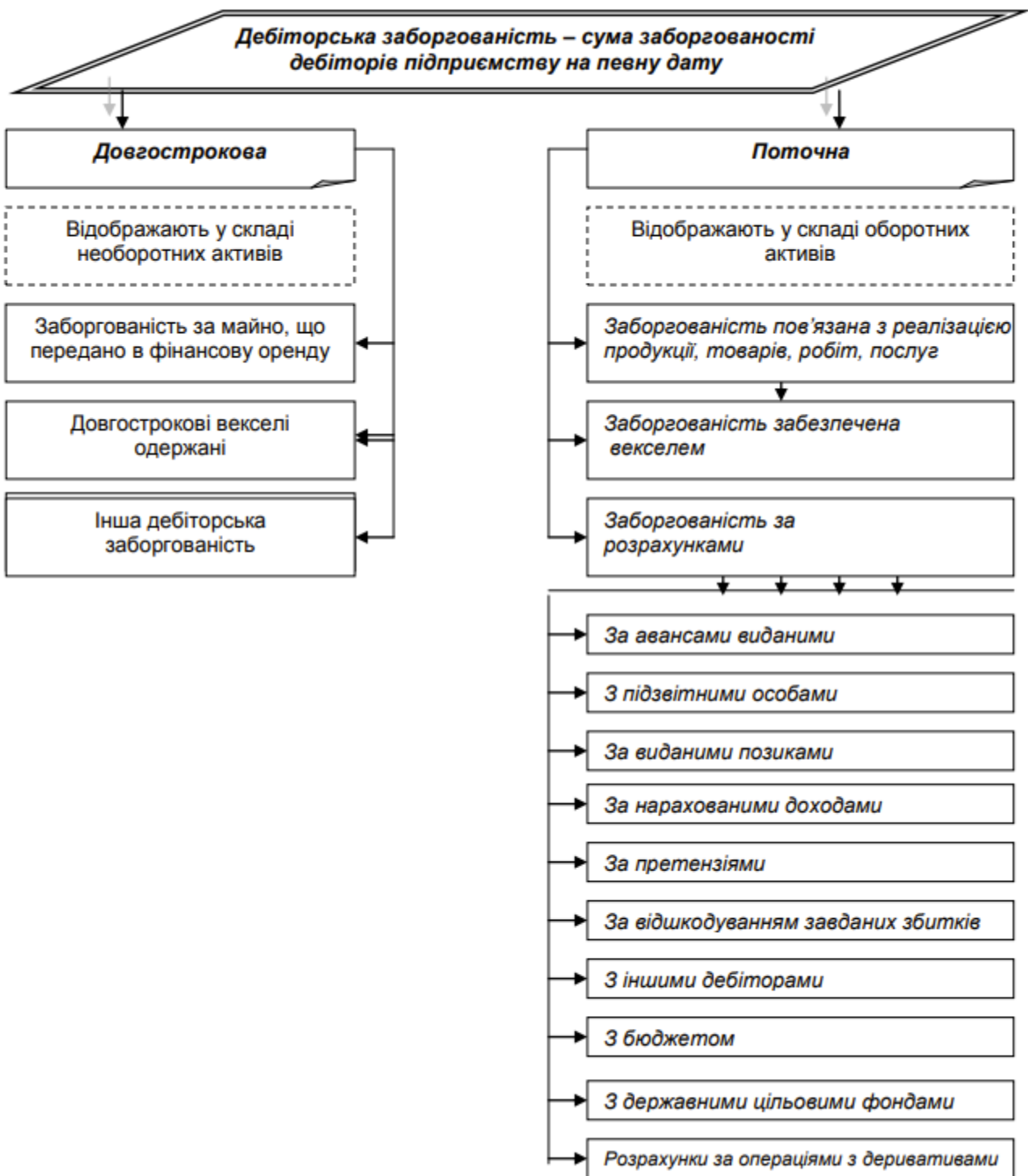


Рис. 1.1 - Класифікація дебіторської заборгованості за строками погашення[1]

Для накопичення інформації про дебіторську заборгованість та відображення проводок по ній у плані рахунків існують рахунки класу 1 “Необоротні активи” та класу 3 “Кошти, розрахункові та інші активи”.

Ці рахунки об'єднуються у відповідні статті, що відображаються в балансі за формою, встановленою НП(С)БО 2 [29].

Крім того, для обліку дебіторської заборгованості використовується позабалансовий рахунок 071 « Списана дебіторська заборгованість ». За цим рахунком ведеться облік списаної дебіторської заборгованості не менше трьох років з дати списання з метою моніторингу можливості її стягнення у разі зміни фінансового стану боржника.

Дебіторська заборгованість повністю списується з позабалансового рахунку 071 після закінчення питання щодо визнання відповідальних осіб або через закінчення строків обліку такої заборгованості [55].

1.2. Економічний зміст і роль розрахунків з покупцями та замовниками в господарській діяльності

Питання купівлі-продажу та розрахунків з покупцями і замовниками товарів за передані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи та надані послуги підприємствами всіх форм власності залишається донині однією з найактуальніших проблем, незалежно від соціально-політичного устрою окремої країни чи світу в цілому. Це пов'язано з тим, що договір між підприємствами та організаціями є однією з необхідних ланок розширеного відтворення і від нього залежить кінцевий результат діяльності підприємства, а також його фінансовий стан [31].

Облік розрахунків з покупцями та замовниками є найважливішою ділянкою бухгалтерської роботи, оскільки на цьому етапі формується основна частина доходу та грошових потоків підприємства. Розрахунки, з одного боку, спрямовують і забезпечують підприємства сировиною, матеріалами, паливом і тарою, а з іншого - допомагають їм продавати готову продукцію.

Нові економічні відносини пронизують усі сфери господарської діяльності українських підприємств. Економічні суб'єкти інтенсивно рухаються до ринкових

відносин, і в цьому контексті підприємствам необхідно активніше використовувати бухгалтерський облік для вдосконалення своєї діяльності..

Сучасне ринкове середовище вимагає об'єктивних змін в обліку та максимального наближення до міжнародних стандартів. Корпоративне управління - це складний і відповідальний процес зі своїми стратегіями і тактиками.

Приділяючи увагу поточній господарській діяльності, керівники, власники та ключові фахівці компанії повинні постійно думати про майбутнє компанії.

Тільки така система управління може стати основою для успішного розвитку підприємства. Менеджмент передусім переймається ходом виконання виробничого плану, відхиленнями від плану та цільових значень параметрів, прогнозуванням на пряму подальшого розвитку компанії та прийняттям відповідальних управлінських рішень [17].

Повертаючись до витоків бухгалтерського обліку, варто зазначити, що одним із перших його завдань була фіксація інформації про розрахунки між підприємствами та заборгованості, що виникають у процесі господарської діяльності. І хоча з того часу відбулося багато змін, включаючи обсяги, форми та види розрахунків, часткову автоматизацію розрахунків та облікових процесів, розвиток бухгалтерського обліку та бізнесу в цілому, питання розрахунків та заборгованості між підприємствами залишається важливою темою.

На сьогоднішній день питання обліку непрацюючих кредитів, визначення конкретних категорій, врахування ризиків, удосконалення обліку розрахунків з клієнтами та постачальниками та класифікації дебіторської заборгованості не є повністю вирішеними.

У ході звичайної господарської діяльності компанії виробляють готову продукцію та продають її постачальницьким організаціям, іншим покупцям та замовникам. Несвоєчасне отримання оплати за продані товари може призвести до зупинки господарської діяльності.

Це особливо актуально в умовах інфляції. Кошти, які тимчасово перебувають поза підприємством, втрачають свою цінність і можуть бути не повернуті підприємству в разі прострочення. Боржник зобов'язаний підтвердити або заперечити суму заборгованості протягом 10 днів з моменту отримання повідомлення. Саме тому дебіторській заборгованості в бухгалтерському обліку компанії приділяється велика увага [17].

Від оперативності й правильності поданої інформації про стан дебіторської заборгованості залежить своєчасність вжиття заходів щодо її погашення і відображення у фінансовій звітності підприємства за звітний період.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності визначає П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Норми П(С)БО 10 застосовуються всіма підприємствами, крім бюджетних установ. Керуватися зазначеним Положенням слід з урахуванням правил, встановлених іншими П(С)БО [17].

Дебіторська заборгованість може бути погашена за рахунок непрямих грошових надходжень, таких як отримання активів в обмін або дивідендів на акції інших компаній. У бухгалтерському обліку компанії зобов'язання виникає не в момент укладення договору, а після того, як одна сторона виконала передбачену договором дію (або бездіяльність), в результаті чого одна сторона заборгувала іншій гроші. Зобов'язання виникає тому, що обидві сторони рідко виконують зобов'язання іншої сторони за договором одночасно.

Як правило, одна сторона виконує своє зобов'язання першою, що породжує право на компенсацію боргу, а інша сторона зобов'язана сплатити борг. Таким чином, для цілей бухгалтерського обліку, А зобов'язаний погасити це зобов'язання перед кредитором, і це називається кредиторською заборгованістю.

Дебіторська заборгованість в бухгалтерському обліку класифікується:

- Залежно від терміну її погашення розрізняють:

- поточна - сума дебіторської заборгованості або буде продовжуватись протягом 12 місяців від дати балансу;
- довгострокова - сума заборгованості, яка не виникає від нормального функціонування від дати балансу.

За ймовірністю погашення розрізняють:

- сумнівну;
- помірну [28];

Звичайна строкова заборгованість - це заборгованість за якої термін оплати відпускається до укладання договорів не настав.

Сумнівна дебіторська заборгованість - це заборгованість не оплачена в строк указаний в договірних документах.

Поточна дебіторська заборгованість щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якої минув термін позивної давності.

Ознаками безнадійної дебіторської заборгованості є заборгованість за зобов'язаннями за якої минув термін позивної давності.

Передумовами для достовірної оцінки дебіторської заборгованості є наявність договору із зазначенням ціни за одиницю відвантаженого товару та відвантажувального документа, який підтверджує, що покупець отримав певну кількість товару за договірною ціною.

Якщо дебіторська заборгованість виникає в результаті виконаних робіт або наданих послуг, підставою для оцінки є договір або документ про прийняття виконаних робіт або наданих послуг. Відвантажені товари, виконані роботи та надані послуги можуть бути оплачені векселями, які також визнаються дебіторською заборгованістю до моменту їх погашення [17].

Достовірність оцінки дебіторської заборгованості підтверджується сумою належним чином підписаного векселя та умовами договору купівлі-продажу або підряду. Враховуючи вищевикладене, дебіторська заборгованість повинна визнаватися в балансі та інших формах звітності лише за умови, що існує ймовірність її пога-

шення, вона надає економічні вигоди підприємству та її оцінка може бути достовірно визначена.

У процесі виробничо-господарської діяльності підприємства вступають у розрахункові відносини з іншими підприємствами, організаціями та фізичними особами. Ці розрахунки пов'язані зі створенням основних та оборотних засобів, реалізацією продукції та послуг, розподілом прибутку, розрахунками з фіскальними органами та організаціями соціального страхування і соціального забезпечення [51].

Організації також можуть вступати в розрахункові відносини з фізичними особами для виконання різних доручень, наприклад, при видачі готівки в підзвіт, отриманні позик на будівництво житла для фізичних осіб або для здійснення підприємницької діяльності.

Встановлення ділових відносин між юридичною особою та іншими фізичними та юридичними особами створює певні права та обов'язки між ними.

У Цивільному кодексі під обов'язками сторони розуміються всі дії, які кожна із сторін договору повинна вчинити на користь другої сторони, що передбачені договором, адміністративним актом, актом законодавства та іншими підставами, що не суперечать закону [51].

1.3. Нормативне забезпечення обліку і внутрішньогосподарського контролю розрахунків з покупцями і замовниками

Бухгалтерський облік, що займається обліком дебіторської заборгованості, ґрунтується на первинній інформації, тому досить важливо, щоб всі господарські операції, які відбуваються на підприємстві ТОВ «Чорноморська іграшка» в межах комерційної, фінансово-господарської діяльності були задокументовані.

Первинні документи повинні бути складені під час здійснення господарської операції або, якщо це неможливо, безпосередньо після її закінчення. Інформація, що міститься у первинних документах, дозволених для бухгалтерського обліку, систе-

матизується на рахунках бухгалтерського обліку зведеного та аналітичного обліку шляхом подвійного запису на взаємопов'язаних рахунках бухгалтерського обліку.

Господарські операції відображаються на рахунках бухгалтерського обліку в тому звітному періоді, в якому вони відбулися [32].

Угоди з покупцями та замовниками визнаються на підставі договорів та первинних документів, що підтверджують факти здійснення операцій.

Завданням оформлення документів за цими операціями є створення схеми документообігу, в якій вказуються всі конкретні виконавці, дата видачі документа і передача документа в архів.

Завдяки рисунку 1.2 я схематично зобразив документальне оформлення розрахунків з покупцями та замовниками, щоб відобразити їх взаємозв'язок з друг другом, та як вони впливають один одного

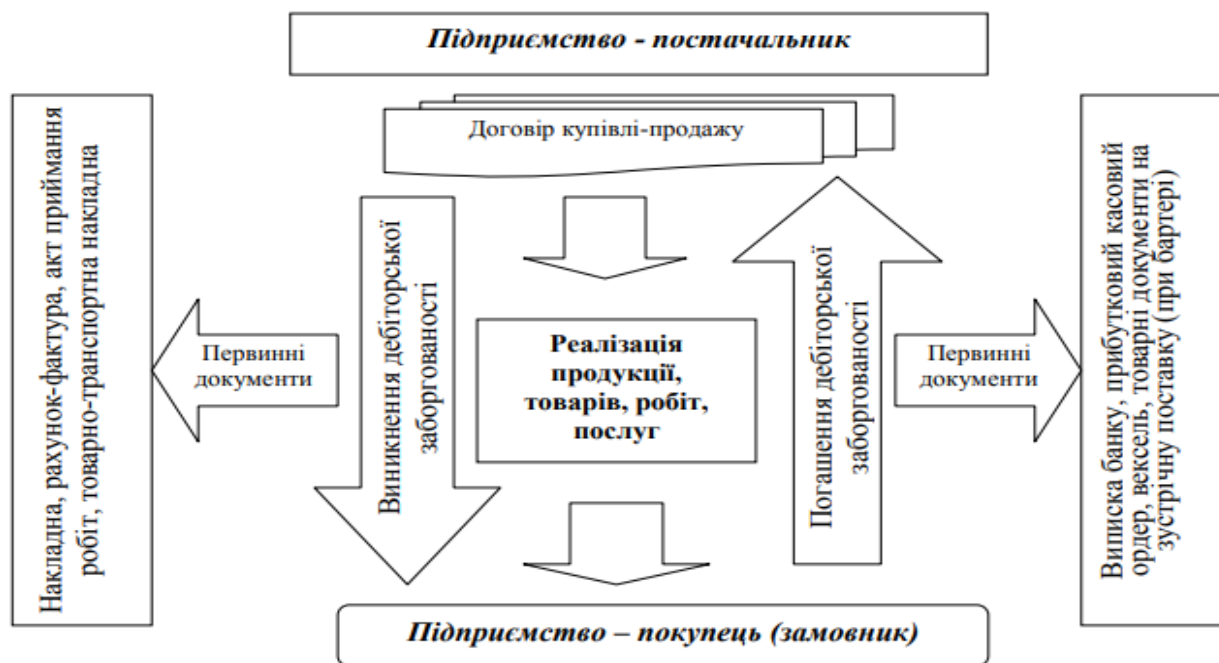


Рисунок 1.2 - Документальне оформлення розрахунків з покупцями та замовниками[20]

При здійсненні купівлі-продажу товару, сторони укладають договори, в яких визначають строки взаємних поставок товарів, обов'язки сторін з виконання умов договору та відповідальність сторін у випадку порушення прийнятих зобов'язань.

