

Міністерство освіти і науки України
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет – Економіки бізнесу і контролю

Кафедра – Цифрових технологій фінансових операцій

Ступінь вищої освіти – другий (магістр)

Спеціальність – 071 «Облік і оподаткування»

Освітня програма – «Діджитал-облік і контроль»



КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

**на тему: «Організація і методика обліково-аналітичного
забезпечення розрахунків з покупцями та постачальниками в
умовах застосування інформаційних технологій (на прикладі ТОВ
«Чорноморська іграшка»)»**

ШИФР КРМ.ЦТФО.1.941-03.1.3

Здобувач(ка): _____ Ткаченко І.Р.

Керівники: _____ д.е.н., проф. Лагодієнко Н.В.

_____ к.е.н., ст.викл. Зеленяк В.В.

Кваліфікаційна робота допускається до захисту

Рішення кафедри від "12" грудня 2023 р., протокол № 7.

Завідувач кафедри

цифрових технологій фінансових операцій _____ Галина ТКАЧУК

Одеса – 2023 р.

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ПРИКЛАДНОЇ ЕКОНОМІКИ
І МЕНЕДЖМЕНТУ ім.Г.Е.Вейнштейна

Факультет – Економіки бізнесу і контролю
Кафедра – Цифрових технологій фінансових операцій
Ступінь вищої освіти – другий (магістр)
Спеціальність – 071 «Облік і оподаткування»
Освітня програма – «Діджитал-облік і контроль»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри
цифрових технологій фінансових операцій

« ____ » _____ 2023 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА

здобувача

Ткаченко Ірини Русланівни

-
1. Тема роботи: ***«Організація і методика обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями та постачальниками в умовах застосування інформаційних технологій (на прикладі ТОВ «Чорноморська іграшка»)»***

Затверджена наказом від 08 грудня 2022 р. наказ № 941-03

2. Термін здачі здобувачем закінченої роботи ***8 грудня 2023 р.***
3. Вихідні дані до роботи: ***Звітні дані про діяльність підприємства за 2020-2021р.р.***

-
4. Зміст кваліфікаційної роботи магістра: ***Теоретичні та економічні аспекти обліку розрахунків з покупцями та постачальниками. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства за 2020-2021 роки. Методологія впровадження інформаційних технологій в облік розрахунків з покупцями та постачальниками. 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 **14 серпня 2023 р.**

Керівники: _____ д.е.н., проф. Лагодієнко Н.В.
 _____ к.е.н., ст.викл. Зеленьак В.В.

Завдання прийняв до виконання _____ Ткаченко І.Р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Назва етапів кваліфікаційної магістерської роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1. <i>Розробка теоретичного розділу кваліфікаційної роботи</i>	14.08.23 - 20.09.23	
2. <i>Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства</i>	21.09.23 - 21.10.23	
3. <i>Особливості організації бухгалтерського обліку на підприємстві та</i>	22.10.23 - 12.11.23	
4. <i>Практичні аспекти організації й методики аудиту за напрямом кваліфікаційної роботи</i>	13.11.23 - 28.11.23	
4. <i>Оформлення кваліфікаційної роботи</i>	29.11.23 - 8.12.23	

Здобувач-магістр _____ Ткаченко І.Р.

Керівники: _____ д.е.н., проф. Лагодієнко Н.В.
 _____ к.е.н., ст.викл. Зеленьак В.В.

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-магістр _____ Ткаченко І.Р.

АНОТАЦІЯ

кваліфікаційної роботи на тему «Організація і методика обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями та постачальниками в умовах застосування інформаційних технологій (на прикладі ТОВ «Чорноморська іграшка»)».

У даній кваліфікаційній роботі розглянута економічна суть та принципи обліку розрахунків з покупцями та постачальниками, проведений фінансово-економічний аналіз функціонування підприємства, і на його основі висунуті пропозиції з удосконалення його фінансового стану. Також висвітлені принципи бухгалтерського обліку, що використовуються на підприємстві.

У першому розділі роботи визначено економічну суть та основи обліку розрахунків з покупцями та постачальниками, а також надано характеристику системи бухгалтерського обліку господарських операцій, яка стосується предмета дослідження.

Другий розділ надає техніко-економічну характеристику і здійснює фінансово-економічний аналіз функціонування ТОВ "Чорноморська іграшка" за період з два роки.

В третьому розділі розкривається стан бухгалтерського, обліку у ТОВ «Чорноморська іграшка» та обліку розрахунків з покупцями та постачальниками на підприємстві. Також в цьому розділі надається приклад використання системи CRM системи та розкривається важливість впровадження інформаційних технологій в роботу підприємства.

Кваліфікаційна робота містить:

- текстової частини – 86 с.;
- таблиць – 11;
- рисунків – 11.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
1. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ.....	7
1.1 Теоретичні основи обліку розрахунків з покупцями та постачальниками	7
1.2 Облік розрахунків з покупцями та замовниками	12
1.2.1 Порухення та розбіжності при розрахунках з покупцями та замовниками	17
1.2.2 Документальне оформлення господарських операцій з обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками	20
1.3 Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками	24
1.3.1 Нормативно-правове регулювання розрахунків з постачальниками та підрядниками	24
1.3.2 Нормативно-правове регулювання розрахунків з постачальниками та підрядниками	29
1.3.3 Синтетичний та аналітичний облік розрахунків з постачальниками та підрядниками	34
1.3.4 Внутрішньогосподарський контроль розрахунків з покупцями та постачальниками	38
2. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЧОРНОМОРСЬКА ІГРАШКА».....	44
2.1 Техніко-економічна характеристика підприємства	44
3. МЕТОДОЛОГІЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ТОВ «ЧОРНОМОРСЬКА ІГРАШКА»	55
3.1 Організація бухгалтерського обліку на підприємстві	55
3.2 Цифрові рішення для обліково-аналітичної системи	61
3.3 Впровадження цифрових технологій в роботу підприємства.....	69
ВИСНОВКИ НА ПРОПОЗИЦІЇ.....	78
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	81

ВСТУП

Під час здійснення господарської та іншої діяльності підприємство неодмінно взаємодіє з іншими учасниками економічних відносин, що виникають у результаті обігу господарських ресурсів та називаються розрахунками. Ці розрахунки служать посередниками для розподілу та перерозподілу суспільного продукту, його перетворення з товарної форми в грошову та навпаки.

Не завжди господарська діяльність підприємства синхронізована із розрахунками з іншими підприємствами чи фізичними особами за надані товари, виконані роботи чи послуги. У результаті цього виникає дебіторська або кредиторська заборгованість.

Метою роботи є дослідження на основі чинних законодавчих та нормативних актів сучасного бухгалтерського обліку й аналізу розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками, проведення фінансово-економічного аналізу діяльності підприємства, формуванні бухгалтерської інформації щодо невиконання угод, виявленні розходжень у супровідних документах з метою забезпечення якісного майна та уникнення його втрат при транспортуванні. Також, дослідження спрямоване на пошук правильного використання цифрових інструментів та програмного забезпечення з метою підвищення прибутковості та працеспроможності підприємства за допомогою використання передових технологій.

Об'єктом дослідження є облікове відображення розрахунків з покупцями та постачальниками у ТОВ «Чорноморська іграшка».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і практичних питань організації та методики бухгалтерського обліку процесу розрахунків з покупцями та постачальниками на різних стадіях створення та розвитку підприємства.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання. Для розкриття сутності та змісту категорій застосовувались методи теоретичного узагальнення – аналіз і синтез, індукція і дедукція, системний підхід, порівняння, аналогія, абстрагування.

1. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ

1.1 Теоретичні основи обліку розрахунків з покупцями та постачальниками

Велике значення в системі розрахункових операцій та бухгалтерської діяльності приділяється розрахункам з постачальниками та підрядниками. Ці розрахунки відіграють ключову роль у формуванні основної частини грошових потоків на підприємствах. Взаємовідносини з постачальниками та підрядниками визначають фінансову стабільність та ефективність ведення бізнесу.

Безперечно, важливим аспектом є також врахування їхнього впливу на виробничий процес та якість послуг чи товарів. Ефективне управління цими розрахунками включає в себе не лише точні та своєчасні оплати, але й стратегічне планування для оптимізації фінансових потоків підприємства. У цьому контексті, використання CRM-систем може додатково покращити процеси управління взаємовідносинами з постачальниками та підрядниками, сприяючи підвищенню ефективності та автоматизації цих операцій.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності визначає П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Керуватися зазначеним П(С)БО 10 слід з урахуванням правил, встановлених іншими П(С)БО.

Дебітори – це юридичні або фізичні особи, підприємства чи організації, які мають борг перед іншою стороною або мають заборгованість. У контексті бухгалтерського обліку та фінансів боржник зазвичай є клієнтом або клієнтом, який отримав товари, послуги або позику та зобов'язаний сплатити суму заборгованості відповідно до погоджених умов. Термін «боржник» часто використовується на відміну від «кредитора», який відноситься до сторони або організації, якій винні гроші.

Дебіторська заборгованість розглядається як актив у тому випадку, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає майбутні економічні вигоди від цього зобов'язання і його сума може бути достовірно визначена. Майбутня

економічна вигода впливає з того, що в результаті виплати дебіторської заборгованості у майбутньому може відбутися пряме надходження грошових коштів або отримання коштів на банківський рахунок через здійснення факторингової операції.

У розробку питань теорії та методології обліку дебіторської заборгованості вагомий внесок зробили такі вітчизняні вчені, як, зокрема, В.С. Авдюшко, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Н.О. Гура, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, О.М. Кисельова, М.Я. Дем'яненко, О.М. Петрук, І.І. Сахарцева, Л.К. Сук, С.В. Хом'як, В.О. Шевчук; а також такі зарубіжні дослідники, як А.М. Андросов, І.А. Бланк, Я.В. Соколов, М.Ф. Ван Бреда, М.Р. Метьюс, М.Х.Б. Перера, Ж. Рішар, Е.С. Хендріксен. На думку В.С. Авдюшка і К.П. Мухіна, з точки зору законодавчого забезпечення та інституціональних проблем можна назвати такі причини збільшення заборгованості:

- суперечності у чинному законодавстві та нормативно-правових актах;
- недостатньо розвинута система гарантійного забезпечення виконання контрактів;
- недостатність юридичного забезпечення та впровадження процедур банкрутства, санації та ліквідації підприємств;
- обмеженість забезпечення та впровадження процедур застави [2].

Важливо відзначити, що при визнанні дебіторської заборгованості як активу, підприємство повинно враховувати ймовірність та можливість отримання коштів у майбутньому, а також враховувати евентуальні ризики та забезпечити достовірне визначення її суми.

Виникнення та реалізація можливостей та потреб у сфері постачання є результатом впливу різноманітних внутрішніх та зовнішніх факторів, які зазнають змін різною інтенсивністю та впливають на ефективність відділу постачання.

Слід зазначити, що дебіторська заборгованість покупців за реалізовану продукцію виникає одночасно з нарахуванням доходу. При цьому дебіторська заборгованість виникає з урахуванням суми податку на додану вартість. Для

обліку розрахунків за виданими авансами під поставку матеріальних цінностей (виконання робіт, надання послуг), а також з оплати продукції та робіт, прийнятих замовником за частковою готовністю, Планом рахунків бухгалтерського обліку передбачено субрахунок 371 «Розрахунки за авансами виданими» балансового рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами». Видані постачальникам та підрядникам аванси відображаються за дебетом рахунку 37 і кредитом субрахунку 311 «Поточні рахунки в національній валюті». За кредитом субрахунку 371 «Розрахунки за авансами виданими» і дебетом рахунку 631 «Розрахунки з національними постачальниками» відображаються сума заліку за одержані від постачальників товарно-матеріальні цінності або прийняті від підрядника повністю виконані роботи [2].

Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю має безпосередній вплив на фінансову продуктивність підприємства і визначає стратегію щодо надання комерційного кредиту для покупців. Воно також враховує шляхи оптимізації відшкодування боргів та зменшення неплатоспроможності, а також визначає умови продажу, спрямовані на гарантоване отримання коштів і становить одну з ключових аспектів для підприємства. Реалізація конкретних заходів, які рекомендується алгоритмі на Рис 1.1, призведе до вирішення наступних завдань:

- Збільшить обсяги продажів шляхом надання комерційного кредиту, сприяючи економічній вигоді.
- Підвищить конкурентоспроможність підприємства за рахунок відстрочення платежів.
- Допоможе більш надійно визначати ризик неплатоспроможності покупців.
- Дозволить планувати резерв для сумнівних боргів і вживати заходи щодо запобігання фактичній чи потенційній неплатоспроможності покупців.



Рисунок 1.1. Алгоритм управління дебіторською та кредиторською заборгованістю

Розрахунки з постачальниками виступають як кредиторська заборгованість за отримані товари, роботи чи послуги, які підлягають подальшій оплаті або іншому вирішенню фінансових зобов'язань. У випадку, коли відбувається передоплата, в бухгалтерському обліку виникає дебіторська заборгованість за наданими авансами.

Важливо враховувати, що зміни в умовах постачання та розрахунків можуть бути викликані різноманітними факторами, такими як зміни в ринкових умовах, логістиці, фінансовому стані підприємства та інші. Ефективне управління роботою відділу постачання передбачає адаптацію до цих змін та оптимізацію процесів розрахунків з постачальниками [1].

Поняття «розрахунки» та «заборгованість» тісно пов'язані із поняттям «зобов'язання», які можуть виникати як наслідок розрахунків, так і розрахунки можуть бути наслідком зобов'язань. Доцільно розглянути кожне з цих понять окремо та визначити взаємозв'язки між ними.

Зобов'язання мають обширний характер і охоплюють всі сфери діяльності підприємства. Вони виникають з моменту ухвалення рішення, проте важливо зауважити, що не кожне зобов'язання є дійсним. Лише у випадку, коли прийняте рішення передбачає конкретний обмін ресурсами та отримало юридичне оформлення, його можна вважати фінансовим. Такий підхід визначає, що зобов'язання стає конкретною фінансовою заборгованістю лише тоді, коли воно переходить у практичну реалізацію та отримує юридичний статус [1].

Ефективне управління фінансовими розрахунками вимагає строгого дотримання фінансової дисципліни, своєчасної виплати зобов'язань та вчасного отримання оплати за надані товари та послуги. Відстрочення оплати за отримані матеріальні цінності або несвоєчасне внесення коштів за реалізовані продукти та послуги може вести до фінансових труднощів у господарюванні.

Важливо відзначити, що невчасне врегулювання фінансових зобов'язань може вплинути на ліквідність підприємства та його фінансовий стан взагалі. Підприємство повинно вести детальний облік розрахунків з партнерами, щоб уникнути можливих фінансових труднощів та забезпечити стабільність свого господарювання [45].

Основною метою проведення аудиту є підтвердження точності відображення розрахунків та їх своєчасності в обліку підприємства з різними сторонами, такими як покупці, постачальники, замовники, підрядники, бюджет, державні цільові фонди та інші дебітори. Завдання аудитора у сфері дебіторської заборгованості включає в себе перевірку законності виникнення зобов'язань підприємства перед сторонами; своєчасного погашення заборгованості; правильного відображення в обліку фінансових взаємовідносин з дебіторами; аналіз доцільності заходів, які були прийняті для ліквідації причин простроченої заборгованості; визначення відповідності розрахунків з підзвітними особами вимогам законодавства та правильності їх відображення в обліку.

1.2 Облік розрахунків з покупцями та замовниками

Покупці - це фізичні або юридичні особи, які здійснюють купівлю товарів, робіт або послуг для власних потреб або для перепродажу.

Фізичні особи-покупці є кінцевими споживачами продукції, робіт або послуг. Вони купують товари для особистого користування, житла, відпочинку та інших потреб. Юридичні особи-покупці можуть бути виробниками, посередниками, підприємствами сфери послуг, державними установами та іншими організаціями. Вони купують товари, роботи або послуги для потреб своєї діяльності.

Замовники - це особи, які роблять замовлення на виготовлення продукції, виконання робіт або надання послуг. Вони можуть бути фізичними або юридичними особами.

Фізичні особи-замовники можуть робити замовлення на виготовлення продукції або виконання робіт для власних потреб або для перепродажу.

Юридичні особи-замовники можуть робити замовлення на виготовлення продукції, виконання робіт або надання послуг для потреб своєї діяльності.

Основна відмінність між покупцями та замовниками полягає в тому, що покупці здійснюють купівлю готової продукції, робіт або послуг, а замовники роблять замовлення на їх виготовлення або надання.

Покупці, як правило, не беруть участі в процесі виготовлення або надання продукції, робіт або послуг. Вони лише вибирають те, що хочуть купити, і здійснюють оплату[8].

Замовники, навпаки, беруть активну участь у процесі виготовлення або надання продукції, робіт або послуг. Вони можуть давати вказівки щодо виконання замовлення, контролювати його хід і приймати готовий результат.

На рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» ведеться Для узагальнення інформації про розрахунки з покупцями та замовниками за відвантаженою продукцією, товари, виконані роботи й послуги, крім заборгованості, яка забезпечена векселем, а також узагальнюється інформація про розрахунки з учасниками промислово-фінансової групи призначений

рахунок № 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками».

Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» має такі субрахунки:

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

На дебеті рахунку 36 "Розрахунки з покупцями та замовниками" відображається сума продажної вартості реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт та наданих послуг, включаючи податок на додану вартість, акцизи та інші обов'язкові платежі, які передбачається сплатити до бюджетів і позабюджетних фондів. Ця сума також враховується у вартість реалізації. На кредиті ж рахунку відображається загальна сума платежів, які надійшли на рахунки підприємства в банківських установах, у касу та інших видів розрахунків. Сальдо рахунку вказує на заборгованість перед покупцями та замовниками за отримані продукти, роботи та послуги [54].

Підприємства, організації та інші юридичні особи незалежно від форм власності при формуванні і узагальненні у бухгалтерському обліку і звітності інфор- 12 мації про дебіторську заборгованість повинні використовувати норми Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. під № 237, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 25.10.99р. під № 725/4018 [13].

П(С)БО 10 визначає методологічні основи формування в бухгалтерському обліку і розкриття у фінансовій звітності інформації про дебіторську заборгованість з обліком особливостей оцінки, встановленої іншими Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Структура П(С)БО 10 така:

- у розділі першому «Загальні положення» містяться визначення термінів;
- у розділі другому «Визнання й оцінка дебіторської заборгованості» визначається порядок відображення в обліку і звітності дебіторської заборгова-

ності, включаючи безнадійну і резерв сумнівних боргів;

– у розділі третьому «Розкриття інформації про дебіторську заборгованість у застосуваннях до фінансової звітності» приведений порядок заповнення приміток до фінансової звітності в частині дебіторської заборгованості і сутність відбиваної в них формації.

Угода про розрахунки з покупцями та замовниками за відвантажену їм продукцію та виконані роботи визначається заздалегідь укладеними договорами. Ці юридичні та економічні документи визначають такі аспекти як номенклатура та обсяг поставки чи робіт, терміни, ціни, вид транспортування, форма розрахунків, а також можливі санкції у разі невиконання умов угоди.

Дебіторська заборгованість фіксується за допомогою транспортних документів для відвантаження продукції, актів виконаних робіт та документів про здійснення платежів.

