МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Кафедра інформаційних систем в управлінні та обліку

Микита Євгенійович Сазонський

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему

«Бухгалтерський облік і аналіз операцій з покупцями та замовниками»

Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Науковий керівник
к.е.н., доц. Ірина Поліщук
(підпис)

Рецензент
к.е.н., доц. ЛАЙЧУК Світлана
(підпис)

Завідувач кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку
д.е.н., проф. Сергій ЛЕГЕНЧУК
(підпис)

Житомир
2024 р.

ЗМІСТ

ВСТУП……..4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ……...7
1.1. Економічна сутність операцій з покупцями та замовниками як об'єкта бухгалтерського обліку та аналізу…….7
1.2. Анотований огляд вітчизняного законодавства та періодичної літератури з обліку та аналізу операцій з покупцями та замовниками……..15
1.3. Міжнародні стандарти фінансової звітності та Міжнародні стандарти аудиту, що регулюють облік операцій з покупцями та замовниками……..20
1.4. Динаміка розвитку деревообробної промисловості та місце ПП «Константа - М» в ній……25
Висновки до 1 розділу……...31
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГАЛУЗІ (НА ПРИКЛАДІ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «КОНСТАНТА-М»)……...34
2.1. Економічно-організаційна характеристика підприємства та організація бухгалтерського обліку на ньому…….34
2.2. Організаційне та методичне забезпечення бухгалтерського обліку операцій з покупцями та замовниками на підприємстві……41
2.3. Оподаткування операцій з покупцями та замовник/ами……..49
2.4. Відображення операцій з покупцями та замовниками в звітності……53
Висновки до 2 розділу……...56
РОЗДІЛ 3. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ГАЛУЗІ……...58
3.1. Оцінка основних аналітичних показників діяльності досліджуваного підприємства……..58
3.2. Інформаційне та методичне забезпечення економічного аналізу операцій з покупцями та замовниками на підприємстві……..66
3.3. Аналіз операцій з покупцями та замовниками на підприємстві галузі…….75
Висновки до 3 розділу……...88
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ……...90
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……93
ДОДАТКИ……97

ВСТУП

Актуальність дослідження. Питання методики бухгалтерського обліку і аналізу операцій з покупцями та замовниками вважається надзвичайно важливою складовою для будь-якого підприємства, незалежно від його розміру та галузі для забезпечення повною і достовірною інформацією про структуру дебіторської заборгованості, наявність сумнівної, безнадійної заборгованості, пріоритетні форми оплати для постійних клієнтів тощо. Актуальність дослідження цієї теми очевидна у зв'язку з різноманітністю операцій та транзакцій, які відбуваються між підприємствами та їхніми клієнтами. Підприємства постійно шукають способи оптимізації взаємодії з покупцями, вдосконалення управління ризиками та збільшення ефективності обслуговування клієнтів.

Особливо у контексті сучасної економічної ситуації, коли конкуренція на ринку стає все більш жорсткою, розуміння фінансових аспектів взаємодії з покупцями дозволяє підприємствам розробляти ефективніші стратегії продажу, привертати нових клієнтів та утримувати існуючих. Дослідження в області бухгалтерського обліку операцій з покупцями спрямоване на вдосконалення фінансового управління та прийняття обґрунтованих рішень на основі аналізу фінансових даних. Такий аналіз може допомогти виявити та вирішити проблемні аспекти у взаємодії з клієнтами, оптимізувати кредитні політики, визначати кращі стратегії збуту, а також уникнути можливих фінансових ризиків та забезпечити стабільність підприємства.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних положень та розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення методики бухгалтерського обліку і аналізу операцій з покупцями та замовниками.

Для досягнення даної мети сформовано наступні **завдання**:

– охарактеризувати економічну сутність операцій з покупцями та замовниками як об'єкта бухгалтерського обліку та аналізу;

– здійснити анотований огляд вітчизняного законодавства та періодичної літератури з обліку та аналізу операцій з покупцями та замовниками;

– розглянути міжнародні стандарти фінансової звітності та Міжнародні стандарти аудиту, що регулюють облік операцій з покупцями та замовниками;

– проаналізувати динаміку розвитку деревообробної промисловості та місце ПП «Константа - М» в ній;

– навести економічно-організаційну характеристику підприємства та організація бухгалтерського обліку на ньому;

– охарактеризувати організаційне та методичне забезпечення бухгалтерського обліку операцій з покупцями та замовниками на підприємстві;

– розглянути оподаткування операцій з покупцями та замовниками;

– навести відображення операцій з покупцями та замовниками в звітності;

– здійснити оцінку основних аналітичних показників діяльності досліджуваного підприємства;

– розглянути інформаційне та методичне забезпечення економічного аналізу операцій з покупцями та замовниками на підприємстві;

– проаналізувати операції з покупцями та замовниками на підприємстві галузі.

Об’єкт дослідження – господарські операції між ПП «Константа – М» (продавцем) та його клієнтами (покупцями).

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і практичних питань з бухгалтерського обліку і аналізу розрахунків з покупцями та замовниками на ПП «Константа – М».

У процесі дослідження були використані різноманітні **методи дослідження**. Ми звернулися до спостереження, індукції та дедукції, а також до аналізу і синтезу, щоб ретельно дослідити та зрозуміти фінансові операції з покупцями. Додатково ми використовували методи статистичного групування,

які дозволили нам систематизувати і структурувати фінансові дані, а також методи аналізу операцій з операцій з покупцями для більш глибокого розуміння динаміки цих операцій. За допомогою цих методів ми змогли отримати комплексне уявлення про фінансові взаємодії з покупцями та зробити висновки, які допоможуть у подальшому вдосконаленні фінансового управління підприємства.

Практичне значення отриманих результатів. Отримані результати дослідження мають важливе значення у практичній сфері, оскільки вони дозволяють розробити конкретні рекомендації для покращення економічного змісту, обліку та аудиту операцій з експорту послуг. Дані рекомендації спрямовані на вдосконалення методології обліку та аналізу, що сприятиме оптимізації фінансового відображення таких операцій. Особливий акцент зроблено на адаптації висновків для їх застосування в реальних умовах підприємницької діяльності, що робить отримані рекомендації практично цінними та застосовними в обліковій практиці підприємств, які займаються операціями з покупцями.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

1.1. Економічна сутність операцій з покупцями та замовниками як об'єкта бухгалтерського обліку та аналізу

У сучасній ринковій економіці, всі комерційні організації зазвичай вступають у відносини з іншими юридичними та фізичними особами на основі укладених договорів. Дані угоди передбачають поставку товарів, виконання робіт або надання послуг за певну вартість. Покупці - це особи, які здійснюють купівлю товарів, послуг або робіт для використання, реалізації або замовлення на подальшу реалізацію.

Покупцями можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, що мають інтерес у придбанні або замовленні товарів чи послуг. Вони можуть бути як кінцевими споживачами, так і посередниками в продажі. Замовники, з свого боку, це особи або організації, які роблять замовлення на товари або послуги від виробників, продавців або підрядників.

Розрахунки з покупцями та замовниками проводяться на підставі їхнього наміру укласти комерційну угоду. При цьому постачальники (підрядники) зобов'язані поставити товари або надати послуги, а покупці (замовники) - оплатити їх відповідно до умов договору. Угода набирає чинності після підписання та повинна містити всі необхідні реквізити та умови для обох сторін. [27]

Основними типами угод, які найчастіше укладаються в процесі взаємовідносин з покупцями і замовниками є наступні:

– угода купівлі-продажу, за якою продавець зобов'язаний передати товар у власність покупцеві, а останній зобов'язаний прийняти товар та сплатити за нього визначену суму;

– договір поставки, який вважається варіацією договору купівлі-продажу і передбачає, що товар купується для використання у господарській діяльності, а також те, що цей договір може укладатися лише організаціями, що займаються підприємницькою діяльністю;

– договір підряднику, за яким підрядник зобов'язується виконати роботу за завданням замовника і передати результат, а замовник зобов'язується прийняти результат та оплатити його;

– угода про надання послуг, за якою виконавець зобов'язується надати послуги за завданням замовника, а замовник зобов'язується оплатити ці послуги.

Кожна з даних угод має свої важливі умови, які відіграють значну роль у бухгалтерському обліку розрахунків з покупцями і замовниками.

Під час реалізації своєї продукції, послуг або робіт, постачальник заносить до свого бухгалтерського обліку зобов'язання покупця щодо оплати за надані ним умови договору, які утворюють дебіторську заборгованість. Дана сума фігурує в обліку постачальника (замовника) до моменту повного погашення нею покупцем (замовником). Дебіторська заборгованість відображає суму боргів, які юридичні або фізичні особи мають перед організацією в результаті економічних відносин або внаслідок відволікання коштів з обігу організації для використання іншими організаціями або фізичними особами. Дебіторська заборгованість має ряд характеристик:

– вона виникає внаслідок укладення договірних угод або згідно з законодавством;

– це складова частина оборотних активів організації і володіє високою ліквідністю;

– часто розглядається як частина іммобілізованих оборотних коштів компанії, що призводить до надання кредиту її контрагентам;

– вона відображається на рахунках бухгалтерського обліку як результат певних транзакцій;

– розмір дебіторської заборгованості має великий вплив на фінансовий стан та діяльність організації;

– оцінювання дебіторської заборгованості може здійснюватися різними методами, що впливає на її вартість.

– вона може бути об’єктом втручання з боку керівництва компанії, оскільки містить оціночні значення - резерви за сумнівними боргами.

Під час здійснення розрахунків з покупцями і замовниками, організація укладає договір, в рамках якого зобов’язується виконати всі умови щодо поставки товарів, надання послуг або виконання робіт на умовах оплати. У свою чергу, контрагент зобов’язується виконати свої частини договору в повному обсязі та в узгоджені строки. Дебіторська заборгованість може виникати у випадках [27]:

– надання покупцеві відстрочки платежу за отримані товари або послуги;

– отримання авансу від покупця як попередньої оплати за майбутні поставки.

У разі відстрочки платежу, дебіторська заборгованість представляє собою суму, яку покупець має сплатити у подальшому, відповідно до умов договору. У випадку отримання авансу, обов’язок перед постачальником полягає у наданні товарів або послуг, оскільки умови договору вже виконані. Терміни відображення дебіторської заборгованості в облікових документах зазвичай визначаються умовами договору. Крім того, кредиторська заборгованість виникає внаслідок неспівпадання часу оплати з моментом переходу права власності або невирішених розрахунків за взаємними зобов’язаннями. Наприклад, умови договору можуть встановлювати момент оплати товару при його відвантаженні, що визначає момент виникнення дебіторської заборгованості.

На відміну від дебіторської заборгованості, коли організація володіє коштами, які належать їй, але ще не були сплачені зобов’язання, у випадку кредиторської заборгованості вона використовує кошти, які не є її власністю,

тобто суми, що не були оплачені за власні зобов'язання. Визнання заборгованості у бухгалтерському обліку завжди пов'язане зі зміною, виникненням або припиненням цивільних правовідносин. Наприклад, заборгованість може бути списана з обліку після закінчення терміну позовної давності.

Розрахунки з покупцями і замовниками важко розглядати окремо від дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки ці поняття відображають вхідні та вихідні зобов'язання компанії. Терміни погашення дебіторської та кредиторської заборгованості, тобто вирішення питання про сплату зобов'язань, можуть бути встановлені законодавством або угодою сторін.