За договором підряду, підрядник, зобов'язується виконати певну роботу за завданням замовника з його або своїх матеріалів, а замовник зобов'язаний оплатити виконану підрядником роботу після остаточної її здачі, якщо інше не передбачене законом чи договором.

При товарообміні – бартерній операції сторони також укладають договір, в якому також зазначають строки взаємної поставки товару, надання послуг, виконання робіт. Обов'язки сторін договору – відповідальність сторін у випадку порушення зобов'язань [32].

Крім договорів ще використовуються первинні документи:

- при відвантаженні продукції:
- для вітчизняних покупців: накладні, рахунки, акти прийнятих робіт, товарів, послуг, податкові накладні, товарно-транспортні накладні, товарні накладні;
- для іноземних покупців: комерційні документи (рахунок/фактура), транспортні накладні, платіжні документи на перерахування сум, митних податків та інших податків на рахунок митних установ, розрахунки бухгалтерії при наявності курсових різниць;
- при отриманні грошових коштів:
- для вітчизняних покупців та замовників: виписка банку, прибутковий касовий ордер, векселі;
- для іноземних покупців: виписка банку на поточний рахунок, векселі;
- при відвантаженні товарів, наданні послуг: рахунки/фактури, накладні, акти [34].

В цих документах окремим рядком зазначають суму ПДВ, яку необхідно сплатити, дату складання, найменування покупця і постачальника.

Аналітичний облік ведеться по кожному покупцю і замовнику, по кожному пред'явнику до сплати рахунків. АО повинен забезпечувати отримання даних про заборгованість, час сплати якої настав, тобто не сплачена в строк.

На субрахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» відображається в національній валюті, по 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» - в іноземній та національній по курсу НБУ [45].

Синтетичний облік ведеться в програмному забезпеченні по рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями».

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

— 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»;

— 362 «Розрахунки з іноземними покупцями».

За дебетом рахунка 36 відображають продажну вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг, яка включає ПДВ, акцизний податок та інші податки, збори (обов'язкові платежі), що підлягають перерахуванню до бюджетів та позабюджетних фондів і включені до вартості реалізації. Таким чином, при реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємство проводить запис: Дт 36 — Кт 70, 71.

За кредитом рахунка 36 показують суми платежів, що надійшли на рахунки підприємства в банківських установах, до каси, та на інші види розрахунків (Дт 30, 31 — Кт 36).

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

Якщо отримано від покупців та замовників передоплату, то відповідно до пп. 6.3 і 6.4 П(С)БО 15 суми попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг) і суми авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг) доходами не визнають [45;48].

Залишається основне питання – це нормативне забезпечення обліку розрахунків з покупцями та замовниками.

Ключовим моментом дослідження даної тематики є формування понять «покупець», «замовник» з подальшим встановленням рис, що є спільними та відмінними для обох понять.

Наукова спільнота так описує хто такий «покупець» та «замовник»:

- "Покупець" - особа, яка є суб'єктом договірних відносин і зобов'язана придбати певний актив (готову продукцію) відповідно до стверджених умов визнаних, як письмовій так і усній формі угоди.

Процес придбання може реалізовуватись за рахунок провадження оплат грошовими коштами так і в формі бартерної операції, що забезпечують здійснення обміну на інший актив» [30].

- "Замовник є суб'єктом договірних відносин, якщо виконуються наступні умови:

1. здійснення замовлення конкретного активу/послуги за певний період часу до моменту його виконання;

2. юридичного затвердження укладання договору на отримання замовлення саме у письмовій формі, що забезпечить провадження контролюючих заходів за виконанням замовлення відповідно до умов угоди та отримати повні права власності над результатом виконаного замовлення».

З цього аналізу дослідники дійшли висновку, що поняття "клієнт" визначається набагато ширше, ніж поняття "покупець"

Аналіз нормативно-правової бази не дає єдиного конкретного визначення поняття «покупець». Набуття власності над певним об'єктом відображається є результатом провадження операцій купівлі виробних запасів. Відповідно до процесу одержання послуг застосування терміну «покупець» є досить незначним.

Незмінною є ситуації дослідження нормативно-правової бази відповідно до поняття «замовник». Характерною ознакою, яка в свою чергу є відмінністю, це обов'язковість здійснення замовлення до моменту виготовлення продукції, виконання замовлення контрагентіві.

Попри встановлену тотожність двох понять, існує ряд особливих відмінних рис, що складають основу розподілу контрагентів між встановленими категоріям, що графічно відобразив в табл. 1.1.

Таблиця 1.1 - Характерні ознаки понять «покупець» та «замовник»*

Ознака	Покупець	Замовник
Юридичний статус суб'єкта	Фізична чи юридична особа	
Місце та роль у господарських відносинах	Відображає юридичний статус громадянина або організації, які вступають в регульовані законодавством правовідносини купівлі-продажу, користування послугами	
Наявність юридично оформленого договору	Необов'язковий	Обов'язковий, з визначенням специфіки проведеної операції
Відношення до кінцевого продукту чи послуги	Об'єкт придбання може бути в подальшому перепроданим	Виступає кінцевим споживачем об'єкту замовлення
Цикл провадження операцій по забезпеченню	Забезпечується етапами: отримання продукції, погашення заборгованості	Забезпечується: замовлення, контроль за виконанням, отримання результатів замовлення, погашення заборгованості
Ознака	Покупець	Замовник
Юридичний статус суб'єкта	Фізична чи юридична особа	
Особливості визначення витрат в процесі здійснення операцій	Витрати визначаються відповідно до вимог НП(С)БО 16 «Витрати»	
Специфіка визначення доходів за операцією	Визначається в момент реалізації об'єкта операції	

*-складено автором на підставі джерел [30]

Аналізуючи нормативну документацію та специфіку категоріального апарату, можливо зробити висновки:

- Покупцями можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які вступають в договірні відносини, що зобов'язані здійснювати свою діяльність за умовами усно чи письмово укладеного договору в процесі купівлі продукції, яке було виготовлено власними основними засобами або було попередньо придбано у третіх осіб для впровадження операції з реалізації даного об'єкту взаємовідносин.

Обов'язковими полями в договорі купівлі-продажу є такі дані:

- Назва, номер, термін дії та дата реєстрації договору купівлі-продажу;
- преамбула (основна та релевантна інформація про сторони договору);;
- Надійна ідентифікація предмета договору;
- точний опис предмета договору, тобто кількісні та якісні параметри, ціна за одиницю, загальний обсяг угоди;
- Умови виконання поставок, робіт чи послуг, з конкретним визначенням обов'язків сторін при здійсненні процесів транспортування та страхування вантажів, встановлення відповідальності в разі виникнення пошкоджень або втрат продукції;
- Особливості провадження розрахункових операцій, а саме: валюта, спосіб, терміни здійснення розрахунків тощо;
- Документування особливостей реалізації заходів в разі виникнення форс-мажорних обставин з негативним впливом на реалізацію умов договору;
- Відповідальність суб'єктів договірних взаємовідносин при виникненні порушень умов договору та шляхи врегулювання суперечок, що можуть виникають.

Вразі підписання договору між контрагентами кожен з них має свою права та обов'язки, та включають в себе:

1. Покупець зобов'язаний здійснити оплату за продукцію лише після прийняття товару або товаророзпорядчих документів, за відсутності інших попередньо обумовлених умов оплат;
2. товар покупцем оплачується за його повною ціною;
3. продавець в раз виникнення прострочення оплати, має право вимагати сплатити не лише повну вартість товару, але й додатково відсотків за користування чужими грошовими коштами;
4. вимагати здійснення сплати продавцеві товару в судовому розгляді та розірвати укладений договір за умов відмови покупця приймати та здійснювати оплату товару;
5. за умов часткової оплати право відмовитись від здійснення відвантаження покупцеві товару в повному обсязі залишається за продавцем [30].

Висновок: ТОВ «Чорноморська іграшка» веде облік згідно П(С)БО та законів України відповідно, підприємство не створювало ноу-хау у обліку, тому має досить типову систему обліку господарських операцій як для форми організації ТОВ.

Усі клієнти ТОВ «Чорноморська іграшка» є резидентами України, тому в цьому розділі немає детальної інформації про розрахунки з іноземними замовниками та покупцями, уся увага приділена обліку розрахунків вітчизняним покупцям та замовникам, усі операції проходять в касі та на спец-рахунку підприємства у національній валюті України.

Далі в дипломній роботі потрібно розглянути операційну діяльність підприємства, який в нього обсяг виготовленої та реалізованої продукції, які відбувалися зміни на підприємстві у асортименті товарів, обороті, обсягу виготовленої та реалізованої продукції, навести пояснення щодо причини відхилень показників, яка плинність кадрів, скільки працівників працює, який заробітний фонд на 1 та всю групу співробітників, та узагальнені фінансові результати підприємства.

Саме ці показники потрібні для аналізу діяльності підприємства, та відповідь на питання чому ТОВ «Чорноморська іграшка» вже існує понад 25 років в Україні і як компанія реагує на ті чи інші зміни показників, що відбуваються на підприємстві.

1.4 Механізм та інструменти управління розрахунками з покупцями і замовниками в сучасних умовах господарювання.

На конкурентному ринку жорсткіші умови кредитування означають, що дебітори відмовляться від використання продукції, робіт чи послуг компанії на користь іншого підприємства, яке буде мати більш м'яку економічну політику.

Будучи перед вибором пом'якшення або посилення економічної політики, потрібно зважити усі за та проти, бо неправильний вибір може призвести до наслідків

втрата прибутку та вже напрацьованої бази клієнтів, які оберуть інше підприємство через не вигідні для них зміни.

У нинішній час існують різноманітні методи для управління розрахунками з покупцями та замовниками, одним з яких є система знижок для дебіторів, який зменшує ставку про умові завчасної оплати за товар та продукцію, або метод аутсорсингу – тобто залученням третіх осіб для рішення ситуації.

Тобто підприємство передає дані до банків та факторингових установ, які мають можливість працювати напряму з заборгованістю. Ще залучають до справи у разі необхідності колекторські фірми, які контактують з боржником про повернення боргу або відбудеться передача цієї заборгованості до судових органів.

Тому важливо обирати дебіторів та надавати їм позики у сумах, які вони здатні будуть повернути. Для цього використовують системний аналіз, завдяки йому визначається коло дебіторів та аналізуються їх фінансові показники, на основі цих даних в подальшому обираючи найбільш привабливих партнерів для співпраці.

Також високою ефективністю користується система контролюючих органів на підприємстві, які слідкують за змінами у дебіторів, щоб зменшити фінансові ризики для свого підприємства, та завчасно відреагувати щоб не доводити справи до спеціалізованих фінансових установ або до колекторських фірм.

Основною причиною зростання дебіторської заборгованості є нестача коштів на рахунках компанії. Щоб уникнути збитків і банкрутства, всі бізнес-організації повинні намагатися максимально зменшити дебіторську заборгованість. Однак, якщо дебітори утримуються від виконання своїх грошових зобов'язань в повному обсязі та вчасно, це може призвести до порушення платіжної дисципліни, викликати труднощі з грошовими потоками та погіршити фінансове становище компанії-кредитора, зробивши її неспроможною виконати свої грошові зобов'язання.

Більш вигідним для підприємства є взяття позики в банківських установах, завдяки чому підприємство не несе ризику нарощування сумнівних боргів, не створює фінансові дірки, та позбавляє юридичних проблем в зв'язку з неповернення за-

боргованості, що потребує в подальшому позиви до судових органів та колекторських фірм.

Найбільш поширеними етапами стягнення заборгованості є:

- 1) Досудове врегулювання та стягнення заборгованості;
- 2) Перехід до судового розгляду.

Найпоширеніші методи досудового врегулювання, які використовують сучасні колекторські компанії, можна поділити на такі категорії

- Психологічні (постійні нагадування телефоном, факсом та поштою; боржники повинні знати, що прострочення платежів турбує кредиторів; поширення інформації про прострочення платежів серед відповідних постачальників та інших зацікавлених сторін). Психологічний вплив може бути ефективним, якщо він спрямований на добросовісних боржників;
- Економічний (фінансові санкції, заставні відносини);

Відповідно до П(С)БО 13 "Фінансові інструменти", дебіторська заборгованість, утримувана для перепродажу, - це дебіторська заборгованість, яка придбана або створена підприємством з наміром отримати вигоду від короткострокових змін ціни (вартості) такої дебіторської заборгованості у вигляді відсотків, дивідендів або в інший спосіб [42].

Отже, така дебіторська заборгованість є фінансовим активом, утримуваним для перепродажу.

Визначення, наведене в НП(С)БО 10, є ширшим і включає всі вимоги до суб'єкта господарювання, у тому числі й ті, що по суті є фінансовими інвестиціями [39].

Крім того, П(С)БО 13 "Фінансові інструменти" визначає дебіторську заборгованість, не утримувану для продажу, як "дебіторську заборгованість, яка виникає безпосередньо внаслідок надання коштів боржникові або внаслідок продажу інших активів, робіт чи послуг і не є фінансовим активом, утримуваним для продажу". Та-

ке тлумачення більш точно відображає суть поняття "дебіторська заборгованість"[42].

Основною причиною зростання дебіторської заборгованості є нестача коштів на рахунках компанії. Щоб уникнути збитків і банкрутства, всі бізнес-організації повинні намагатися максимально зменшити дебіторську заборгованість.

Однак, якщо дебітори утримуються від виконання своїх грошових зобов'язань в повному обсязі та вчасно, це може призвести до порушення платіжної дисципліни, викликати труднощі з грошовими потоками та погіршити фінансове становище компанії-кредитора, зробивши її неспроможною виконати свої грошові зобов'язання.

Фінансовий актив – це частина активів підприємства, яка являє собою фінансові ресурси такі як грошові активи, інші папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу.

Традиційно до фінансових активів відносять:

- а) грошові кошти та їх еквіваленти;
- б) контракт, що надає право отримати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства;
- в) контракт, що надає право обмінятися фінансовими інструментами* з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах;
- г) інструмент власного капіталу

Рис. 1.3 ілюструє детально показники, які входять до фінансових та не фінансових активів підприємства графічно.

Висновок: Виходячи з рис 1.3, проблематика дебіторської діяльності є досить критичною для підприємств-кредиторів, бо вона заважає розвитку підприємства, створюючи перепони для діяльності.