Дебіторська заборгованість поділяється на поточну (короткострокову) і довгострокову, причому кожна з них може у перетворитися на безнадійну:

– поточна (короткострокова) дебіторська заборгованість - це заборгованість, яка підлягає погашенню протягом одного року з дати балансу. Вона включає в себе заборгованість за відвантажені товари, виконані роботи, надані послуги. Це заборгованість покупців, замовників, інших дебіторів за товари, роботи або послуги, які були відвантажені, виконані, надані на дату балансу. Заборгованість за авансами отриманими - заборгованість дебіторів за аванси, отримані від покупців, замовників, інших осіб у рахунок майбутніх поставок товарів, виконання робіт, надання послуг. Заборгованість за розрахунками з підзвітними особами. Це заборгованість працівників за виданими їм підзвітними сумами на господарські потреби, відрядження та інші цілі. Заборгованість за розрахунками з позабюджетними фондами, тобто за внесками до позабюджетних фондів, які підлягають сплаті підприємствами [16].

– довгострокова дебіторська заборгованість - це заборгованість, яка підлягає погашенню пізніше одного року з дати балансу. Вона включає в себе заборгованість за довгостроковими кредитами та позиками, тобто заборгованість

підприємства перед кредиторами за кредитами та позиками, які надані на термін більше одного року. Також включає в себе заборгованість за розрахунками з учасниками (засновниками) підприємства за довгостроковими вкладеннями.

– Основні відмінності між поточної та довгострокової дебіторської заборгованості полягають у наступному:

– Строк погашення. Поточна дебіторська заборгованість підлягає погашенню протягом одного року з дати балансу, а довгострокова - пізніше одного року.

– Вплив на платоспроможність підприємства. Поточна дебіторська заборгованість є одним із джерел формування грошових надходжень підприємства, а довгострокова - не є. Тому поточна дебіторська заборгованість має більший вплив на платоспроможність підприємства, ніж довгострокова.

– Риск неплатежів. Ризик неплатежів по поточній дебіторській заборгованості є вищим, ніж по довгостроковій. Це пов'язано з тим, що поточна дебіторська заборгованість виникає в результаті господарської діяльності підприємства, яка пов'язана з ризиками

Ефективне управління дебіторською заборгованістю є важливим завданням для будь-якого підприємства. Воно дозволяє забезпечити своєчасне отримання грошових коштів від дебіторів, знизити ризик неплатежів і покращити фінансовий стан підприємства[22].

Бухгалтерські записи з визнання та погашення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги відображені у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Кореспонденція рахунків

№ з/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1. Реалізація вітчизняному покупцю			
1.1	Готової продукції	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	701 «Дохід від реалізації готової продукції»
1.2	Товарів	361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»	702 «Дохід від реалізації товарів»
1.3	Робіт і послуг	361 “Розрахунки з вітчизняними покупцями“	703 «Дохід від реалізації робіт і послуг»

Продовження таблиці 1.1

2. Одночасно на суму ПДВ			
2.1		701 «Дохід від реалізації гото- вої продукції»	641 «Розрахунки за податка- ми»
2.2		702 «Дохід від реалізації това- рів»	641 «Розрахунки за податка- ми»
2.3		703 «Дохід від реалізації робіт і послуг»	641 «Розрахунки за податками»
3. Списуємо собівартість реалізованих			
3.1	Готової продукції	901 «Собівартість реалізованої готової продукції»	26 «Готова продукція» 27«Продукція сільськогос по- дарського виробництва» 21 «Тварини на виращуванні та відгодівлі»
3.2	Товарів	902 «Собівартість реалізованих товарів»	28 «Товари»

На первісну вартість дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію,

товари, роботи, послуги впливають такі події, як:

- надання покупцю торговельної знижки або знижок з обсягу реалізації;
- надання покупцю знижок після реалізації;
- повернення товарів від покупців.

Торговельна знижка - це знижка на ціну товару, яка надається продавцем покупцю за певні умови, наприклад, за оптовий закупівлю, за попередню оплату, за набір товарів тощо.

Знижка з обсягу реалізації - це знижка на ціну товару, яка надається продавцем покупцю в залежності від обсягу закупівлі. Чим більший обсяг закупівлі, тим більша знижка. Вони визначаються у відсотках до базової ціни.

Надання покупцю знижок після реалізації - це маркетинговий інструмент, який дозволяє підприємству стимулювати продажі, стимулювати повторні покупки та підвищувати лояльність клієнтів. Механізм надання таких знижок в Україні не відпрацьований [17].

Повернення товарів від покупців - це господарська операція, яка передбачає повернення покупцем товарів, які він раніше придбав у

підприємства. Повернення товарів може бути здійснено з різних причин, наприклад, якщо товар не відповідає якості, не підходить за розміром або моделлю, або покупець просто передумав його купувати.

Повернення товарів від покупців зменшує суму дебіторської заборгованості. Якщо покупець повертає товар, який він уже оплатив, то підприємство має повернути йому гроші. Але це також збільшує витрати підприємства, наприклад, на транспортування товарів, їхнє зберігання, ремонт або списання. Повернення продукції або товарів протягом звітного періоду відображається на рахунках бухгалтерського обліку записами [11]:

- Дебет 704 «Вирахування з доходу»;
- Кредит 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» або Кредит 301 «Каса в національній валюті»
- та одночасно сторно на суму ПДВ:
- Дебет 704 «Вирахування з доходу» 16
- Кредит 641 «Розрахунки за ПДВ».

У разі відстрочення платежу за продукцію, товари, роботи, послуги з творенням від цього різниці між справедливою вартістю дебіторської заборгованості та номінальною сумою грошових коштів та/або їх еквівалентів, що підлягають отриманню за продукцію, така різниця визнається дебіторською заборгованістю за нарахованими доходами у періоді її нарахування. Це положення П(С)БО 10 відповідає п. 22 П(С)БО 15 щодо визнання доходу у разі відстрочення платежу [18].

1.2.1 Порушення та розбіжності при розрахунках з покупцями та замовниками

Пояснюючи економічний зміст розрахунків із покупцями та замовниками, також важливо вказати на можливі випадки порушень і розбіжностей, які можуть виникнути під час поставки продукції, такі як: дефіцит, пересортування, низька якість товарів, їх неповна комплектність або відсутність необхідних

супровідних документів і т.д. У випадку виявлення порушень та розбіжностей у розрахунках з покупцями та замовниками застосовуються відповідні документи:

- Комерційні акти
- Претензія
- Претензійні листи

Платіжні документи, договори тощо використовуються при розрахунках за виданими авансами під поставку матеріальних цінностей або під виконання робіт, а також з оплати продукції та робіт, що прийняті замовником по частковій готовності.

При обліку розрахунків за відшкодування підприємству завданих збитків в результаті недостач і втрат від псування цінностей, недостач та розкрадання грошових коштів (якщо виявлено винуватця) застосовують такі документи:

- інвентаризаційний опис або інвентаризаційний акт;
- порівняльна відомість;
- договір про повну матеріальну відповідальність;
- розрахунково-платіжна відомість.

Зобов'язання покупців і замовників у бухгалтерському обліку повинні бути відображені в момент їхнього виникнення. У силу того, що зобов'язання покупця виникають у момент виконання продавцем зобов'язань по передачі товару, можливі два варіанти відображення в бухгалтерському обліку дебіторської заборгованості покупця, що визначаються умовами договору про перехід права власності на матеріальні цінності [61].

Перший варіант заснований на умові договору про перехід права власності в момент виконання зобов'язань чи постачальником підрядчиком. У цьому випадку зобов'язання чи покупця замовника виникають одночасно з виконанням зобов'язань чи постачальника підрядника і переходом права власності на продукцію, (товари). Виконання зобов'язань чи постачальником підрядником за договором є підставою для відображення на рахунках бухгалтерського обліку виторгів від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг [15].

У бухгалтерському обліку виторг відображається при наявності наступних

умов:

- організація має право на одержання виторгу, що випливає з конкретного чи договору підтверджене іншим відповідним чином;
- сума виторгу може бути визначена;
- мається впевненість у тім, що в результаті конкретної операції відбудеться збільшення економічних вигод організації. Впевненість у тім, що в результаті конкретної операції відбудеться збільшення економічних вигод організації, мають у випадку, коли організація одержала в оплату актив або відсутня невизначеність у відношенні одержання активу;
- право власності (володіння, користування і розпорядження) на продукцію (товар) перейшло від організації до чи покупця робота прийнята замовником (послуга зроблена);
- витрати, що зроблені чи будуть зроблені в зв'язку з цією операцією, можуть бути визначені. Для відображення виторгу від реалізації на рахунках бухгалтерського обліку повинні виконуватися всі умови одночасно. Якщо не виконується хоча б одне з вище перерахованих умов, то кошти й інші активи, отримані організацією в оплату, у бухгалтерському обліку організації визнаються як кредиторська заборгованість, а не як погашення дебіторської заборгованості [25].

Отже, дебіторська заборгованість покупця в бухгалтерському обліку організації буде формуватися одночасно з відображенням інформації про виторг від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг при виконанні всіх зазначених умов шляхом здійснення наступної запису на рахунках бухгалтерського обліку.

Другий варіант відображення інформації про дебіторську заборгованість заснований на умові договору про перехід права власності в момент оплати продукції, товару, чи настання інших обставин. У цьому випадку виникаючі в покупця зобов'язання по оплаті продукції (товару) не зв'язані з переходом права власності і, отже, відображенням на рахунках бухгалтерського обліку виторгу від реалізації продукції, товарів [53]. У загальноприйнятій в Україні практиці обліку зобов'язань покупця не застосовується в цьому випадку ні балансовий

рахунок 36 "Розрахунки з покупцями і замовниками", ні позабалансовий рахунок. Однак представляється доцільним звітки позабалансовий облік дебіторської заборгованості по договорах, умовами яких передбачений перехід права власності в момент оплати чи товару настання інших обставин. По дебету забалансового рахунка "Дебіторська заборгованість покупців" відбивається величина зобов'язань покупця за договором за відвантажену продукцію, товари та відображається одночасно по кредиту рахунка

«Дебіторська заборгованість» списується сума дебіторської заборгованості, відбита по балансовому рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками».

1.2.2 Документальне оформлення господарських операцій з обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками

При реалізації продукції бухгалтерією підприємства-постачальника виписується відповідний первинний документ. До цих первинних документів належать: накладні; рахунки-фактури, акти прийому виконаних робіт (послуг), податкові накладні, товарно-транспортні накладні, товарні накладні.

Один примірник залишається в бухгалтерії підприємства і є підставою для здійснення запису в обліковій реєстри про виникнення дебіторської заборгованості [56].

Облік операцій по дебіторській заборгованості здійснюється на підставі первинних документів та господарських договорів. Вони є свідченням факту здійснення господарських операцій.

Основні первинні документи, які відображають виникнення та погашення дебіторської заборгованості відображено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2 - Первинні документи по розрахунках покупцями та замовниками

Розрахунки з покупцями	
Виникнення заборгованості	Погашення заборгованості
Накладні; рахунки; рахунки-фактури; акти прийнятих робіт, послуг; податкові накладні; товарно-транспортні накладні (ТМ-1); товарні накладні.	Виписки банку, прибуткові касові ордера, в екселі

Розрахунки, які здійснюються на основі укладених договорів, відносяться до комерційних угод, від результату яких очікують отримати прибуток.

Покупці виплачуються аванси для того, щоб продавець міг почати виконувати умови укладеного договору. Роботи, головним чином будівельні і науково-дослідні, виконуються по договорах підряду. Одержавши аванс, підрядник приступає до робіт і здає їх вроздріб (етапам), виставляючи по закінченні кожного етапу проміжний рахунок. При цьому з вартості етапу віднімають частку вже раніше сплаченого авансу. Це називається заліком. Прибуток у виконавця робіт виникає в міру здачі етапів.

При організації бухгалтерського обліку заборгованості перед покупцями і замовниками по авансам отриманим необхідно враховувати два важливих моменти: по-перше, надходження якого майна може розглядатися як аванси і по-друге, у якій оцінці повинні бути відображені зазначені зобов'язання в балансі. По першому питанню необхідно відзначити, що відповідно до Плану рахунків по кредиту рахунка 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» відображаються кошти, отримані як попередню оплату за продукцію, товари, роботи, послуги в кореспонденції з рахунками обліку коштів.

Друге запитання стосується двох областей, з одного боку, взаємозалежних і взаємообумовлених, з іншого боку, самостійних, - методології бухгалтерського обліку й оподаткування [7].

Відповідно до плану рахунків на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» відображається інформація про суму коштів, отриманих від покупця, замовника в рахунок попередньої (повної чи часткової) оплати за продукцію, товари, роботи, послуги. Іншими словами на даному рахунку відбиваються розрахунки між підприємством і покупцями, замовниками. Розрахунки між контрагентами містять у собі не тільки ціну безпосередньо за товар, роботу, послугу, але і суми податку на додаткову вартість, акцизи, податку з продажів. Тому оцінка зобов'язань перед покупцем, замовником по попередній оплаті повинна бути зроблена з

урахуванням сум податку на додаткову вартість.

Дата одержання коштів у рахунок оплати продукції, товару, робіт, послуг (у тому числі і попередньої) визначає дату виникнення зобов'язань перед бюджетом.

Деякі фахівці в області бухгалтерського обліку вважають необґрунтованим заниження зобов'язань перед покупцями по попередній оплаті продукції, товарів, робіт, послуг на суму податку на додаткову вартість і пропонують як джерело покриття витрат по перерахуванню в бюджет сум податку на додаткову вартість з авансів отриманих використовувати прибуток, що залишився в розпорядженні підприємства [19].

Дане рішення вирішує тільки одну задачу - приводить у відповідність з дійсним станом оцінку зобов'язань перед покупцем по авансам отриманим. Однак проблему джерела покриття витрат на оплату податку не можна визнати вирішеною. Виникають додаткові питання: чому за рахунок власних джерел повинні покривати ці видатки підприємства, що робити, якщо власних джерел немає? Підлягають перерахуванню в бюджет сума податку на додаткову вартість з авансів отриманих, у наступних періодах буде виключатися з зобов'язань перед бюджетом по ПДВ. З такої організації розрахунків з бюджетом по податку можна зробити два висновки. По-перше, такий порядок аналогічний порядку розрахунків з бюджетом по ПДВ, оплачуваному постачальникам і підрядчикам. По-друге, розрахунки з бюджетом по ПДВ з авансів отриманих до моменту заліку авансів при реалізації продукції (робіт, послуг) залишаються по економічному змісті розрахунками з бюджетом, і можуть бути закриті тільки при заліку авансів, отриманих у рахунок оплати за договором за відвантаженою продукцією, товари, виконані роботи, зроблені послуги [12].

З метою оподаткування дата реалізації товарів (виконання робіт, надання послуг) визначається в залежності від прийнятої облікової політики. Якщо підприємство встановило дату виникнення податкового

зобов'язання в міру відвантаження і пред'явленню покупцю розрахункових документів, то зобов'язання виникає при настанні найбільш ранньої з наступних дат:

- день відвантаження товару (виконання робіт, надання послуг);
- день оплати товарів (робіт, послуг)[40].

Якщо підприємство встановило дату виникнення податкового зобов'язання в міру надходження коштів, то зобов'язання перед бюджетом виникає на день оплати товарів (робіт, послуг). При цьому оплатою товарів (робіт, послуг) визнаються надходження коштів на рахунки платника податків або його комісіонера, чи повірника агента в чи банку в касу організації (комісіонера, чи повірника агента), у тому числі у виді авансових чи інших платежів у рахунок майбутніх поставок товарів (виконання робіт, надання послуг) [16].

Досить часто в практичній діяльності підприємства використовують при погашенні зобов'язань за договором купівлі-продажу, поставання, підяду, надання послуг векселя третіх осіб.

Самим складним моментом у цьому випадку вважається наступний: чи можна вважати оплату векселем кінцевою оплатою й угоду завершеною чи ми маємо справу просто з відстрочкою в погашенні заборгованості?

Оплата власним векселем визнається завершенням угоди, а не відстрочкою в її виконанні, утім, якщо моментом реалізації для цілей оподаткування вважається оплата, то до настання цієї оплати товари не вважаються проданими.

При отриманні векселя в оплату за відвантажений на адресу покупця товар, розрахунки виробляються також не коштами і тому при оцінці дебіторської заборгованості необхідно керуватися положеннями [22].

Величина дебіторської заборгованості по договорах, що передбачає виконання зобов'язань (оплату) не коштами, приймається до бухгалтерського обліку по вартості товарів (цінностей), отриманих чи підлягаючих одержанню організацією. Іншими словами, номінальна

вартість отриманого векселя визначає величину дебіторської заборгованості.

У практиці використання векселів як засіб платежу існують два види векселів: товарний і фінансовий. В даний час економічна сутність цих двох видів не розмежована. Дотепер існують різні підходи до визначення фінансового векселя.

Визначення фінансового векселя: фінансовим вважається вексель, придбання якого не зв'язане з оплатою товарів (робіт, послуг), чи вексель раніше придбану- ним шляхом оплати реальними коштами. Під фінансовим вкладенням варто розуміти також вексель третього обличчя, отриманий в оплату за реалізовану продукцію (товари, роботи, послуги)[42].

Важливість і актуальність питання визначення поняття «фінансовий вексель» обумовлені не тільки і не стільки проблемами формування інформації про оцінку фінансових вкладень і дебіторської заборгованості. Вся суть проблеми зводиться до визначення оподатковуваної бази для розрахунку податку на додаткову вартість і податку на прибуток [21].

Аналіз поняття «фінансовий вексель» приводиться в главі по оцінці фінансових вкладень, тому що саме на оцінку фінансових вкладень впливає поняття «фінансовий вексель». У даній же главі відзначимо, що визнання векселя третього обличчя, одержуваного за договором у рахунок оплати продукції, товарів, робіт, послуг, як «фінансового векселя» не змінить загального підходу до оцінки дебіторської заборгованості, що відповідно до пункту повинна бути дорівнює вартості одержуваного, але не переданого майна [54].

1.3 Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками

1.3.1 Нормативно-правове регулювання розрахунків з постачальниками та підрядниками

Широка розгалуженість розрахункових відносин, їх велике загальносуспільне значення і особливості обумовлюють систему

нормативно-правових актів, що регулюють дані відносини, і їх структуру. Серед правових актів, що регулюють розрахункові відносини, можна виділити декілька груп:

1) Закони України, зокрема:

а) Закон України “Про Національний банк України” , що закріплює права Національного банку України по регулюванню розрахунків;

б) окремі закони України, якими можуть бути врегульовані певні види розрахунків, що є на найбільш суспільно значимі (зокрема, Закон України “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” від 23 вересня 1994 р. № 185/94-ВР) [22].

в) особливе значення займає Закон України “Про платіжні системи та переказ коштів в Україні” від 5 квітня 2001 року, який є загальним щодо здійснення платежів.

2) підзаконні нормативно-правові акти, прийняті Національним банком України, що встановлюють порядок здійснення розрахунків. В якості прикладів слід назвати, перш за все, Інструкцію про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затверджену постановою Правління НБУ 21 січня 2004 р. та інші акти [14].