Далі на рисунку 1.1 ми розглянули етапи розвитку процесу постачання: [29]

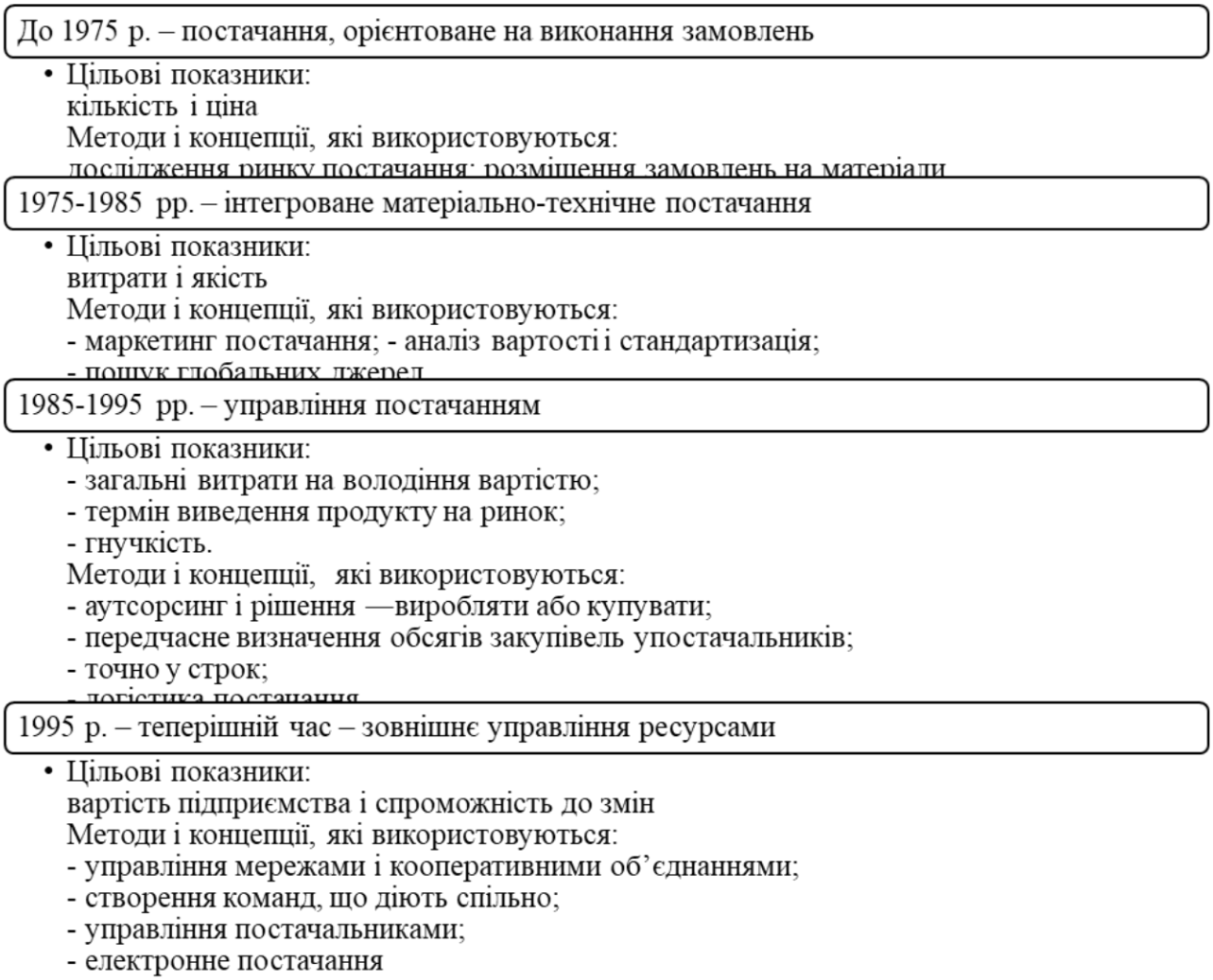


Рис. 1.1 Етапи розвитку процесу постачання

Аналізуючи дані з рис. 1.1, можна відзначити стрімкий розвиток процесу постачання, який перетворився з функції простої поставки на стратегічну взаємодію у сфері постачання, що значно впливає на успіх підприємницької діяльності та потребує використання відповідного інструментарію управління. Різноманітність варіантів постачання, яка виявляється у видах постачання, також варто враховувати при аналізі та плануванні діяльності компанії.

Постачання може мати свої відмінності, які виявляються у різних типах постачання, про які можна дізнатися з рисунку 1.2.

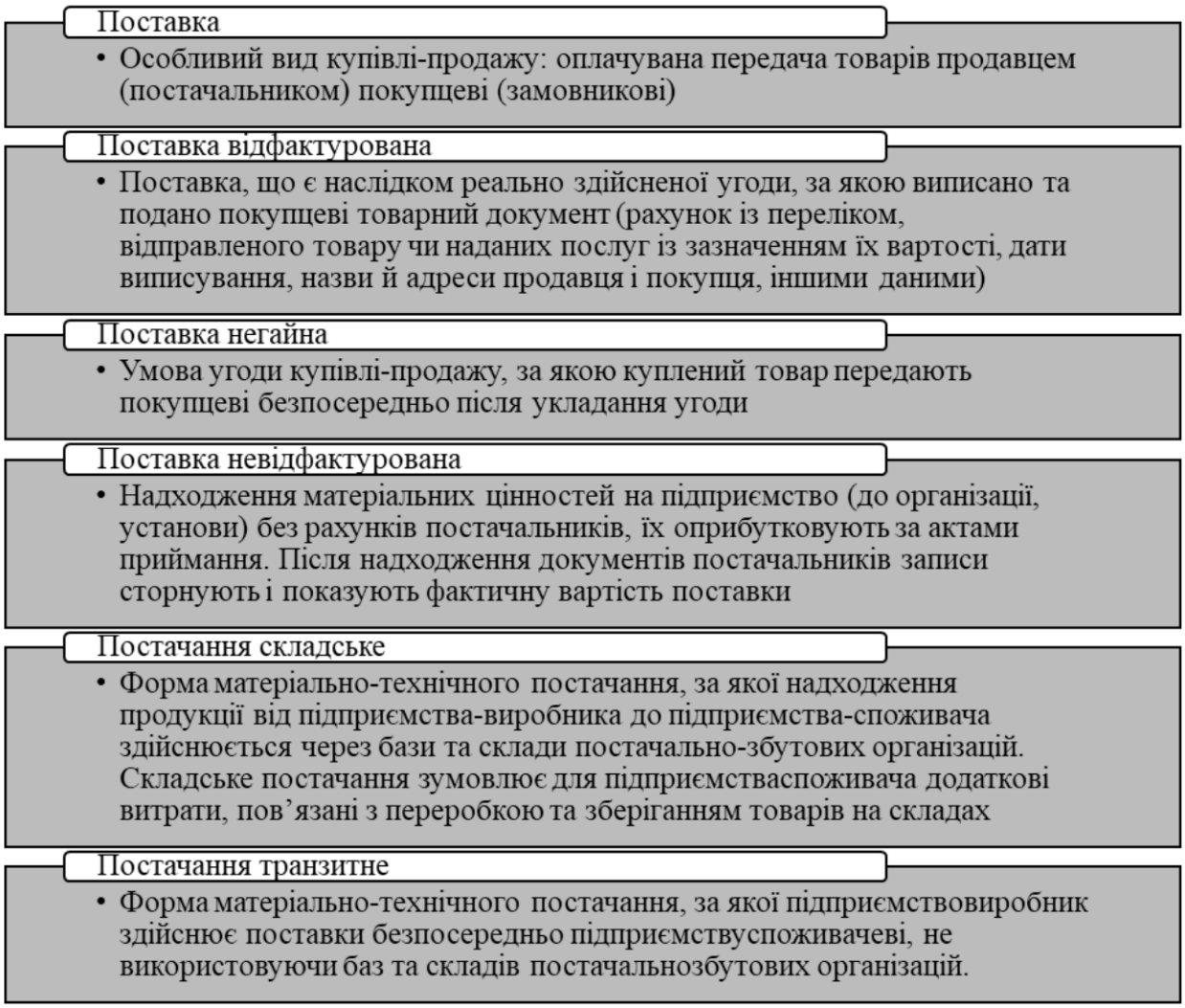


Рис. 1.2 Види постачання*

*Джерело: побудовано на основі [31]

Рішення про вибір постачальника визначається низкою чинників, які включають умови оплати, конкурентоспроможність цін, гарантійні умови, географічне розташування, обслуговування після продажу, відповідність

стандартам якості, виробничу потужність, можливість закупівель безпосередньо у виробників чи оптовиків. Умови рішення про постачання залежать від зовнішніх та внутрішніх факторів господарювання, що створює проблеми та обмеження.

З розвитком стратегічного постачання, взаємовідносини з постачальниками набувають великого значення. Управління даними відносинами базується на стратегічних діях та структурі управління. Виконання обліку розрахунків з покупцями уявляє собою складний процес, який вимагає точності та відповідності до законодавства. Помилки можуть призвести до бухгалтерських відхилень, конфліктів з контрагентами та штрафів.

Дослідження розрахунків з покупцями та замовниками відображає вплив законодавства, маркетингу, технологічного процесу та економічного розвитку. Сучасні дослідження покликані розкрити процес реалізації на рахунках обліку, від принципів до управління дебіторською заборгованістю, зокрема, зазначаючи різноманітні фактори, що впливають на розрахунки з покупцями і замовниками. (рис. 1.3).

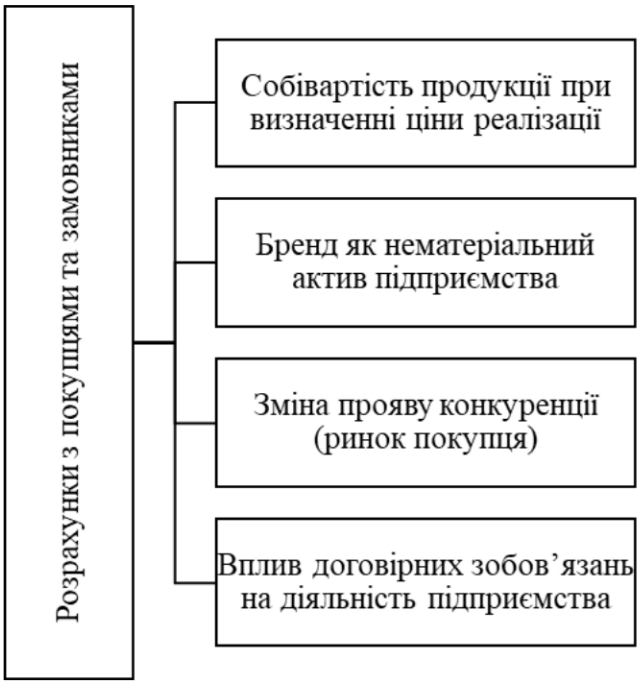


Рис. 1.3 Групи факторів, що впливають на розрахунки з покупцями і замовниками*

*Джерело: побудовано на основі [32]

У літературі щодо економіки згадується, що рахунки товарів розглядаються у 27 розділі Трактату Луки Пачолі «Про рахунки і записи». У той час, коли звичаї купців полягали у відкритті окремих рахунків для кожної партії товарів та їх не закритті до повного продажу. Вся різниця між продажем та придбанням визнавалась як прибуток або збиток. Рахунки товарів закривалися лише після повного реалізації партії, а фінансові результати виявлялися окремо за кожними продажами або частинами партій товарів. Сальдо рахунку товарів переносилося до нової Головної книги й відображалося у Пробному балансі за окремою собівартістю. Продавець оцінював процес реалізації за кожною партією товарів та приймав рішення щодо коригування цін [27].