Існує не багато методів що можуть допомогти не влізти в сумнівні борги, але їх ефективність досить вагома, якщо виконавчий орган буде перевіряти кредитну історію підприємства дебітора та слідкувати за діяльністю цього підприємства, що

застереже від збитків як від не повернення боргу, так і на витрати у судові органи або колекторські фірми, що в останньому випадку все одно призведе до витрат навіть у випадку стягнення заборгованості.



Рис.1.3 - Місце дебіторської заборгованості у активах компанії[52]

2. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЧОРНОМОРСЬКА ІГРАШКА»

2.1. Техніко-економічна характеристика ТОВ «Чорноморська іграшка»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Чорноморська іграшка» створено та проводить свою діяльність відповідно законодавства України та на підставі документа 2275-VIII про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю з редакцією в 02.07.2020 [41].

Товариство є власником належного йому майна і грошових коштів і відповідає за своїми зобов'язаннями власним майном. Учасники

Товариства не відповідають за зобов'язаннями Товариства і несуть ризик збитків, пов'язаних з його діяльністю, в межах вартості їх вкладів.

ТОВ «Чорноморська іграшка» належно до законодавства України має статут та Статутний капітал. На момент створення підприємства, згідно Статуту, мало Статутний фонд у розмірі 13 737 592,74 гривень. Підприємство має резервний фонд, розмір якого складає 25% статутного капіталу товариства. Розмір щорічних відрахувань у резервний капітал складає 5% від суми чистого прибутку [18].

Місцем реєстрації Товариства є: 65059, Україна, Одеська область, Одеса, вул. Стовпова 17. Місце знаходження товариства є його місцем державної реєстрації.

Метою діяльності товариства є задоволення потреб ринку в продажі товарів, в тому числі виконання індивідуальних замовлень, та надання послуг, з метою отримання прибутку [19].

Напрями діяльності підприємства:

Основний:

25.61 Оброблення металів та нанесення покриття на метали.

Інші:

17.22 Виробництво паперових виробів господарсько-побутового та санітарно-гігієнічного призначення;

- 22.21 Виробництво плит, листів, труб і профілів із пластмас;
- 22.22 Виробництво тари з пластмас;
- 25.92 Виробництво легких металевих пакувань;
- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;
- 49.41 Вантажний автомобільний транспорт;
- 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна;
- 35.14 Торгівля електроенергією;
- 35.11 Виробництво електроенергії [19].

Вищим органом діяльності підприємства є кінцеві бенефіціари власники юридичної особи є Ровенська Людмила Миколаївна з часткою 49.8% статутного капіталу, та Осадчий Олег Володимирович з часткою 31,06%, що мають прямий вирішальний вплив. Виконавчим органом є керівник підприємства Зеленьак Василь Васильович.

- Дата реєстрації: 12.06.1997
- Код ЄДРПОУ 05502858
- Кількість працівників: 65 чол.
- Реєстрацій номер підприємства: 37507880
- Банк: АТ КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК «ПРИВАТБАНК»
- Р/рахунок: UA234000010000032001100707792
- Індивідуальний податковий номер 055028515521
- Зареєстровано в головному управлінні ДПІ в Одеській області, Малиновська державна податкова інспекція.
- Дата реєстрації 27.03.1994
- Телефони (048)7281821; 0933964848
- Email : office@igrushka.org.ua
- Графік роботи:
- Пн-пт: 09:00 – 18:00
- Сб,вс – вихідні

Облікова політика ТОВ «Чорноморська іграшка» затверджена наказом директора №1 від 26.06.1997 р. Та доповненнями до нього №347 від 22.09.2021 р. У відповідності з Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 31-34000-10-5/27793, від 25.12.2017 р. [18], затвердженим Міністерством фінансів України положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, інструкцією та іншими нормативними актами, регулюючими порядок ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності [18].

У звітному періоді облікова політика не змінювалась. Бухгалтерський облік ведеться з дотриманням встановлених єдиних норм методологічних принципів бухгалтерського обліку в Україні, складання та надання у затверджені терміни фінансової звітності на основі ведення бухгалтерського обліку по рахункам у ПО. Бухгалтерський облік майна, зобов'язань і господарських операцій ведеться у валюті України на підставі натуральних вимірників у грошовому виразі шляхом суцільного, безперервного документального та взаємопов'язаного їх відображення у бухгалтерських регістрах.

Підприємство ТОВ «Чорноморська іграшка» було зареєстровано у 12.06.1997, за весь час існування підприємство не припиняло господарську діяльність та активно розширювала свій асортимент товарів шляхом набутого досвіду та орієнтування на ринок. Використовуючи сучасні барвники і різні технологічні добавки, кінцевий продукт виробництва набуває потрібних параметрів і якостей, необхідних замовнику, а як результат і споживачеві.

Висока якість продукції підтверджується щоденним контролем випробувальної лабораторії підприємства, оснащеної спеціальним, кваліфікованим обладнанням.

Основа успіху підприємства - злагоджена доброзичлива обстановка в колективі, цілеспрямованість і активність співробітників і працівників підприємства, що сприяє швидкому досягненню поставлених цілей і завдань, основним з яких є розвиток взаємовигідних партнерських відносин з постачальниками і покупцями.

Основоположні принципи роботи підприємства - комплексний підхід до виконання замовлень, максимальне задоволення вимог і потреб клієнтів, постійне вдосконалення і професійне зростання в своїй справі.

Основними товарами на підприємстві є:

- Бляшані банки.
- Поліетиленові пакети.
- Серветки.
- Туалетний папір [19].

Виготовляється продукція на сучасних імпорتنих станках та лініях французького походження, усього задіяні вісім конвеєрних ліній, які керуються за допомогою програмного забезпечення, де спеціалісти виконують роль технічного налаштування та обслуговування системи.

Основним постачальником сировини на підприємство є ТОВ «КАРТОНАЖНО-БУМАЖНА ФАБРИКА», яка забезпечує 90% потреб підприємства у папері, картоні, чорнилах та барвниках для виготовлення серветок, газет, туалетного паперу [19].

Головним постачальником жести, пластмас, та лаку вже багато років є ТОВ «УКРМЕТ-ЦЕНТР», який постачає 15 видів різних профілів жести, металу та пластмаси для виготовлення всього актуального асортименту підприємства, задовольняючи усі потреби в цій галузі [19].

Постачальник води є ФІЛІЯ «ІНФОКСВОДОКАНАЛ» [19]

Постачальник електроенергії є АТ «ДТЕК Одеські Електромережі»

Основним ринком збуту є газетні кіоски, магазини журналів, місцеві підприємства харчування де наявна потреба у тарі для продукції, універмаги для збуту салфеток, туалетного паперу, підприємства по виробленню товарів господарського виробництва.

У табл. 2.1 наведено основні результати економічного аналізу діяльності підприємства, що були досліджені у кваліфікаційній роботі.

Таблиця 2.1 Результати економічного аналізу діяльності підприємства в звітному році порівняно з попереднім

Показники	Поперед- ній рік	Звітний рік	Відхилення	
			абс.	%
1. Обсяг продукції в натуральному виразі, т	395,835	368,03	-27,53	92,98
2. Обсяг продукції в оптових цінах без ПДВ та акцизного збору, тис.грн. - у діючих оптових цінах - у порівнянних оптових цінах	30769,3	31420,1	650,80	102,1
	35742,00	36597,00	855,00	102,4
3. Середня оптова ціна за 1 тонну (дал) продукції, грн.	90,30	99,44	9,14	110,12
4. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн.	31313,00	30548,00	-765,00	97,60
5. Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	30690,00	25941,00	-4749,00	84,54
6. Загальновиробничі витрати	41794,00	30761,00	-11033,00	73,62
7. Адміністративні витрати, тис.грн.	5695,00	3743,00	-1952,00	65,70
8. Витрати на збут, тис.грн.	863,00	700,00	-163,00	81,11
9. Валовий прибуток, тис.грн.	5149,00	623,00	-4526,00	12,10
10. Повна собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	37248,00	30419,00	-6829,00	81,70
11. Витрати на 1 гривню реалізованої продукції, коп. .виходячи: - із собівартості реалізованої продукції - із повної собівартості продукції	0,980	0,849	-0,131	86,60
	1,189	0,996	-0,193	83,82
12. Фінансовий результат до оподаткування, тис.грн. в тому числі: - від основної операційної діяльності - від іншої операційної діяльності - від фінансової діяльності - від іншої діяльності	120,00	95,00	-25,00	79,17
	6055,00	-69	-6124	-1,14
	-	-	-	-
	100,00	65,00	-35	65,00
13. Податок на прибуток, тис.грн	29,00	31,00	2,00	106,87
14. Чистий прибуток, тис.грн.	31313,00	30548,00	-765,00	97,60
15. Матеріальні витрати, тис. грн	31109,00	22196,00	-8913,00	71,34
16. Матеріаловіддача, грн.	1,29	0,94	-0,35	72,87
17. Матеріаломісткість продукції, грн.	0,77	1,06	0,29	137,66
18. . Середня облікова кількість штатних працівників облікового складу, осіб.	65	62	3	95,38%
19. Продуктивність праці одного штатного працівника облікового складу, грн.	549,88	590,27	40,4	107,35%
20. Фонд оплати праці штатних працівників облікового складу, тис.грн.	4265,00	3937,00	-328,00	92,3

Продовження табл. 2.1

Показники	Поперед- ній рік	Звітний рік	Відхилення	
			абс.	%
21. Середня річна заробітна плата одного штатного працівника облікового складу, грн	5,47	5,29	-0,18	96,71
22. Середня річна вартість основних засобів за основним видом діяльності, тис.грн.	5092,00	6694,00	1602,0	131,46
23. Фондовіддача, грн.	7,01	5,47	-1,54	78,03
24. Фондорентабельність, %	14,2	18,30	4,1	128,88
25. Середня річна вартість оборотних коштів, тис.грн.	30424,00	30430,00	6,00	100,02
26. Рентабельність продукції, %	21,97	33,75	11,78	153,62
27. Рентабельність виробництва, %	21,97	33,75	11,78	153,62

Висновок: Посилаючись на табл. 2.1, підприємство ТОВ «Чорноморська іграшка» зазнало відчутних змін у звітному періоді, це можливо простежити спершу по змінах в натуральному виразі, загальний тоннаж продукції зменшився на 27,53 т., але збільшення обсягу продукції в грн показує приріст обороту, що свідчить або про зміну цінової політики підприємства, або до скорочення виробництва тих груп товарів, які не мали попиту та мали низьку частку обороту в загальному обороту виробництва, тому збільшення вартості 1т продукції обумовлене цими факторами.

По витратам в теперішньому році є скорочення по усім позиціям, але зменшення валового прибутку через зміни у загальному обсязі реалізації має прямий негативний вплив на подальший розвиток підприємства та обмежую його ресурси для інвестування у власне виробництво. Витрати на 1 грн реалізованої продукції виходячи із повної собівартості продукції зменшились з 1.189 грн до 0,996 грн, що свідчить про якісні зміни у витратах сировини на 1 грн продукції, на зменшення кількості людино-годин, а як слід і вартості що потрібно закласти у 1 одиницю товару, що сприяло оптимізації виробництва та як слід виведення підприємства з кризового стану.

Це можливо прослідкувати у графі №15 «Матеріальні витрати», що скорочення витрат на продукцію позначилось позитивним чином на реалізаційну ціну зменшенням її собівартості. Також зменшення штату співробітників з 65 осіб до 62, мало

незначне поліпшення через оптимізацію кадрів, та як наслідок зменшення собівартості.

Це рішення негативно вплинуло на середньорічну заробітну плату, але суттєвого впливу це не завдало та є логічним результатом змін у кадрах підприємства, так як в графі №19 «Продуктивність праці» спостерігається збільшення продуктивності праці на 1 співробітника на 7,35%. Тому в кінцевому результаті піднялась рентабельність продукції з 21.97 до 33,75 відсотків, що зробило виробничий процес на 53,62 відсотка більш продуктивним ніж у порівнянні з попереднім, що дозволило збільшити в кінці ланцюжка доходність даного підприємства.

2.2 Економічний аналіз діяльності підприємства

Підприємство може існувати при ринковій економіці лише якщо його товари мають свого покупця, але коли йдеться мова про велике підприємство, в якого працюють десятки спеціалістів та робітників, потрібно сплачувати великі суми за комунальні платежі, оренду землі, будівель, тощо, то вже не достатньо просто щоб були замовники та покупці, вже потрібно щоб був певний збут товарів, додана вартість якого спроможна закрити усі потреби підприємства. ТОВ «Чорноморська іграшка» вже 25 років працює, переживши немало криз.

За такий термін у підприємства з'явилися свої постійні покупці, замовники та постачальники, і в даній темі дипломної роботи, слід провести аналіз діяльності підприємства, скільки працівників працює, скільки з них було звільнено або підвищено, чому так склалось, який обсяг виготовленої продукції за теперішній та минулий звітний рік, провести аналіз змін обсягу виробництва, оцінити в абсолютному та відсотковому значенні ці зміни, зробити аналіз та висновки в якому фінансовому стані знаходиться підприємство у теперішньому, та минулому звітному році.

Для того щоб якісно зробити аналіз та дослідження діяльності підприємства з розрахунків з покупцями та замовниками, потрібно розібрати його фінансову звітність, зробити поглиблений економічний аналіз діяльності підприємства на підставі

окремих абсолютних та відносних показників фінансової та статистичної звітності підприємства, та дані, що укладені самостійно підприємством в індивідуальному порядку.

Саме тому для цього економічного аналізу за моєю темою необхідно зібрати усю звітну інформацію про діяльність підприємства за два роки – за звітний та попередній.

Почати слід з **аналізу виробництва і реалізації продукції**.

Обсяг виробництва і обсяг реалізації продукції є взаємозалежними показниками. У разі обмежених виробничих потужностей і необмеженого попиту випуск продукції стоїть на першому місці [7].

Але в міру насичення ринку і загострення конкуренції обсяг виробництва не повинен визначати обсяг продажів, а можливий обсяг продажів повинен використовуватися як основа для складання виробничих планів [2].

Підприємства мають виробляти лише ті товари, які можна продати.

Темпи зростання обсягу виробництва і реалізації продукції, поліпшення її якості безпосередньо впливає на обсяги витрат, на прибутки і рентабельність підприємства. Тому аналіз цих показників має важливе значення. Його визначені основні завдання: [2]

Створення рекомендацій із освоєння виявлених резервів.

- Об'єкти аналізу:
- Обсяг виробництва і реалізації продукції в цілому та за асортиментом;
- Якість і конкурентоспроможність продукції;
- Структура виробництва і реалізації продукції;
- Ритмічність виробництва і реалізації продукції [24].

Джерелами інформації для аналізу виробництва і реалізації продукції є:

- планові дані; , план відвантаження ,план підприємства, план відвантаження і реалізації продукції, оперативні плани-графіки;
- дані статистичної звітності:

- форма № 1 (підприємництво) "Звіт про основні показники діяльності підприємства;
- форма № 1-П (річна) "Звіт підприємства про продукцію";
- форма № 1-П (квартальна) "Квартальний звіт підприємства про продукцію";
- форма № 2 "Звіт про фінансові результати" та інші [7].