Законами та актами НБУ встановлюються загальні основи здійснення розрахунків. Крім цього, розрахункові відносини регламентуються також актами органів державної виконавчої влади, про що мова буде йти нижче. Таким чином, коло нормативних актів і їх рівнів в ієрархії нормативно-правових актів досить широке, але це і викликає необхідність їх вдосконалення [22].

Договір поставки (купівлі-продажу) є основним правовим документом, що визначає права та обов'язки постачальників і покупців. Він містить такі реквізити: найменування сторін, найменування та кількість товарів, ціни, строки поставки, порядок розрахунків.

Варто детальніше зосередити увагу на організації документопотоку на підприємстві. Розрізняють такі форми розрахунків як: готівкові розрахунки; безготівкові розрахунки [32].

Готівково-грошовий обіг – це сукупність платежів, що здійснюються готівкою. В ринковій економіці сфера готівкового грошового обігу є обмежена. Навпаки, для кризової економіки характерним розширенням сфери використання готівки, яка обслуговує в основному тіньовий господарський оборот.

Механізми здійснення готівкових операцій регулюються певною законодавчою і нормативною базою. Основними документами, що регламентують порядок використання готівки у вітчизняній економіці, є: “Порядок ведення касових операцій у народному господарстві України”, Інструкція № 4 “Про організацію роботи з готівкового обігу установами банків України”[18] .

Для здійснення готівкових розрахунків кожне підприємство повинно мати касу і вести касову книгу за встановленою формою. В касі підприємства (організації, установи) залишок готівки на кінець робочого дня не повинен перевищувати ліміту каси, встановленого підприємством та погодженого з банком. Підприємства (організації, установи) не мають права нагромаджувати в своїх касах готівку понад встановлені ліміти для здійснення майбутніх витрат, у тому числі й на оплату праці. Готівка яку господарські суб'єкти отримують в установах банків, має використовуватись тільки за прямим призначенням, тобто на ті цілі, на які вона отримана. Прийом готівки підприємством при здійсненні розрахунків з населенням проводиться з використанням реєстрів розрахункових операцій (РРО). Використання господарськими суб'єктами грошей з готівкової виручки допускається лише на суворо встановлені для них потреби [31].

Безготівкові розрахунки - розрахунки, що проводяться без участі готівки, тобто в сфері безготівкового грошового обороту. Безготівкові розрахунки поділяються на міжгосподарські та міжбанківські, які обслуговують, відповідно, відносини між клієнтами банків та між банками.

Безготівкові розрахунки здійснюються за такими формами розрахунків:

- платіжними дорученнями;
- платіжними вимогами-дорученнями;
- чеками;

- акредитивами;
- векселями;

Принципи організації безготівкових розрахунків:

1. Грошові кошти всіх господарських суб'єктів (як власні, так і залучені) підлягають обов'язковому зберіганню на поточних та інших рахунках в установах банків. [18].

2. Безготівкові розрахунки між підприємствами, фізичними особами здійснюються через банки шляхом перерахування коштів із поточних рахунків платників на поточні рахунки одержувачів коштів.

3. Розрахунки з постачальниками за товарно-матеріальні цінності і послуги проводяться, як правило, після відпуску продукції або надання послуг. На практиці також застосовується попередня оплата.

4. Банки списують кошти з рахунків підприємств тільки за розпорядженням їх власників, крім випадків, у яких безспірно списання (стягнення) коштів передбачене законом України, а також за рішенням суду, арбітражного суду та виконавчими приписами нотаріусів.

5. Доручення підприємств на перерахування коштів приймаються банками до виконання тільки в межах наявних коштів на їх рахунках або за рахунок платіжного кредиту банку. Зарахування коштів на рахунок одержувача відбувається після списання відповідних грошових сум із рахунків платника.

6. Банк на договірній основі здійснює розрахунково-касове обслуговування своїх клієнтів і виконує їх розпорядження щодо перерахування коштів із рахунків.

7. Підприємства самостійно обирають форми розрахунків та вказують їх при укладенні між собою договорів.

8. Взаємні претензії за розрахунками між платником та одержувачем коштів розглядаються сторонами в претензійно-позовному порядку без участі банку [18].

Поширеною формою розрахунків є платіжне доручення.

Платіжне доручення - це документ, що являє собою письмово оформлене доручення своєму банку, який його обслуговує, на перерахування певної суми коштів зі свого рахунка.

Найпоширеніша форма безготівкових розрахунків - платіжне доручення, використовується у таких випадках:

- при оплаті за фактично відвантаженою продукцію (виконані роботи, надані послуги);
- при передоплаті або авансуванні (визначення передоплати й авансу див. нижче);
- при завершенні розрахунків за актами звіряння взаємної заборгованості підприємств, фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності;
- для перерахування сум, що належать фізичним особам (заробітна плата, пенсії, грошові доходи колгоспників тощо), на їхні рахунки, відкриті в установах банків;
- для здійснення грошових переказів через підприємства зв'язку;
- в інших випадках за угодою сторін.

Щоб перерахувати кошти зі свого рахунка на рахунок одержувача платіжним дорученням, платнику необхідно оформити це доручення і подати до банку, в якому відкрито рахунок платника, з якого здійснюватиметься платіж [31]

Для Кабінету Міністрів України як вищого органу державної виконавчої влади розрахунки складають особливий предмет уваги. По-перше, в аспекті управління економікою стан розрахунків між суб'єктами господарювання є одним із індикаторів здоров'я економіки (зокрема, стан дебіторської і кредиторської заборгованості). По-друге, в процесі здійснення управління економікою КМУ може використовувати розрахунки як інструмент для спрямування грошових потоків і розв'язання оперативних управлінських завдань. По-третє, він може коригувати (в процесі управління) і регулювати (нормативно чи індивідуально) розрахунки підприємств державної форми

власності. По-четверте, виходячи з особливостей певної галузі економіки, КМУ може встановлювати певні особливості здійснення розрахунків (наприклад, у капітальному будівництві та ін.) [59].

Узагальнена інформація про зобов'язання з постачальниками та підрядниками відображається у фінансовій звітності .

Фінансова звітність визначена П (С) БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” як бухгалтерська звітність, яка відображає фінансовий стан підприємства і результати його діяльності за звітний період. Метою такої звітності є забезпечення загальних інформаційних потреб широкого кола користувачів, які покладаються на неї як на основне джерело фінансової інформації під час прийняття економічних рішень.

1.3.2 Нормативно-правове регулювання розрахунків з постачальниками та підрядниками

При розрахунках із постачальниками та підрядниками використовується велика кількість різної документації. Різні постачальники та підрядники використовують різні властиві тільки їм документи. Крім того, розрахункові операції зачіпають такі ділянки обліку, як облік грошових коштів, облік розрахунків з підзвітними особами, обліку матеріалів, ПДВ та інші. Все це говорить про різноманіття документообігу, які виникають при розрахунках з постачальниками і підрядниками. У даному пункті роботи розглянемо основні форми первинних документів, що використовуються при розрахунках з постачальниками і підрядниками. [26]

Договір

Основним документом, що регулює відносини підприємства з покупцями і постачальниками є договір. Підприємства мають можливості самостійно розробляти форми договорів. Як правило, це договори поставки.

За договором поставки одна сторона (продавець) зобов'язується передати річ (товар) у власність другій стороні (покупцеві), а покупець зобов'язується прийняти цей товар і сплатити за нього певну грошову суму (ціну)[34].

Сторонами договору поставки можуть бути будь-які фізичні та юридичні особи.

Договір може бути укладений на поставки як товару, який є в наявності у продавця в момент укладення договору, так і товару, який буде створений або придбаний продавцем у майбутньому, якщо інше не встановлено законом або не впливає з характеру самого товару[11]

1) накладна

Накладну виписує працівник структурного підрозділу в 2-х примірниках на підставі договорів (контрактів), нарядів та інших відповідних документів і пред'явленні одержувачем довіреності на отримання цінностей, заповнення в установленому порядку.

Перший примірник передають складу як підставу для відпуску матеріалів, другий - одержувачу матеріалів.

2) рахунок-фактура

У Податковому кодексі України встановлено обов'язкові реквізити, які повинні міститися в рахунку-фактурі. Їх всього 14. Потрібно відзначити, що всі вони і приведені у типовій формі рахунку-фактури. Перерахуємо декілька з них:

- порядковий номер і дата виписки рахунку-фактури;
- найменування, адресу та ідентифікаційні номери платника податків і покупця;
- найменування та адреса відправника вантажу і вантажоодержувача;
- номер платіжно-розрахункового документа у разі отримання авансових чи інших платежів в рахунок майбутніх поставок товарів (виконання робіт, надання послуг);
- найменування поставляються (відвантажених) товарів (опис виконаних робіт, наданих послуг) і одиниця виміру (при можливості її вказівки);

– кількість (обсяг) поставляються (відвантажених) за рахунком-фактурою товарів (робіт, послуг) виходячи з прийнятих по ньому одиниць вимірювання (при можливості їх вказівки);

країна походження товару;

номер вантажної митної декларації [25].

Для оплати за отримані товарно-матеріальні цінності від постачальників безготівковим способом застосовують різні документи. Найпоширенішою формою є платіжні доручення, якими здійснюють як попередню, так і наступну оплату матеріалів, робіт і послуг.

В окремих випадках при взаємному довірі між підприємством і постачальником попередню оплату можуть не застосовувати. В цьому випадку розрахунки здійснюють за допомогою платіжних вимог-доручень.

Для забезпечення своєчасності оплати за одержані товарно-матеріальні цінності, особливо при іногородніх розрахунках, тобто, коли постачальника і покупця обслуговують різні відділення банків і до того ж знаходиться на значній віддалі один від одного, доцільно оплату проводити розрахунковими чеками.

В окремих випадках при віддаленості постачальника чи підрядника доцільно застосувати розрахунки акредитивами.

Практикують також розрахунки готівкою, які можна проводити при відсутності податкової заборгованості на підприємстві [54].

Переважну більшість виробничих запасів підприємства придбають у постачальників на підставі укладених договорів (контрактів, угод). На відвантажені (відпущені) матеріальні цінності постачальник виписує рахунок-фактуру та інші розрахунково-платіжні документи (у яких вказуються назва, номенклатурний номер, одиниця виміру, кількість, сорт, ціна кожного виду матеріальних цінностей, що відпускаються, ставка і сума ПДВ, загальна сума, що підлягає до оплати), а також податкову накладну. Податкова накладна надає право покупцеві, зареєстрований як платник ПДВ, на включення до податкового кредиту суми ПДВ, сплачену постачальнику при придбанні матеріальних цінностей (робіт, послуг) [61].

До прибуткових документів на одержані товарно-матеріальні цінності належать зовнішні документи (одержані від постачальника) та внутрішні (оформлені на підприємстві) .

Розрізняють такі зовнішні документи: накладні, товарно-транспортні накладні, акти купівлі-продажу

Накладною на відпуск товарно-матеріальних цінностей оформляють кожен партію вантажу. У ній зазначають: дату виписування; найменування підприємств, які здійснюють відпуск; одержання й оплату перелічених ТМЦ; ідентифікаційні коди за ЄДРПОУ; через кого одержані ТМЦ; номер довіреності; кількість і вартість ТМЦ; матеріально відповідальну особу [26].

Накладну засвідчують підписами та печаткою. Внутрішніми документами є прибуткові ордери (форма М-3 або М-4), які заповнює матеріально відповідальна особа, а номери їм присвоює бухгалтер (працівник складу одержує книжку, заздалегідь пронумерованих прибуткових ордерів). Ці документи виписують за наявності у підприємства складів. Малі підприємства, що мають невеликі матеріальні комори, можуть не оформляти окремих прибуткових ордерів, а лише проставляти на накладній порядковий номер взятих на облік матеріальних цінностей, дату їх прийняття та підпис матеріально відповідальної особи.

Крім цих документів, можуть бути й інші: звіт про використання коштів виданих на відрядження та під звіт, які закупають матеріальні цінності, закупівельні акти. Однак ці операції за готівку здійснюють за неможливості придбання товарів в інший спосіб. У закупівельному акті зазначають адресу місця купівлі, паспортні дані та місце проживання продавця. На ім'я працівника підприємства, який одержує матеріальні цінності у постачальника, має бути виписана довіреність [32].

Підставою для обліку розрахунків з іноземними постачальниками є документи інофірми-постачальника, транспортно-експедиційних компаній по навантажувально-розвантажувальних і транспортних послугах, документи на

послуги по зберіганню товару, розрахункові документи про сплату мита, зборів і податків.

Оприбуткування імпортованих товарів на складі покупця проводиться на підставі зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу, вантажної митної декларації, приймального акту і акту експертизи торговельно-промислової палати, комерційних документів, транспортних накладних (СМК, залізничної накладної, авіанакладної, коносаменту, товарно-транспортної накладної, пакувальних листів).

Документи, що оформлюються при перерахуванні коштів, залежать від форми розрахунків: платіжне доручення, акредитив, інкасо та інші платіжні документи.

Таким чином, якщо підприємство вирішило придбати ті чи інші товарно-матеріальні цінності, то про таку подію свідчать принаймні два різні документи: банківський (касовий) документ про оплату їх вартості та накладна про надходження від постачальника. Банківський документ про оплату хоча й містить відомості про конкретний товар, однак жодним чином не свідчить про фізичне надходження цих товарів, так само як накладна про надходження не може свідчити про оплату їх вартості.[25]

Узагальнена інформація про зобов'язання з постачальниками та підрядниками відображається у фінансовій звітності. Для цього використовують баланс, який складається на кінець кварталу. Метою складання балансу є надання користувачам повної інформації.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками на Великомоствському споживчому товаристві здійснюються у безготівковій формі, шляхом застосування безготівкових розрахунків за допомогою платіжних доручень що відповідає вимогам укладених договорів. Всі укладені документи щодо розрахунків з постачальниками, виникнення зобов'язань перед постачальниками зокрема рахунок, рахунок-фактура, ТТН, прибуткова накладна оформлені у відповідності встановлених вимог [43].

1.3.3 Синтетичний та аналітичний облік розрахунків з постачальниками та підрядниками

Для обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і надані послуги призначений рахунок 63 “Розрахунки з постачальниками та підрядниками”.

Рахунок балансовий, розрахунковий, пасивний, призначений для обліку поточних зобов'язань.

За кредитом рахунку 63 “Розрахунки з постачальниками та підрядниками” відображається заборгованість за одержані від постачальників та підрядників товарно-матеріальні цінності, прийняті роботи, послуги, за дебетом - її погашення, списання тощо. Всі ці операції відображаються на рахунку 63 незалежно від того, коли здійснювався акцепт виставленого рахунку-фактури.

Рахунок 63 “Розрахунки з постачальниками та підрядниками” має такі субрахунки:

631 “Розрахунки з вітчизняними постачальниками” 632 “Розрахунки з іноземними постачальниками”

633 “Розрахунки з учасниками промислово-фінансових груп”

На субрахунку 631 “Розрахунки з вітчизняними постачальниками” ведеться облік розрахунків з вітчизняними постачальниками та підрядниками, на субрахунку 632 “Розрахунки з іноземними постачальниками” - з іноземними постачальниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги.

Бухгалтерські проводки за рахунком 63 “Розрахунки з постачальниками та підрядниками”:

відображення заборгованості постачальника, що виникла за здійснено попередню оплату:

Дебет 371 “Розрахунки за виданими авансами”; Кредит 311 “Поточні рахунки в національній валюті”; одночасно на суму ПДВ:

Дебет 641 “Розрахунки за податками”; Кредит 644 “Податковий кредит”;

пред'явлення постачальнику претензій за нестачі, що встановлені під час ТМЦ-приймання, з вини постачальника:

Дебет 374 “Розрахунки за претензіями”;

Кредит 631 “Розрахунки з вітчизняними постачальниками”; []

зарахування суми претензій, які постачальники задовольнили до сплати заборгованості за товари, що надійшли:

Дебет 631 “Розрахунки з вітчизняними постачальниками”; Кредит 374 “Розрахунки за претензіями”;

надходження від постачальників:

а) товарів, тари, та матеріалів; Дебет 20 “Виробничі запаси”;

Кредит 631 “Розрахунки з вітчизняними постачальниками” - на суму 3100,50 грн;

б) малоцінних та швидкозношуваних предметів:

Дебет 22 “МШП”;

Кредит 631 “Розрахунки з вітчизняними постачальниками”; відображення транспортних витрат, понесених(без ПДВ): Дебет 93 “Витрати на збут”;

Кредит 631 “Розрахунки з вітчизняними постачальниками”;

відображення суми ПДВ, зазначеної в платіжних документах постачальників:

Дебет 644 “Податковий кредит”;

Кредит 631 “Розрахунки з вітчизняними постачальниками”;

Запаси, які надійшли на підприємство без товаросупровідних документів постачальника (невідфактуровані поставки), приймаються на облік за приймальними актами (ф. № М-7) і оформляються записом:

Дебет 20 «Виробничі запаси»

Кредит 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками».[19]

Якщо при прийманні вантажу виявлена нестача матеріальних цінностей, то на дебет рахунка 20 “Виробничі запаси” оприбутковують тільки фактично одержані цінності; на вартість нестачі матеріалів, що виникла при перевезенні, на підставі неналежно оформлених актів пред'явлено претензію

(передають до судового органу) винуватцю (транспортній організації тощо) і в бухгалтерському обліку відображають:

Дебет 374 “Розрахунки за претензіями”

Кредит 63 “Розрахунки з постачальниками і підрядниками”

У разі обґрунтованої відмови від оплати розрахунково-платіжних документів за матеріали, що надійшли на адресу підприємства (невідповідність якості, номенклатури, ціни умовам договору тощо), такі цінності приймаються за актами на відповідальне зберігання і обліковуються на за-балансовому рахунку 02 “Активи на відповідальному зберіганні” (субрахунок 023 “Матеріальні, цінності на відповідальному зберіганні”) до вказівок постачальника про повернення, переадресування або реалізації на місці.

Матеріальні цінності вважаються в дорозі, якщо вони оплачені, але до кінця місяця не надійшли (або знаходяться на відповідальному зберіганні у постачальника).

Такі матеріальні цінності бухгалтерія підприємства оприбутковує умовно з метою відображення їх в балансі підприємства в складі виробничих запасів

Дебет 20 “Виробничі запаси”

Кредит 63 “Розрахунки з постачальниками та підрядниками”.

Аналітичний облік за рахунком 63 “Розрахунки з постачальниками та підрядниками” ведеться за кожним платіжним документом і постачальником лінійним методом запису по кожній позиції. При обробці первинних документів бухгалтер протягом місяця складає реєстр прибуткових і видаткових документів, у якому зазначає номер і дату супровідних документів (товарно-транспортна накладна, рахунок-фактура, накладна), вартість матеріальних цінностей, що надійшли, а також номер і дату платіжного документа на сплату заборгованості. Загальна сума товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ) за документами, не оплаченими в поточному і в попередніх місяцях, має відповідати кредитовому сальдо рахунка 63 [31].

Дебетове сальдо рахунка 63 показує, що платіжні документи оплачено, а товарно-матеріальні цінності не одержано. Це сальдо відображають в активі балансу за відповідною статтею.

А зараз детальніше розглянемо облік бартерних операцій.

Крім придбання за грошові кошти, досить поширеним є одержання виробничих запасів за бартером.