У контексті договірних зобов'язань, вони вважаються базою для подальшого розвитку підприємства. Багато компаній створюють окремі договори для виконання замовлень, що дозволяє замовнику зменшити свої витрати. Дані щодо всіх договірних зобов'язань допомагають прогнозувати очікуваний обсяг продукції, грошові потоки та зобов'язання. При відображенні зобов'язань у бухгалтерському обліку важливо дотримуватися принципу переважання сутності над формою. Аналіз сутності цього принципу може змінюватися з часом і простором, оскільки економічна сутність операцій часом може відрізнятися від юридичної форми.

Відповідно до законодавства України, реальні невідкладні зобов'язання відображаються у бухгалтерському обліку та балансі підприємства. Умовні зобов'язання обліковуються на позабалансових рахунках, а коли вони мають бути сплачені, перетворюються на безумовні. На рахунках відображаються дебіторська та кредиторська заборгованість. Дослідження договірних зобов'язань потребує ретельного аналізу, що дозволяє встановити зв'язок з іншими фінансовими показниками підприємства. Особливості відображення усіх договірних зобов'язань на рахунках бухгалтерського обліку залежать від типів угод і представлені на рисунку 1.4.

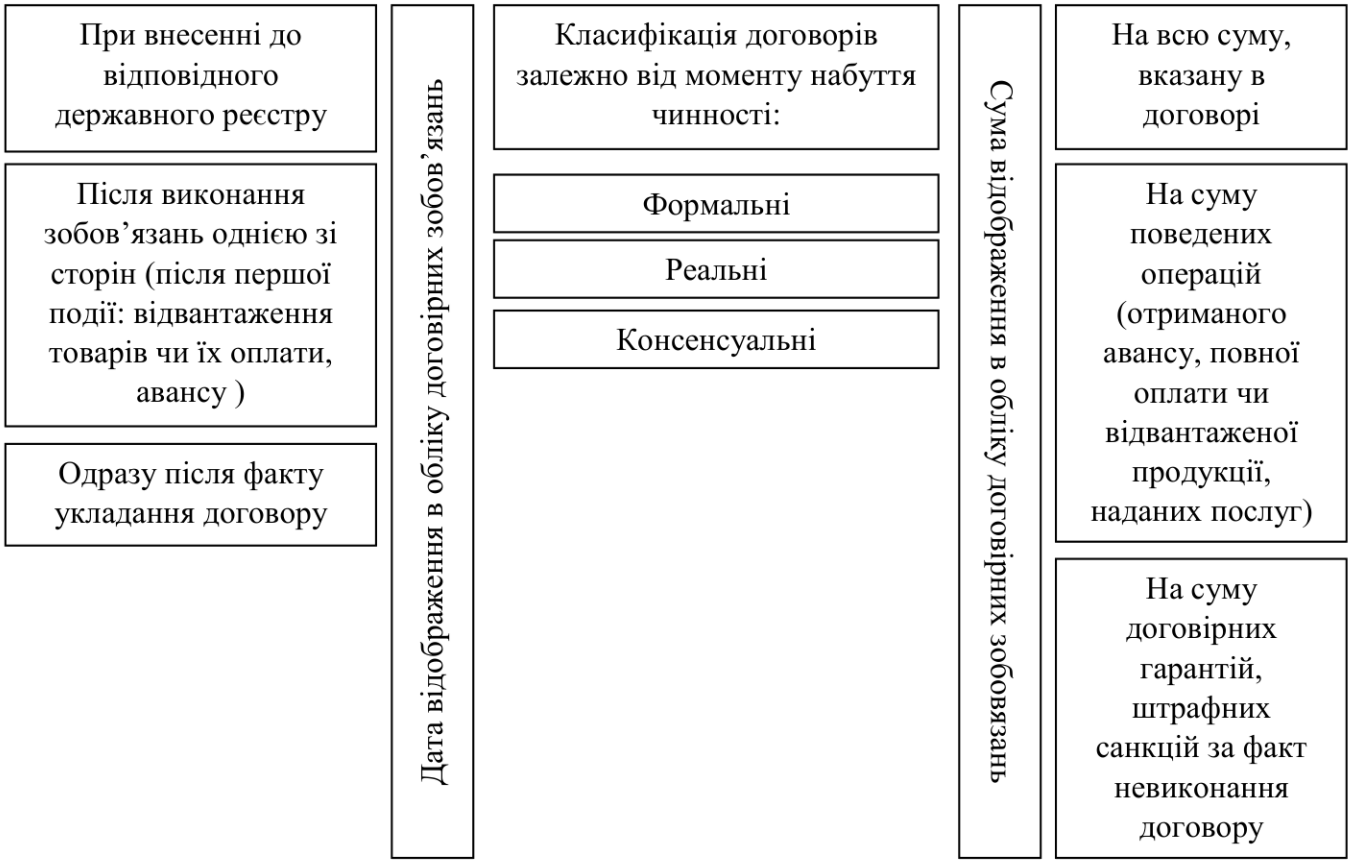


Рис. 1.4 Відображення договірних зобов'язань на балансових рахунках бухгалтерського обліку залежно від типу договору*

*Джерело: побудовано на основі [28]

Записи в бухгалтерському обліку негайно відображаються при укладенні «консесуальних» договорів, тоді як реальні угоди підлягають відображенню відповідно до подій, що сталися. Формальні договори фіксуються в момент їх законного набуття чинності. Однак для відображення договірних зобов'язань на балансових рахунках обов'язковою є наявність грошової оцінки, яка повинна бути визначена в самому договорі.

В кінцевому підсумку, бухгалтер враховує зобов'язання, що виникають з підписання договору, в момент його законного набуття чинності:

- негайно у випадку консесуальних договорів;
- після першої події для всіх реальних договорів;
- під час реєстрації відповідного реєстру для всіх формальних договорів.

1.2. Анотований огляд вітчизняного законодавства та періодичної літератури з обліку та аналізу операцій з покупцями та замовниками

В науковій літературі існує розмаїття поглядів та думок щодо обліку та аналізу стану розрахунків з покупцями та замовниками, які висловлюються різними авторами, науковцями, практиками та іншими фахівцями, що досліджують цю тему. У вітчизняній та зарубіжній літературі детально розглядаються загальнотеоретичні засади проведення обліку та аналізу, методологія та організація його проведення. Проте, адміністративний режим регулювання, який би дозволив зробити облік ефективним інструментом детінізації економічних відносин в Україні, ще потребує значних удосконалень.

В підручнику «Фінансовий аналіз» автори Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. [32] визначають облік та аналіз з покупцями як систему фінансового відображення та оцінки розрахунків із клієнтами підприємства. Вони підкреслюють, що облік з покупцями включає в себе реєстрацію всіх фінансових транзакцій, пов’язаних із продажем товарів або послуг. Аналіз же з покупцями полягає в оцінці платіжної дисципліни, кредитоспроможності та визначенні ризиків невиплати з боку клієнтів.

Мулик Т.О., Томчук О.Ф., Федоришина Л.І. [30] розглядають облік та аналіз з покупцями як необхідну складову господарської діяльності. Автори наголошують на важливості систематичного обліку та аналізу заборгованості покупців для забезпечення стабільності фінансового стану підприємства.

Грицай О.І., Станасюк Н.С. визначають облік та аналіз з покупцями як комплексний процес, спрямований на виявлення та аналіз фінансових ризиків, пов’язаних з невиплатами з боку клієнтів. Автори стверджують, що цей процес допомагає управлінцям приймати обґрунтовані рішення щодо умов продажу та кредитування покупців [27].

Пастернак М.М. розглядає облік та аналіз з покупцями як складову бухгалтерського обліку, яка дозволяє контролювати та аналізувати фінансові взаємовідносини між підприємством та його клієнтами[31].

Кононенко Л.В., Сисоліна Н.П. Юрченко О.В. визначають облік з покупцями як систему реєстрації та аналізу фінансових операцій, пов'язаних з продажем товарів чи послуг [28]. Автори наголошують, що аналіз з покупцями включає в себе оцінку платіжної дисципліни, кредитоспроможності та ризиків невиплати з боку клієнтів з метою забезпечення фінансової стабільності підприємства.

Хвіст В.В. визначає аналіз з покупцями як процес задоволення потреб користувачів у фінансовій інформації з різних поглядів: теоретичного, практичного та методологічного [33]. Аналізується важливість задоволення інформаційних потреб різних груп споживачів щодо необоротних активів з метою ефективного управління.

Крупельницька І.Г. визначає облік з покупцями як систему реєстрації та контролю за заборгованістю покупців перед підприємством [29]. Автор розглядає проблемні аспекти обліку дебіторської заборгованості та пропонує шляхи їх вирішення та вдосконалення.

Слід відмітити, що багато науковців-економістів в українській науці, присвятили значну частину своїх досліджень удосконаленню обліку та аналізу стану розрахунків з покупцями та замовниками. Вони охоплюють широкий спектр питань, які часто мають складну природу. У своїх наукових працях вчені різними шляхами відзначають важливість підвищення наукового рівня бухгалтерського обліку і аналізу розрахунків з покупцями та замовниками.

При налагодженні системи обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками необхідно дотримуватися визначених законодавчими та нормативними документами методологічних принципів формування бухгалтерського обліку та розкриття інформації про них у фінансових звітах.

Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [23] є основою бухгалтерського обліку. Даний закон встановлює правові засади організації та ведення бухгалтерського обліку, а також складання фінансової звітності в Україні. Його дія поширюється на всіх юридичних осіб незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, а також на суб'єктів

підприємницької діяльності, яким надано дозвіл на ведення спрощеного обліку доходів і витрат. Загальний підхід до обліку та аналізу виробничих ресурсів підприємства та вимоги до їх відображення у фінансовій звітності регламентовані основними нормативними документами, які визначають методологічні аспекти бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності.

Відповідно до Господарського кодексу України [1], всі суб'єкти, що включають державні та інші органи, а також фізичні особи, які не є суб'єктами підприємницької діяльності, мають право звертатися до господарського суду у випадках, передбачених законодавством. Крім того, встановлені правові основи господарської діяльності, що базуються на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності.

Зокрема, методичні рекомендації щодо проведення аналізу фінансового стану підприємств та організацій, а також щодо аналізу фінансового стану підприємства-боржника при отриманні відстрочок, надають методику оцінки фінансової діяльності та розкривають шляхи її поліпшення.

Нормативні документи, такі як Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [14] та Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність» [18], регламентують порядок складання фінансових звітів та вимоги до розкриття інформації щодо складання фінансової звітності, відповідно.