Підприємство ТОВ «Чорноморська іграшка» збирає та аналізує ці дані для того, що розуміти як саме змінився попит на його товари у дослідному періоді, що змінилося та чому з'явилося відхилення в цих групах товарів.

Для того щоб зробити дане дослідження динаміки обсягу продукції; аналізу структури асортименту продукції; аналізу якості продукції; аналізу ритмічності виробництва продукції; аналізу реалізації продукції, я зібрав та структурував дані з форми №1-підприємництво (річна), та форми №1П-НПП (річна).

Таблиця 2.2 - Аналіз виробництва продукції в натуральному і вартісному виразі

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення	
			Абсолют.	%
1.Обсяг продукції (робіт, послуг) в оптових цінах підприємства без ПДВ та акцизного збору, тис.грн: - в діючих цінах - в порівнянних цінах	30769,3	31420,1	650,80	102,12
	35742,00	36597,00	855,00	102,41
2. Обсяг продукції в натуральному виразі, т (дал.)	395,835	368,03	-27,53	92,98

Обсяг продукції згідно табл.2.2 показав несуттєвий ріст у порівнянні з минулим роком, але якщо брати до уваги зменшення обсягу продукції у натуральному виразі, то становиться видно, що підприємство зменшило обсяг виготовлення товарів, які не приносили достатньо прибутку, що дозволить у подальшому акумулювати виробничу потужність у ті групи товарів, які дійсно мають шанс на успіх.

Доповнюючи тему, слід розібрати структуру продукції, скільки їх виробляється, в яку ціну, яка структура окремого виду товару від загального товарного ви-

робництва. Тому всі ці дані структуровані у табл. 2.3 за цими показниками порівнюючи звітний рік з попереднім роком.

Таблиця 2.3 - Аналіз структури продукції

Види продукції *	Випуск продукції, т		Структура, %		Оптова ціна 1 т продукції, грн.	Звітний рік по структурі попереднього року, т	Відхилення	
	У попередньому році	У звітному році	Попереднього року	Звітного року.			т	тис. грн.
1.Мішки та пакети (1)	27,5	9,70	6,95%	2,68%	644,8	-4,27%	17,80	1016,9
2.Плити, листи, плівка, фольга і стрічки, з полімерів етилену (2)	14,3	-	3,61%	-	-	-	-	-
3.Роботи з фарбування та лакування металів	-	-	-	-	-	-	-	-
4.Корки, кришки, ковпачки (3)	8,00	1,70	2,02%	0,4696%	44,8	-1,5515%	6,3	491,4
5."Папір туалетний (4)	8,00	8,60	2,02%	2,3755%	115,8	0,3544%	0,6	14,7
6."Скатертини та серветки для столу(5)	2,00	0,90	0,51%	0,2486%	-	-0,2567%	1,1	-
7.Пробки, ковпачки і кришки мм) (6)	336,035	341,13	84,89%	94,23%	984,3	9,33%	5,095	928,2
Всього	395,835	362,03	100,00%	100,00%	1789,7	3,6126%	30,895	2451,2

*- Використані скорочені назви продукції, повні назви наведеними за цифрами далі:

1. Мішки та пакети (у т.ч. конусоподібні), з полімерів етилену (не включаючи із синтетичних текстильних матеріалів)
2. Плити, листи, плівка, фольга і стрічки, з полімерів етилену, неармовані або не з'єднані з іншими матеріалами, завтовшки 0,125 мм і менше
3. Корки, кришки, ковпачки та подібні засоби для закупорювання, з пластмас

4. Папір туалетний (у рулонах завширшки 36 см і менше або розрізаний за розміром або формою)"
5. "Скатертини та серветки для столу з маси паперової, паперу, вати целюлозної або полотна з волокна целюлозного"
6. Пробки, ковпачки і кришки з металів недорогоцінних (крім пробок корончатих; кришок свинцевих та алюмінієвих діаметром більше 21 мм)

На ТОВ «Чорноморська іграшка» великого впливу, згідно табл. 2.3, має виробництво позиції №7 по обсягу виробництва у натуральному виразі, це не змінилося у порівнянні з минулим роком, тому можливо казати про велике значення цього типу товару у порівнянні з іншим асортиментом товару.

Інші позиції майже не корегувалися і мають +-такий ж відсоток структури у загальному обсязі виробництва.

Далі йде аналіз реалізації продукції.

Реалізація продукції є важливим завершальним етапом руху грошових потоків компанії. Стан системи збуту впливає на безперервність виробничого процесу, оборотність оборотних коштів, фінансово-операційні результати та прибутковість підприємства [3].

Відповідно до чинного законодавства підприємство реалізує свою продукцію та інші матеріальні активи безпосередньо через договори державного замовлення (контракти), товарні біржі та власну мережу торговельних підприємств. Темпи зростання та якість виробництва і реалізації продукції безпосередньо впливають на витрати, прибуток і рентабельність підприємства. Тому існує можливість коригування та стабілізації цих показників на основі аналізу обсягів виробництва та реалізації продукції [3].

Обсяги виробництва та реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг)- є основними показниками, що характеризують діяльність організації, і аналіз цих показників важливий для оцінки ефективності діяльності організації як на етапі

планування виробництва, так і на етапі виконання плану [7]. Тому не випадково в системі економічного аналізу особлива увага приділяється аналізу показників обсягу виробництва та реалізації продукції, аналіз яких наведено в табл. 2.4.

Основними цілями аналізу обсягів виробництва та реалізації продукції є збільшення обсягів реалізації рентабельної продукції за рахунок збільшення частки ринку та максимізації прибутку; виявлення найбільш ефективних шляхів збільшення обсягів виробництва продукції та підвищення її якості; виявлення внутрішніх резервів для розширення виробництва.

Таблиця 2.4 - Аналіз впливу факторів на зміну обсягу реалізації продукції

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення		
			Всього	У тому числі за рахунок:	
				товарної продукції	залишків нереалізованої продукції
1. Обсяг реалізованої продукції у діючих цінах, тис. грн. *)	35742	36597	855	-1798	-2653
2. Обсяг виготовленої (товарної) продукції у діючих цінах, тис. грн.	31927	29274	2653	-2653	х
3. Зміна залишків нереалізованої продукції, тис. грн.	3815	7323	3508	х	3508

У табл. 2.4 видно, що на кінець звітного періоду, на підприємстві зросли залишки нереалізованої продукції майже у два рази в порівнянні з попереднім роком, що свідчить про нерентабельність продукції, відсутність попиту, покупців та замовників.

З допомогою цих даних можливо зробити висновок, чому ТОВ «Чорноморська іграшка» зменшила обсяги виробництва багатьох товарів, бо їх виготовлення не має економічного успіху, бо у підприємства є пропозиція, яка не користується попитом у замовників та покупців.

Далі треба розглянути аналіз собівартості продукції, адже ці показники показують скільки йде витрат на 1 од або 1 гривню виробленої продукції.

Собівартість продукції є одним з найважливіших показників в економічному аналізі. Вона відображає грошову оцінку матеріалів, технологій, трудових і фінансових ресурсів, витрачених на підготовку, організацію, виробництво та реалізацію продукції [15].

Виробнича собівартість є одним з основних факторів, що впливають на прибуток і рентабельність підприємства.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та їх відображення у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" [43].

Залежно від мети та предмета аналізу використовують різні класифікаційні ознаки витрат. Розгляну основні з них.

Класифікація за рахунками класу 9 здійснюють згідно з діючим Планом рахунків бухгалтерського обліку, що був запроваджений одночасно з міжнародними стандартами фінансової звітності, тобто з 1 січня 2000 р. Згідно з класифікацією облік витрат виконують так [15]:

- собівартість реалізації;
- загально виробничі витрати;
- адміністративні витрати;
- витрати на збут;
- інші операційні витрати;
- втрати від участі в капіталі;

інші витрати [15].

Витрати за вищезазначеними статтями відображаються у Частині I Форми 2 "Фінансові результати" [54].

Класифікація операційних витрат за економічними елементами витрат: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація та інші операційні витрати (наприклад, собівартість реалізованих запасів, втрати від безнадійної заборгованості та знецінення запасів, облік економічних сан-

кцій). Дані про економічні складові витрат обліковуються на рахунках класу 8 Плану рахунків бухгалтерського обліку та розкриваються у фінансовій звітності (форма 2, частина II "Елементи операційних витрат") [54].

Витрати за цим критерієм визначаються для підприємства в цілому з метою аналізу динаміки зміни економічних витрат у часі, щоб проаналізувати структуру витрат, порівняти її зі структурою витрат економічних факторів інших підприємств тієї ж галузі та виявити тенденції.

Класифікація витрат на одиницю продукції (робіт, послуг) за статтями калькуляції. Собівартість реалізованої продукції визначається відповідно до П(С)БО 9 "Запаси". Собівартість реалізованої продукції складається з виробничої собівартості та загальновиробничих витрат [49].

До виробничої собівартості продукції включаються:

- прямі матеріальні витрати, які можуть бути віднесені безпосередньо до оплати праці;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати.

Перелік статей калькулювання виробничої собівартості продукції встановлює підприємство.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції, поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

Основна мета калькулювання собівартості на одиницю продукції - проаналізувати витрати за калькуляційними статтями у часі, порівняти витрати на виробництво продукції з ринковими цінами, визначити її прибутковість або збитковість, оцінити власну конкурентоспроможність і в разі потреби скоригувати структуру виробничої програми.

Класифікація витрат за ознакою їх розміру від обсягів виробництва: змінні і постійні.

Класифікація витрат за способом віднесення на собівартість продукції, яка включає прямі та непрямі витрати. Вони використовуються при складанні калькуляції собівартості одиниці продукції та при розподілі непрямих витрат на економічні фактори.

- Прямі витрати включають операційні витрати на матеріали та заробітну плату працівників.
- Непрямі витрати включають витрати, які не можуть бути розподілені безпосередньо на конкретні об'єкти економічно обґрунтованим способом: загальновиробничі витрати, адміністративні витрати, витрати на збут тощо.

Класифікація витрат за місцем виникнення: цехи, бригади, функціональні підрозділи (використовується для належного контролю та аналізу витрат). Факторний аналіз собівартості продукції передбачає аналіз:

- динаміки операційних витрат;
- чинників зміни витрат на 1 грн. реалізованої продукції за порівнянними і непорівнянними виробами, а також за групами продукції за віком їх випуску;
- впливу на собівартість окремих груп продукції за рівнем їх рентабельності;

Аналіз виробничих витрат за цими класифікаційними ознаками спрямований на підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом виявлення резервів економії витрат [49].

У табл. 2.5 проведено аналіз на основі теоретичного змісту цього підрозділу для отримання результатів операційних витрат за елементами виробничої собівартості, щоб виявити залежність між змінами у попередньому та звітному році для висновків про внутрішні зміни на ТОВ «Чорноморська іграшка».

Таблиця 2.5 - Аналіз операційних витрат за економічними елементами

Елементи витрат	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення	
	Тис. грн	%	Тис. грн	%	Тис. грн	%
1. Матеріальні витрати (за вирахуванням вартості зворотних відходів)	31109,00	100,00	22196,00	71,3	-8913,00	28,7
2. Амортизація	2938,00	100,00	1854,00	63,1	-1084,00	46,9
3. Витрати на оплату праці	4265,00	100,00	3937,00	92,3	-328,00	7,7
4. Відрахування на соціальні заходи	950,00	100,00	907,00	95,5	-43	4,5
5. Інші операційні витрати	2532,00	100,00	1867,00	73,6	-665,00	26,4

Підприємство в порівнянні з попереднім роком згідно табл. 2.5 зробило багато фінансово-успішних рішень, завдяки яким вони зменшили операційні витрати на понад 11033 тис. грн., завдяки чому збільшили прибуток підприємства.

Більш за все на підприємстві зазнала змін амортизація, підприємство оновило ОЗ на суму 1084,00 тис. грн., що не тільки зменшило статистичні операційні витрати на папері, бо завдяки новому обладнанню вдалося зменшити:

- Витрати на оплату праці, бо завдяки новим ОЗ зменшилась потреба підприємства у обслуговуючому персоналі;
- Відрахування на соціальні заходи, через зменшення кількості працівників;
- Матеріальні витрати, завдяки скороченню обсягів виробництва, новому більш доскональному устаткуванню;

Висновок: підприємство завдяки оновленню ОЗ змогли рішучим чином змінити витрати у менший бік, що добре відобразиться на собівартості продукції та, як слід, призведе до збільшення чистого доходу підприємства у порівнянні з матеріальними витратами.

Після цього аналізу, виникає логічна необхідність дослідити тоді більш детально, скільки витрат у підприємства ТОВ «Чорноморська іграшка» на 1 гривню реалізованої продукції порівнюючи звітний рік з попереднім роком, що досліджено в табл. 2.6

Таблиця 2.6 - Аналіз витрат на 1 гривню реалізованої продукції

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення	
			абс.	%
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн.	31313,00	30548,00	-765,00	97,5
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн.	30690,00	25941,00	-4749,00	84,5
3. Адміністративні витрати, тис.грн.	5695,00	3743,00	-1953,00	65,7
4. Витрати на збут, тис.грн.	863,00	700,00	-163,00	81,1
5. Повна собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	37248,00	30419,00	-6829,00	81,7
6. Витрати на 1 гривню продукції, коп., виходячи:	0,980	0,849	-0,131	86,6
- із собівартості реалізованої продукції	1,189	0,996	-0,193	83,8
- із повної собівартості продукції				

Висновок: Виходячи з даних табл. 2.6, в минулому порівняльному році, на 1 гривню реалізованої продукції приходилось 1.19 гривень витрат, що робило продукцію підприємства збитковою [49].

Але завдяки комплексним заходам, підприємство скоротило ці витрати, поліпшивши ситуацію до рівня витрат на 1 гривню приходиться 99 копійок витрат, що вже є результативним кроком до виходу з кризисного положення, яке утворилося в минулому році.

Зменшення витрат на 1 гривню є дуже позитивним результатом, це свідчить про ефективність зменшення витрат та 1 гривню продукції, та виходу з кризи перевитрат що утворилася у минулому році, та має гарні наслідки на реалізацію продукції у загальному.

Щоб дослідити які саме показники найбільше впливали на витрати на 1 гривню реалізованої продукції, потрібно зробити аналіз, наведений в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 - Аналіз факторів на зміну собівартості реалізованої продукції

Елементи витрат	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення	
	Тис. грн	Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, коп.	Тис. грн	Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, коп.	Тис. грн	Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, коп.
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн.	31313,00	х	30548,00	х	-765,00	х
2. Матеріальні витрати (за вирахуванням вартості зворотних відрахувань)	31109,00	0,993	22196,00	0,726	-8940,00	-0,267
3. Амортизація	2938,00	0,094	1854,00	0,061	-1084,00	-0,033
4. Витрати на оплату праці	4265,00	0,136	3937,00	0,129	-328,00	-0,007
5. Відрахування на соціальні заходи	950,00	0,030	907,00	0,029	-43,00	-0,001
6. Інші операційні витрат	2532,00	0,080	1867,00	0,061	-665,00	-0,019
Всього операційних витрат	41794,00	1,333	30761,00	1,006	-11825,00	-0,327

Висновок: за всіма операційними витратами що у минулому, що у теперішньому році, на підприємстві зберігається тенденція перевитрат на 1 гривню продукції, що свідчить про нераціональне витрачання ОЗ, праці та матеріалів на виробництво 1 од продукції.