Бартер подібними виробничими запасами. Згідно з П(С)БО 9 первісна вартість запасів, придбаних в обмін на подібні запаси, дорівнює балансовій вартості переданих запасів.

Якщо балансова вартість переданих запасів перевищує їхню справедливую вартість, то первісною вартістю отриманих виробничих запасів є їхня справедлива вартість, а різницю між балансовою та справедливою вартістю переданих запасів включають до витрат звітного періоду.

За обміну подібними запасами не визнається дохід, отже, не визначається й фінансовий результат. Згідно з П(С)БО 15 поняття “дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)” і “виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)” є ідентичними [17].

Перш ніж розглянути порядок, в якому результати здійснення бартерних операцій з подібними активами відображаються в бухгалтерському обліку, необхідно визначити, що є справедливою вартістю виробничих запасів.

Згідно з П(С)БО 19 справедливою вартістю виробничих запасів, зокрема, матеріалів, є їхня відновна вартість (сучасна собівартість придбання) -- вартість їх відтворення в сучасних умовах і цінах [29].

Через відсутність чіткого механізму визначення справедливої вартості підприємство має право самостійно вирішувати, яким чином визначатиметься справедлива вартість певного виду виробничих запасів. Одним із найдоцільніших варіантів є використання даних прайс-листів та інших подібних документів, хоча не виключається застосування експертної оцінки.

Бартер неподібними активами за участю виробничих запасів. Згідно з П(С)БО 9 первісна вартість запасів, придбаних в обмін на неподібні запаси,

дорівнює справедливій вартості переданих запасів, збільшений (зменшений) на суму грошових коштів або їхніх еквівалентів, передану (одержану) у процесі обміну.

Згідно з положеннями П(С)БО 15 сума доходу за бартерним контрактом визначається за справедливою вартістю запасів, які одержані підприємством або будуть одержані, зменшеною чи збільшеною на суму відповідно переданих чи одержаних грошових коштів та їхніх еквівалентів.

Відомості аналітичного обліку ведуться в цілому за синтетичним рахунком.

1.3.4 Внутрішньогосподарський контроль розрахунків з покупцями та постачальниками

Наявність дебіторської як і кредиторської заборгованості є фактором негативним і свідчить про порушення фінансової та розрахункової дисципліни. Для перевірки заборгованості з покупцями та замовниками ревізор використовує бухгалтерський баланс, реєстри бухгалтерського обліку по рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», акти звірок [54].

Розпочинаючи ревізію, слід вияснити правильність відображення по статтях балансу відповідних залишків заборгованості. Для цього слід порівняти залишки по кожному виду розрахунків на початок ревізійного періоду, що відображені в реєстрах аналітичного обліку і призначені для обліку таких розрахунків із залишками відповідних статей балансу, перевіряючи при цьому кожний вид розрахунків. Ревізор зобов'язаний з'ясувати:

- 1) причини утворення такої заборгованості і з чиєї вини вона утворена;
- 2) реальність її одержання (наявність листів, актів звірки, розрахунків, де дебітори визнають свою заборгованість);
- 3) дотримання строків позовної давності;
- 4) заходи, що вживалися до її погашення;
- 5) дотримання вимог проведення інвентаризації розрахунків з дебіторами і кредиторами [54];

Слід звернути увагу на своєчасність проведення інвентаризації розрахунків з покупцями та замовниками (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 - План інвентаризації розрахунків з покупцями та замовниками

Назва об'єкта, який інвентаризується	Строки проведення інвентаризації	Члени інвентаризаційної комісії	Обсяг і інвентаризації
Регістри синтетичного і аналітичного обліку дебіторської заборгованості	В період з 01-15 березня наступного року за звітним, станом на 16.03. поточного року	Голова комісії – директор (заступник директора),. Головний інженер (головний технолог). Менеджер з збуту продукції. Маркетолог . Головний бухгалтер (бухгалтер з обліку розрахунків з покупцями та замовниками)	Повна інвентаризація
Залишки по рахунках обліку дебіторської заборгованості			Повна інвентаризація
Перелік дебіторів за даними обліку			Часткова інвентаризація (вибіркова)

Інвентаризація – один із найважливіших методів внутрішньогосподарського контролю, яким забезпечуються перевірка і документальне підтвердження достовірності даних бухгалтерського обліку про наявність і стан матеріальних і нематеріальних активів, іншого майна, капіталу, інвестицій, розрахунків, резервів і зобов'язань.

Інвентаризація дебіторської заборгованості полягає у виявленні за відповідними документами її залишків і ретельній перевірці обґрунтованості сум, які обліковуються на рахунках [54][32].

Відповідальність за організацію інвентаризації згідно із законодавством покладається на керівника підприємства, до обов'язків якого входить створення необхідних умов для її проведення у стислі терміни, визначення об'єктів, кількості і термінів проведення інвентаризації.

Проведення інвентаризації дозволяє підтвердити або спростувати інформацію тих бухгалтерських документів (первинних та зведених), по яких можна визначити законність, доцільність і необхідність здійснених працівниками підприємства господарських операцій. Здійснення інвентаризації будь-яких об'єктів розпочинається з підготовки та видання наказу на її проведення, в якому зазначаються порядок проведення, обсяги, строки проведення інвентаризації та оформлення необхідної документації. На практиці такий наказ є основним внутрішнім документом, який регламентує порядок проведення та обсяги інвентаризації. В окремих випадках без його наявності правові інституції держави не приймуть до розгляду будь-яку справу, що стосується інвентаризації. Тому під час складання наказу слід ретельно віднестись до формулювання його змісту: включати до нього навіть такі пункти, які, на перший погляд, є зайвими [63].

Для проведення інвентаризаційної роботи письмовим наказом керівника на підприємстві створюється постійно діюча інвентаризаційна комісія. До її складу доцільно включати фахівців, добре обізнаних в складській справі (технології зберігання запасів); інженерно-технічних працівників, здатних дати оцінку технічного стану засобів; економістів та бухгалтерів; спеціалістів з маркетингу (які добре знають облікову справу та можуть встановити ринкову вартість будь-якого активу). Комісію очолює керівник підприємства або його заступник.

Заборонено призначати головою робочої інвентаризаційної комісії у тих самих матеріально відповідальних осіб одного й того ж працівника два роки підряд. При неповному складі інвентаризаційних комісій та відсутності матеріально відповідальних осіб інвентаризацію не проводять. При цьому слід пам'ятати, що матеріально відповідальні особи до складу інвентаризаційних комісій не входять [41].

Перед проведенням інвентаризації голова збирає інвентаризаційну комісію і проводить інструктаж з метою роз'яснення їм мети, способів та порядку проведення інвентаризації, уточнення об'єктів, які підлягають інвентаризації тощо.

Керівник підприємства має організувати проведення інвентаризації в якнайоптимальніші строки і з найменшими затратами - призначити кваліфікованих фахівців, виділити необхідну кількість робітників для пересування цінностей при зважуванні, вимірюванні тощо.

Всі відомості про об'єкти інвентаризації інвентаризаційна комісія відображає в інвентаризаційних описах (актах інвентаризації). При цьому найменування і кількість цінностей наводять у номенклатурі та одиницях виміру, що застосовуються в обліку[29].

Члени інвентаризаційної комісії несуть відповідальність за внесення до опису неправильних даних про відмітні ознаки (тип, сорт, розмір), кількість, суму і стан (придатні, непридатні, ступінь зносу) проінвентаризованих об'єктів.

Під методикою розуміється конкретизація методу, доведення його до положення, алгоритму, нечіткого опису проведення.

Основними способами проведення інвентаризації розрахунків з покупцями та замовниками є: підтвердження сальдо на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», яке полягає в отриманні від контрагентів підтверджень правильності сум, вказаних в бухгалтерському обліку підприємства, що вивчається, а також виявлення різниць [23].

1) порівняння даних реєстрів бухгалтерського обліку з відповідними документами і підтвердження їх реальності.

Дебіторська заборгованість на час інвентаризації має бути підтверджена витягами з аналітичного обліку розрахунків, направленими дебіторам, і векселями підприємства. Дебітори зобов'язані протягом 10 днів з дня отримання цих відомостей підтвердити свою заборгованість або надіслати власні заперечення з цього приводу.

Особливу увагу інвентаризаційна комісія приділяє: перевірці дат виникнення і строків погашення дебіторської заборгованості, зобов'язань, а також простроченої заборгованості; оцінці дебіторської заборгованості і зобов'язань. За даними інвентаризаційних описів (актів інвентаризації) бухгалтерська служба разом з робочими інвентаризаційними комісіями

складають звіряльні ві- домості по тих розрахунках, де встановлено відхилення від облікових даних. За усіма фактами нестачі й надлишку, а також за втратами, пов'язаними з простроченням терміну позовної давності, від службових осіб, відповідальних за зберігання цінностей і стан розрахунків, мають бути отримані письмові пояснення.

Робоча інвентаризаційна комісія у протоколі свого засідання фіксує пропозиції щодо врегулювання інвентаризаційних розбіжностей із зазначенням вжитих заходів щодо запобігання псуванню, нестач цінностей і розбіжностей надалі [17].

Записи в бухгалтерському обліку, пов'язані з врегулюванням інвентаризаційних розбіжностей, здійснюють в тому місяці, коли завершено інвентаризацію, а щодо розбіжностей, встановлених інвентаризацією, яку проводили за станом на кінець року, - у грудні.

З метою визначення ступеня порушення фінансово-розрахункової дисципліни доцільно згрупувати дебіторську заборгованість за строками її утворення: до 1 місяця, від 1 до 3; від 3 і більше місяців.

Підприємства-кредитори повинні направити своїм боржникам виписки з особових рахунків про розміри їхньої заборгованості. Боржники у 10-денний термін повинні підтвердити заборгованість або повідомити про свою незгоду.

Термін позовної давності по сумах заборгованості становить 3 роки. Після закінчення цього терміну заборгованість підлягає списанню [61].

Як показує практика контрольно-ревізійної роботи, однією із причин порушення розрахункової дисципліни, виникнення незаконної і нереальної заборгованості, а також несвоєчасного повернення (погашення) сум кредиторської заборгованості є запусненість бухгалтерського обліку по розрахункових операціях.

Всі виявлені факти простроченої заборгованості та порушення розрахункової дисципліни щодо синтетичних рахунків необхідно узагальнити у спеціальній відомості.

Висновки до першого розділу

Проведено докладний аналіз порушень та розбіжностей, які можуть виникнути під час розрахунків з покупцями та замовниками, а також досліджено документальне оформлення операцій за цими розрахунками з постачальниками та підрядниками.

У процесі дослідження виявлені ключові проблеми та виклики, що можуть виникнути у сфері розрахунків з покупцями та замовниками. Висвітлено важливі аспекти теоретичних засад обліку, які слід враховувати при вирішенні таких завдань. Ретельно розглянуті порушення та розбіжності, а також розглянуті можливі шляхи їх усунення та попередження.

Окрема увага приділена документальному оформленню операцій з розрахунків з постачальниками та підрядниками, зокрема в контексті вирішення виникаючих розбіжностей та уникнення можливих конфліктів.

Також були проаналізовані 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

На основі проведених досліджень можна зробити твисновки:

Розрахунки з покупцями та замовниками є важливим елементом господарської діяльності підприємства.

Для забезпечення достовірності та своєчасності обліку розрахунків з покупцями та замовниками необхідно впровадити ефективні системи контролю.

Для запобігання порушенням та розбіжностям при розрахунках з покупцями та замовниками необхідно дотримуватися встановлених правил документального оформлення операцій.

Були розглянуті аспекти що дають розкривають проблематику вирішенні питань, що пов'язані з розрахунками з покупцями та замовниками. Розглянуті аспекти теоретичних основ, виявлені труднощі та ризики, а також рекомендації для оптимізації цього процесу.

2. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЧОРНОМОРСЬКА ІГРАШКА»

2.1 Техніко-економічна характеристика підприємства

ТОВ „Чорноморська іграшка” створено в процесі приватизації Орендного підприємства Одеського заводу іграшок і зареєстроване виконавчим комітетом Ільїчівської районної Ради народних депутатів м. Одеси – свідоцтво про реєстрацію № 05502858 від 27 серпня 1995 р.

Первісно воно складалось із 3-х артілей: фабрик „Спартак”, „ім. 30 років ВЛКСМ”, „Райпромкомбінат”, та входило в Облмістпром, існуючих з 1949 р. В 1964 році артілі були об’єднані в ОПО „Чорноморська іграшка” з підлеглистю його Міністерству легкої промисловості, яке спеціалізувалось на випуску металевих каркасно-завідних і пластмасових іграшок.

В 1989 році об’єднання ОПО „Чорноморська іграшка” було перейменоване в Одеській завод іграшок.

В 1993 році Одеській завод іграшок було реорганізовано в Орендне підприємство Одеській завод іграшок. Товариство являється право спадкоємцем усіх грошових коштів і майна, прав та обов’язків АП „Одеський завод іграшок”. Засновниками товариства являються громадяни України та юридичні особи. Місцезнаходження товариства ТОВ „Чорноморська іграшка” Україна, м. Одеса, 65098, вул. Стовпова, 17. Термін діяльності товариства не обмежений.

Метою діяльності товариства являється: здійснення підприємницької діяльності з метою отримання прибутку шляхом реалізації продукції (робіт, послуг), направлених на задоволення попиту підприємств, організацій и громадян: забезпечення розвитку виробництва та росту його ефективності, підвищення конкурентноздатності продукції, що виробляється, виконаних робіт, послуг.

Організаційно виробнича структура підприємства представлена у вигляді окремих діляниць діяльності та допоміжних ділянок.

До ділянок основної діяльності відносяться:

1. Ділянка літографії і лакування бляхи.

2. Ділянка по переробці пластмаси:
 - 2.1. Відділення термопластавтоматів;
 - 2.2. Відділення по виготовленню поліетиленової продукції.
3. Ділянка по виготовленню металевих виробів.
4. Ділянка по виготовленню рулончиків туалетного паперу.

До допоміжних ділянок відносяться:

1. хімлабораторія;
2. фотолабораторія;
3. заготовча ділянка;
4. інструментальна ділянка;
5. майстерня ОГМ;
6. ділянка пакування металобрухту;
7. компресорна;
8. електроділянка;
9. столярне відділення;
10. зварювальне відділення.

Підприємство займається здійсненням слідуєчих видів діяльності:

- Обробка та покриття металу (КВЕД 28.51.0)
- Виробництво пластин, труб та профілів із пластмаси (КВЕД 25.21.0)
- Виробництво тари із пластмаси (КВЕД 25.22.0)
- Виробництво інших виробів із пластмаси (КВЕД 25.24.0)
- Інші види оптової торгівлі (КВЕД 51.70.0)

Основні види продукції та послуг:

- послуги по лакуванню та літографії жести (15 000 тис. тонн на рік);
- виробництво плівки (200 тонн в рік);
- виробництво кришки п/е (800 тис. шт. в рік);
- виробництво пакетів п/е (500 тонн в рік);
- виробництво інших виробів із пластмаси.

Становище на ринку за основним видом діяльності (обробка й покриття металу (КВЕД 28.51.0) стабільна: підприємство забезпечене постійними замовленнями на надання послуг з літографії і лакування бляхи. Цей вид діяльності підприємство здійснює з 1970 р.

Послуги з лакування бляхи, як і продаж бляхи, проводиться для подальшої переробки металу в:

- Кришки СКО;
- 2-х і 3-х складові банки діаметром (72,8; 83,4; 99), тобто кришок і корпусів.

У виробництві використовується бляха різних форматів і товщини в т.ч.: 712 * 820; 724 * 820; 696 * 820; 763 * 624; 712 * 820, товщина 0,16; 0,17; 0,18; 0,19; 0,20; 0,22; 0,25; 0,28; 0,30; 0,32.

Плівка вироблена підприємством, використовується для упаковки харчових і не харчових продуктів, в т.ч. для термоусадної упаковки, плівка виготовляється з поліетилену низького тиску і поліетилену високого тиску, так само проводиться друк поліпропіленової плівки, в яку далі розфасовуються продукти харчування. До інших виробів з поліетилену відносяться пробка винна, пробка для шампанського, кришка для закривання склябанок з діаметром горловини 82 і 58 мм.

На сьогоднішній день практично вся продукція, пропонована вітчизняними виробниками, фасується в упаковку з поліетиленової плівки. Розвиток промисловості, її орієнтація на європейські стандарти вимагає сучасної, дорогою і якісної упаковки. Беручи до уваги зміни ринку, і, керуючись побажаннями споживачів, підприємство постійно збільшує обсяги виробництва, розширює асортимент, інтенсивно працює над вивченням нових технічних і технологічних розробок у сфері виробництва поліетиленової плівки з 2001 р.

Концепція діяльності підприємства:

- Клієнто-орієнтований бізнес;
- Постійний розвиток і пошук нових технологій - основа успіху;
- Вдосконалення та професійне зростання;
- Якість продукції - понад усе;

– Коректність фінансових взаємовідносин.

Загальний стан виробництва задовільний. Основні виробничі процеси забезпечені модернізованим устаткуванням. Потужності завантажені на 85 - 90 відсотків. Планом технічного розвитку і переозброєння виробництва передбачається подальше вдосконалення виробничих процесів, оновлення і модернізація обладнання, впровадження сучасних енерго і ресурсозберігаючих технологій. Основні проблеми, що впливають на діяльність підприємства, впливають із загальної політичної та економічної ситуації в країні. Нестабільність податкового законодавства ускладнює прогнозування діяльності підприємства на довготривалий термін, ускладнює розвиток зовнішньоекономічних відносин. Сильне податкове навантаження ускладнює розвиток інноваційної діяльності підприємства. Необхідність технічного переоснащення та модернізації обладнання, впровадження нових технологій потребує нових фінансових вкладень. Однією із важливих проблем є також високі тарифи на енергоносії.

Основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «Чорноморська іграшка» за 2019 – 2020 роки наведено в табл. 2.1.

З табл. 2.1 можна зробити такі висновки: в звітному році порівняно з попереднім зменшився чистий дохід від реалізації продукції на 765 тис. грн. або 2,44 %, що свідчить про зменшення обсягів реалізації на підприємстві.

Повна собівартість реалізованої продукції в звітному році порівняно з попереднім зменшилась на 6864 тис. грн. або 18,43 %. Це відбулось за рахунок зменшення собівартості реалізації продукції на 4749 тис. грн. або 15,47 %, витрати на збут зменшились на 163 тис. грн. або на 18,89 %. Проте за рахунок цього відбулося збільшення витрат на 1 грн. реалізованої продукції на 0,16 коп.

Фінансовий результат до оподаткування в звітному році збільшився на 30 тис. грн. На це вплинуло збільшення фінансового результату від основної операційної діяльності на 6092 тис. грн. та зменшення прибутку

від іншої операційної діяльності на 6124 тис. грн. та росту прибутку від іншої фінансової діяльності на 55 тис. грн.. Сума чистого прибутку підприємства в звітному році збільшилась на 32 тис. грн. або 5,36 %. На це вплинуло збільшення податку на прибуток на 3 тис. грн. або 20.13 %. Дана ситуація позитивно характеризує діяльність підприємства.

Погіршилась ефективність використання оборотних коштів підприємством, про що свідчить збільшення тривалості одного обороту на 1,94 днів, а також зменшення коефіцієнту оборотності в звітному році порівняно з попереднім на 0,07.