План рахунків бухгалтерського обліку, затверджений наказом Мінфіну України [2], визначає перелік рахунків і схем реєстрації фінансових операцій підприємств і організацій, незалежно від їх форм власності та організаційно-правових форм.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [22] встановлює методологічні засади формування інформації про запаси та її розкриття у фінансовій звітності.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [15], яке було затверджене Наказом Мінфіну України від 31.03.99 року під номером 87, надає методологічні основи для обліку дебіторської заборгованості у бухгалтерському обліку. Воно визначає принципи формування інформації про дебіторську заборгованість та вимоги до її розкриття у фінансовій звітності.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» [16], затверджене Наказом України від 31.03.99 року під номером 87, забезпечує точне відображення фінансових інвестицій підприємства. Воно вимагає розкриття інформації про фінансові інвестиції та їх відображення у фінансовій звітності.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [17], яке було затверджене Наказом Мінфіну України від 31.12.99 року під номером 318, надає інформацію про застосування, методологічні засади, визначення та склад витрат, зокрема витрат, пов’язаних з експлуатацією основних засобів. Воно також визначає загальну суму витрат та включення до неї амортизаційних відрахувань та витрат на ремонти основних засобів.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [19], затверджене Наказом Мінфіну України від 07.11.03 року під номером 617, визначає методологічні засади формування інформації про необоротні активи, утримувані для продажу, та групу активів, що належить до вибуття в результаті операції продажу.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів» [20], яке було затверджене Наказом Мінфіну України від 24.12.04 року під номером 817, встановлює методологічні засади формування інформації про зменшення корисності активів та її розкриття у фінансовій звітності.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» [21], яке було затверджене Наказом Мінфіну України від 18.11.05 року

під номером 790, застосовується до біологічних активів усіх форм власності щодо сільськогосподарської діяльності. Воно визначає методологічні засади формування інформації про біологічні активи та розкриття інформації про них у фінансовій звітності.

Постанова Національного банку України від 21.01.2004 р. № 22 [24] затверджує Інструкцію про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті. Ця інструкція встановлює загальні правила, види і стандарти розрахунків клієнтів банків та банків у грошовій одиниці України на території країни.

Наказ Міністерства фінансів України від 24.05.95 р. № 88 [25] затверджує Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку - це встановлює порядок створення, прийняття і відображення в обліку, а також зберігання первинних документів, облікових регістрів, бухгалтерської звітності підприємствами.

Лист Міністерства фінансів України від 21.12.2005 р. № 31-34000-10-5/27793 [3] визначає порядок розроблення та складання наказу про облікову політику - це нормує облікову політику.

Анотований огляд вітчизняного законодавства та періодичної літератури з обліку та аналізу операцій з покупцями та замовниками свідчить про значну увагу, яку приділяють цьому аспекту бухгалтерського обліку. Законодавчі акти, інструкції та літературні джерела надають важливі методичні рекомендації щодо ведення обліку, визначення правових основ та порядку реєстрації операцій з покупцями та замовниками. Даний аналіз дозволяє забезпечити відповідність практики обліку вимогам законодавства та стандартам, що сприяє ефективному управлінню фінансовою діяльністю підприємств.

1.3. Міжнародні стандарти фінансової звітності та Міжнародні стандарти аудиту, що регулюють облік операцій з покупцями та замовниками

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) надають загальні принципи та вимоги щодо обліку операцій з покупцями та замовниками, сприяючи забезпеченню стандартизованого та порівняльного фінансового звітування.

МСФЗ 15 «Доходи від договорів з клієнтами» [9] вважається ключовим стандартом, який регулює визнання, вимірювання та відображення доходів, отриманих від угод з покупцями. Даний стандарт надає загальні принципи для визнання доходів та встановлює критерії їх визнання в обліку. Він встановлює, що доходи мають бути визнані тільки тоді, коли ймовірно, що економічні вигоди від угоди з покупцем перейдуть до сутності, а їх сума може бути надійно виміряна. Стандарт також надає визначення терміну «доходи» та встановлює критерії для визнання доходів з різних типів угод.

Крім того, МСФЗ 15 встановлює вимоги щодо відображення інформації про доходи у фінансовій звітності, зокрема, зазначається, як доходи мають бути представлені у фінансових звітах, щоб забезпечити коректне відображення фінансового стану сутності.

МСФЗ 18 «Доходи» [10] - важливий стандарт, який встановлює загальне визначення доходів та надає класифікацію операцій, які можуть бути визнані як доходи. Стандарт регулює визнання доходів у фінансовій звітності та надає принципи їх визначення та вимірювання, він встановлює критерії, за якими доходи можуть бути визнані у фінансовій звітності сутності. Стандарт надає інструкції щодо того, які операції вважаються доходами і як вони повинні бути обліковані, зокрема, стосовно моменту визнання та способів вимірювання.

МСФЗ 18 визначає вимоги щодо відображення інформації про доходи у фінансовій звітності, забезпечивши стандартизацію процесу звітності щодо

доходів для різних сутностей. Такий підхід дозволяє забезпечити достовірність та порівняності фінансової інформації між різними компаніями.

МСФЗ 11 «Спільна діяльність» [8] вважається ключовим стандартом, що встановлює правила бухгалтерського обліку для ситуацій, коли дві або більше сторін мають спільний контроль над операціями, що потребують спільного управління. Стандарт визначає, як відображати такі угоди та контролювати фінансові результати у звітності. У МСФЗ 11 розглядаються основні принципи обліку спільної діяльності, включаючи способи обліку активів, зобов'язань, витрат і доходів. Стандарт визначає порядок подання інформації про спільну діяльність у фінансовій звітності, зокрема, щодо звітності про активи, зобов'язання, доходи та витрати.

МСФЗ 11 встановлює вимоги до дисклозурів, пов'язаних із спільною діяльністю, щоб забезпечити користувачам фінансової звітності належне розуміння обсягу та природи зв'язків з іншими сторонами у спільних операціях - це допомагає підвищити прозорість та довіру до фінансової звітності компаній, що здійснюють спільну діяльність.

МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [12] - стандарт, що встановлює правила обліку та відображення неоперативних активів, які утримуються для продажу, або підлягають припиненню. Стандарт застосовується до активів, які утримуються для реалізації у майбутньому або які були віднесені до категорії непоточних активів утримання для продажу. Основні вимоги МСФЗ 5 стосуються визнання, вимірювання та представлення цих активів у фінансовій звітності. Відповідно до цього стандарту, непоточні активи, утримувані для продажу, визнаються за справедливою вартістю мінус вартість продажу та будь-які очікувані витрати на реалізацію.

Крім того, МСФЗ 5 встановлює вимоги щодо дисклозурів, пов'язаних із непоточними активами, утримуваними для продажу - це допомагає користувачам фінансової звітності зрозуміти сутність та обсяг цих активів, а також їх вплив на фінансовий стан підприємства.

МСФЗ 2 «Запаси» [11] вважається стандартом, який встановлює правила бухгалтерського обліку запасів у підприємствах. Незважаючи на те, що стандарт не прямо регулює операції з покупцями, він має прямий вплив на визнання доходів від продажу товарів і послуг. Одним з ключових аспектів вважається визначення вартості запасів, яка може включати в себе витрати на придбання, виробництво та інші витрати, пов'язані з підготовкою товарів до продажу.

Відповідно до МСФЗ 2, доходи від продажу товарів визнаються лише у тому випадку, коли товари передані покупцю, а контроль над ними переданий. Таким чином, стандарт визначає момент визнання доходів від продажу, що є ключовим для визначення фінансового результату підприємства. Також він встановлює вимоги до дисклозурів щодо запасів у фінансовій звітності, що дозволяє користувачам краще зрозуміти фінансове становище та результати операцій підприємства.

МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [13] - ключовий стандарт, який встановлює загальні принципи та вимоги до ведення фінансової звітності щодо фінансових інструментів. Він забезпечує консистентність і достовірність інформації, яка надається в фінансових звітах щодо фінансових інструментів. Не дивлячись на те, що МСФЗ 7 не є специфічним стандартом щодо обліку операцій з покупцями, він містить вимоги щодо розкриття інформації про фінансові інструменти, які можуть бути пов'язані з такими операціями - це означає, що підприємства повинні надавати докладну інформацію про фінансові інструменти, які використовуються в операціях з покупцями, щоб користувачі звітності могли зрозуміти ризики та потенційні впливи на фінансове становище.

Міжнародні стандарти аудиту, надають рамки та вимоги для проведення аудиторських перевірок фінансової звітності підприємств. Хоча МСА не прямо регулюють облік операцій з покупцями та замовниками, вони мають важливе значення для аудиторів, що перевіряють фінансові звіти, де можуть бути відображені такі операції.

Аудитор зобов'язаний виконувати свої обов'язки відповідно до МСА, що включає проведення аудиту фінансових звітів з урахуванням всіх суттєвих операцій, включаючи ті, що пов'язані з покупцями та замовниками. Під час аудиту аудитор оцінює внутрішній контроль та процедури, пов'язані з цими операціями, а також перевіряє правильність та достовірність їх відображення в фінансовій звітності. Крім того, аудитор також використовує МСА для оцінки ризиків у фінансовій звітності, пов'язаних з операціями з покупцями та замовниками, і розробляє відповідні аудиторські стратегії та програми для їх виявлення та перевірки.

Міжнародний стандарт аудиту МСА 315 «Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення» [4] вважається одним із найважливіших документів для аудиторів управління ризиками, пов'язаними з можливими спотвореннями фінансової звітності. Стандарт встановлює принципи та процедури, спрямовані на ідентифікацію та оцінку ризиків, які можуть призвести до суттєвих неточностей чи спотворень у фінансовій звітності. Основна мета МСА 315 - забезпечити аудиторів методами та інструментами для розуміння середовища, в якому діє підприємство, та виявлення потенційних ризиків, які можуть вплинути на достовірність фінансової звітності. Аудитор повинен оцінити ймовірність та наслідки різних ризиків, щоб визначити, які області фінансової звітності потребують особливої уваги під час аудиту.

МСА 315 надає аудиторам інструменти для розуміння ділового середовища, виявлення потенційних загроз та визначення оптимальних стратегій аудиту. Стандарт вимагає від аудиторів виявляти й оцінювати ризики з точки зору їх потенційного впливу на фінансову звітність, що дозволяє адекватно спланувати та провести ефективний аудит.

Міжнародний стандарт аудиту МСА 540 «Аудит облікових оцінок та пов'язане з ними розкриття інформації» [5] вважається ключовим документом для аудиторів, які займаються перевіркою фінансових звітів, де використовуються облікові оцінки. Стандарт має на меті забезпечити аудиторів

методиками та критеріями для перевірки обґрунтованості та адекватності облікових оцінок, що використовуються в фінансовій звітності.

Основна увага МСА 540 спрямована на оцінки, які базуються на експертній інформації, такі як оцінка вартості активів, ризиків або потенційних зобов'язань. Стандарт вимагає від аудиторів не лише перевірити саму оцінку, але й оцінити процес її формування, методику, використані моделі та припущення, що лежать в її основі.

МСА 540 розроблений з урахуванням складності та важливості облікових оцінок у фінансовій звітності. Він надає аудиторам методи і стратегії для ефективної перевірки оцінок, спрямованих на забезпечення достовірності та надійності фінансової інформації, яка надається користувачам.

Міжнародний стандарт аудиту МСА 600 «Використання результатів роботи іншого аудитора» [6] встановлює важливі вимоги та процедури для головних аудиторів, які мають намір використовувати результати або роботу іншого аудитора в ході аудиторського процесу. Основна мета стандарту полягає в забезпеченні ефективного співробітництва та координації між головним аудитором і іншими аудиторами.

МСА 600 чітко визначає обов'язки головного аудитора у використанні результатів роботи інших аудиторів. Головний аудитор повинен здійснити адекватний аналіз та оцінку роботи інших аудиторів, щоб визначити, наскільки можна покладатися на їхні результати в рамках власного аудиту.

Стандарт також містить вимоги до співпраці між головним аудитором і іншими аудиторами, включивши обмін інформацією, розуміння методів аудиту, а також встановлення механізмів вирішення розбіжностей та конфліктів - це сприяє забезпеченню високої якості аудиторської діяльності та надійності фінансової звітності.