Але у порівнянні з минулим роком, зменшилася ця різниця до 1.006 копійки, що вже є досить не поганим результатом для підприємства. Заходи підприємства щодо поліпшення ситуації зробили свій внесок.

Рентабельність продукції при таких показниках знаходиться під питанням, перевитрати спостерігаються як в попередньому так і в теперішньому звітному році, тому дослідження формування та динаміки рентабельності продукції в табл. 2.8 покаже як змінилася саме рентабельність продукції.

Таблиця 2.8 - Формування та динаміка рентабельності продукції

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення	
			Абс.	%
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	31313,00	30548,00	-765,00	97,55
2. Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	30690,00	25941,00	-4749,00	84,52
3. Валовий прибуток (збиток), тис. грн.	5149,00	623,00	-4526,00	12,68
4. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	144,00	120,00	-24,00	83,33
5. Рентабельність продукції [як відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції], %	16,78	2,40	-14,38	14,30
6. Рентабельність продукції [як відношення валового прибутку до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг], %	17,3	2,03	-15,27	11,70

Висновок: По даним табл. 2.8, рентабельність продукції зменшилась у звітному році досить суттєво, зменшення собівартості продукції на суму 4749,00 тис. грн при зменшенні чистого доходу від реалізації продукції на 765,00 тис. грн мало б було вплинути позитивно на валовий прибуток, але через багато різних змінних відбулося падіння валового прибутку у порівнянні з минулим звітним періодом на суму 4526,00 тис. грн.

Як слід, відбулося падіння рентабельності з 16.78% до 2.40% у відношенні валового прибутку до собівартості реалізованої продукції відповідно, таким чином якщо брати минулий рік за план, то вихід на минулі показники був виконаний лише на 12,68%, що означає гіркі результати для підприємства.

Тому останнім кроком залишилося лише зробити аналіз рентабельності виробництва, та підвести підсумки як змінився цей показник, та як змінилися показники що на нього впливають в порівнянні з минулим роком та які фактори найбільше виділилися для впливу на цей показник.

Проілюстровано аналіз рентабельності виробництва у табл. 2.9.

Таблиця 2.9 - Аналіз рентабельності виробництва

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення	
			абс.	%
1. Прибуток до оподаткування, тис.грн.	130,00	160,00	30	123,07
2. Середня річна вартість основних засобів за основним видом діяльності, тис.грн.	5092,00	6694,00	1602,0	131,46
3. Середня річна вартість оборотних фондів, тис.грн.	30568,00	32085,00	1517,0	104,96
4. Середня річна вартість виробничих фондів, тис.грн.	5166,83	6768,83	1602,0	131,00
5. Рентабельність виробництва, %	21,97	33,75	11,78	153,61

Завдяки даним табл. 2.9, збільшенню вартості ОЗ на підприємстві та оборотних фондів, зріс прибуток до оподаткування та в цілому рентабельність виробництва, у відсотковому та абсолютному значенні, що показує вирішальний вплив оновлених основних засобів на рентабельність виробництва, що в значній мірі впливає на собівартість. Але попри збільшення відсотка рентабельності виробництва на дуже вражаючий результат, в порівнянні з попереднім роком на 11,78% відбувся зріст, але зменшення валового прибутку у звітному році ніби нівелює ці зміни, бо на кінець року 2,03% рентабельності продукції, що було досліджено в табл. 2.9, це критичне значення до збиткового рівня [37].

Підприємству потрібно переглянути матеріаломісткість продукції, зробити глибокий аналіз своїх витрат та оптимізувати їх, щоб у наступному звітному році були показники наприклад рентабельності продукції не 2,03%, а 10+%. Для цього всього потрібний час щоб продумати стратегію цього розвитку, але при правильному плануванні усе можливо реалізувати.

3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ У ТОВ «ЧОРНОМОРСЬКА ІГРАШКА»

3.1 Характеристика організації оперативного, бухгалтерського та статистичного обліку в ТОВ «Чорноморська іграшка»

На сучасному підприємстві роль бухгалтерської служби важко недооцінити, адже саме бухгалтерія неначе серце, працюючи товкає по судинам підприємства грошові активи та забезпечує стабільну та коректну працю об'єкта загалом. Інструментами цього процесу являється правильна організація оперативного, статистичного та бухгалтерського обліку.

На ТОВ «Чорноморська іграшка» застосовується стандартна дворівнева система ієрархії бухгалтерської служби, наведена в рис. 3.1.



Рис. 3.1 - Ієрархія бухгалтерської служби

Згідно рис. 3.1, головному бухгалтеру підпорядковуються усі вище зазначені бухгалтери та касир.

Здійснюються касові операції на ТОВ «Чорноморська іграшка» на підставі Положення про ведення касових операцій у національній валюті України/

На підприємстві відповідальність за збереження грошових коштів покладено на касира та закріплено договором про матеріальну відповідальність касира.

Касир несе повну матеріальну відповідальність за касові операції та за збереження довірених йому грошових коштів та в випадку нестачі буде компенсувати їх згідно з Законодавством України.

Готівка до каси ТОВ «Чорноморська іграшка» надходить за оплату послуг та товарів підприємства. Також готівка надходить для виплати заробітної плати, премій, відпускних, лікарняних. На підприємстві встановлено самостійно ліміт каси на підставі розрахунку встановлення ліміту залишку готівки в касі. Підприємство внутрішнім розпорядженням встановило цю суму в розмірі 2500, 00грн.

Згідно «положення про ведення касових операцій у національній валюті України» надходження готівки до каси бухгалтер оформлює прибутковим касовим ордером, вибуття готівки оформлює видатковим касовим ордером.

В кінці робочого дня я з касиром прибуткові та видаткові ордери заносили до касової книги, яка на підприємстві ТОВ «Чорноморська іграшка» прошнурована, пронумерована та підкріплена печаткою підприємства.

Стосовно обліку, вважаю що слід розібрати найстаріший та найпростіший облік з усіх – оперативний.

Оперативний облік - це один з трьох видів господарського обліку (а також бухгалтерський і статистичний облік), який займається відображенням окремих сторін діяльності підприємства та її сукупності для потреб оперативного управління [10].

Оперативний облік - це система поточного спостереження, контролю за окремими господарськими операціями та управління в процесі їх здійснення. Оперативний облік обмежується підприємствами і здійснюється у сфері господарської діяльності [28].

Оперативний облік в основному використовує статистичні методи, такі як спостереження та реєстрація комерційних і технічних операцій. Безпосереднє відображення операцій на процесах, в яких вони здійснюються, дозволяє здійснювати швидкий моніторинг і контроль [21].

Статистичний облік використовується для отримання інформації про масові явища, тобто показників, що характеризують закономірності та тенденції розвитку економіки. Цей вид обліку використовує спеціальні та специфічні методи, такі як зведення, групування, експертна оцінка та усереднення.

Господарський облік базується на первинних документах, таких як робочі інструкції, таблиці обліку робочого часу, рахунки-фактури, товарно-транспортні накладні та замовлення [9].

Оперативний облік на підприємстві здійснює бухгалтер, який щодня готує звіти про діяльність компанії та безпосередньо керує ними під час виконання бізнес-процесів.

Оперативний облік сам по собі не містить всієї інформації і не може розкрити повну картину того, що відбувається на підприємстві. Він також не може розкрити причини та наслідки змін різних показників, тому компанії також використовують статистичний облік.

Статистичний облік - це система реєстрації, узагальнення і вивчення великої кількості якісно однорідних соціально-економічних явищ в масштабах підприємств, галузей, економічних регіонів і країн [9].

Статистичний облік здійснюється з метою вивчення (спостереження, відображення та обробки) і контролю великих обсягів індивідуальних і типових господарських дій, процесів і явищ. Наприклад, статистичний облік використовується для вивчення рівня продуктивності праці, забезпеченості працівників житлом, чисельності населення та середньої заробітної плати працівників у країні. Статистичний облік використовує спеціальні методи, такі як узагальнення та групування, експертні оцінки та методи усереднення [22].

Статистичний облік - це систематичне збирання і вивчення великих мас кількісних і якісних явищ та загальних закономірностей розвитку в конкретних умовах, у певних місцях і за певний період часу. Статистичний облік отримує дані про економічні та виробничі зміни з оперативно-технічного та фінансового обліку. Напри-

клад, за даними статистичного обліку можна визначити зростання продуктивності праці, зниження або підвищення собівартості продукції (робіт, послуг), чисельність працівників за віком, статтю та кваліфікацією тощо. Ці дані допомагають аналізувати результати різних бізнес-процесів та прогнозувати їх подальший розвиток [23].

Таким чином, статистичний облік є основою для визначення кількісних та якісних показників діяльності компанії. Процеси та явища підлягають статистичному спостереженню, групуванню, розрахунку середніх та відносних величин, побудові та аналізу індексів, часових рядів.

На ТОВ «Чорноморська іграшка» ведення та правильність статистичного обліку покладено на бухгалтера з обліку заробітної плати. Звітність несе перед головним бухгалтером підприємства.

І як король залишається найголовніший облік на підприємстві, від функціонування якого залежить стабільність та законність праці підприємства – бухгалтерський облік.

Бухгалтерський облік - це спосіб вираження господарської діяльності підприємств, організацій та об'єднань у грошових одиницях, безперервного і повного відображення її з метою забезпечення управління необхідною інформацією [9].

Характерними рисами бухгалтерського обліку є [32]:

- Безперервне, повне і несуперечливе відображення господарських засобів і діяльності (надання всебічної інформації про господарську діяльність підприємства, організації чи установи). (Це забезпечує всебічний огляд економічної діяльності підприємства, організації чи установи).

- Основне документальне підтвердження існування господарських засобів і господарських операцій (ці господарські документи є єдиним джерелом облікової інформації);

- узагальнення даних у грошовому вираженні;

- використання специфічних інструментів і прийомів (оцінка, калькуляція, рахунки, подвійний запис тощо).

Бухгалтерський облік:

- здійснюється на користь тих, хто зацікавлений у даних;

Поділяється на розділи;

- поділяється на теорію і практику;

- займається не тільки самим господарським процесом, а й відображенням інформації. - першоджерела;

важливість повинна бути відносною, а не абсолютно достатньою;

- не більше, ніж обмежена важливість;

- давати користувачеві (бухгалтеру) впевненість у тому, що дані необхідні, але ця впевненість завжди знаходиться в певному діапазоні ймовірності, і кожне рішення, прийняте на її основі, несе в собі певний ступінь ризику [26].

Використання комп'ютерів у бухгалтерському обліку сприяє інтеграції окремих видів обліку, зокрема оперативного (оперативно-технічного) та бухгалтерського. Основною причиною цього є використання єдиного носія інформації для отримання даних з різних видів обліку.

Виходячи з міжнародного досвіду, залежно від користувачів облікової інформації, бухгалтерський облік поділяється на два види - фінансовий та управлінський, які разом утворюють єдину систему.

Державна податкова служба України також запровадила податковий облік, але ця частина ще не врегульована на законодавчому рівні на національному рівні. Податковий облік пов'язаний з веденням спеціальних податкових документів та підготовкою податкової звітності [38].

3.2. Організація первинного обліку розрахунків з покупцями та замовниками

Первинний облік – початкова стадія бухгалтерського обліку, на якій відбувається фіксування господарської операції в первинному документі, її зміна та реєст-

рація. Невід'ємною умовою процесу ведення обліку є оформлення кожної господарської операції відповідним первинним документом.

Первинні документи — це документи, створені в письмовій чи електронній формі, які містять відомості про господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення (п. 2.1 Положення № 88) [35].

На ТОВ «Чорноморська іграшка» первинним обліком займається бухгалтер з обліку господарських операцій та касир. На бухгалтера з обліку господарської діяльності покладена відповідальність за ведення, збереження, правильність та законність фінансового обліку, законність та звітність. Звітність докладається головному бухгалтеру підприємства для прийняття відповідних рішень та згідно законів України. Касир зобов'язаний заповнювати первинні документи, несучи при цьому відповідальність за правильність заповнення, та у подальшому підкріплює ці документи до касової книги.

До первинних документів відносять: видаткова накладна, товарно-транспортна накладна, акт виконаних робіт, прибутковий та видатковий касовий ордер, та інші. Мета складання первинних документів – зафіксувати факт господарської операції.

Вихідні дані (особливо ті, що мають грошову оцінку) мають вирішальне значення не лише для бухгалтерського обліку та оподаткування, але й для статистичної та управлінської звітності, а також часто допомагають у вирішенні судових справ.

Вимоги до первинних документів: Первинний документ може бути складений у паперовій або електронній формі та повинен містити такі обов'язкові реквізити:

- Назва (форма) документа;
- Дата створення;
- Найменування підприємства, для якого складено документ;
- Характер та обсяг господарської операції; одиниця виміру господарської операції;
- Статус особи, відповідальної за комерційну операцію та точність операції;

- Особисті підписи або інші дані, що дозволяють ідентифікувати осіб, які беруть участь у комерційній операції [34].

Включення вищезазначених реквізитів до документа надає документу юридичної сили та доказовості.

Для обліку дебіторської заборгованості використовують на підприємстві ТОВ «Чорноморська іграшка»:

До первинних документів, що засвідчують **виникнення** дебіторської заборгованості покупців та замовників, належать: накладні, податкові накладні, видаткові накладні, рахунки-фактури, рахунки, акти прийому виконаних робіт (послуг), товарно-транспортні накладні, товарні накладні, декларації митної вартості, довідка бухгалтерії.

До первинних документів, що засвідчують **погашення** заборгованості, належать виписки банку, платіжні доручення, прибуткові касові ордери, акти виконаних робіт, послуг тощо. Заповнює ці дані касир згідно положень лише чорного кольору ручкою якщо документ потребує виписки вручну, або за допомогою ПО, яке здатне до збереження документа упродовж усього зазначеного терміну зберігання [33].

Підпис. Керівник підприємства чи установи затверджує перелік осіб, які мають право надавати дозвіл (підписувати основний документ) на здійснення господарських операцій, пов'язаних з відпуском (витрачанням) грошових коштів і документів, товарно-матеріальних цінностей, нематеріальних активів та іншого майна. На ТОВ «Чорноморська іграшка» такими особами є: касир, бухгалтер з обліку господарських операцій, головний бухгалтер та керівник підприємства.

Завдання забезпечити всіх необхідних умов для фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах покладається на ТОВ «Чорноморська іграшка» на керівника підприємства.