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості показав, що:

- збільшення значення коефіцієнта автономії на 0,05 в звітному році свідчить про покращення стійкості та стабільності підприємства;
- зменшення коефіцієнта співвідношення залучених та власних коштів на 0,06 свідчить про зростання залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування;
- коефіцієнт маневреності власного капіталу збільшився на 0,07, що свідчить про збільшення власного оборотного капіталу, що позитивно характеризує діяльність підприємства;
- коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами збільшився на 0,07, що свідчить про збільшення частки оборотних коштів.

Аналіз коефіцієнтів ліквідності свідчить про:

- збільшення коефіцієнта поточної ліквідності на 4,63 свідчить про те, що хоча значення коефіцієнта є нижчим від нормативного, платоспроможність підприємства дещо покращилась на кінець звітнього року;
- значення коефіцієнта швидкої ліквідності є нижчим від нормативного, проте збільшення його на 2,52 свідчить про покращення швидкої платоспроможності підприємства;

- коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом останніх двох років є в межах нормативного значення, що свідчить про стабільну ситуацію на підприємстві із платоспроможністю.

Рентабельність на підприємстві за майже за всіма показниками є позитивною, що свідчить про покращення фінансової ситуації на підприємстві, покращення ефективності використання власних коштів, що звичайно впливає на збільшення прибутковості діяльності підприємства.

В цілому, можна сказати, що на підприємстві склалася доволі фінансова ситуація, хоча впродовж досліджуваного періоду має місце зниження деяких фінансових показників діяльності підприємства, тому можна запропонувати такі заходи:

- підвищити ефективність використання власних коштів;
- детально проаналізувати всі витрати з метою їх зменшення.

Таблиця 2.1 – Основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «Чорноморська іграшка» за досліджувані звітні роки

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення	
			абс.	%
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	31313	30548	-765	-2,44
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	30690	25941	- 4749	-15,47
3. Адміністративні витрати, тис. грн.	5695	3743	- 1952	-34,28
4. Витрати на збут, тис. грн.	863	700	-163	-18,89
5. Валовий прибуток, тис. грн.	623	4607	3984	6,4 р.
6. Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	37248	30384	- 6864	-18,43
7. Витрати на 1 гривню реалізованої продукції, коп.	0,84	1,01	0,16	19,60

Продовження таблиці 2.1

8. Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн. в тому числі: - від основної операційної діяльності - від іншої операційної діяльності - від фінансової діяльності - від іншої діяльності	130	160	30	23,08
	-5935	164	6099	1,02р.
	6055	-69	-	-1,01р.
	-	-	6124	-
	10	65	55	5,5р.
9. Податок на прибуток, тис. грн.	29	31	2	6,90
10. Чистий прибуток, тис. грн.	159	191	32	20,13
11. Середня річна вартість оборотних коштів, тис. грн.	23407,5	24106,5	699	2,99
12. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	1,34	1,27	-	X
			0,07	
13. Тривалість одного обороту оборотних коштів, днів	65,02	66,96	1,94	X
14. Коефіцієнт автономії	0,872	0,923	0,05	X
15. Коефіцієнт співвідношення залучених та власних коштів	0,147	0,083	-	X
			0,06	
16. Наявність власних оборотних коштів	19440	22541	3101	X
17. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,733	0,802	0,07	X
18. Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами	0,833	0,906	0,07	X
19. Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	6,00	10,63	4,63	X
20. Коефіцієнт швидкої (критичної) ліквідності	2,74	5,27	2,52	X
21. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,32	0,37	0,05	X
22. Рентабельність виробництва, %	0,24	0,29	0,05	X
23. Рентабельність всього вкладеного капіталу, %	0,003	0,004	0,001	X
24. Рентабельність власного капіталу, %	0,004	0,005	0,001	X
25. Рентабельність основного капіталу, %	0,013	0,020	0,008	X
26. Рентабельність оборотного капіталу, %	0,004	0,005	0,001	X
27. Рентабельність власного оборотного капіталу, %	0,006	0,006	x	X

2.1 Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей у ТОВ «Чорноморська іграшка».

Аналіз складу, структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства здійснюється підставі даних форми №1 «Баланс» за допомогою табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Аналіз складу, структури та динаміки дебіторської заборгованості

Показники	Код рядка	Абсолютна величина		Питома вага, %		Відхилення			
		на початок звітного року	на кінець звітного року	на початок звітного року	на кінець звітного року	абсолютне	питомої ваги	в % до величини на початок звітного року	в % до величини зміни дебіторської заборгованості
Дебіторська заборгованість всього, в тому числі:	1125÷1155	9438	11 413	100	100	1975	x	20,93	100
1.1. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги*	1120, 1125	8710	10 425	92,29	91,34	1 715	- 0,94	19,69	86,84
1.2. Дебіторська заборгованість за розрахунками **: – за виданим авансами – з бюджетом, – в тому числі з податку на прибуток – з нарахованих доходів – із внутрішніх розрахунків	1130÷1145	723	988	7,66	8,66	265	1,00	36,65	13,42
	1130	688	916	7,29	8,03	228	0,74	33,14	11,54
	1135	15	72	0,16	0,63	57	0,47	380,00	2,89
	1136	15	0	0,16	0,00	-15	-15	0,00	-0,76
	1140	0	0	0,00	0,00	0	0	0,00	-
	1145	0	0	0,00	0,00	0	0	0,00	-
1.3. Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5	0	0,05	0,00	-5	- 0,05	- 100,00	-0,25

Аналіз складу, структури та динаміки кредиторської заборгованості підприємства здійснюється за даними форми № 1 «Баланс» за допомогою табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Аналіз складу, структури та динаміки кредиторської заборгованості

Показники	Код рядка	Абсолютна величина		Питома вага, %		Відхилення			
		на початок звітнього року	на кінець звітнього року	на початок звітнього року	на кінець звітнього року	абсолютне	питомої ваги	в % до величини на початок звітнього року	в % до величини зміни кредиторської заборгованості
Кредиторська заборгованість всього, в тому числі:	1605÷1645, 1690	3891	2341	100	100	- 1550	x	-39,84	100
1.1. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги*	1605, 1615	3410	1906	87,64	81,42	- 1504	- 6,22	-44,11	97,03
1.2. Кредиторська заборгованість за розрахунками**:	1610, 1620÷1645	354	263	9,10	11,23	-91	2,14	-25,71	5,87
– за довгостроковими зобов’язаннями	1610	-	-	-	-	-	-	-	-
– з бюджетом,	1620	209	33	5,37	1,41	-176	- 3,96	-84,21	11,35
– у т.ч. з податку на прибуток	1621	0	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00	0,00
– зі страхування	1625	29	1	0,75	0,04	-28	- 0,70	0,00	1,81
– з оплати праці	1630	112	0	2,88	0,00	-112	- 2,88	- 100,00	34,83
– за одержаними авансами	1635	4	4	0,10	0,17	0	0,07	0,00	0,00
– за розрахунками з учасниками	1640	0	225	0,00	9,61	225	9,61	0	- 14,52
– із внутрішніх розрахунків	1645	-	-	-	-	-	-	-	-
1.3. Інші поточні зобов’язання	1690	127	172	3,26	7,35	45	4,08	35,43	-2,90

З табл. 2.2 видно, що дебіторська заборгованість на кінець звітнього року збільшилась на 1975 тис. грн. або на 20,93 %, що є негативним показником для підприємства. На це вплинуло збільшення дебіторської заборгованості за розрахунками на 265 тис. грн. або на 36,65 % та збільшення дебіторської

заборгованос- ті за товари, роботи, послуги на 1715 тис. грн. або на 19,69 %, інша поточна дебіторська заборгованість відсутня на кінець звітного року . В структурі дебіторської заборгованості найбільшу питому вагу на початок звітного року займала дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги (92,29%), доля дебіторської заборгованості за розрахунками та іншої заборгованості склала 7,66 % та 0,05 % відповідно. На кінець звітного року в структурі дебіторської заборгованості відбулися наступні зміни: збільшилась питома вага заборгованості за розрахунками на 1,0 процентних пунктів, зменшилась заборгованість за товари, роботи, послуги на 0,94 % пункти.

Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства можна виконати за на підставі даних форм №1 «Баланс» та №5 «Примітки до річної фінансової звітності» за допомогою табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства

Показники	Дебіторська заборгованість, тис. грн.	Кредиторська заборгованість, тис. грн.	Перевищення заборгованості	
			дебіторської	кредиторської
1. Заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн.	10425	1906	8519	
2. За розрахунками*:				
– з бюджетом,	72	33	39	
– у т.ч. з податку на прибуток	0	0	0	
– за виданими авансами	916	0	916	
– зі страхування	0	1		1
– з оплати праці	0	0		0
– за одержаними (отриманими) авансами	0	4		4
– за розрахунками з учасниками	0	225		225
– із внутрішніх розрахунків	0	0		0
3. Інші види заборгованості	5	127		122
Всього	11418	2296	9122	

З табл. 2.14 видно, що на кінець звітнього року сталося перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською на 9122 тис. грн. за рахунок заборгованості за товари, роботи, послуги – на 8519 тис. грн.

Висновок до другого розділу

В результаті аналізу розрахунків з покупцями та постачальниками можна сказати, що дебіторська заборгованість на кінець звітнього року збільшилась на 1975 тис. грн. або на 20,93 %, що є негативним показником для підприємства. На це вплинуло збільшення дебіторської заборгованості за розрахунками на 265 тис. грн. або на 36,65 % та збільшення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 1715 тис. грн. або на 19,69 %, інша поточна дебіторська заборгованість відсутня на кінець звітнього року.

В структурі дебіторської заборгованості найбільшу питому вагу на початок звітнього року займала дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги (92,29%), доля дебіторської заборгованості за розрахунками та іншої заборгованості склала 7,66 % та 0,05 % відповідно.

На кінець звітнього року в структурі дебіторської заборгованості відбулися наступні зміни: збільшилась питома вага заборгованості за розрахунками на 1,0 процентних пунктів, зменшилась заборгованість за товари, роботи, послуги на 0,94 % пункти.

Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства показав, що на кінець звітнього року сталося перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською на 9122 тис. грн. за рахунок заборгованості за товари, роботи, послуги – на 8519 тис. грн.

3. МЕТОДОЛОГІЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ТОВ «ЧОРНОМОРСЬКА ІГРАШКА»

3.1 Організація бухгалтерського обліку на підприємстві

Господарська діяльність підприємства складається з господарських операцій, таких, наприклад, як придбання матеріалів, виробництво продукції, виплата заробітної плати, сплата податків, отримання кредиту, виконання робіт, надання послуг, реалізація товару тощо. На підприємстві ведення господарської діяльності забезпечується засобами господарювання, такими як грошові кошти, матеріали, товари, нематеріальні активи, автомобілі, обладнання, будівлі і т. п.

Порядок організації і ведення бухгалтерського обліку у ТОВ «Чорноморська іграшка» регламентується Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV та положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (зі змінами та доповненнями).

Бухгалтерський облік базується на документуванні всіх господарських процесів і проведенні періодичних інвентаризацій, забезпечує виявлення та мобілізації резервів підприємства з метою зниження собівартості продукції [43].

Основними умовами правильної організації бухгалтерського обліку є використання найбільш раціональних форм методів обліку підвищення його технічного озброєння. Основними принципами бухгалтерського обліку є: обачність, послідовність, повне висвітлення, автономність, безперервність, нарахування та відповідність доходів та витрат, превалювання сутності над формою, історична (фактична) собівартість, єдине грошове вираження, періодичність.

У ТОВ «Чорноморська іграшка» ведення управлінського обліку відбувається на основі калькулювання собівартості продукції, тому основним його змістом є облік витрат на виробництво поточних, майбутніх та минулих періодів у різних класифікаційних аспектах. Веденням управлінського обліку займаються інженерно-технічні працівники.

Фінансовий облік - це облік, який безперервно здійснюється з метою отримання інформації про майновий та фінансовий стан підприємства у вартісному вигляді, а також про результати його діяльності, за допомогою подвійних бухгалтерських записів, включаючи ті з них, які здійснюються за даними, що отримані за допомогою управлінського обліку. Дана інформація призначена здебільшого для зовнішніх користувачів.

Процедуру організації управлінського та фінансового обліку підприємства формують таким чином, щоб накопичити необхідну інформацію про фінансовий стан підприємства, порядок розрахунків за результатами виробничо-фінансової діяльності, зіставлення показників балансу та фінансових звітів з мінімальною трудомісткістю облікових працівників.

З метою ведення процесу неперервної реєстрації фактів господарської діяльності та виконання обліково-аналітичних процедур у ТОВ «Чорноморська іграшка» створено бухгалтерську службу.

Схематично принцип організації бухгалтерської служби на досліджуваному підприємстві можна зобразити так, як показано на рис. 3.1

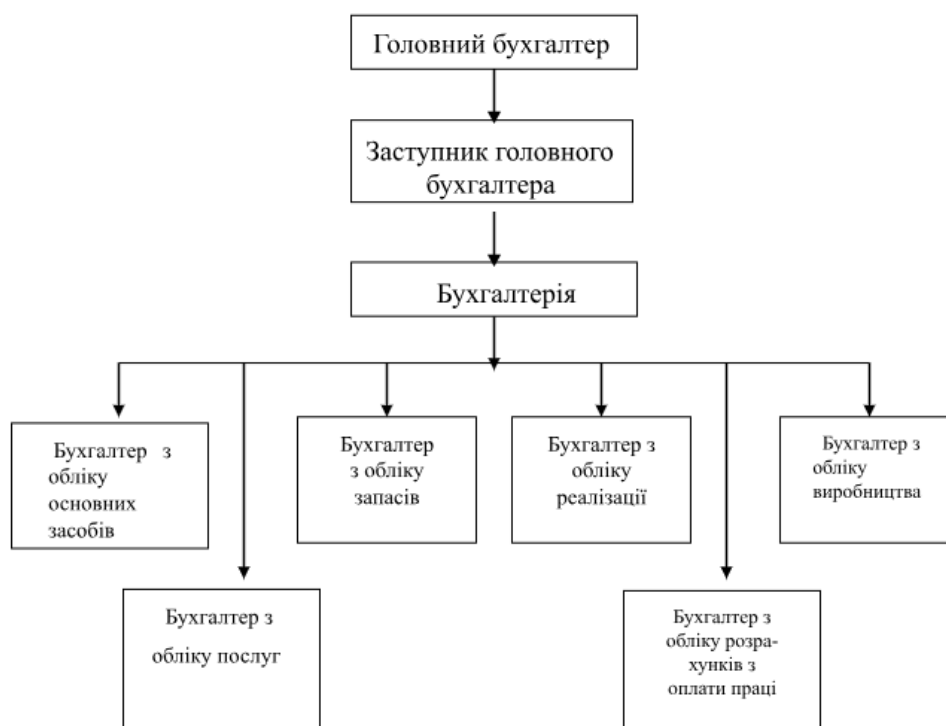


Рисунок 3.1 - Структура бухгалтерської служби ТОВ «Чорноморська іграшка»

Головний бухгалтер визначає, планує, здійснює та координує організацію бухгалтерського та податкового обліку, здійснює контроль за ефективним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, за оформленням первинних бухгалтерських документів, складає баланс підприємства, організовує складання щомісячних, квартальних та річних звітів, приймає участь у проведенні аналізу фінансово-господарської діяльності, керує робітниками бухгалтерії підприємства, несе відповідальність за достовірністю звітних даних, своєчасність відображення господарських процесів, складання бухгалтерської і податкової звітності.

На підприємстві облік автоматизовано за допомогою програми 1-С «Бухгалтерія», версія 8.0. Програма включає в себе такі компоненти як: «Розрахунок зарплати», «Облік основних засобів», «Облік нематеріальних активів» та інші. Така структура програми дозволяє функціонувати кожній з компонент окремо та в комплексі з іншими. При сітьовому застосуванні це дає цілісність обліку та його безперервність із одночасним збереженням певного рівню самостійності й незалежності [54].

Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій у ТОВ «Чорноморська іграшка» є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій, які наведені на рис. 3.2.



Рисунок 3.2 - Реєстрація інформації в первинних і зведених регістрах

Порядок документообігу залежить від характеру й особливостей господарських операцій та їх облікового оформлення, а також від структури

підприємства ТОВ «Чорноморська іграшка» і його облікового апарату (бухгалтерії).

Для кожного виду або роду документів (накладних, вимог, рахунків-фактур тощо) розробляється схема документообігу у формі графіка руху документів. У графіку, який встановлюється наказом керівника ТОВ «Чорноморська іграшка», зазначається дата створення або одержання від інших підприємств документів, прийняття їх до обліку, передача в обробку та до архіву.

Первинні документи та облікові регістри, які прийшли обробку, бухгалтерські звіти та баланси зберігаються в бухгалтерії в закритих шафах під відповідальність головного бухгалтера.

У ТОВ «Чорноморська іграшка» велика кількість і різноманітність документів. До внутрішніх документів підприємства відносять ті документи, які складаються в господарствах відповідно до проведених ними операцій: вимоги, накладні, касові ордери, різні акти тощо. До зовнішніх документів належать ті, які надходять у господарство від інших підприємств, установ і організацій. До цієї групи належать також документи, які пишуть в одному господарстві, але вони обертаються між різними господарствами. Сюди належать усі банківські документи – платіжні вимоги, доручення, квитанції про заготівлю сільськогосподарської сировини [41].

Доставка продукції здійснюється власним автотранспортом за рахунок ТОВ «Чорноморська іграшка». Форма оплат за поставлену продукцію – безготівкова. Строки оплат – з відстрочкою платежу до наступної поставки, деяким крупним покупцям надається товарний кредит, розмір і строки якого залежать від обсягу поставки, що обговорюється у договорах.

Бухгалтерський облік розрахунків з покупцями і замовниками за відвантажену продукцію, товари, виконані роботи і послуги, крім заборгованості, забезпеченої вексями, ведеться на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками». Облік розрахунків з вітчизняними покупцями і замовниками ведеться на субрахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними

покупцями», з іноземними покупцями - на субрахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» рахунка 36. На рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами» ведеться облік розрахунків за поточною дебіторською заборгованістю з різними дебіторами.

Поточна дебіторська заборгованість за відвантажену продукцію, товари, ви- конані роботи та надані послуги, яка забезпечена векселями, обліковується на рахунку 34 «Короткострокові векселі одержані». Векселі відображаються у балансі за номінальною вартістю. До статті «Векселі одержані» включається заборгованість за векселями, строк оплати за якими не настав.

Таблиця 3.1 - Журнал реєстрації господарських операцій пов'язаних з виникненням дебіторської заборгованості у ТОВ «Чорноморська іграшка»

№ з/п.	Т господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Сума, грн.	Доходи, грн.	Витрати, грн.
		Дебет	Кредит			
1.	Відвантажено готову продукцію покупцю	361 „Розрахунки з вітчизняними покупцями”	701 „Дохід від реалізації ГП”	12000,00	10000,00	
2.	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ	701 „Дохід від реалізації ГП ”	641 „Розрахунки за податками”	2000,00		
3.	Відвантажено запаси покупцю	361 „Розрахунки з вітчизняними покупцями”	201 „Сировина й матеріали”	8400,00		8400,00
4.	Перераховано кошти постачальнику за матеріальні активи	371 „Розрахунки за виданими авансами”	311 „Поточні рахунки в національній валюті”	9600,00		8000,00
5.	Нараховано податковий кредит з ПДВ	641 „Розрахунки за податками”	644 „Податковий кредит”	1600,00		

Сума нарахованих відсотків за звітний період по векселю, який підлягає оплаті в наступному періоді, переноситься на статтю «Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів». Відповідно до цієї суми повинен бути визнаний дохід за відсотками.