Міжнародний стандарт аудиту МСА 701 «Повідомлення інформації з ключових питань аудиту в звіті незалежного аудитора» [7] встановлює вимоги стосовно надання інформації про ключові питання, які виникають під час проведення аудиту фінансової звітності. Основна мета стандарту полягає в

тому, щоб забезпечити користувачам звітності чітку і зрозумілу інформацію про найважливіші аспекти, які були розглянуті аудитором під час аудиту.

МСА 701 вимагає від аудитора ідентифікувати ключові питання аудиту та надати звіт про їх розгляд у звіті незалежного аудитора. Він допомагає збільшити прозорість і довіру до фінансової звітності, оскільки користувачі можуть краще розуміти основні ризики та питання, які впливають на достовірність звітності.

Стандарт також надає загальні вказівки стосовно того, як аудитор повинен формулювати та представляти інформацію про ключові питання - це допомагає забезпечити однорідність та консистентність у звітності незалежного аудитора та сприяє кращому розумінню результатів аудиту користувачами фінансової звітності.

Тож, Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) та Міжнародні стандарти аудиту (МСА) встановлюють норми та вимоги щодо обліку та аудиту операцій з покупцями та замовниками. Стандарти надають рамки для правильного визнання, вимірювання, відображення і аудиту доходів, забезпечивши достовірність та прозорість фінансової звітності. Вони також встановлюють вимоги до оцінки ризиків та контролю над їхнім спотворенням, що дозволяє аудиторам ефективно перевіряти операції з покупцями та замовниками. Стандарти сприяють підвищенню надійності та довіри до фінансової звітності підприємств, що є ключовим елементом для інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін.

1.4. Динаміка розвитку деревообробної промисловості та місце ПП «Константа - М» в ній

Деревообробна промисловість відіграє ключову роль у вітчизняній економіці та суспільстві, забезпечивши різноманіття продуктів і матеріалів для будівництва, меблевої промисловості, енергетики та інших галузей. Важливість цього сектору полягає не лише в його економічному потенціалі, але й у впливі

на збереження довкілля та сталого розвитку. Зростаюча свідомість суспільства про необхідність екологічних практик у цій галузі спонукає до використання сталого лісокористування, відновлюваних джерел енергії та ефективних технологій.

Війна, яка триває протягом останніх років та посилилась в 2022 році, призвела до серйозних негативних наслідків для промисловості у всіх регіонах країни. Понесені матеріальні втрати посилюються психологічним стресом та складними умовами праці, що призвело до порушення системи експортних поставок та зниження прибутковості підприємств. Однак ефективне функціонування деревообробної промисловості прив'язане до дотримання екологічних норм та захисту навколишнього середовища, що стає особливо актуальним у сучасних умовах.

Україна також активно долучається до міжнародних ініціатив з розвитку сталої економіки та екологічної безпеки, відображених у ряді міжнародних документів, включаючи Стратегію «Європа-2020» та Цілі сталого розвитку. Зовнішньоторговельна діяльність також відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку країни, вимірюється обсягом, динамікою та структурою експорту та імпорту товарів. Дані показники визначають успішність та конкурентоспроможність національної економіки на міжнародній арені.

Нині стан деревообробної промисловості в Україні складний та різнобічний. Незважаючи на значний потенціал країни у сфері лісового господарства та високу якість деревини, галузь стикається з низкою викликів, обмежень і ризиків, які впливають на її подальший розвиток. Воєнний стан, що став складною ситуацією для усього суспільства, також значно впливає на деревообробну промисловість. У таких умовах розвиток галузі відіграє ключову роль у підтримці економіки та задоволенні життєво важливих потреб населення.

Аспекти розвитку деревообробної промисловості в умовах воєнного стану включають зменшення обсягів виробництва, залежність від імпорту, перенаправлення ресурсів на військові потреби, руйнування інфраструктури та

рестрикції на експорт та торгівлю. Нестабільність та ризикованість економічного середовища у воєнний період вимагають від підприємств деревообробної промисловості гнучкості та швидкого реагування на змінні умови.

Незважаючи на складнощі, вітчизняна деревообробна промисловість до цього часу вважається перспективною та експорто орієнтованою галуззю. Україна має значний потенціал у цій сфері, що підтверджується її лісовими ресурсами та динамікою експорту. Позитивна тенденція зростання експорту деревообробної продукції свідчить про великі можливості для розвитку ринку деревообробної промисловості в Україні. (рис. 1.5)

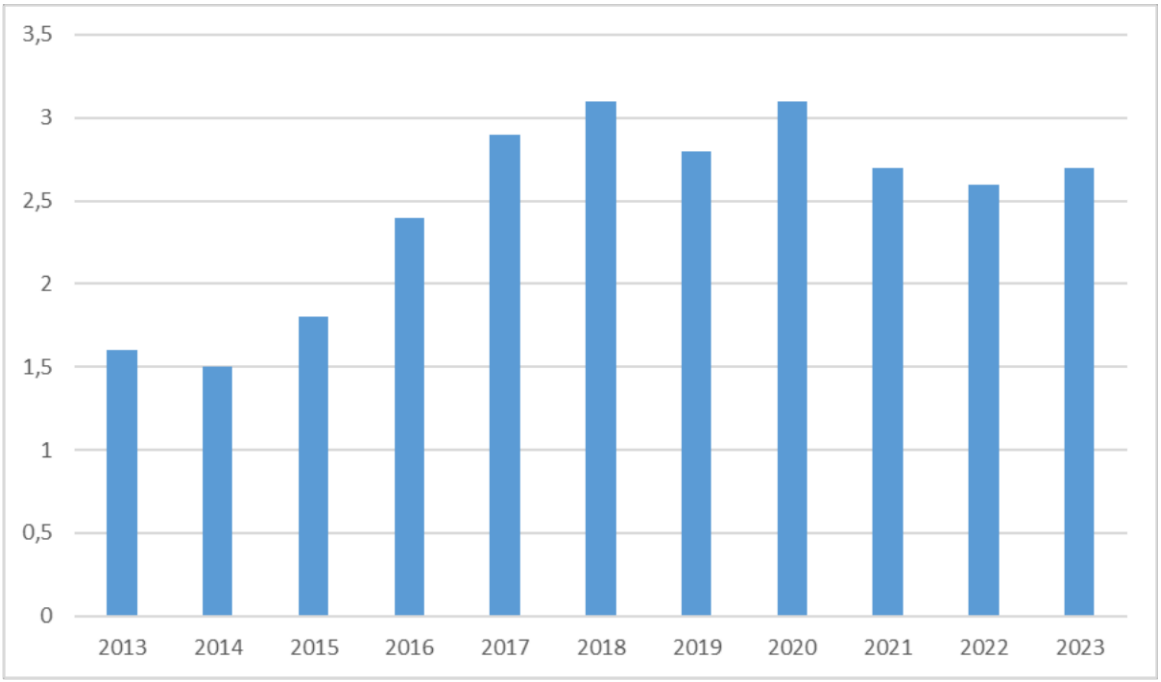


Рис. 1.5 . Динаміка частки деревини й виробів із неї в експорті товарів України за 2013-2023 рр.*

*Джерело: побудовано на основі [26]

Згідно з даними Державної служби статистики України, у період з 2013 до 2020 року частка експортованої продукції від України коливалася від 1,6% до 3,16%. Значний ріст частки експорту деревини та виробів із неї був зафіксований починаючи з 2017 року.

У сучасних умовах війни різні виробничі галузі відчули нерівномірний вплив на свою експортну діяльність. Деревообробна промисловість виявилася в

найкращому стані, з 82% опитаних підприємств, які заявили про продовження експорту. Також, відсутність підприємств, які не змогли відновити експортну діяльність після припинення, свідчить про стійкість цієї галузі - це насамперед пов’язано з географічним розподілом деревообробної промисловості.

Далі нами було проаналізовано динаміку обсягу реалізованої продукції деревообробної промисловості за період останніх 8 років: (табл. 1.1) [26]

Таблиця 1.1

Динаміка обсягу реалізованої продукції деревообробної промисловості за період 2016–2023 рр

Види діяльності в межах деревообробної промисловості	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Динаміка +/–
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Виготовлення виробів із деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність:	40,13	52,97	60,53	70,19	85,88	84,88	85,52	117,76	77,63
У відсотках до підсумку переробної промисловості, %	4,96	5,24	5,32	5,01	5,25	5,31	5,34	5,35	0,39
1. Оброблення деревини та виготовлення виробів із деревини та корка, крім меблів; виготовлення виробів із соломки та рослинних матеріалів для плетіння	12,52	18,50	22,25	27,35	34,02	34,64	36,28	54,02	38,5
У відсотках до підсумку переробної промисловості, %	1,55	1,83	1,96	1,95	2,08	2,17	2,26	2,46	0,91
• лісопильне та стругальне виробництво	2,93	5,22	6,60	8,37	10,59	11,47	12,11	16,73	13,8
У відсотках до підсумку переробної промисловості, %	0,36	0,52	0,58	0,6	0,65	0,72	0,76	0,76	0,4
• виготовлення виробів із деревини, корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння	9,59	13,28	15,66	18,98	23,43	23,17	24,17	37,30	27,71

Продовж. табл. 1.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
У відсотках до підсумку переробної промисловості, %	1,18	1,31	1,38	1,36	1,43	1,45	1,51	1,7	0,52
2. Виробництво паперу та паперових виробів	20,84	26,45	29,21	32,96	39,98	38,53	38,32	51,46	30,62
У відсотках до підсумку переробної промисловості, %	2,58	2,61	2,57	2,35	2,44	2,41	2,39	2,34	0,24
• виробництво паперової маси, паперу та картону	3,48	5,00	5,52	6,71	8,27	7,06	6,12	10,23	6,75
У відсотках до підсумку переробної промисловості, %	0,43	0,49	0,49	0,48	0,51	0,44	0,38	0,47	0,04
• виготовлення виробів із паперу та картону	17,36	21,44	23,69	26,24	31,71	31,47	32,21	41,23	23,87
У відсотках до підсумку переробної промисловості, %	2,14	2,12	2,08	1,87	1,94	1,97	2,01	1,87	0,27
3. Поліграфічна діяльність, тиражування записаної інформації	6,76	8,03	9,07	9,88	11,87	11,71	10,92	12,28	5,52
У відсотках до підсумку переробної промисловості, %	0,84	0,79	0,8	0,71	0,73	0,73	0,68	0,56	0,28
• у т. ч. поліграфічна діяльність і надання пов'язаних із нею послуг	6,76	8,02	9,06	9,88	11,87	×	×	×	5,11
У відсотках до підсумку переробної промисловості, %	0,83	0,79	0,8	0,71	0,73	×	×	×	0,1

За даними, представленими з 2016 по 2023 рік, обсяг реалізованої продукції в деревообробній промисловості виявляє тенденцію зростання, що свідчить про позитивну динаміку галузі протягом цього періоду. Усі види діяльності в межах деревообробної промисловості показали певні зростання в обсягах виробництва протягом останніх восьми років.

Подальший аналіз вказує на те, що підприємства, що займаються виробництвом виробів із деревини, паперу та поліграфічною діяльністю, показали стабільне збільшення виробництва протягом вказаного періоду - це свідчить про підтримку та розвиток цих секторів у деревообробній промисловості.

Наростаючий обсяг виробництва також підтверджує важливу роль галузі в економіці країни та її внесок у загальний обсяг переробної промисловості. Деревообробна галузь зберігає стабільний відсоток у загальній структурі промислового виробництва, що підтверджує її значущість і перспективи розвитку.