Також саме керівник підприємства зобов'язаний забезпечити виконання всіма пов'язаними з бухгалтерським обліком підрозділами, службами та працівниками законних вимог бухгалтера щодо порядку складання та подання первинних докумен-

тів для цілей бухгалтерського обліку (ст. 8 Закону про бух облік, Положення № 88, п. 2.13).[35]

Бухгалтерська проводка, яка показує облік операцій з вітчизняними покупцями та замовниками кореспондується по 361 рахунку, який призначений для узагальнення інформації про розрахунки з покупцями та замовниками за відвантажену продукцію, товари, виконані роботи й послуги, крім заборгованості, яка забезпечена векселем, показано у табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Розрахунки з покупцями і замовниками по рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»*

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
	Дт	Кт	
Дебіторська заборгованість на початок року	х	х	8329155,35
Відображення реалізацію покупцям:	х	х	х
-готової продукції	361	701	8967164,90
-дохід від реалізації товарів	361	702	300017,20
-дохід від реалізації робіт	361	703	25367622,36
-дохід від реалізації інших оборотних активів	361	712	138872,50
-дохід від операційної оренди активів	361	713	121529,49
Оборот по дебету рахунка «361» розрахунки з вітчизняними покупцями	х	х	34920125,80
Відображення надходження на рахунок підприємства:	х	х	х
-отримана оплата за товари і послуги на банківський рахунок у вітчизняній валюті	311	361	32488778,75
-розрахунки за податками і зборами	631(1)	361	83600,00
-інші розрахунки з бюджетом	631(2)	361	14913,00
-сумнівні та безнадійні борги	944	361	241085,68
Оборот по кредиту рахунка «361» розрахунки з вітчизняними покупцями	х	х	32828378,33
Дебіторська заборгованість на кінець року	х	х	10420902,82

*- Складено автором з використанням джерел [45;47;48]

Згідно даних табл 3.2, на підприємстві за звітний рік накопилась дебіторська заборгованість, тому цей залишок означає про збільшення заборгованості покупців та замовників за товари та послуги перед підприємством ТОВ «Чорноморська іграшка». Збільшення заборгованості негативно позначається на діяльності підприємства, тому що цю заборговану суму коштів воно не має можливості реалізувати у власних потребах. Далі по іноземним покупцям наведена табл. 3.3 [45].

Таблиця 3.3 – Розрахунки з покупцями і замовниками по рахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»*

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
	Дт	Кт	
Дебіторська заборгованість на початок року	х	х	377663,91
-готової продукції	362	701	622650,49
-дохід від реалізації товарів	362	702	891573,63
-дохід від операційної курсової різниці	362	714	76141,47
Оборот по дебету рахунка 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»	х	х	1590365,59
-отримана оплата за товари на банківський рахунок у іноземній валюті	312	362	1953083,70
-Адміністративні витрати	92	362	1414,95
-Витрати від операційної курсової різниці	945	362	13530,85
Оборот по кредиту рахунка 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»	х	х	1968029,50
Дебіторська заборгованість на кінець року	х	х	0,00

*- складено автором з використанням джерел [45][48]

З даних табл 3.3 можливо спостерігати основну відмінність між іноземними та вітчизняними покупцями, яка полягає спершу у сумі заборгованості, яка значно менша у іноземних покупців, що свідчить про орієнтованість на вітчизняний ринок, а по друге у кінцевій дебіторській заборгованості, яка на кінець року відсутня, що є дуже гарним фактором для розвитку підприємства, що за реалізацію одразу поступають кошти, і не накопичується сальдо за заборгованість.

Також є можливість дослідити за допомогою діаграми на рис 3.2 на основі табл. 3.2, де відображено коливання по дебету та кредиту дебіторської заборгованості на початок, впродовж та на кінець року, та виявити у які саме місяці відбувалися найбільші коливання.

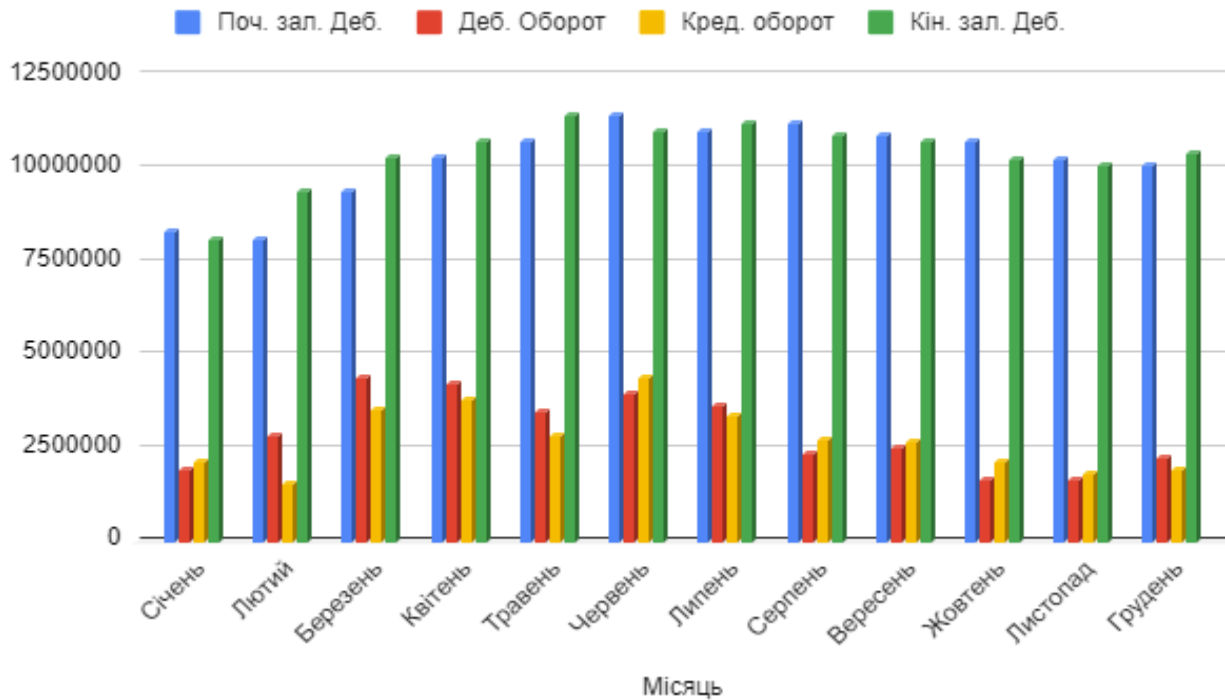


Рис. 3.2 - Графік змін розрахунків з покупцями і замовниками по рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»

Можливо спостерігати на рис. 3.1, що після квітня на початок та на кінець місяця дебіторська заборгованість була понад 10млн.грн, і пішла на стабільний спад лише після липня, потроху зменшуючись до кінця року. Стрімке збільшення д-т обороту відбулося у березні, зберігаючи тенденцію на накопичення також до липня, та після тільки пішла на спад, так як усі показники взаємозалежні від змін один одного.

На основі даних з таблиці 3.3, потрібно зробити таке ж саме графічне зображення, так як підприємство веде свою діяльність з іноземними дебіторами та мало по ним до грудня відкриті рахунки, та як відбувалися ці зміни потрібно подивитися в розрізі місяців в рис 3.3.

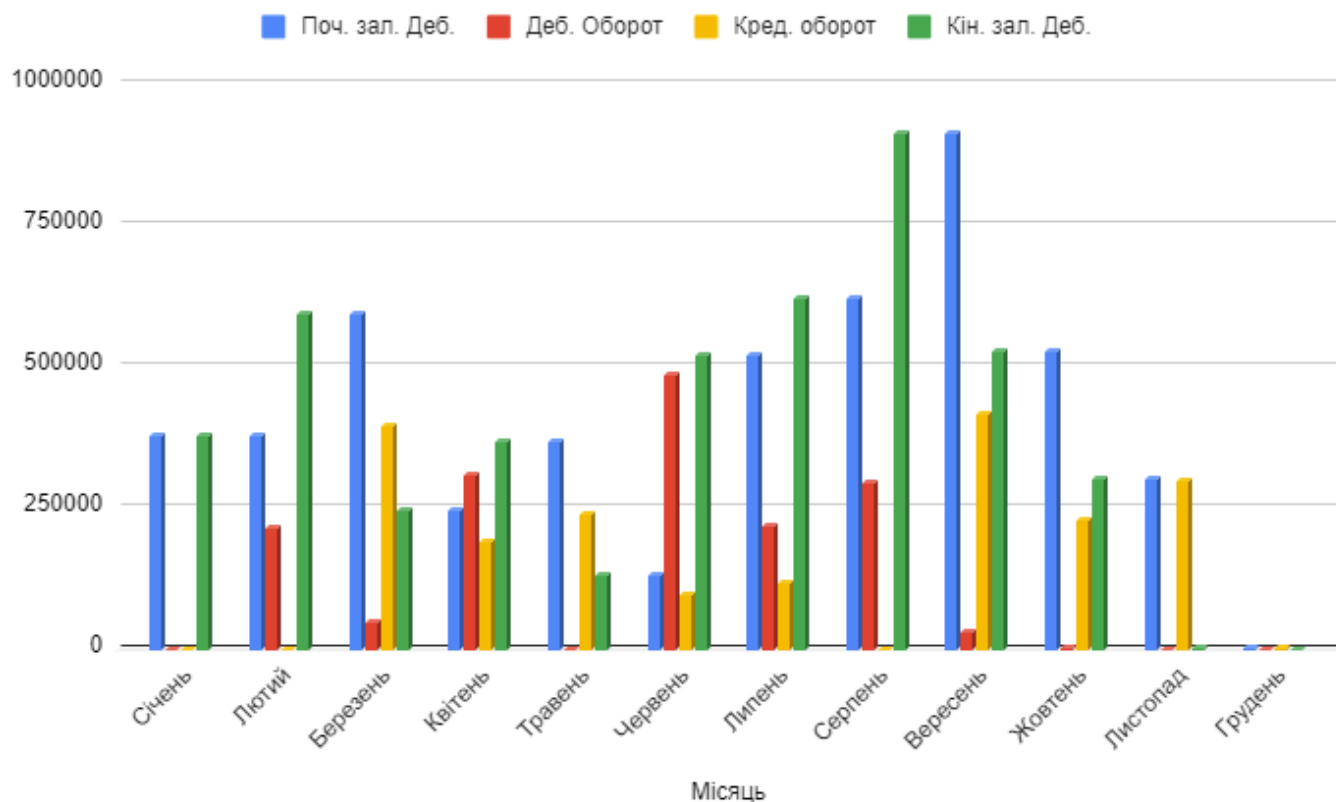


Рис. 3.3 Графік змін розрахунків з покупцями і замовниками по рахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»

На рис 3.3 вже не така стабільна ситуація як з вітчизняними покупцями, пікові місяці по збільшенню дебіторської заборгованості були лютий, липень та серпень, по іншим звітним місяцям були відносно «тихі» результати, які не виділяються на усьому фоні. Виділяється особливо грудень, де усі іноземні покупці закрили усі свої боргові зобов'язання, та вийшли на кінець року у нуль, що для підприємства є дуже позитивним результатом.

3.3 Характеристика первинного та синтетичного обліку розрахунків з покупцями і замовниками у ТОВ «Чорноморська іграшка»

Договори з клієнтами на ТОВ «Чорноморська іграшка» виникають у зв'язку з продажем продукції та товарів, виконанням робіт і наданням послуг третім особам.

Принципи бухгалтерського обліку вимагають, щоб дохід не визнавався до моменту відвантаження товарів. В даний час часто здійснюються авансові платежі в рахунок майбутніх поставок. До моменту фактичного відвантаження товарів такі платежі не розглядаються як купівля для покупця і продаж для продавця. Однак бувають випадки, коли товар відвантажено, але оплата за нього ще не надійшла, тобто це продаж у кредит.

У бухгалтерському обліку доходи і витрати повинні бути пов'язані, тобто визнані в одному звітному періоді. Таким чином, якщо відвантажені товари вже покинули підприємство і вважаються проданими, оскільки були понесені витрати, дохід повинен бути визнаний у тому ж періоді. Це означає, що відповідний дохід повинен бути визнаний незалежно від того, чи компанія фактично отримала оплату за відвантажені товари.

На ТОВ «Чорноморська іграшка» первинним обліком займається бухгалтер в ПО «1С. Бухгалтерія», де за рахунками ведеться облік усієї діяльності на підприємстві, а не як було раніше що велось за журналами-ордерами.

Розрахунки з покупцями обліковуються на ТОВ «Чорноморська іграшка» на рахунку 36 "Розрахунки з покупцями та замовниками". За дебетом цього рахунку відображається вартість реалізованої продукції, за кредитом - надходження оплати. Списання собівартості готової продукції та товарів відвантажених (робіт, послуг): дебетують 90 "Собівартість реалізації" і кредитують 26 "Готова продукція", 28 "Товари", 23 "Виробництво" [14].

На вартість придбаної продукції за ціною реалізації з урахуванням податку на додану вартість ("ПДВ") дебетують рахунок 36, кредитують рахунок 70 "Розрахунки з покупцями", а при отриманні продукції дебетують рахунок 30 "Каса" або кредитують рахунок 31 "Рахунок у банку", дебетують рахунок 36 і списують податкове зобов'язання з ПДВ у дебет рахунку 70 та його субрахунків. За кредитом рахунку 641 "Розрахунки за податками" ведеться облік [14;48].

Важливою складовою первинного обліку розрахунків з покупцями є головна книга, в якій реєструється уся інформація про надходження та вибуття прибуткових та касових ордерів, чеків, квитанцій, яка на сучасному підприємстві, такому як ТОВ «Чорноморська іграшка», ведеться в даному випадку в «1С. Бухгалтерія», що набагато зручніше, надійніше та має свої переваги над паперовим обліком, який майже не застосовується вже, навіть ФОП використовуються спеціальне ПО для обліку своєї діяльності та для сплати податків. На основі головної книги подається до керівництва та податкової служби відповідні звіти щодо діяльності підприємства за звітний період.

Так як відомості ведуться на окремих рахунках зараз а не по журнально-ордерній системі, то подаються саме відомості по окремим рахункам та проводкам по них. З особливостей, ніякі виправлення в тексті в електронному форматі не можна закреслювати чи ще якимось видозмінювати, для цього у кінці документа є окрема табличка з виправленнями, в яку вносяться зміни що відбулися в документі, та виправляється шляхом повної заміни неправильної частини у документі.

Прибуткові касові ордери ведуться також в програмі «1С. Бухгалтерія», а не в паперовому вигляді як було раніше, де одразу програма сама обчислює до якого документа робити проведення по тому чи іншому документу. Для того щоб з ПКО взяти «корінець», який підтверджує факт сплати, якщо потрібно, то він роздруковується і по аналогії з паперовим варіантом відрізається та видається покупцю, а у бухгалтеря залишається друга частина [36].

Увесь первинний облік ведеться в ПО, так як це більш зручний та сучасний варіант, який має безліч переваг, тому увесь список первинних документів обліковується та зберігається в програмі, яка має наприклад перевагу як майже необмежений простір для зберігання документації та зручність пошуку, на відмінну від класичних застарілих картотек. Цим і відрізняється ТОВ «Чорноморська іграшка» від менш гнучкого апарату такого як податкова, яка досі зберігає безліч інформації в паперовому вигляді.