Бланки векселів є бланками суворої звітності, для їх обліку використовує-

ться позабалансовий рахунок 08 «Бланки суворого обліку».

Кореспонденцію рахунків з відображення операцій, пов'язаних зі здійсненням розрахунків з покупцями та замовниками у ТОВ «Чорноморська іграшка», наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 - Облік розрахунків з покупцями і замовниками у ТОВ «Чорноморська іграшка»

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
		Дебет	Кредит	
1.	Відображено отримання доходу від реалізації продукції	361	701	96000
2.	Надійшла готівка в касу підприємства від покупців в рахунок оплати продукції	301	361	16000
3.	Надійшла оплата за продукцію на рахунок підприємства в банку	311	361	80000
5.	Списано безнадійну дебіторську заборгованість покупців і замовників за рахунок створеного резерву сумнівних боргів	38	361	6000
6.	Здійснено зарахування взаємної заборгованості між підприємством і покупцем за відвантажену покупцеві продукцію й отримані товари від покупця(замовника)	631	361	96000
7.	Погашено кредиторську заборгованість підприємства за страхуванням за рахунок коштів покупців та замовників у рахунок оплати відвантаженої продукції	651-655	361	6000
8.	Зараховано аванс покупця (замовника), отриманий підприємством під поставку продукції після виконання зобов'язань	681	361	96000
9.	Відображено суму знижок, наданих після дати реалізації продукції, товарів, робіт, послуг покупцям та замовникам, вартість повернених покупцем продукції, товарів	704	361	6000
10.	Списано безнадійну дебіторську заборгованість покупців та замовників	84	361	1200
11.	Списано безнадійні борги, пов'язані з реалізацією продукції, робіт, послуг, та за нестачі резерву	944	361	500
12.	Зменшено дебіторську заборгованість покупців та замовників через невиконання підприємством умов договору	949	362	--
13.	Списано безнадійну дебіторську заборгованість покупців та замовників внаслідок надзвичайних обставин	991-993	361	--

Щодо автоматизації облікових реєстрів то у ТОВ «Чорноморська іграшка» застосовується програма “1С: Підприємство 8.0”. Проте сьогодні дедалі більшої популярності набуває нова версія цієї програми “1С: Підприємство 8.2” завдяки своїм новим додатковим можливостям.

Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками у ТОВ «Чорноморська іграшка», наведено в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 - Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками у ТОВ «Чорноморська іграшка»

Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		сума, тис. грн.
	Дебет	Кредит	
Відображено надходження на підприємство від постачальників товарно- матеріальних цінностей.	20	631	100 000
Відображено суму ПДВ із вартості придбаних цінностей у постачальника, а також виконаних робіт і послуг підрядником	641	631	20 000
Відображено надходження від постачальника основних засобів або вартості виконаних робіт підрядником, пов'язаних з створенням основних засобів.	15	631	25480
Списано з поточного рахунка грошові кошти, перераховані постачальникам (підрядникам) за одержані запаси (роботи, послуги)	631	311	145480
Оприбутковані запаси (ціна за мінусом ПДВ)	20	631	100 000
Зараховано авансовий платіж за придбані запаси	631	371	120 000
Реалізація постачальником при попередній оплаті покупцем			
Відображено суму податкового кредиту з ПДВ (право на використання підприємством ПДВ)	644	631	20 000

3.2 Цифрові рішення для обліково-аналітичної системи

Цифрові технології істотно змінили бухгалтерські процеси, включаючи процеси обліково-аналітичного забезпечення. Подібно до того, як електронні таблиці зробили революцію в бухгалтерському обліку наприкінці 20 століття, цифрові технології зараз готові кардинально змінити цю сферу. Від хмарного

бухгалтерського програмного забезпечення до штучного інтелекту (AI) і блокчейну, хвиля інновацій прокотилася фінансовим світом, обіцяючи більшу ефективність, точність і розуміння, ніж будь-коли раніше.

Традиційних ручних методів бухгалтерського обліку просто недостатньо, щоб йти в ногу з вимогами сучасного бізнесу. Глобалізація, складні фінансові інструменти та постійно зростаючий обсяг даних створили ідеальний шторм для традиційних практик бухгалтерського обліку. Ручні процеси схильні до помилок і займають багато часу, що перешкоджає гнучкості та обґрунтованому прийняттю рішень. Крім того, зростання віддаленої роботи та потреба у фінансовій видимості в реальному часі зробили традиційні локальні системи бухгалтерського обліку застарілими.

Зараз доступна велика кількість передових технологій, щоб вирішити ці проблеми та відкрити нову еру фінансового обліку. Штучний інтелект і машинне навчання (ML) автоматизують такі виснажливі завдання, як введення даних і узгодження, звільняючи бухгалтерів від зосередження на аналізі вищого рівня та стратегічних ідеях. Технологія блокчейн готова зробити революцію в журналах аудиту та фінансових транзакціях, підвищивши прозорість і безпеку.

На жвавому ринку фінансових операцій готівка та поточні рахунки це головні елементи бізнесу, їхні рухи ретельно відстежуються за допомогою бухгалтерських книг та електронних таблиць. Але під поверхнею назріває тектонічний зсув. Діджитал технології швидко посувають процеси традиційної бухгалтерії, обіцяючи нову еру ефективності, прозорості та контролю за управлінням готівкою та поточними рахунками. Ця трансформація полягає не лише в зручності; це сейсмічна зміна в тому, як ми відстежуємо, керуємо та розуміємо своє фінансове життя [58].

Діджитал-технології на даний момент дозволяють:

- Відстежувати готівку так само просто, як поглянути на свій телефон, з оновленнями в реальному часі про кожну копійку.

- Поточні рахунки стають динамічними центрами, автоматично класифікуючи витрати, оптимізуючи інвестиції та створюючи фінансові прогнози.

- Традиційна звірка стає пережитком минулого, заміненим бездоганною інтеграцією між готівкою та цифровими рахунками.

Це реальність, обіцяна хвилею цифрових технологій, які змінюють наші стосунки з грошима [57].

Модель бухгалтерського обліку, орієнтована на готівку, насилу встигає за цифровим життям. Операції з готівкою стають рідшими, замість них приходиться натискання картки або натискання кнопки. Ця зміна робить відстеження та управління фінансами громіздким завданням, сповненим помилок і неефективності. Крім того, традиційні банківські звіти дають обмежене уявлення про наші витрати, залишаючи нас у невіданні щодо нашого фінансового стану.

Ось кілька основних діджитал рішень для покращення фінансового обліку та звітності:

- Мобільні платіжні платформи: ці програми усувають потребу у фізичній готівці, пропонуючи миттєві транзакції, докладні записи та навіть винагороди за лояльність.

- Додатки для бюджету та фінансів: ці інструменти класифікують витрати, відстежують доходи та надають інформацію про звички витрачання на основі даних, що дозволяє приймати обґрунтовані фінансові рішення.

- Штучний інтелект (AI) і машинне навчання (ML): ці потужні інструменти автоматизують такі завдання, як введення даних і категоризація транзакцій, заощаджуючи час і зменшуючи помилки.

- Open Banking: ця ініціатива забезпечує безпечний доступ до фінансових даних від різних установ, сприяючи бездоганній інтеграції між готівкою та цифровими рахунками.

Цифрові технології докорінно змінюють саму природу бухгалтерського обліку. Вони пропонують Безпрецедентну прозорість: кожна транзакція, від покупки кави до щомісячної орендної плати, залишає цифровий слід, створюючи

детальний і незмінний запис фінансової діяльності. Ця прозорість не тільки підвищує підзвітність, але й дає можливість окремим особам і компаніям отримати глибше розуміння своїх споживчих звичок і фінансового стану. Підвищену ефективність, ручний підрахунок готівки та паперових чеків залишився в минулому. Цифрові технології автоматизують такі завдання, як бухгалтерія та звірка, звільняючи час для окремих осіб і компаній, щоб зосередитися на стратегічних рішеннях.

Покращена безпека, на відміну від готівки, яка вразлива до крадіжки та втрати, цифрові транзакції часто захищені рівнями шифрування та аутентифікації, що мінімізує ризик фінансового шахрайства. Дані в реальному часі у вас під рукою. Часи очікування щомісячних банківських виписок минули. Цифрові технології забезпечують миттєвий доступ до залишків на рахунках, історії транзакцій і тенденцій витрат, що дозволяє приймати обґрунтовані рішення в режимі реального часу.

Розглянемо найсучасніші та найдоступніші діджитал-технології які можна впровадити в роботу вашого підприємства.

1. *Електронні транзакції.* Цифрові методи оплати, такі як кредитні/дебетові картки, мобільні гаманці та онлайн-банкінг, зменшили залежність від фізичної готівки. Транзакції реєструються в електронному вигляді, що забезпечує чіткий контрольний слід для цілей бухгалтерського обліку.

Електронні перекази коштів і онлайн-банкінг сприяють безпроблемним операціям для компаній. Автоматизовані клірингові системи та банківські перекази підвищують швидкість і точність операцій по поточному рахунку.

2. *Цифрові квитанції та рахунки-фактури.* Цифрові квитанції, створені через системи торгових точок, електронну пошту чи мобільні додатки, спрощують запис готівкових операцій. Це зменшує потребу в ручному введенні та підвищує точність.

Електронні системи виставлення рахунків і рахунків автоматизують створення та відстеження рахунків-фактур для операцій на поточних рахунках, мінімізуючи помилки та підвищуючи ефективність.

3. *Автоматизація та інтеграція.* Інтеграція цифрових платіжних рішень з бухгалтерським програмним забезпеченням автоматизує реєстрацію касових операцій. Ця інтеграція забезпечує оновлення в реальному часі та зменшує ймовірність помилок.

Автоматизовані банківські канали підключаються безпосередньо до бухгалтерського програмного забезпечення, дозволяючи автоматично звіряти операції на поточних рахунках. Ця інтеграція підвищує точність і економить час.

4. *Хмарний облік.* Грошові операції: хмарні бухгалтерські платформи дозволяють компаніям отримувати доступ до фінансових даних звідусіль. Це особливо корисно для підприємств, які здійснюють готівкові операції в кількох місцях.

Транзакції поточного облікового запису: хмарний облік забезпечує співпрацю в режимі реального часу та доступність даних для кількох користувачів, гарантуючи, що всі зацікавлені сторони мають актуальну інформацію про поточну діяльність облікового запису.

5. *Аналіз даних.* Розширені інструменти аналітики можуть аналізувати закономірності в операціях з готівкою, допомагаючи підприємствам приймати обґрунтовані рішення та визначати потенційні області для економії коштів.

Аналітика може надати інформацію про тенденції грошових потоків, прогнозування та складання бюджету, допомагаючи у стратегічному фінансовому плануванні [58].

6. *Технологія блокчейн.* Блокчейн може підвищити безпеку та прозорість готівкових операцій, зменшуючи ризик шахрайства.

Транзакції поточного рахунку: блокчейн може оптимізувати міжнародні транзакції, скоротивши час обробки та витрати, пов'язані з міжнародними грошовими переказами.

7. *Штучний інтелект (ШІ)* використовується все частіше під час цифрової трансформації у бухгалтерському обліку та фінансах, оскільки організації прагнуть підвищити ефективність, точність та доступність своєї фінансової інформації. Як приклади можна навести використання у автоматизованому введенні та звірванні даних та у фінансовому аналізі та моделюванні.

Варто зупинитись на одному дуже важливому але дуже доступному методу діджиталізації процесів на підприємстві - впровадження CRM систем для обліку та контролю.

Треба подивитись на облік на більше, ніж просто підрахунок цифр. Спеціаліст бере на себе такі завдання, як захист клієнтів від фінансових проблем, рекомендації щодо скорочення витрат та прогнозування тенденцій, бухгалтери підтримують бізнес у бізнесі. Важливість CRM у фінансовому секторі неможливо переоцінити. Фінансова інформація більше не обмежується виразом особи між менеджерами банку та клієнтами на робочому місці; скоро вони будуть доступні в автономному режимі. Люди, яким потрібні послуги банків, страхування чи бізнесу, тепер можуть одержати їх онлайн [59].

Зростання фінансового сектора із боку різних організацій призводить до гострої конкуренції. Ось чому установам слід використовувати сучасну клієнтську стратегію, таку як CRM-система. Більше того, сьогодні вони мають можливість безкоштовно протестувати CRM і всі її можливості.

Крім цього, бухгалтер допомагає своїм клієнтам краще зрозуміти свій бізнес та відповідні галузі.

Використовуючи CRM системи, компанії не тільки залучають більше клієнтів, але й відстежують їхній користувацький досвід – UX при використанні веб-додатків. У зв'язку з цим сучасні CRM розробляються як веб-системи та пов'язані з UX, що забезпечує зручність використання. Основним показником успішності впровадження CRM-технологій в компаніях і фірмах може бути якість електронних взаємовідносин з клієнтами і зниження витрат компаній. Детермінантами хороших електронних відносин є функція комунікації, функція транзакцій і функція відносин [60].

Загалом, існує безліч важливих бухгалтерських та фінансових процесів, які можна оцифрувати, щоб підвищити ефективність, точність та доступ до фінансової інформації. Зосередивши увагу на ключових процесах та впроваджуючи цифрові технології, організації можуть отримати безліч переваг цифрової трансформації у бухгалтерському обліку та фінансах. Діджитал інструменти можна використовувати для проведення розширеного фінансового аналізу та моделювання, що дозволяє організаціям отримати більш глибоке розуміння своїх фінансових показників та розробити точніші та складніші фінансові прогнози.

Процеси обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями та постачальниками можна перетворити на менш трудомісткі завдання за допомогою програмного забезпечення CRM.

1. Поява додаткових можливостей

Всі дані CRM можна зібрати та вивчити за допомогою повної звітності для більш глибокого розуміння. В результаті аналізу ми можемо виявити закономірності та обсяги активності кожного клієнта чи сегмента.

В результаті компанія може використовувати ту ж стратегію, але вдосконалити її, щоб залучити нових покупців або постачальників, особливо тих, які мають цінність. Крім того, підприємство може використовувати цю інформацію для розробки, об'єднання та збільшення продажів.

2. Зріст залучення клієнтів

Кожна транзакція відстежується CRM в реальному часі. Це дозволяє організації дізнатися про все, що потрібно знати про своїх клієнтів. Такі деталі можуть надати клієнту прості операції та спеціалізований догляд. Кастомізація підвищує швидкість задоволення вимог клієнтів. Більше того, їхня подорож стане більш ефективною, оскільки вони зможуть швидко знайти те, що шукають. Це вплине на утримання клієнтів.

3. Підвищення задоволеності клієнтів

Клієнти чекають на негайне вирішення фінансових проблем. Якщо це робиться в електронному вигляді, то це має бути зроблено швидко.

Автоматизація допомагає компанії справити позитивне враження. Це показує чутливість і передбачає, що компанія готова допомогти клієнтам. Завдяки CRM період технічного обслуговування коротший, що підвищує ефективність роботи.

4. Більша кількість потенційних клієнтів

CRM дозволяє вам якнайшвидше зв'язатися з потенційними клієнтами, щоб співпрацювати, або визначити, що ваша компанія — це не те, що вони шукають. Отже, процес перевірки потенційних клієнтів пришвидшується, і відділ продажів може зосередитися на перетворенні потенційних клієнтів на поточний дохід.

5. Підвищення продуктивності.

Оскільки всі дані про клієнтів представлені на одному екрані, банкіри тепер можуть витрачати більше часу на встановлення зв'язків із клієнтами, ніж на збирання та систематизацію даних. CRM підвищує продуктивність за рахунок зниження витрат за рахунок зменшення або усунення операцій, що повторюються. Банки можуть керувати великою кількістю клієнтських рахунків за менший час за допомогою правильної технології, що робить їх більш продуктивними.

8. Навички спілкування

Програмне забезпечення CRM широко використовується в секторі фінансових контактів для різних цілей. CRM оптимізує взаємодію з клієнтами. CRM також дозволяє банкам аналізувати розмови про їхній бренд і товари в різних соціальних мережах Інтернету. Це також допомагає в мультивзаємодіях.

9. Підтримка клієнтів та покращення якості обслуговування

CRM забезпечує найкраще розуміння інформації про клієнтів, що дозволяє покращити якість обслуговування клієнтів. Це підвищує задоволеність клієнтів за рахунок швидкого реагування на запити клієнтів та надання важливих для них послуг. CRM сприяє покращенню користувацького досвіду. CRM та банки покращують якість обслуговування користувачів, допомагаючи визначити, чого хоче клієнт, забезпечуючи своєчасне обслуговування, розвиваючи близькі стосунки та підтримуючи постійний досвід [57].

Які ж основні переваги та ризики CRM систем:

Переваги:

- Зменшення ризику шахрайства. моніторинг транзакцій у режимі реального часу та можливості виявлення аномалій у CRM можуть допомогти виявити підозрілу активність і запобігти шахрайським транзакціям, захищаючи як готівку, так і поточні рахунки.
- Покращений досвід роботи з клієнтами. спрощення платіжних процесів і пропонування зручних варіантів оплати через CRM може підвищити задоволеність і лояльність клієнтів, що призведе до покращення грошового потоку та утримання клієнтів.
- Прийняття рішень на основі даних. консолідовані фінансові дані з готівки та поточних рахунків у CRM дають змогу компаніям приймати керовані даними рішення щодо ціноутворення, умов кредитування та розподілу ресурсів, оптимізуючи фінансову ефективність.

Труднощі:

- Складність інтеграції. Інтеграція систем CRM з існуючим програмним забезпеченням бухгалтерського обліку та фінансовими установами може бути складною та потребуватиме технічних знань.
- Безпека даних і конфіденційність. Забезпечення безпечного зберігання та доступу до конфіденційних фінансових даних у CRM є надзвичайно важливим.
- Навчання та адаптація: Ефективне навчання для співробітників використанню CRM для фінансових завдань має важливе значення для успішного впровадження та адаптації користувачів.

3.3 Впровадження цифрових технологій в роботу підприємства

Хоча наразі застосування цифрових технологій більше не є обов'язковим, воно вкрай необхідно для виживання та зростання підприємств. Завдяки широкому спектру доступних рішень вибір правильних технологій для вашого підприємства може бути непростим завданням. Перед тим як імплементувати будь які технології на підприємстві потрібно визначити болі

підприємства, співробітників, клієнтів та обрати саме те рішення, яке створить відчутну цінність для бізнесу.

Облік у ТОВ «Чорноморська іграшка» вже автоматизовано, тобто використовується комп'ютерна форма бухгалтерського обліку, за допомогою програми 1-С «Бухгалтерія».