ПП «Константа - М» займає важливе місце в деревообробній галузі завдяки своїй спеціалізації та ефективній стратегії розвитку. Однією з ключових особливостей компанії вважається використання передових технологій у виробництві, що дозволяє їй забезпечувати високу якість продукції та конкурентоспроможність на ринку.

Напрямок діяльності «Константа - М» охоплює широкий спектр продукції із дерева, що включає виготовлення меблів, столярні вироби, декоративні елементи та інші дерев'яні конструкції. Багаторічний досвід роботи та професійний підхід сприяють стабільному розвитку підприємства і позиціонуванню його як надійного партнера на ринку деревообробної продукції.

Компанія відома своєю високою репутацією та надійністю серед клієнтів. Її продукція широко використовується як у внутрішньому, так і у зовнішньому ринку, що свідчить про успішну експортну стратегію та високий рівень популярності серед споживачів. Особливу увагу в компанії приділяють інноваціям та розвитку нових продуктів, що відповідають сучасним тенденціям та потребам клієнтів - це дозволяє «Константі - М» залишатися на чолі технологічного прогресу та відповідати вимогам ринку.

Невпинний пошук нових ринків збуту та розширення географії присутності допомагають ПП «Константа - М» зміцнювати свої позиції і розширювати свої можливості. Через систематичні інвестиції в розвиток виробництва та підвищення якості продукції, компанія прагне забезпечити стабільний ріст і успіх у майбутньому. Завдяки високій професійній кваліфікації персоналу та відданості своїм цілям, ПП «Константа - М» зберігає репутацію надійного партнера та провідного виробника у сфері деревообробної промисловості. Її діяльність спрямована на досягнення високих стандартів якості та задоволення потреб найвибагливіших клієнтів.

Висновки до 1 розділу

В результаті дослідження теоретичних положень бухгалтерського обліку та аналізу операцій з покупцями та замовниками з'ясовано наступне:

Питання обліку дебіторської заборгованості є дуже важливими й актуальним для функціонування будь-якого підприємства, особливо в сучасних українських умовах ведення бізнесу. Недосконала організація обліку дебіторської заборгованості на підприємстві може призвести до втрати змісту облікової інформації, викривлення її сутності, зниження достовірності інформації, що негативно вплине на управління заборгованістю та підприємством в цілому. Тому потрібно приділяти значну увагу організації обліку дебіторської заборгованості.

Після дослідження економічної сутності операцій з покупцями та замовниками, що є об’єктом бухгалтерського обліку та аналізу, можна визначити їх значущість для фінансової стійкості підприємства. Взаємодія з клієнтами вважаються ключовою складовою успішної діяльності, оскільки від неї залежить обсяг продажів, прибутковість та репутація компанії.

Аналіз вітчизняного законодавства та періодичної літератури з обліку та аналізу операцій з покупцями та замовниками дозволяє забезпечити відповідність практики управління стандартам та вимогам законодавства - це сприяє уникненню податкових та правових проблем, а також забезпечує достовірність фінансової звітності.

Основними нормативними документами з обліку розрахунків з покупцями та замовниками є: Податковий кодекс України, Цивільний кодекс України, Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», Закон України «Про захист прав споживачів», Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

Також важливим документом, що внутріщньо регулює розрахунки з покупцями та замовниками є Наказ про облікову політику.

Розгляд міжнародних стандартів фінансової звітності та стандартів аудиту, що регулюють облік операцій з покупцями та замовниками, дозволяє

підприємству привести свою бухгалтерську практику до міжнародних стандартів, що сприяє підвищенню довіри до фінансової звітності та відкриває доступ до міжнародних ринків капіталу та інвестицій.

ПП «Константа - М» займає важливе місце в деревообробній галузі завдяки своїй спеціалізації та ефективній стратегії розвитку. Однією з ключових особливостей компанії вважається використання передових технологій у виробництві, що дозволяє їй забезпечувати високу якість продукції та конкурентоспроможність на ринку.

Напрямок діяльності «Константа - М» охоплює широкий спектр продукції із дерева, що включає виготовлення меблів, столярні вироби, декоративні елементи та інші дерев’яні конструкції. Багаторічний досвід роботи та професійний підхід сприяють стабільному розвитку підприємства і позиціонуванню його як надійного партнера на ринку деревообробної продукції.

Щодо дослідження динаміки розвитку деревообробної промисловості та місця ПП «Константа - М» в ній, можна зазначити, що компанія відіграє важливу роль у цьому секторі. Її стратегія розвитку, висока якість продукції та постійна увага до потреб ринку дозволяють їй зберігати стабільні позиції і впевнено розвиватися на фоні загальних тенденцій ринку.

Різниця між покупцем та замовником полягає у способі отримання товару чи послуги. Якщо покупець просто придбає товар, замовник же укладає договір на надання послуги. Чи потрібно формальне оформлення угоди в кожному випадку, коли доставка товару підтверджується накладною, залишається питанням. Нормативні акти, такі як Цивільний Кодекс України, регулюють права та обов'язки сторін у контексті здійснення операцій з товарами, роботами та послугами, а також розв'язання суперечливих питань у разі порушення зобов'язань. Це може призвести до відмови від укладення угоди у багатьох випадках.

Відмінність між покупцем та замовником полягає у тому, чи є товари стандартними чи індивідуальними. В загальному розумінні, термін "покупець"

обмежене, оскільки не враховує всіх умов, пов'язаних з наданням товарів, робіт або послуг підприємством. В таких ситуаціях доцільно розглядати "покупця" як особу, яка придбає товари, роботи чи послуги, тоді як "замовник" - особа, що отримує права на майно, послуги, інші активи через укладання відповідних угод за певну вартість. Це досягається через укладення договору, що передбачає обмін певною кількістю коштів, іншими цінностями у різних формах, а також борговими зобов'язаннями у вартісному вираженні.

РОЗДІЛ 2
ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГАЛУЗІ (НА ПРИКЛАДІ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «КОНСТАНТА-М»)

2.1. Економічно-організаційна характеристика підприємства та організація бухгалтерського обліку на ньому

ПП «КОНСТАНТА-М» – це підприємство, що було засновано 22 лютого 2002 року. Згідно із установчими документами, юридична адреса розташована в Україні, Волинська область, Камінь-Каширський район, село Олексіївка, вулиця Першого Грудня, будинок 7. На підприємстві сформовано статутний капітал у розмірі 300 000,00 гривень. Організаційно-правова форма господарювання цього підприємства – приватне підприємство, яке визначається ступенем самостійності і самоврядування, що передбачає відсутність державної власності в управлінні, а також гнучкість в управлінських рішеннях, що стосуються його діяльності. Місія підприємства полягає, в оптовій реалізації деревини, будівельних матеріалів та санітарно – технічного обладнання на ринку.

ПП «КОНСТАНТА-М» має права та обов’язки, які визначаються законодавством України та його внутрішніми документами. Згідно даних норм, підприємство зобов’язане дотримуватися вимог щодо державної реєстрації та інших нормативних вимог, які регулюють його сферу діяльності.

Керівником підприємства є Марчук Ігор Костянтинович, який має великий вплив на прийняття стратегічних рішень та організацію повсякденної діяльності підприємства. Даний керівник відповідає за управлінські рішення та координацію роботи всього колективу.

У зв’язку із специфікою господарської діяльності підприємства, ключовими бізнес-операціями вважаються оптовий продаж деревини,

будівельних матеріалів та санітарно-технічного обладнання. Постійна співпраця з виробниками та постачальниками є важливою складовою успішного функціонування даного підприємства.

Щодо регулювання та контролю за діяльністю підприємства, воно підпорядковане законам та нормативам України, таким як: Господарський, Цивільний кодекси, Кодекс законів про працю та інші. Виконавчі органи, міністерства та відомства відповідальні за галузевий нагляд та забезпечення дотримання підприємством вимог щодо якості, безпеки та екологічних стандартів. Стан дотримання державних вимог належно контролюється, що є запорукою високого стандарту виробництва та обслуговування клієнтів.

Щодо управління діяльністю підприємства з боку власника, то ми відмітили, що він має визначені права, які передбачають участь у прийнятті стратегічних рішень та контроль за фінансовою діяльністю. Вищим органом управління є директор підприємства (всі акції компанії зосереджені в руках 1 особи – директора). На рівні управління підприємством існує організаційна структура, яка включає різні структурні підрозділи (рис. 2.1). Функціональний розподіл визначається характером діяльності підприємства. Кожен підрозділ має свої функції, права та обов’язки, визначені внутрішніми документами, такими як контракти та посадові інструкції. Регламентація діяльності працівників забезпечує їхню взаємодію та сприяє виконанню завдань, передбачених стратегією підприємства.

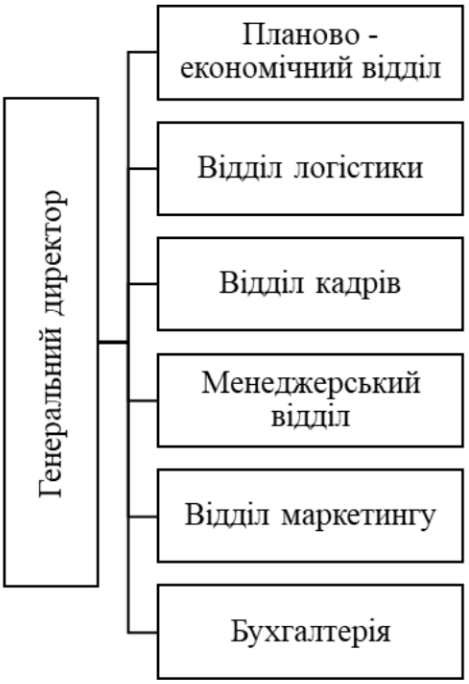


Рис. 2.1 Організаційна структура ПП «КОНСТАНТА - М»

На підприємстві «КОНСТАНТА-М» діє лінійна структура управління, що передбачає чітку ієрархію та прямі лінії комунікації між керівництвом та підлеглими. Генеральний директор знаходиться на вершині ієрархії і видає директиви прямо підлеглим рівнем менеджерам та керівникам відділів. Дана структура сприяє швидкому та чіткому прийняттю рішень, але також може вести до відсутності гнучкості та утруднювати швидке адаптування до змін.

Генеральний директор ПП «КОНСТАНТА-М» – Марчук Ігор Костянтинович – є вищим керівником підприємства та відповідає за стратегічне управління. В його компетенції входить: прийняття ключових стратегічних рішень, взаємодія з іншими структурними підрозділами, а також реалізація місії та цілей підприємства. Генеральний директор має повноваження здійснювати управлінські рішення та визначати основні напрямки діяльності підприємства. Планово-економічний відділ відповідає за розробку та аналіз фінансових планів, економічних прогнозів, контроль над фінансовою діяльністю підприємства. Сюди входить планування бюджету, фінансовий аналіз та звітність. Процес роботи відділу регламентований фінансовими стандартами та внутрішніми положеннями підприємства.

Відділ логістики відповідає за організацію та координацію логістичних процесів, які включають постачання, зберігання та транспортування товарів. Йому доручено планування маршрутів, вибір постачальників та оптимізація всіх логістичних процесів. Відділ кадрів веде управління персоналом, займається наймом, розвитком та утриманням кваліфікованого персоналу. Сюди входить також ведення кадрового обліку, укладання контрактів та забезпечення дотримання правил працевлаштування.