Синтетичний облік з покупцями та замовниками ведеться по рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», де основні рахунки це 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» та 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» [51].

За дебетом рахунку 36 "Розрахунки з покупцями та замовниками" відображаються обороти за реалізовану продукцію, товари, виконані роботи та надані послуги (у тому числі за бартерними угодами) [46].

Цей оборот включає ПДВ, акцизний та інші податки, збори до бюджетних і позабюджетних фондів (обов'язкові платежі); по кредиту — сума платежів, які надійшли на рахунки підприємства в банківських установах, у касу та інші види розрахунків. Дебетове сальдо рахунку відображає заборгованість покупців та замовників за одержану продукцію (роботи, послуги) [51].

Рахунок 36 "Розрахунки з покупцями і замовниками" призначений для узагальнення інформації про розрахунки з покупцями і замовниками [45].

Рахунок 36 "Розрахунки з покупцями і замовниками" кредитується в кореспонденції з рахунками обліку коштів, розрахунків на суми платежів, що надійшли, (включаючи суми отриманих авансів) і т.п. При цьому суми отриманих авансів і попередньої оплати враховуються окремо.

Облік розрахунків з покупцями і замовниками в рамках групи взаємозалежних організацій, про діяльність якої складається зведена бухгалтерська звітність, ведеться на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» окремо [45].

У цілому можна сказати, що рахунок 36 "Розрахунки з покупцями і замовниками" як би дзеркально відбиває в продавця факти господарського життя, що реєструються покупцем по рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядчиками» [51].

Синтетичний облік фіксується у облікових регістрах.

Обліковий регістр — це спосіб поточного обліку первинних даних на матеріальних носіях, що забезпечує їх юридичну силу і використання для складання звіт-

ності та управління. Традиційно це таблиці, книги, картки; нині облікова реєстрація може здійснюватися на комп'ютері [52].

Класифікація облікових регістрів:

За змістом:

- синтетичного обліку (відомості, журнали-ордери, Головна книга);
- аналітичного обліку: картки, виписки банку;
- комбіновані (деякі журнали-ордери, відомості).

За характером запису:

- хронологічні (касова книга);
- систематичні — відображають однорідні господарські операції (картка складського обліку матеріалів);
- комбіновані.

За видами вимірників:

- контокорентні (грошові, для обліку операцій по рахунках грошових коштів);
- кількісного обліку;
- кількісно-сумового обліку.

Зміни в розмірах поточної дебіторської заборгованості відображаються у Звіті про рух грошових коштів підприємства [52].

3.4 Обліково-аналітичного забезпечення внутрішньогосподарського контролю розрахунків з покупцями

У процесі своєї діяльності підприємство продає матеріальні активи та надає послуги. На цьому етапі виникають розрахункові відносини з покупцями та замовниками

Правильна організація взаєморозрахунків з покупцями та постачальниками суттєво впливає на організацію матеріального забезпечення та постачання відповідно до договірних зобов'язань та комерційних угод [8].

Внутрішній контроль розрахунків з покупцями та постачальниками забезпечує ефективне та оперативне виявлення недоліків у системі бухгалтерського обліку та продажу в кредит. Графічно зображена взаємозалежність на рис. 3.4.



Рис. 3.4 - Роль внутрішньогосподарського контролю [8]

Внутрішній контроль є одним з основних інструментів підвищення ефективності управління підприємствами різних організаційно-правових форм, особливо акціонерними товариствами.

Серед основних елементів управління саме контроль забезпечує реалістичну оцінку результатів діяльності ТОВ «Чорноморська іграшка».

Потреба у створенні служби внутрішнього контролю випливає з потреби керівництва знати справжній стан компанії. Керівництво компанії встановлює політики і процедури, але персонал компанії не завжди їх розуміє і з тих чи інших причин може не дотримуватися їхніх інструкцій.

Основне завдання контролю розрахунків з клієнтами та постачальниками:

- достовірності заборгованості покупців та замовників та правильності її списання, якщо строк позикової давності пройшов;
- наявності укладених договорів з покупцями та замовниками;
- достовірності відображення в обліку розрахунків з покупцями та замовниками в залежності від прийнятого методу визначення реалізації;
- правильності оформлення первинних документів;
- правильності використання регістрів бухгалтерського обліку та повноти відображення в них розрахунків з покупцями та замовниками;

- дотримання правильності строків позикової давності розрахунків з покупцями та замовниками [40].

На основі затвердженого плану працівники керівництва здійснюють систематичний поточний та оперативний контроль за угодами з клієнтами та постачальниками. Дуже важливим способом перевірки фактичного контролю є проведення інвентаризації. Інвентаризаційна комісія, як правило, не використовує бухгалтерські документи при проведенні інвентаризації. За результатами інвентаризації складається акт.

Під час аудиту договорів з покупцями та замовниками ревізійна комісія перевіряє дотримання договірної дисципліни щодо реалізації послуг і готової продукції та їх запасів. Тому аудит договорів з покупцями та постачальниками проводиться в сукупності з договорами та комерційною документацією.

Бухгалтери спочатку перевіряють узгоджений асортимент продукції на відповідність умовам продажу, ритмічність поставок, правильність оформлення товарного - супровідних документів та обґрунтованість форм розрахунків. Виходячи з потреби аналізувати обліково-аналітичну інформацію, до нього дуже багато вимог. Перелік цих вимог наведений в рис 3.5.

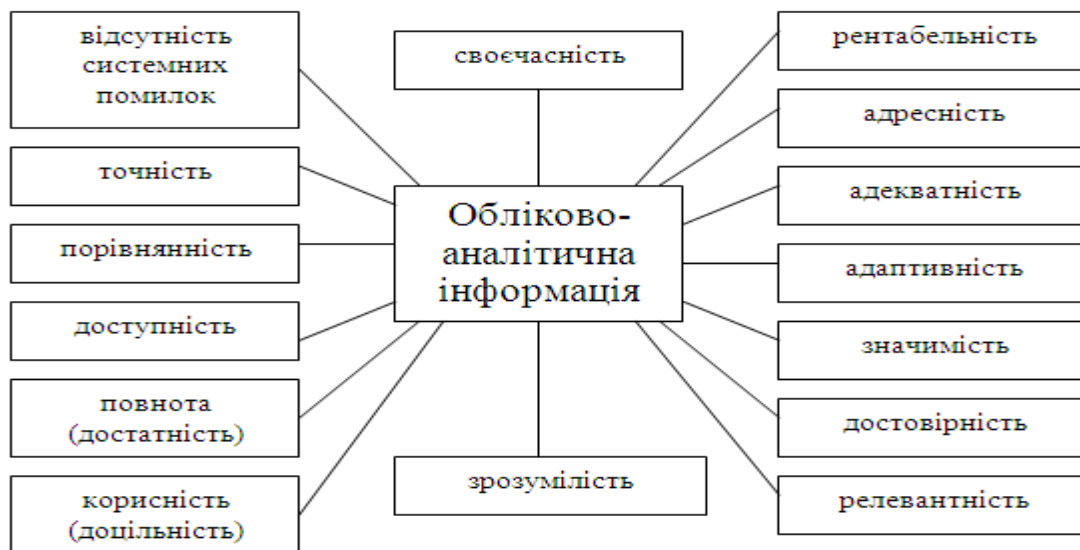


Рис 3.5 – Вимоги до облікової інформації для аналізу результатів діяльності підприємства [43]

Контролювання розрахунків з покупцями та замовниками починається з нагляду за дотриманням договірної дисципліни щодо реалізації готової продукції, товарів, робіт та послуг. Обов'язок продавця передати товар покупцеві вважається виконаним, якщо:

- 1) якщо договором встановлений обов'язок продавця доставити товар;
- 2) надання товару в розпорядження покупця, якщо товар передається покупцеві в місці, де знаходиться товар.

Договором купівлі-продажу може бути передбачений інший момент, в який обов'язок продавця передати товар вважається виконаним. Товар вважається поставленим покупцеві, якщо він готовий до передання покупцеві у відповідному місці і покупець поінформований про це у встановлений договором строк.

Товар, готовий до передачі, повинен бути належним чином ідентифікований для цілей цього договору, зокрема, за допомогою маркування. Якщо обов'язок продавця передати товар покупцеві, доставити товар або перевезти товар до місцезнаходження покупця не впливає з договору купівлі-продажу, договір купівлі-продажу вважається виконаним, коли товар переданий перевізнику або кореспонденту для доставки покупцеві [44].

На основі перехресної перевірки контрактів, відвантажень, сертифікатів якості та банківських платіжних і звіряючих документів виявляються такі явища, як затоварювання і відставання продукції, невідповідність стандартам якості, завищення або зниження цін і неправильне застосування відповідних надбавок і знижок.

Джерелами інформації для такої перевірки є баланс (ф. № 1), головна книга, рахунок 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» та 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» [45]. Інформація на підприємстві має складну систему обігу на підприємстві, переходячи від відділу та звітності в інший. Цей шлях та його взаємозалежність проілюстрована в рис 3.6.



Рис 3.6 - Обліково-аналітична система підприємства. [43]

Ця запропонована схема організації обліково-аналітичної системи підприємства має забезпечувати аналітичний відділ бухгалтерії якісною та правильною інформацією, яка буде відповідати головним вимогам: відсутність систематичних помилок, та мати точність, повноту, корисність, значимість, достовірність, порівнянність.

Протягом контрольного періоду аналізується стан розрахунків на початок і кінець звітного періоду та обґрунтовуються зміни, що відбулися протягом звітного періоду. Значна прострочена заборгованість, її збільшення або тривалість непогашеної заборгованості є підставою для ретельної перевірки суті та змісту документів, оформлених на окремі поставки (партії) готової продукції і товарів.

Водночас, дотримання строків проведення інвентаризації розрахунків з дебіторами та кредиторами має перевірятися не рідше двох разів на рік відповідно до вимог "Інструкції по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, това-

рно-матеріальних цінностей, грошових коштів, документів, розрахунків та інших статей балансу" – не менше двох разів на рік.

Інвентаризація повинна проводитися комісією, затвердженою наказом керівника підприємства. Акт інвентаризації розрахунків з покупцями, постачальниками та іншими дебіторами і кредиторами (форма № інв-17) використовується для оформлення результатів інвентаризації розрахунків з покупцями та замовниками.

До акта також оформляють за кожними синтетичним рахунком бухгалтерського обліку довідку, в якій зазначають: суму заборгованості (окремо - строк позовної давності якої минув і яка є безнадійною для погашення), назву й місце знаходження дебітора (кредитора); дату та причини виникнення заборгованості; заходи, що проводились для її ліквідації.

Підтвердження і перевірка достовірності та надійності кожної суми розрахунків, а також підтвердження і перевірка документального підтвердження дають змогу оцінити стан аналітичного обліку цих розрахунків та їх відповідність даним аудиторської документації.

У разі встановлення постійної заборгованості за конкретним дебітором (кредитором) її обґрунтованість визначається на підставі первинних документів, регістрів аналітичного обліку та даних акта взаємного коригування розрахунків.

Для контролю постійної заборгованості за розрахунками з клієнтами проводиться інвентаризація шляхом надсилення клієнту копії картки аналітичного обліку (контрольної відомості) розрахунків. Ця виписка (акт взаємного узгодження розрахунків) підписується і скріплюється печаткою покупця і після перевірки та внесення необхідних виправлень повертається продавцю. У ньому також з'ясовуються причини несвоєчасних розрахунків підприємства з покупцями та замовниками. Також контролюють дотримання строків позовної давності.

У будь-якому випадку, органи контролю повинні вивчити бухгалтерські рахунки на відповідність стандартній кореспонденції, а також можуть виявити факт навмисної фальсифікації бухгалтерських даних з метою приховування зловживань.

Сума простроченої дебіторської заборгованості, виявленої протягом контрольного періоду, узагальнюється в окремому звіті, в якому вся дебіторська заборгованість класифікується за такими основними групами

- Нормальна (поточна) заборгованість;
- Дебіторська заборгованість, яка не сплачується протягом тривалого часу і не вживаються заходи щодо її стягнення;
- Прострочена дебіторська заборгованість;
- Не задокументована заборгованість;
- заборгованість, яка передана до судових органів і перебуває на розгляді;
- Сумнівні борги, за якими є рішення суду або арбітражу про списання боргу або рішення підприємства про списання боргу;
- Сумнівні борги, списані з рахунків [27].

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Для будь-якого бізнесу важливо знати своїх покупців та замовників, щоб дізнатися, що імponує споживачам, які товари та послуги найбільше затребувані і як можна покращити свої продукти. В цьому випадку обліково-аналітичні розрахунки з покупцями та замовниками є необхідним засобом управління цими важливими аспектами бізнесу.

Обліково-аналітичні розрахунки з покупцями та замовниками дозволяють збирати, аналізувати та інтерпретувати інформацію про споживачів і їхні уподобання. Ця інформація може бути використана для покращення дизайну продуктів, їхньої якості та властивостей, що, в свою чергу, допоможе збільшити продажі та зону прибутку підприємства.

Помітна роль обліково-аналітичних розрахунків полягає у створенні умов повернення покупців до продуктів та послуг підприємства. Це важливо для підтримки вірогідності повторних продажів та постійного потоку замовлень від замовників.

З огляду на те, що дана інформація є дуже корисною, використання обліково-аналітичних розрахунків з покупцями та замовниками грає важливу роль для бізнесу. Сучасне програмне забезпечення для аналізу та обліку покупок та замовлень є важливим інструментом для цього, оскільки воно дає змогу перетворити складну кількість даних в корисну інформацію, яка може сприяти взяттю обґрунтованих рішень.

Для того, щоб зробити ефективний аналіз покупок та замовлень, підприємство має зосередитися на тому, як збирати, зберігати та аналізувати дані про своїх клієнтів. Необхідно щоденно оновлювати базу даних, щоб мати можливість коректно аналізувати дані, що потім повинні бути зіставлені з результатами продажів та замовлень. Це може включати використання аналітики, спеціального програмного забезпечення для управління клієнтами або автоматизовані системи збору даних.

Висновок можна зробити за тим, що обліково-аналітичні розрахунки з покупцями та замовниками є важливим елементом для ефективної підтримки управління

бізнесом. Вони дозволяють підприємствам досліджувати ринок, визначати основні тенденції та розуміти потреби клієнтів. Збір інформації про покупки та замовлення дозволяє підприємствам вивчати поведінку своїх клієнтів, щоб бути більш успішними в конкурентній боротьбі. Тому, відслідковуючи покупки та замовлення, компанії можуть бути впевнені в реалізації найбільш прибуткових стратегій.

ТОВ «Чорноморська іграшка» переживає складні часи та багато змін у середині підприємства, тому цей аналіз дозволив виявити багато нюансів що впливають на виробництво продукції, формування її собівартості та кінцевої ціни для замовників та покупців як різниці, так і оптової частки замовників.