На жаль ця технологія хоч і є дуже зручною для багатьох підприємств в Україні, вона є доволі застарілою, не гнучкою, а на сучасному ринку технологій представлені більш корисні для вашого фінансового стану варіанти. Саме тому було обрано підібрати сучасну, зручну CRM систему для підприємства.

Під час дослідження було розглянуто більше 10 варіантів CRM систем на українському ринку, в кінцевому етапі було обрано використовувати як зразок імплементації CRM системи на підприємство - саме CRM Dilovod.

В Dilovod контролюється облік розрахунків із покупцями, постачальниками, власниками, внутрішні переміщення коштів та інші джерела доходів. Також ведеться облік оприбуткування роздрібної виручки, списання коштів на витрати, виплати заробітної плати, податкових обов'язків, фінансових інвестицій, а також операцій з купівлі та продажу валюти. Здійснюється відстеження кредитів та позик, банківських комісій та операцій з коштами, виданими під звіт. У Dilovod можна використовувати будь-яку кількість валют, банківських рахунків, касових операцій та рубрик грошового обігу.

Ця система дозволяє контролювати всі грошові потоки вашого бізнесу в режимі реального часу. Ви маєте можливість отримувати актуальну інформацію про залишки, надходження та витрати коштів у касі та на банківських рахунках протягом будь якого часу доби.

Ознайомимось з інтерфейсом CRM системи. Як ви бачите на рис. 3.3 інтерфейс доволі зручний та зрозумілий. Ви можете оформлювати платежі на підставі первинних документів, таких як замовлення, рахунки, накладні. В подальшому Dilovod автоматично заповнює реквізити платежу та проводить облік статусу оплати рахунку чи замовлення. Щоб прискорити процес, ви можете використовувати функцію оплати кількох угод в одному платежі.

Dilovod підтримує усі стандартні формати виписок основних банків України. Отже, якщо ви користуєтеся Клієнт-банком, Dilovod автоматично завантажить ваші платежі (банківські виписки) в режимі онлайн або за допомогою завантаження попередньо підготовленого файлу. Також, ви можете інтегрувати свій веб-сайт з Dilovod для реєстрації платежів через API.

Також ви можете керувати весь цикл продажу, від отримання товару на склад до його реалізації покупцеві (рис. 3.4). У Dilovod доступні всі необхідні первинні документи для ефективної роботи з постачальниками і клієнтами: документи прихідно-розхідні, накладні на повернення, акти списання, переміщення, приймання на склад та інвентаризації. За потреби програма для обліку продажів дозволяє створювати власні шаблони друку документів.

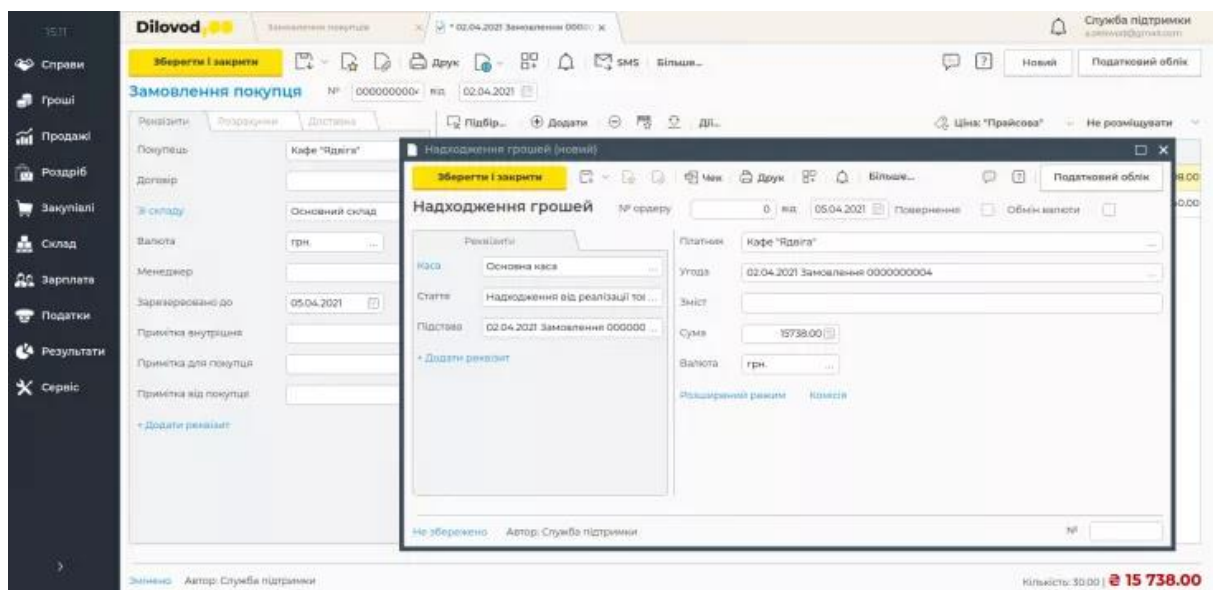


Рисунок. 3.3 – Реєстрація платежів.

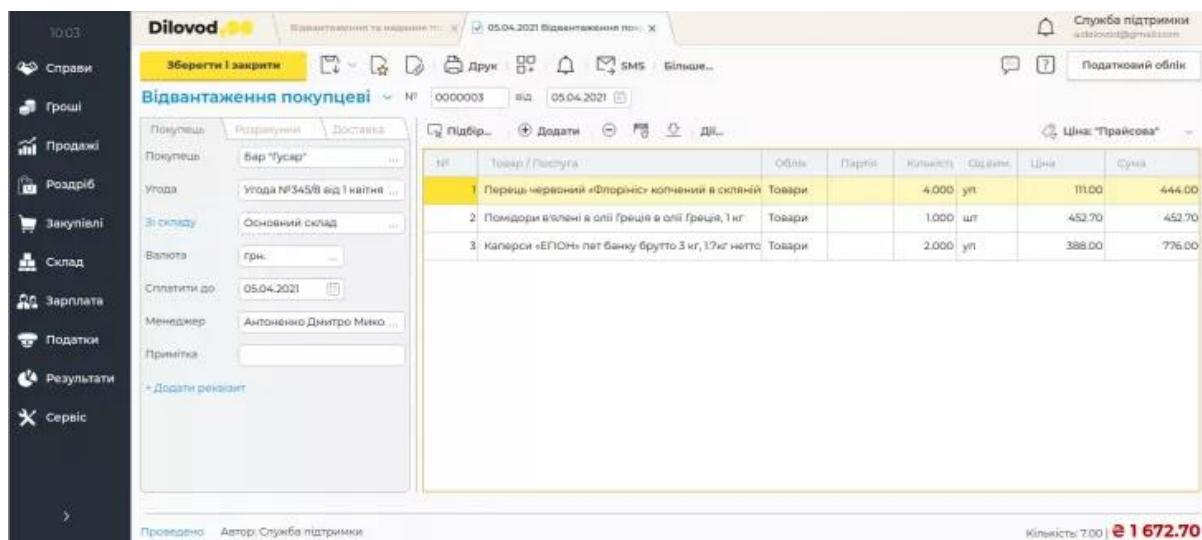


Рисунок. 3.4 – Управління продажами

При роботі з грошовими коштами в касі та на поточному рахунку система має дуже зручні автоматизовані функції. Ви можете реєструвати фінансові транзакції на підставі первинних документів, таких як замовлення, рахунки та накладні. Після цього Dilovod автоматично заповнює необхідні дані для платежу та виконує облік статусу оплати замовлення чи рахунку. Для оптимізації процесу роботи використовуйте можливість здійснення платежу для декількох угод одночасно (рис. 3.5).

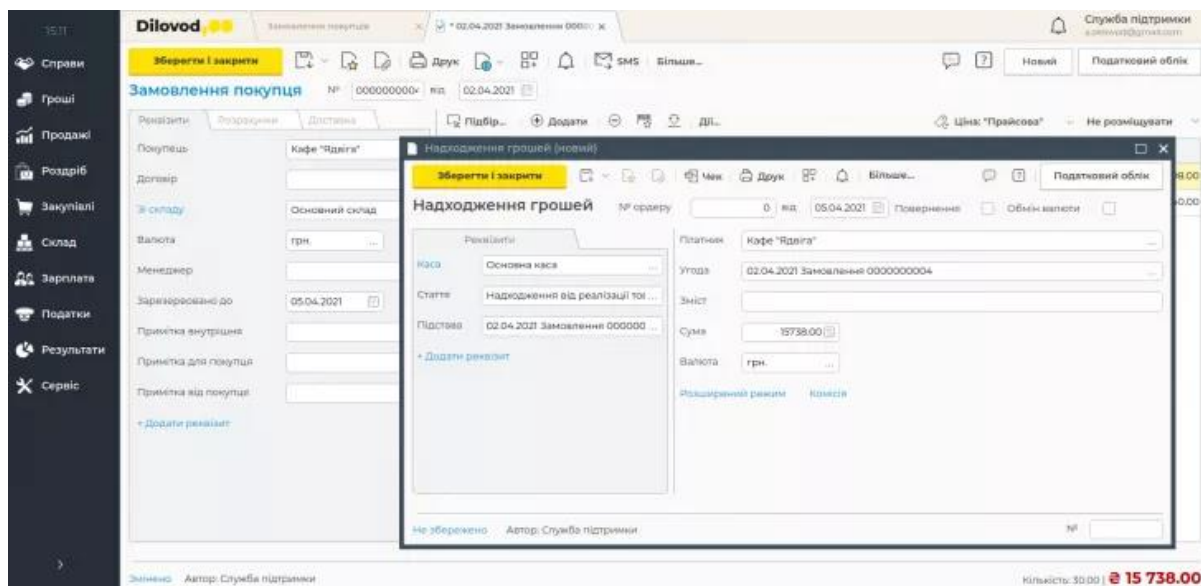


Рисунок 3.5 – Надходження грошей

У CRM системі є можливість складати нормативно встановлені касові документи, такі як прибуткові та видаткові касові ордери, відомості щодо

виплати заробітної плати та касову книгу. Автоматично присвоюються номери касовим ордерам з урахуванням унікальності кожного номера (рис. 3.6)

Додаток 5
до Положення про ведення
касових операцій у
національній валюті в Україні
(пункт 39 розділу IV)
Типова форма КО-4

Діловод Дмитро Дмитрович
(найменування підприємства/установи/організації)

Ідентифікаційний код в Єдиному державному реєстрі
підприємств та організацій України 34554362

Касова книга на 2020 рік
У цій книзі пронумеровано та прошнуровано 120 сторінок,
опечатано відбитком печатки

М. П. Підпис
"01" березня 2020 року

Каса за 31 березня 2020 р. Арези № 1

Номер документа	Від кого отримано чи кому видано	Номер кореспондентного рахунку, субрахунку	Надроз'єднення	Видаток
1	2	3	4	5
Залишок на початок дня			0	X
0	Шевченко Дмитро	371	587.70	
		00,	50 000.00	
Разом за день			50 587.70	
Залишок на кінець дня			50 587.70	X
У тому числі на зарплату				X

Касир (підпис)

Рисунок 3.6 – Робота з касовою книгою

Dilovod надає можливість створювати звіти, які включають у себе як узагальнену інформацію про вхідні та вихідні платежі, так і реєстр платежів. Користувач може особисто налаштовувати вигляд звітів та зберігати власні параметри для майбутнього використання (рис. 3.7)

Реєстр платежів по Основна каса
2020 рік
Банківський рахунок, каса, Основна каса
Валюта: грн

номер	дата	текст	Платник / одержувач	Надроз'єднення	Вибір	Дебет
000004	31.03.2020	Надроз'єднення по касі 0000004	Шевченко Дмитро	587.70		587.70
000002	31.03.2020	Виведення залишку 00002		50 000.00		50 587.70
000000	07.04.2020	Виплата по касі 0000000	Шевченко Дмитро	587.70		50 587.70
000001	14.04.2020	Надроз'єднення по касі 0000001	Масарова Ольга	7 920.00		57 507.70
000002	14.04.2020	Надроз'єднення по касі 0000002	Сидоренко Іван	2 446.00		60 346.80
000003	14.04.2020	Надроз'єднення по касі 0000003	Петрова Ольга	1 000.00		61 346.80
000004	17.04.2020	Виплата по касі 0000004	Іванова Ольга	4.00		61 350.80
000005	17.04.2020	Виплата по касі 0000005	Іванова Ольга	24.00		61 374.80
000006	17.04.2020	Виплата по касі 0000006	Іванова Ольга	44.25		61 419.05
000007	22.04.2020	Виплата по касі 0000007	Сидоренко Іван	800.00		62 219.05
000008	29.04.2020	Виплата по касі 0000008	Володарська Ольга	5 000.00		67 219.05
000009	30.04.2020	Виплата по касі 0000009	Шевченко Дмитро	4 000.00		71 219.05
000010	07.05.2020	Виплата по касі 0000010	ГРИДУК АЛРО	2 000.00		73 219.05
000011	14.05.2020	Виплата по касі 0000011	TALAND LTD	60 240.00		133 459.05
000012	19.05.2020	Виплата по касі 0000012	Іванова Ольга	1 975.00		135 434.05
000013	27.05.2020	Виплата по касі 0000013	Антоніо Дмитро Максимович	3 400.00		138 834.05
000014	31.05.2020	Виплата по касі 0000014	ГІАТ "БенчРіД"	2 211.70		141 045.75
000015	31.05.2020	Виплата по касі 0000015	ГІАТ "БенчРіД"	3 688.22		144 733.97
000016	31.05.2020	Виплата по касі 0000016	ГІАТ "БенчРіД"	1 750.00		146 483.97
Результат				45 617.70		192 101.67

Платник / одержувач: ☐ Зніст, ☒ Платник / одержувач, ☐ Угода, ☐ Кор рахунок, ☐ Кор аналітика, ☐ Скани, ☐ Прінтери

Сума в грн, еквівалент

Рисунок 3.7 – Реєстр платежів.

Також Dilovod має вбудований Реєстратор фіскальних операцій (рис. 3.8) Він не вимагає покупки касового апарату, завантаження програмного забезпечення, встановлення або інтеграції.

– Організація взаємодії касира з РРО у режимі онлайн включає такі функції:

- перехід до тестового режиму для надсилання чеків без фіскалізації
- відкриття робочої зміни
- проведення службових операцій щодо видачі та прийому готівки, включаючи інкасацію
- фіскалізація чеків на продаж та повернення, а також скасування чека
- відсилання клієнту чеку через SMS або електронну пошту, а також можливість збереження у форматі PDF
- закриття робочої зміни
- автоматичне формування та надсилання звіту Z до Державної фіскальної служби.

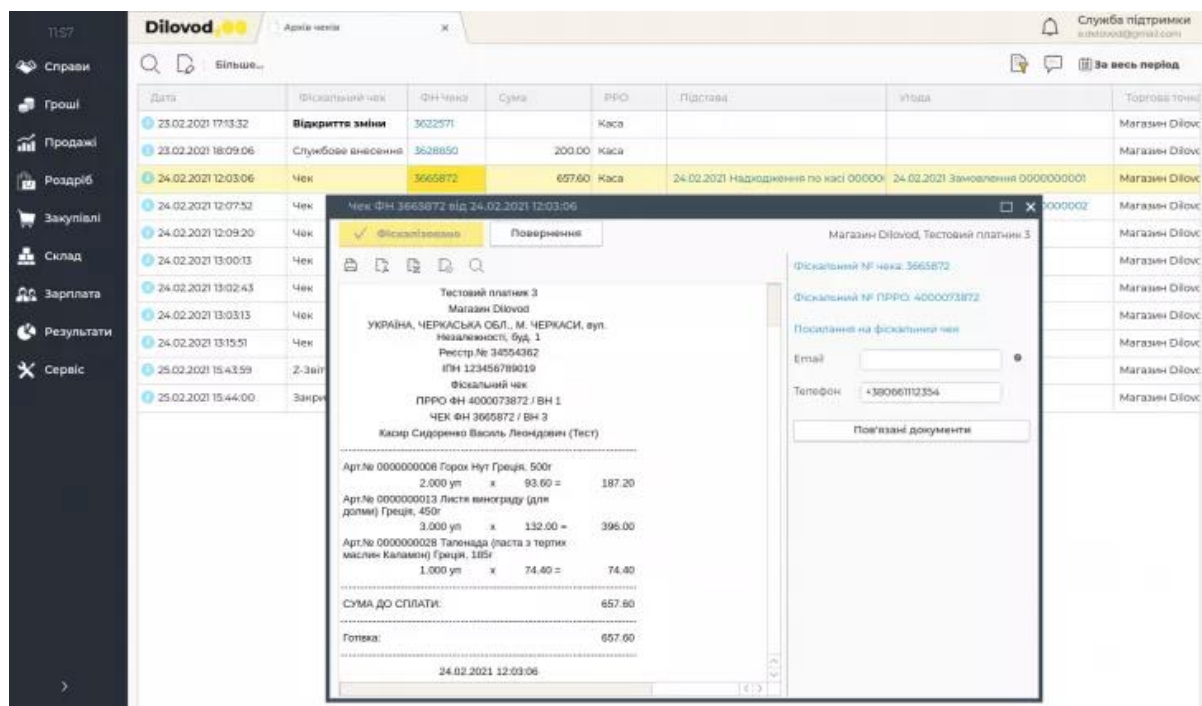


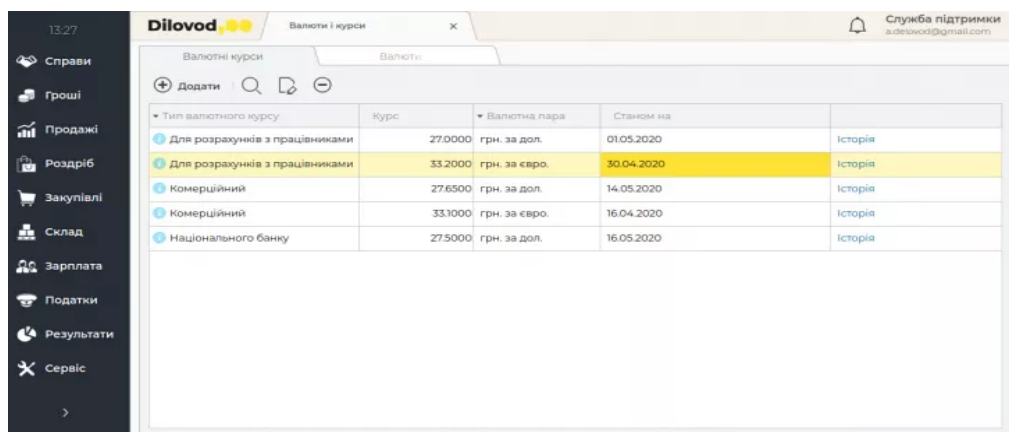
Рисунок 3.8 – РРО онлайн

Також наявні функції, які полегшать користування РРО:

- графічний редактор чеків
- вибір чеків для проведення фіскалізації
- архів чеків та касових змін

- пошук чека на фіскальному сервері
- QR-код товару на чеку із відомостями про фіскалізацію в Державній фіскальній службі
- відбір товару за штрих-кодом
- API для інтеграції з вашим інтернет-магазином
- готова до використання інтеграція з програмою обліку та звітності Dilovod

CRM система дозволяє проводити працювати з платежами у валюті. Можна вести облік коштів у різних валютах, здійснюйте розрахунки з постачальниками, покупцями, власниками, підзвітними особами, найманими працівниками і навіть визначайте собівартість товарів. Якщо немає потреби у регламентованому бухгалтерському та податковому обліку в базі, можна вибрати будь-яку основну валюту для обліку. Є можливість додавати потрібні валюти та встановлюйте їх обмінний курс та реєструвати оплату постачальника в валюті, відмінній від валюти закупівлі. Dilovod автоматично розраховує обмінний курс. В результаті проведення платежу буде здійснено списання коштів із каси у валюті виконання платежу та здійснено залік заборгованості перед постачальником у валюті постачання (рис 3.9)



Тип валютного курсу	Курс	Валютна пара	Станом на	
Для розрахунків з працівниками	27.0000	грн. за дол.	01.05.2020	Історія
Для розрахунків з працівниками	33.2000	грн. за євро.	30.04.2020	Історія
Комерційний	27.6500	грн. за дол.	14.05.2020	Історія
Комерційний	33.1000	грн. за євро.	16.04.2020	Історія
Національного банку	27.5000	грн. за дол.	16.05.2020	Історія

Рисунок 3.9 – Робота з валютними операціями

Витрати
За весь період

Підрозділ	Рахунок обліку	Сума витрат, грн., грн.
Київ		83 629,71
	Відрахування на соціальне страхування	103,31
	Заробітна плата	82 960,00
	Собівартість реалізованих товарів	15,15
	Адміністративні витрати	92,77
Одеса	Заробітна плата	19 520,00
Основний підрозділ		1 018 605,81
	Нестачі і втрати від псування цінностей	1 867,06
	Витрати на збут	3 000,00
	Заробітна плата	170 009,16
	Адміністративні витрати	1 500,00
	Витрати на збут	1 800,00
	Собівартість реалізованих товарів	83,02
	Податки з підприємства	918,06
	Сумисні та безнадійні борги	477,60
	Адміністративні витрати	21 602,74
	Відрахування на соціальне страхування	80,11
	Витрати від операційної курсової різниці	816 903,90
Суми	Адміністративні витрати	107 216,29
Харків		99 333,73
	Заробітна плата	71 254,75
	Собівартість реалізованих товарів	1 173,14
	Податки з підприємства	834,60
	Адміністративні витрати	16 073,24
Разом		1 344 015,02

Рисунок. 3.10 – Витрати по підрозділам

Дослідивши основний функціонал CRM системи Dilovod можна сказати що в нього є ряд вагомих переваг:

- Зручний, зрозумілий інтерфейс
- Можна працювати перебуваючи вдома, в дорозі, в подорожі, в будь-якій точці світу, де є інтернет.
- Управлінський, бухгалтерський облік та звітність забрані в одній єдиній системі
- Система має весь необхідний функціонал для підприємства на будь-якому етапі розвитку.
- Є можливість копіювання та автоматичного заповнення та завантаження документів.
- У програмі можуть працювати декілька користувачів одночасно. Легко підключити нового користувача.