Менеджерський відділ забезпечує здійснення процесів управління та організаційного розвитку. Йому доручені завдання з впровадження нових методів управління, а також забезпечення комунікації між різними структурними підрозділами. Відділ маркетингу відповідає за розробку та впровадження маркетингових стратегій, аналіз ринку та конкурентоспроможності. Відділу відведена роль вивчення попиту на товари та розвиток партнерських відносин.

Бухгалтерія веде фінансовий облік, формує звітність та відповідає за внутрішні та зовнішні звітності перед власниками та державними органами. Кожен працівник бухгалтерії має чітко визначені обов’язки та регламентовані внутрішні документи щодо їхньої діяльності.

На ПП «КОНСТАНТА-М» використовуються різноманітні інструктивні, нормативні і методичні матеріали, спрямовані на організацію та оптимізацію діяльності. Дані матеріали охоплюють різні аспекти, такі як виробничі процеси, фінансове управління, кадрові питання, логістику та маркетинг. Інструкції та методичні посібники розроблені з урахуванням внутрішніх потреб підприємства та відповідають сучасним стандартам та вимогам.

Якість та повнота цих матеріалів забезпечуються системою внутрішнього контролю та регулярним оновленням відповідно до змін у законодавстві та внутрішніх процедур. Завдяки даним матеріалам працівники підприємства можуть ефективно виконувати свої обов’язки, а керівництво має змогу забезпечити єдність підходів та стандартів у всіх сферах діяльності.

Далі ми більш детально дослідили фінансовий стан підприємства, на першому етапі було проаналізовано показники ефективності використання основних засобів: (табл. 2.1)

Таблиця 2.1

Аналіз показників ефективності використання основних засобів на ПП «КОНСТАНТА-М» за період 2021 – 2023 рр.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Темп росту 2023 р. до 2021 р., %
1. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	987,1	938,5	814,2	-17,5
2. Середньорічна вартість виробничого обладнання, тис.грн.	415,9	373,1	265,4	-36,2
3. Питома вага активної частини основних фондів,%	42,1	39,8	32,6	-22,6
4. Середньооблікова чисельність працівників, осіб	10	7	9	-10
5. Чистий прибуток, тис. грн.	220,6	447,3	383,4	73,8
6. Фондовіддача, грн.	0,2	0,5	0,5	150
7. Машиновіддача, грн.	0,5	1,2	1,4	180
8. Фондомісткість, грн.	98,7	134,1	90,5	-8,3
9. Фондоозброєність, грн.	41,6	53,3	24,5	-41,1
10. Рентабельність/збитковість основних засобів,%	22,3	47,7	47,1	111,2

Проаналізувавши показники ефективності використання основних засобів на приватному підприємстві «КОНСТАНТА-М» за період 2021–2023 років, ми визначили деякі тенденції. Загалом, спостерігається зниження середньорічної вартості основних засобів, виробничого обладнання та питомої ваги активної частини основних фондів протягом цього періоду - це свідчить про проблеми управління основними засобами та їх використанням у виробничому процесі.

Не дивлячись на зменшення середньооблікової чисельності працівників у 2022 році, вона зросла в 2023 році, що вказує на оптимізацію робочих процесів та зміни стратегії управління персоналом. Зауважимо, що чистий прибуток компанії також зазнав зниження у 2023 році порівняно з попередніми роками, але все ж залишається позитивним. Фондовіддача та машиновіддача показують

зростання, що свідчить про ефективне використання обладнання та машин у виробничому процесі.

З іншого боку, показники фондомісткості та фондоозброєності показують певне зниження, що стало результатом недостатньої інвестиційної активності компанії та неефективного управління ресурсами. Найбільш значуще - зростання рентабельності основних засобів, що вказує на позитивні зміни в управлінні виробничими ресурсами та підвищення ефективності виробничого процесу в цілому.

Далі нами було проаналізовано динаміку показників ефективності використання оборотних активів підприємства: (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Динаміка показників ефективності використання
оборотних активів на ПП «КОНСТАНТА – М» за 2021 - 2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Темп росту 2023 р. до 2021 р., %
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг, тис.грн.	18508,4	32943,1	19716,3	6,5
2. Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	1414,9	5065,9	5719,5	304,2
3. Матеріальні витрати, тис. грн.	18195,3	32403	19216,7	5,6
4. Чистий прибуток, тис. грн.	220,6	447,3	383,4	73,8
5. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,6	0,1	0,1	-93,8
6. Рентабельність/ збитковість оборотних активів,%	15,6	8,8	6,7	-57,1
7. Період обороту оборотних активів, днів	23,4	41,5	54,5	132,9
8. Прибуток на 1 грн. матеріальних витрат, грн.	82,5	72,4	50,1	-39,3
9. Матеріаломісткість, грн.	0,9	0,9	0,9	-
10. Матеріаловіддача, грн.	1,02	1,02	1,03	0,9

Проаналізувавши динаміку показників ефективності використання оборотних активів на приватному підприємстві «КОНСТАНТА – М» за період

2021-2023 років, ми визначили кілька ключових тенденцій. Спочатку було відзначено значний ріст чистого доходу від реалізації продукції, робіт та послуг у 2022 році, але з подальшим спадом в 2023 році, хоча темп росту за цей період залишається позитивним.

Середньорічна вартість оборотних активів значно зросла протягом 2022-2023 років, вказавши на розширення бізнесу та збільшення обсягів виробництва. Попри збільшення матеріальних витрат у 2022 році, відбулось їх суттєве зниження в 2023 році, що стало наслідком оптимізації виробничих процесів та контролю над витратами. У той же час, коефіцієнт оборотності оборотних активів, рентабельність та прибуток на 1 грн. матеріальних витрат зазнали значного зниження в 2023 році порівняно з 2021 роком, що вимагає уваги та подальших коректив у стратегії управління оборотними активами.

На наступному етапі, ми здійснили аналіз власного капіталу та зобов'язань ПП «КОНСТАНТА – М» за період 2021 – 2023 рр., результати відобразили в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка власного капіталу та зобов'язань
на ПП «КОНСТАНТА – М» за 2021 - 2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Темп росту 2023 р. до 2021 р., %
Власний капітал:				
Зареєстрований (пайовий) капітал	300	300	300	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1376,4	1823,7	2207,1	60,4
Поточна заборгованість, за:				
Товари, роботи, послуги	538,2	3450,3	3659,4	579,9
Розрахунками з бюджетом	113,4	314,8	147,7	30,2
У тому числі з податку на прибуток	92,5	80,7	116,5	25,9
Розрахунками з оплати праці	22,3	28,4	65,4	193,3
Інші поточні зобов'язання	51,7	87,2	154,1	198,1

Проаналізувавши динаміку власного капіталу та зобов'язань на приватному підприємстві «КОНСТАНТА – М» протягом 2021-2023 років, можна визначити кілька ключових тенденцій.

Власний капітал підприємства залишався стабільним протягом розглянутого періоду, що свідчить про його фінансову стійкість та здатність зберігати власні ресурси на постійному рівні. Значне зростання нерозподіленого прибутку відбулося протягом 2022-2023 років, що вказує на успішну фінансову діяльність та ефективне управління підприємством.

У той же час, поточна заборгованість підприємства зросла значно протягом періоду спостереження, зокрема, зростання розрахунків з оплати праці та інших поточних зобов'язань - це вказує на збільшення обсягів операцій та зростання витрат на різноманітні послуги та товари.

2.2. Організаційне та методичне забезпечення бухгалтерського обліку операцій з покупцями та замовниками на підприємстві

Методологічні принципи формування бухгалтерського обліку щодо операцій з покупцями та замовниками та їх відображення у фінансовій звітності встановлені НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Згідно з НП(С)БО 10, дебіторська заборгованість за операціями з покупцями та замовниками визнається активом, якщо існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигід та можливість достовірно визначити її суму. Майбутня економічна вигода полягає у прямому надходженні грошових коштів або отриманні грошей на банківський рахунок через факторингові операції.

Дебіторська заборгованість за операціями з покупцями та замовниками, обліковується на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», де за дебетом відображається нарахування заборгованості, за кредитом – списання. Відповідно до українського законодавства, облік реальних невідкладних зобов'язань, таких як операції з покупцями та замовниками у ПП «КОНСТАНТА – М» відбувається на облікових рахунках і в балансі компанії в цілому. Реальні зобов'язання підлягають відображенню на всіх позабалансових рахунках. Під час сплати заборгованості за цими зобов'язаннями, вони переносяться на балансові рахунки, а позабалансові рахунки списуються.

Облікові рахунки відображають заборгованість перед особами або підприємствами, за яку здійснюється платіж, та кредиторську заборгованість на користь осіб, яким необхідно виплатити увесь борг.

Особливості відображення усіх договірних зобов'язань на рахунках бухгалтерського обліку залежать від типів укладених договорів в ПП «КОНСТАНТА – М», більш детально ми їх проілюстрували на рисунку 2.2.

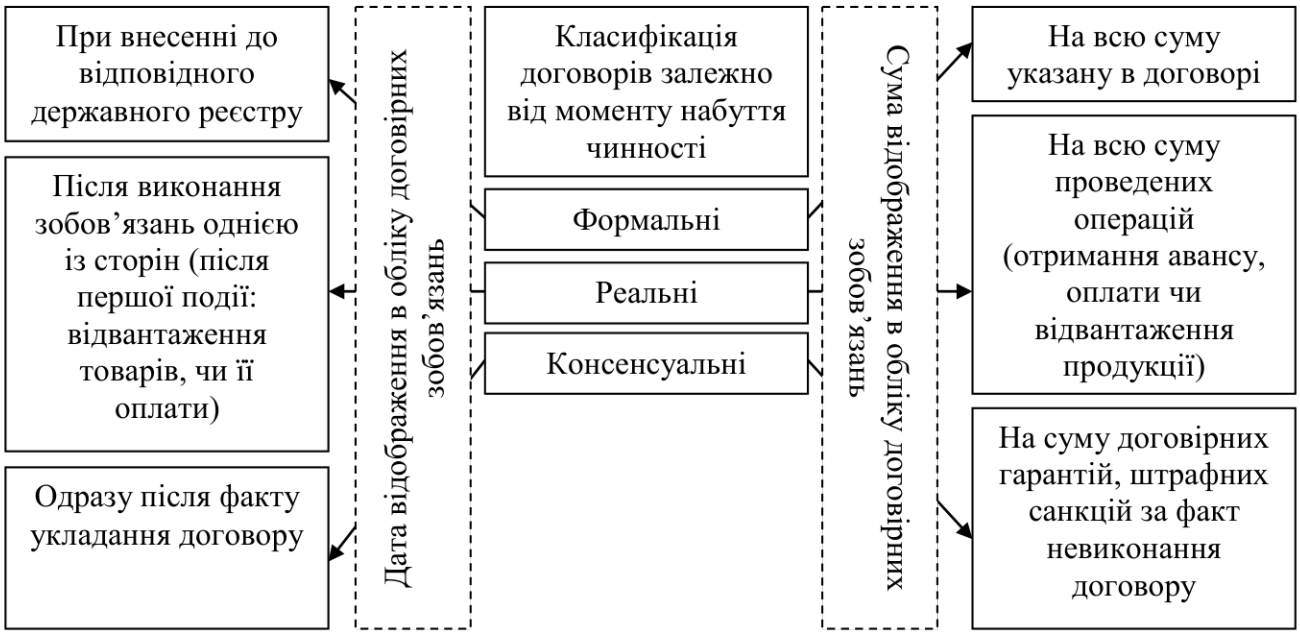


Рис. 2.2 Відображення договірних зобов'язань (за операціями з покупцями та замовниками) на балансових рахунках бухгалтерського обліку на ПП «КОНСТАНТА – М» залежно від типу договору

Відповідно до українського законодавства, реальні невідкладні зобов'язання, негайно відображаються в бухгалтерському обліку ПП «КОНСТАНТА – М» на облікових рахунках та в балансі компанії. Консенсуальні договори також відображаються одразу після підписання угоди, в той час як формальні договори відображають після набуття ними законної чинності. Основною умовою виступає грошова оцінка договірних зобов'язань, яка завжди попередньо зазначена в угоді.