В сучасному світі ефективне ведення обліку на підприємстві є невід'ємною складовою успішної діяльності. Організація оперативного, статистичного та бухгалтерського обліку дозволяє підприємству вести детальний контроль за всіма ресурсами, управляти фінансовими потоками та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Оперативний облік дозволяє підприємствам вести контроль за поточними фінансовими та економічними процесами. Це дозволяє оперативно реагувати на зміни у ринкових умовах та вживати необхідних заходів для збереження рентабельності підприємства.

Статистичний облік дозволяє підприємствам зіставляти показники своєї діяльності із загальними статистичними даними відповідного сектору економіки. Це дозволяє підприємству своєчасно виявляти проблемні питання та шукати шляхи їх вирішення.

Бухгалтерський облік є найважливішим елементом фінансової діяльності підприємства, що дозволяє вести облік всіх фінансових операцій. Це дозволяє підприємствам ефективно планувати свої дії, зменшувати ризики заборгованості та впливати на стабільність фінансового стану підприємства.

Відсутність систематичного і точного обліку на підприємстві може привести до неправильного прийняття управлінських рішень, неефективного використання ресурсів та, як наслідок, до зменшення прибутків.

Таким чином, організація оперативного, статистичного та бухгалтерського обліку на підприємстві є невід'ємною складовою успішної діяльності. Це дозволяє підприємству бути впевненим у своїх діях, управляти ризиками та забезпечувати стабільність фінансового стану підприємства.

За весь час аналізу розрахунків з покупцями я побачив обмеженість підприємства своїм торговим регіоном впродовж усієї історії існування, замалий асортимент як для такого типу бізнесу. Не вистачає підприємству саме пошуку нових замовників та клієнтів, оскільки в Україні попри тяжке становище справ, будівництво та ремонт нікуди не поділися, і асортимент компанії гарантовано знадобився би у різних галузях виробництва. Тому реклама, особливо в місцях де реалізується продукція компанії, наприклад зовнішня, мала б успіх за могла б зацікавити нових потенційних клієнтів та поширити ім'я компанії серед представників галузі, що потребують товарів ТОВ «Чорноморська іграшка»

З приводу ведення обліку з розрахунків з покупцями та замовниками, підприємство, а саме бухгалтерська служба, досить досвідченні та мають багатий багаж досвіду та навичок, той облік що наразі існує, він не є відповідним законодавству України, а також усі нюанси та методи реєстрації даних відпрацьовані бухгалтерами ТОВ «Чорноморська іграшка» успішно. Виділю поради щодо поліпшення управлінського обліку, які б змогли спростувати працю бухгалтерській службі скомпонувати увесь обіг інформації, наявний на підприємстві: Інвестування у автоматизацію обліку. Я працюю на основній роботі на програмі «1С.Підприємство 8.3», яке має переваги у групуванні даних по класам, видам, маючи великий перелік інструментів для виконання своєї роботи, поєднуючи в собі як управлінський контроль за процесами, так і фінансовий облік та заповнені облікових документів працюючи з чеками, це все знаходиться на одній сторінці в програмі.

Ця особливість дозволяє у середині програми мати структуровані дані, та лишає необхідності застосовувати програми Microsoft «Excel» та «Word», що робить працю більш зручнішою для користувача.

Це дозволило б вирішити інше питання, а саме завантаженості відділу бухгалтерії поточною господарською діяльністю, через що адміністрація та бухгалтерський відділ мають менше необхідних контактів один з одним, що негативно позначається на управлінському обліку в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамчук І.І., Облік розрахунків з покупцями і замовниками. Dspace.wunu.edu.ua :Веб-сайт. URL: <http://Dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/24533/1.pdf> (Дата звернення 14.05.2023)
2. Аналіз асортименту продукції. Веб-сайт. URL: studfile.net <https://studfile.net/preview/5424128/#3> (Дата звернення 05.06.2023)
3. Аналіз динаміки і виконання плану виробництва і реалізації продукції. Ni.biz.ua Веб-сайт. URL: http://ni.biz.ua/2/2_6/2_65274_analiz-dinamiki-i-vipolneniya-plana-proizvodstva-i-realizatsii-produktsii.html (Дата звернення 20.05.2023)
4. Аналіз обсягу продукції. studfile.net: Веб-сайт. URL: <https://studfile.net/preview/5424128/#2> (Дата звернення 05.06.2023)
5. Аналіз рентабельності продукції. Pidru4niki: Веб-сайт. URL: https://pidru4niki.com/17190512/ekonomika/analiz_rentabelnosti_produktsiyi (Дата звернення 05.06.2023)
6. Аналіз Структури продукції. Studfile.net Веб-сайт. URL: <https://studfile.net/preview/5424128/page:2/> (Дата звернення 05.06.2023)
7. Аналіз факторів та резервів збільшення випуску і реалізації продукції. Pidru4niki.com: Веб-сайт. URL: https://pidru4niki.com/1719051241330/ekonomika/analiz_faktoriv_rezerviv_zbilshennya_vipusku_realizatsiyi_produktsiyi (Дата звернення 28.05.2023)
8. Бугай Н.О, Внутрішньогосподарський контроль як сегмент системи управління підприємством - Сучасний стан та пріоритети. Ефективна економіка: Веб-сайт. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/197268572.pdf> (Дата звернення 19.06.2023)
9. Бухгалтерський облік: предмет, суть та значення, види та принципи. Освіта.UA: Веб-сайт. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/accountant/16353/> (Дата звернення 02.06.2023)

10. Вакальчук Д.В., Удосконалення обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками підприємства. Dspace.dsau. Веб-сайт. URL: <https://dspace.dsau.dp.ua/bitstream/123456789/5702/1.pdf> (Дата звернення 19.06.2023)
11. Водоп'янова О.В., Види дебіторської заборгованості. «ДЕБЕТ-КРЕДИТ». Веб-сайт. URL: <https://online.dtkr.ua/2013/20> (Дата звернення 10.05.2023)
12. Войтенко Т. В. Аналітична оцінка впливу кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємств. Economy-confer. Веб-сайт. URL: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/910/. (Дата звернення 03.06.2023)
13. Волковицька О.М., Болтач С.Ю., Формування системи внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками. Ефективна економіка: Веб-сайт. URL <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3613> (Дата звернення 02.06.2023)
14. Вороная Н.Б., Білова Н.Ю., Нестеренко М.А., Облік розрахунків з покупцями та замовниками. I.factor: Веб-сайт. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2014/august/issue-67/article-1344.html> (Дата звернення 15.05.2023);
15. Гнатенко Є.П, Аналіз збалансованості обсягів виробництва та реалізації продукції. «Ефективна економіка: Веб-сайт. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2310> (Дата звернення 15.05.2023)
16. Дебіторська заборгованість: врегулювання, списання. Alvaprivacy: Веб-сайт. URL: <https://alvaprivacy.ua/ua/publikatsiji/debitorska-zaborgovanist/> (Дата звернення 04.06.2023)
17. І. Кіндрат, В. Клімик, Н. Луців., Класифікація дебіторської заборгованості. Core.ac.uk: Веб-сайт. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/161260349.pdf> (Дата звернення 18.05.2023)
18. Інструкція про «застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» від 29.липня 2022 року №291. Верховна Рада України. Законодавство України:

Веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>; (Дата звернення 14.05.2023).

19. Каталог підприємств України. Бізнес-каталог-інформація ТОВ «Чорноморська іграшка». Ua-region: Веб-сайт. URL: <https://www.ua-region.com.ua/05502858> (Дата звернення 23.05.2023)

20. Коваленко В.С., Гриліцька А.В., Техніка обліку і аналізу розрахунків з покупцями та замовниками. Xmlui Веб-сайт. URL: <http://194.44.12.92:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/5484/1-3.pdf?sequence=1> (Дата звернення 04.06.2023)

21. Кравченко В.В., Оперативний облік. Livingfo: Веб-сайт. URL: <https://livingfo.com/operatyvnyj-oblik/> (Дата звернення 19.05.2023);

22. Кравченко В.В., Статистичний облік. Livingfo: Веб-сайт. URL: <https://livingfo.com/statystychnyj-oblik/> (Дата звернення 19.05.2023)

23. Лень В. С. Організація бухгалтерського обліку : / за ред. В. С. Лень. – К., 2006. – 298 с.: Веб-сайт http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis. (Дата звернення 28.05.2023)

24. Методика аналізу рентабельності виробництва. buklib: Веб-сайт. URL: <https://buklib.net/books/29491/> (Дата звернення 04.06.2023)

25. Методичні вказівки до виконання курсової роботи з дисципліни “Аналіз господарської діяльності” студентів ступеню „Бакалавр” спеціальності 071 „Облік і оподаткування”, напряму підготовки 6.030509 „Облік і аудит” /Укл. О.П. Антонюк, Т.М.Ступницька, Н.М. Купріна. – Одеса, ОНАХТ, 2017.

26. Облік видів економічної діяльності Library.if.ua: Веб-сайт. URL: <https://library.if.ua/book/2/157.html> (Дата звернення 14.06.2023)

27. Облік дебіторської заборгованості та витрат майбутніх періодів. Бухгалтерський облік. elearning.sumdu.edu.ua: Веб-сайт. URL: https://elearning.sumdu.edu.ua/free_content/lectured (Дата звернення 17.05.2023)

28. Облік дебіторської заборгованості. posibnyky.vntu.edu.ua; Веб-сайт: URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/16chalyuk_buhgalterskyj_oblik_2_chastyny/buhg_1/51.htm (Дата звернення 23.05.2023)
29. Облік доходів від реалізації продукції, виконаних робіт і наданих послуг. Buklib.net: Веб-сайт. URL: <https://buklib.net/books/27548/> (Дата звернення 25.05.2023)
30. Облік розрахунків з покупцями та замовниками. pidru4niki: Веб-сайт. URL: https://pidru4niki.com/1280052843961/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/oblik_rozrahunkiv_rokuptyami_zamovnikami (Дата звернення 29.05.2023)
31. Онищенко В.Д., Бухгалтерський облік на підприємстві. Buhplatforma: Веб-сайт. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/7813-vedennya-buhgalterskogo-obliku-na-pdprimstv> (Дата звернення 02.06.2023)
32. Онищенко В.Д., Первинні документи в бухгалтерському обліку 2023. Golovbukh.ua Веб-сайт. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7052-pervinni-dokumenti-v-buhgalterskomu-obliku> (Дата звернення 02.06.2023)
33. Первинний документ: роль в обліку та вимоги оформлення. Interbuh: Веб-сайт. URL: <https://interbuh.com.ua/ua/documents/oneanalytics/59170> (Дата звернення)
34. Первинні документи в бухобліку. Medoc: Веб-сайт. URL: <https://medoc.ua/blog/pervinni-dokumenti-v-buhobliku> (Дата звернення 21.05.2023)
35. Піскун А.Є., Бухгалтерський облік операцій з придбання програмного забезпечення; Buh24.com.ua; веб-сайт. URL: <https://www.buh24.com.ua/buhgalterskiy-oblik-operatsiy-z-pridbannya-progrzmного-zabezpechennya/amp/> (Дата звернення 19.05.2023);
36. Планування обсягів виробництва продукції у вартісному виразі; Buklib.net: Веб-сайт. URL: <https://buklib.net/books/24432/> (Дата звернення 24.05.2023)

37. Податковий кодекс України від 06 травня.2023 року №354. Верховна Рада України. Законодавство України: Веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (Дата звернення 14.05.2023)

38. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 08 жовтня.1999 року №237. Законодавство України: Веб-сайт. URL:- <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (Дата звернення 11.05.2023).

39. Потриваєва Н.В., Місце дебіторської заборгованості у фінансових активах підприємства. Ефективна економіка: Веб-сайт. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3945> (Дата звернення 19.05.2023)

40. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю. Верховна Рада України. Веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>; (Дата звернення 18.05.2023)

41. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти" від 03 листопада.2020 року №559. Верховна Рада України. Законодавство України: Веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01#Text> (Дата звернення 11.05.2023).

42. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 03 листопада.2020 №318. Верховної Ради України. Законодавство України: Веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#> (Дата звернення 13.05.2023).

43. Ратушна О.П., Обліково-аналітичне забезпечення аналізу діяльності результатів діяльності. Облік і фінанси АПК: : Веб-сайт. URL: <https://magazine.faaf.org.ua/oblikovo-analitichne-zabezpechennya-analizu-rezultativ-diyalnosti.html> (Дата звернення 12.06.2023)

44. Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». Buhoblik: Веб-сайт. URL: <https://www.buhoblik.org.ua/uchet/zadolzhennosti/396-raxunok-36.html> (Дата звернення 28.05.2023)

45. Рахунок 37 «Розрахунки з різними дебіторами». Buhoblik: Веб-сайт. URL: <https://www.buhoblik.org.ua/uchet/zadolzhennosti/397-rahunok-37.html> (Дата звернення 30.05.2023)
46. Рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками. Buhoblik: Веб-сайт. URL: <https://www.buhoblik.org.ua/uchet/zadolzhennosti/438-rahunok-63.html> (Дата звернення 30.05.2023)
47. Рахунок 70 «Доходи від реалізації». Buhoblik: Веб-сайт. URL: <https://www.buhoblik.org.ua/uchet/organizacziya-buxgalterskogo-ucheta/3770-rakhunok-70.html> (Дата звернення 30.05.2023)
48. Реалізація готової продукції та її облік; Освіта.UA: Веб-сайт. URL: <https://osvita.ua/vnz/reports/accountant/16853/> (Дата звернення 29.05.2023)
49. Рентабельність підприємств. Novaposhta.education: Веб-сайт. URL: <https://online.novaposhta.education/blog/rentabelnist-pidpriemstva> (Дата звернення 12.06.2023)
50. Розрахунки з покупцями та замовниками. UA Economic: Веб-сайт. URL: <http://www.uaeconomic.com/ulen-1121.html> (Дата звернення 15.05.2023)
51. Савицька Г.В., Аналіз господарської діяльності підприємства. 4-е видання, перероблене і доповнене від 2001. Аналіз асортименту і структури продукції. Epi.cc.ua: веб-сайт. URL: <http://epi.cc.ua/183-analiz-assortimenta-strukturnyi-26666.html> (Дата звернення 23.05.2023)
52. Синтетичний облік розрахунків з покупцями та замовниками. kazedu.com: Веб-сайт. URL: <https://kazedu.com/referat/135088/4> (Дата звернення 06.06.2023)
53. Фінансові результати діяльності підприємства. Pidru4niki.com: Веб-сайт. URL: https://pidru4niki.com/1800010264751/ekonomika/finansovi_rezultati_diyalnosti_pidpriyemstva (Дата звернення 06.06.2023)

54. Фукалова А.І., сутність дебіторської заборгованості, її оцінка та класифікації. Core.ac.uk: Веб-сайт. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/18593563.pdf> (Дата звернення 10.05.2023)

55. Чабан Т.С., Облік і аналіз розрахунків з покупцями та замовниками. Dspace.wnu Вeб-сайт. URL: <http://dspace.wnu.edu.ua/bitstream/316497/34136/1.pdf> (Дата звернення 14.05.2023)