Висновки до третього розділу.

Підсумовуючи проведені дослідження, можна чітко наголосити на тому що інтеграція систем цифрової трансформації та управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) у бухгалтерський облік і фінансовий контроль у компаніях має першочергове значення для сприяння динамічному та стійкому бізнес-середовищу. Впровадження діджитал рішень не лише спрощує операційні

процеси, але й підвищує загальну ефективність управління фінансами. Впровадження систем CRM додатково розширює здатність встановлювати та підтримувати цінні відносини з клієнтами, зміцнюючи довіру та лояльність.

Використовуючи потужність діджитал-технологій, організації можуть адаптуватися до ринку, що швидко розвивається, залишаючись гнучкими у відповідь на зміни нормативних вимог і економічних умов. Доступ до даних у режимі реального часу та аналітика, що надаються цими системами, дозволяють фінансовим спеціалістам швидко приймати обґрунтовані рішення, мінімізуючи ризик помилок і оптимізуючи розподіл ресурсів.

Крім того, використання систем CRM сприяє повному розумінню потреб і переваг клієнтів, забезпечуючи персоналізовані фінансові послуги та сприяючи підходу, орієнтованому на клієнта. Це, у свою чергу, сприяє підвищенню рівня задоволеності клієнтів, їх утриманню та, зрештою, стабільному зростанню.

Трансформаційний вплив виходить за межі операційної ефективності, пронизуючи саму структуру організаційної культури, сприяючи адаптації та закладаючи основу для стійкого успіху в динамічному ландшафті фінансів і бухгалтерського обліку.

ВИСНОВКИ НА ПРОПОЗИЦІЇ

Бухгалтерський облік та звітність є ключовими та значущими інструментами управління, а також служать мовою комунікації у сфері бізнесу. Засновані на даних бухгалтерського обліку як системи документування господарських процесів, вони відображають і дають змогу аналізувати результати діяльності, прогнозувати шляхи підвищення ефективності та необхідні управлінські рішення. Одержані висновки у випускній роботі свідчать про досягнення конкретної мети та виконання поставлених завдань дослідження, а також дозволяють сформулювати наступні висновки:

– Економічний прогрес та зміни в суспільстві налагодили необхідність проведення детальних досліджень у сфері розрахунків із покупцями та замовниками, особливо в контексті уточнення сутності понять "продаж", "реалізація" та "збут". Реалізація визначається як процес відображення отримання доходу після продажу активу, при цьому актив переміщується між підприємствами і споживачами, не змінюючи права власності. Збут включає фізичне переміщення товару від складу до роздрібною мережі чи споживача, обумовлене конкретним періодом для прогнозування очікуваних обсягів продажу. Розмежування та уточнення термінів "продаж", "реалізація" та "збут" сприяє уніфікації облікового відображення операцій, пов'язаних із продажем продукції, та сприяє розвитку бухгалтерської термінології.

– Стосовно розрахунків із покупцями та постачальниками у обліковій політиці досліджуваного підприємства необхідно закріпити та детально розписати наступні моменти:

1. Види первинних документів, які використовуються під час розрахунку з покупцями та постачальниками, порядок їх заповнення та прийняття до обліку, процес документообігу за даними розрахунками;

2. Головні бухгалтерські проведення, які використовуються для відображення обліку розрахунків із покупцями та постачальниками;

3. Проведення інвентаризації розрахунків з покупцями та постачальниками;

4. Процес погашення покупцями простроченої дебіторської заборгованості та відображення в обліку цієї операції.

– Впровадження цифрових технологій створює переломний момент для організації та методики обліково-аналітичного забезпечення. Це не просто технологічне оновлення; це зміна парадигми, цифровий світанок, який освітлює нову еру ефективності, точності та розуміння, що керується даними. Автоматизація звільняє бухгалтерів від повсякденності, надаючи їм можливість зосередитися на стратегічному аналізі та проактивному прийнятті рішень. Дані в реальному часі вільно передаються, демократизуючи інформацію та сприяючи культурі співпраці між відділами. Алгоритми штучного інтелекту та машинного навчання, які підживлюються чистими та доступними потоками даних, виявляють приховані закономірності та прогнозують майбутні результати з надзвичайною точністю. Ця цифрова революція, однак, вимагає культурних змін. Вирішальними кроками на цьому шляху є освоєння нових технологій, підвищення грамотності даних і вирішення проблем управління змінами. Але для тих, хто приймає цифрову хвилю, винагорода величезна.

Організації, які використовують потенціал цифрових технологій і систем CRM, оснащуючи свої команди інструментами та навичками для навігації в керованому даними світі, будуть готові розвиватись ще сильніше в епоху цифрових технологій. Треба зазначити, що вплив цифрових технологій на прибутковість підприємств незаперечний. Оптимізовані робочі процеси сприяють зниженню операційних витрат, а точний аналіз даних сприяє розумному розподілу ресурсів і оптимізованим стратегіям ціноутворення. Запобігання шахрайству та покращена відповідність мінімізують фінансові втрати. Економія часу завдяки виключенню ручних процесів дозволяє бухгалтерам зосередитися на важливих завданнях, які безпосередньо сприяють прибутку. Але справжня прибутковість від інформаційних технологій полягає в її здатності сприяти на прийняття стратегічних рішень. Статистика на основі даних дає змогу організаціям передбачати зміни на ринку, адаптувати пропозиції відповідно до вподобань клієнтів і використовувати нові можливості перед

конкуренцією. Навіть такі не складні інструменти CRM система, з часом можуть дати статистику по обігу документів, фінансової ситуації підприємства, допомогти визначити проблемні місця. Цифрові технології перетворюють бухгалтерський облік із центру витрат на джерело прибутку, штовхаючи організації до сталого зростання та лідерства на ринку.

Підсумовуючи, інтеграція цифрових технологій і CRM систем полягає не лише в зміні інструментів - йдеться про зміну мислення. Приймаючи цю цифрову трансформацію, облікові та аналітичні методи можуть покращити діяльність підприємства. Вибір очевидний: прийняти цифровий світанок і освітлити свій шлях до сталого зростання або залишатися в тіні минулого, спостерігаючи, як майбутнє розгортається без вас. Рішення, зрештою, залежить від вас.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гайдаржийська О. М. и др. Теоретичні аспекти обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками. – 2018.
2. Славецька Т. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ДЕБІТОРАМИ : дис. – 2019.
3. Osadcha O. O., Pavelko O. V. Розвиток обліково-аналітичної системи в умовах цифровізації економіки України //Bulletin National University of Water and Environmental Engineering. – 2021. – Т. 2. – №. 94. – С. 162-174.
4. Iurieva L. et al. Formation of the Accounting and Analytical Support of the Financial Results of Organizations under the Digitalization Conditions //SHS Web of Conferences. – EDP Sciences, 2021. – Т. 93. – С. 03020.
5. Розрахунки з покупцями та замовниками. UA Economic: Веб-сайт. URL: <http://www.uaeconomic.com/ulen-1121.html>
6. Синтетичний облік розрахунків з покупцями та замовниками. kazedu.com: Веб-сайт. URL: <https://kazedu.com/referat/135088/4>
7. 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>
8. 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>
9. Онищенко В.Д., Бухгалтерський облік на підприємстві. Buhplatforma: Веб-сайт. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/7813-vedennya-buhgalterskogooblku-na-pdprimstv>
- 10.Первинний документ: роль в обліку та вимоги оформлення. Interbuh: Веб-сайт. URL: <https://interbuh.com.ua/ua/documents/oneanalytics/59170>
- 11.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін», затверджене наказом Міністерства фінансів

- України від 18.06.2001 р. № 303 [Електронний ресурс] / <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0539-01>.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність за сегментами»: наказ Міністерства фінансів України від 19.05.2005 № 412 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0621-05>.
13. Практикум з фінансового та управлінського обліку за національними стандартами: навчальний посібник / За ред. проф. М.Ф. Огійчука. - 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2013. – 608 с.
14. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики : монографія / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2009. – 260 с.
15. Скирпан О.П. Фінансовий облік: навчальний посібник / О.П. Скирпан, М.С. Палюх. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 407 с.
16. Сук Л. К. Організація бухгалтерського обліку : підручник / Л. К. Сук, Л. П. Сук. – К. : Каравела, 2009. – 624 с.
17. Сук Л. К. Фінансовий облік: навч. посіб. / Л. К. Сук, Л. П. Сук. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К., 2012. – 647 с.
18. Теорія бухгалтерського обліку : [навчальний посібник]. – 2-ге вид., / За ред. Швець В. Г. – К.: 2004. – 444 с.
19. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України : [підручник] / Н. М. Ткаченко – Київ : А.С.К., 2006. – 784 с.
Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: Підруч. Для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.-бте вид., допов. й переробл. – К.: А.С.К., 2008 – 784 с.
20. Курганська Н.М. Оцінка зобов'язань у бухгалтерському обліку / Н.М. Курганська // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". - Суми, 2008. - Вип. 23. - С. 335-339.

- 21.Лень В.С. Фінансовий облік: навчальний посібник / Лень В.С. – К.: Академія, 2011. – 608 с.
- 22.Лишеленко О.В. Бухгалтерський облік: [підручник] / О.В. Лишеленко. - К.: ЦУЛ, 2009. - 670 с.
- 23.Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова. - К.: ФПБАУ, 2000.- 1272 с.
- 24.План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджено Мінфіном України від 30.11.99 р. №291. Зареєстровано Мін'юстом України 21.12.99 р. №892/4185 (в редакції наказу Міністерства фінансів України 09.12.2011 № 1591) (Наказ 1556-11)).
- 25.Дідоренко, Тетяна. Шляхи удосконалення обліку та контролю розрахунків з покупцями і замовниками [Текст] / Тетяна Дідоренко // Теоретичні та прикладні аспекти розвитку аграрного бізнесу України : матеріали Всеукр. наук.- практ. конф. з міжнар. участю [м. Тернопіль, 28 жовт. 2015 р.] / редкол. : Б. О. Язлюк, П. Р. Пуцентейло, Ю. І. Гайда [та ін.] ; відп. за вип. П. Р. Пуцентейло. - Тернопіль : Економічна думка, 2015. - С. 96-97.
- 26.Жила В.Г. Ревізія і аудит: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2008. — 96 с.
- 27.Загородній А.Г. Бухгалтерський облік: основи теорії і практики: підручник / А.Г.Загородній, Г.О.Партич, Л.М.Пилипенко. – вид. 2-ге, перероблене і доповнене. – К.: Знання, 2009. – 422 с.
- 28.Закон України “Про аудиторську діяльність” від 22. 04. 1993р., №3126- XII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. Режим доступу: www.rada.gov.ua.
- 29.Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. №996-XIV // Нове діло, 2000. - №15 (34).
- 30.Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні щодо удосконалення деяких положень» від 5.10.2017 № 2164-VIII (набрав чинності 1.01.2018).

- 31.Гладких Т. В. Фінансовий облік / Т. В. Гладких. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 480 с.
- 32.Голов С.Ф. Фінансовий облік: Підручник. – К.: Лібра, 2005, – 976 с.
- 33.Гонта А. Договір купівлі-продажу // Все про бухгалтерський облік. - 2011.
- 34.- №27. - С. 21-24.
- 35.Господарський процесуальний кодекс: Кодекс України від 06.11.1991
- 36.№ 1798-ХІІ..
- 37.Дебет-Кредит [Електронний ресурс] : бухгалтерський журнал – Режим доступу : <http://www.vobu.com.ua..>
- 38.Дідоренко Т. В. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками / Т. В. Дідоренко, І. М. Белова // Сталий розвиток еко- номіки. - 2015. - № 3. - С. 217-220. - Режим доступу
- 39.Фатенок-Ткачук А. О., Кулинич М. Б., Сафарова А. Т. Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної діяльності підприємства : монографія. Луцьк : Вежа-Друк, 2019. 154 с. / Алла Фатенок-Ткачук. Теоретико-методичні аспекти обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності у контексті стратегії розвитку підприємства. С. 5–61.
- 40.Fatenok-Tkachuk A. A Theoretical framework for the accounting and analytical maintenance of the company business processes in the company. Економічний часопис СНУ імені Лесі Українки. 2017. № 1. С. 93 – 100. URL : <https://echas.eenu.edu.ua/index.php/echas/article/view/72>
- 41.Fatenok-Tkachuk A. A. Theoretical accounting sense of the concept of ensuring the economic stability of the enterprise. The scientific heritage. Budapest, Hungary : 2016. № 7. (7). P. 21–26. URL : <http://tsh-journal.com/ru/archive/>
- 42.Богданова Є. А., Кузнєцов А. В., Макарова Л. М. Порівняльний аналіз функціональних і технічних можливостей вітчизняних програм з автоматизації аудиторської діяльності. Системне управління. 2010. № 1(7). С. 1-17. 19.
- 43.Саченко С. І. Комп'ютеризація аудиту: теорія та практичні рішення. Інноваційна економіка. 2015. № 1(56). С. 250-256.

- 44.Бойко О. Еволюція аудиту задля сталого розвитку: симбіоз нових технологій, компетенцій та досвіду. Вісник МСФЗ. Світовий досвід. Українська практика. URL: https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ001944.
- 45.Розіт Т. В., Слюніна Т. Л. Зміни в бухгалтерському обліку та аудиті у 2018 році. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 23. С. 695-700.
- 46.УКРАЇНА 2030: Доктрина збалансованого розвитку. 2-ге вид. Л. : Кальварія. 2017. 164 с
- 47.Чубарева Л.І. Малий бізнес: теорія, механізми підтримки становлення та розвитку : автореф. дис... канд. наук: за спец. 08.00.01. – 2008. – 20 с
- 48.Сопко В.В., Завгородій В.П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник. / В.В.Сопко, В.П.Завгородній. — К.: КНЕУ, 2004. - 412 с.
- 49.Рузмайкіна І. Облікова політика як складова загальної стратегії управління підприємством [текст] / І. Рузмайкіна // Економіст. – 2010. – № 5. – С. 36–41.
- 50.Пушкар М.С. Облікова політика і звітність. Навч. Посібник / М.С.Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 141 с. 281.
- 51.Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики: [монографія] / М.С. Пушкар, Т.М. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.
- 52.Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: теорія, методологія, організація. Автореферат дис.... д-ра екон. наук: 08.00.09 / Житомирський державний технологічний університет. – Житомир, 2009. – 36 с.
- 53.Ловінська Л.Г., Стефанюк І.Б. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні. – К.: НДФІ, 2006. – 240 с.

- 54.Ткаченко І.Р. Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків з покупцями та постачальниками на прикладі ТОВ «Чорноморська іграшка». URL: <https://card-file.ontu.edu.ua/items/199a03bf-5cfc-4d85-b396-3d8a6deea95e>
- 55.Лук'янова В. В. Економічний ризик : [навч. посіб.] / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К. : Академ-видав, 2007. – 464 с. 289
- 56.Лучко М. Р., Остап'юк М. Я. Історія обліку: Світ та Україна, погляд крізь роки. - Тернопіль: Зорепад, 1998. — 151 с.
- 57.Домбровська Н.Р. Теоретичні основи організації обліку на підприємстві // Сталий розвиток економіки. – 2011. - №3. – С. 184-188. 284
- 58.Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : [навчальний посібник] Л. І. Донець. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.
- 59.Гоголь Т.А., Ніпорко Н.І. Аналіз нормативно-правової бази з регулювання бухгалтерського обліку суб'єктів малого бізнесу // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 9 (33). – Ч.1. – Луцьк: ПрАТ «Волинська обласна друкарня», 2012. – С.208- 216.
- 60.Войтенко Т. Елементи облікової політики [текст] / Т. Войтенко // Податки та бухгалтерський облік. – 2008. – № 3. – С. 14-35.
- 61.Волощук Л.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства / Л.О. Волощук // Вісн. Одеськ. політех. ун-ту. – 2011. - №2 (36). – С.329-334.
- 62.Бугрім О.Ю. Витрати промислових підприємств на впровадження системи управління якістю продукції / О.Ю. Бугрім // Держава та регіони. – 2011. – № 2. – С. 129-133.
- 63.Букало Н.А. Облікова політика й розкриття інформації у фінансовій звітності // Бухгалтерський облік, аналіз, статистика та математичні методи й інформаційні технології в економіці. – 2011. - №12.
- 64.Бутинець Ф.Ф. Войналович О.П., Томашевська І.Л. Організація бухгалтерського обліку: Підручник. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 528с.