Розвиток розрахунків з покупцями та замовниками вимагає зміни підходів до використання даних щодо собівартості продукції та розробки нових методів розрахунку. Важливо розробити методику аналізу договірних зобов'язань та їх взаємозв'язок з іншими фінансовими показниками для

відображення в обліку витрат на формування клієнтської бази та маркетингові дослідження. Умови на ринку вимагають від підприємства виваженого управління грошовими активами та зобов'язаннями перед покупцями. Правильно організований облік розрахунків з покупцями та замовниками сприяє зміцненню контролю за розрахунками та ефективному управлінню фінансами.

Процес реалізації облікової політики в ПП «КОНСТАНТА – М» складається з організаційного, технологічного та заключного етапів, на рисунку 2.3 розглянемо кожен з етапів більш детально:

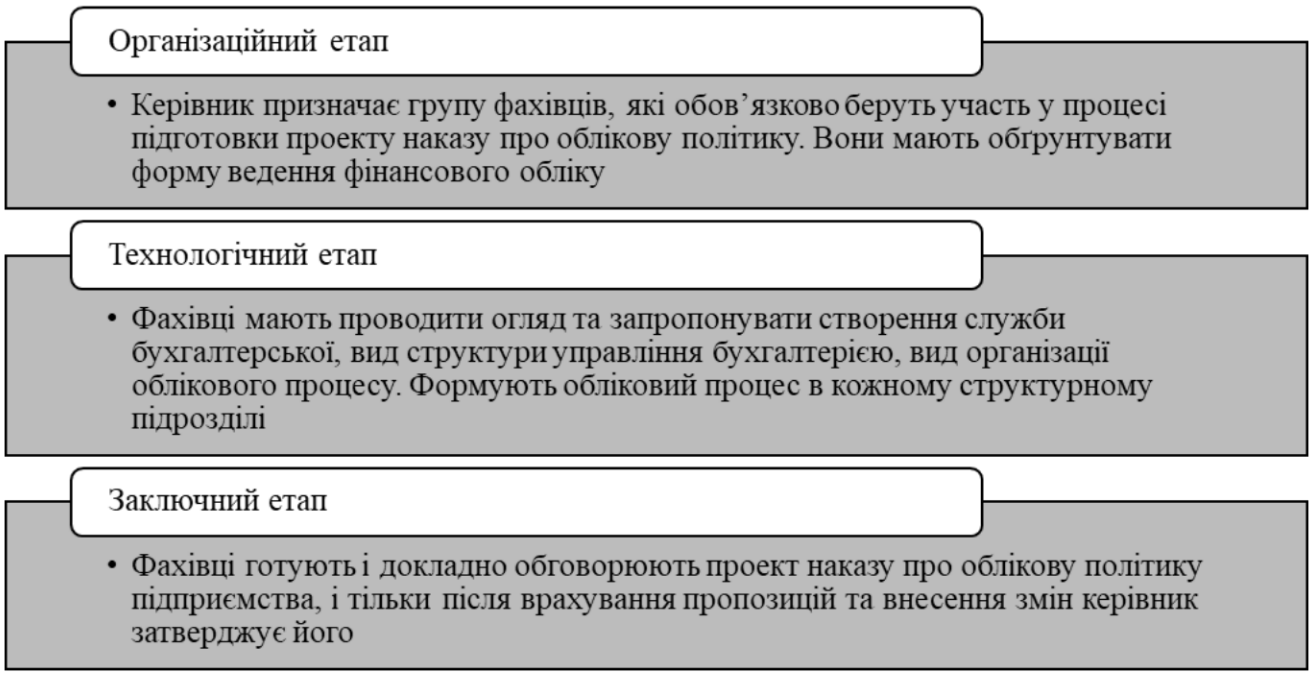


Рис. 2.3 Сутність етапів підготовки Наказу про облікову політику в підприємстві

Згідно нашого власного бачення, етап технологічної реалізації вважається ключовим, оскільки на ньому фахівцям необхідно систематизувати заборгованість за термінами виникнення, видами, об'єктами обліку та строками непогашення. Під час аналізу ПП «КОНСТАНТА – М» ми виявили недоліки в процесі підготовки Наказу про облікову політику. Недостатньо чітко організовано обліковий процес на робочій ділянці, що відповідає за розрахунки з покупцями та замовниками. Детальніше ці недоліки ми виокремили на рисунку 2.4.

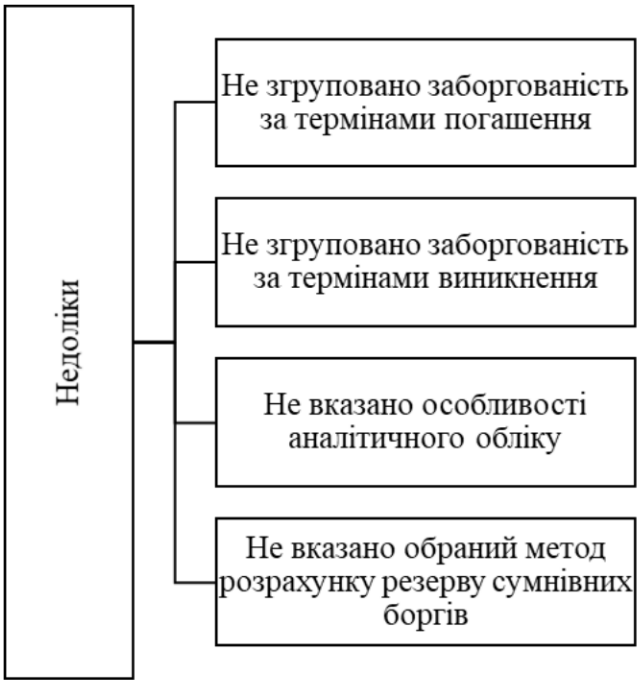


Рис. 2.4 Недоліки у змісті наказу про облікову політику стосовно обліку операцій з покупцями та замовниками

На наш погляд, виявлені недоліки досить суттєві, оскільки недостатньо чітко визначений порядок групування заборгованості з покупцями та замовниками за термінами виникнення, що має прямий вплив на інформацію, що відображається у фінансовій звітності. Зокрема, відсутність систематизації за термінами погашення важлива для розрахунку резерву сумнівних боргів та аналітичних процедур. Недостатнє відображення даних аспектів у наказі про облікову політику призводить до проблем з контролем та аналізом стану дебіторської заборгованості на підприємстві.

З нашої точки зору, організаційний етап у формуванні облікової політики, зокрема підготовка наказу, має значні недоліки, які потребують уваги. Відсутність вказівок щодо аналітичного обліку та невизначеність методу розрахунку резерву сумнівних боргів створюють несприятливі умови для ефективного фінансового управління. З цього приводу, ми вважаємо, що підприємству необхідно внести зміни до наказу, щоб покращити обліковий процес та забезпечити його ефективність. Наступним важливим етапом стане організація документального забезпечення бухгалтерського обліку. Управління

документообігом потребує встановлення чіткого порядку складання та обробки документів, а також визначення відповідальних осіб.

Наша думка полягає в тому, що управління дебіторською заборгованістю потребує систематичного аналізу та вдосконалення процесів, щоб забезпечити ефективне фінансове управління на підприємстві (рис.2.5).

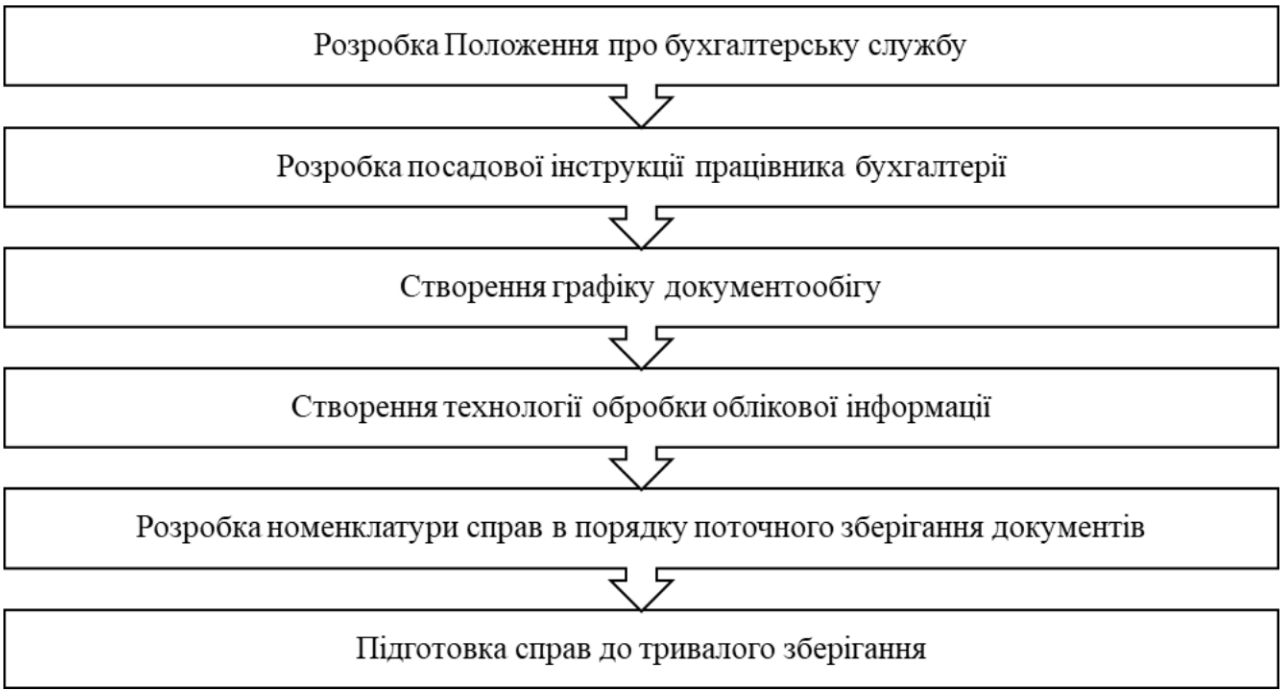


Рис. 2.5 Етапи створення системи управління документообігу

У ПП «КОНСТАНТА – М» відсутній графік документообігу, що вважається серйозним недоліком, оскільки це ускладнює орієнтацію в процесі передачі документів для осіб, які не є знайомими з даною системою. Для оцінки ефективності системи документообігу на підприємстві важливо розглянути, чи всі необхідні етапи включені в цей процес. Зокрема, розробка Положення про бухгалтерську службу, посадової інструкції працівника бухгалтерії, створення графіку документообігу, технології обробки облікової інформації, номенклатури справ і підготовки справ до тривалого зберігання.

Важливим аспектом організації документообігу вважається його тривалість, тобто час від створення документа до передачі його в архів - це поняття визначає, на якому етапі перебуває документ та як довго він зберігається в системі обігу (рис. 2.6).

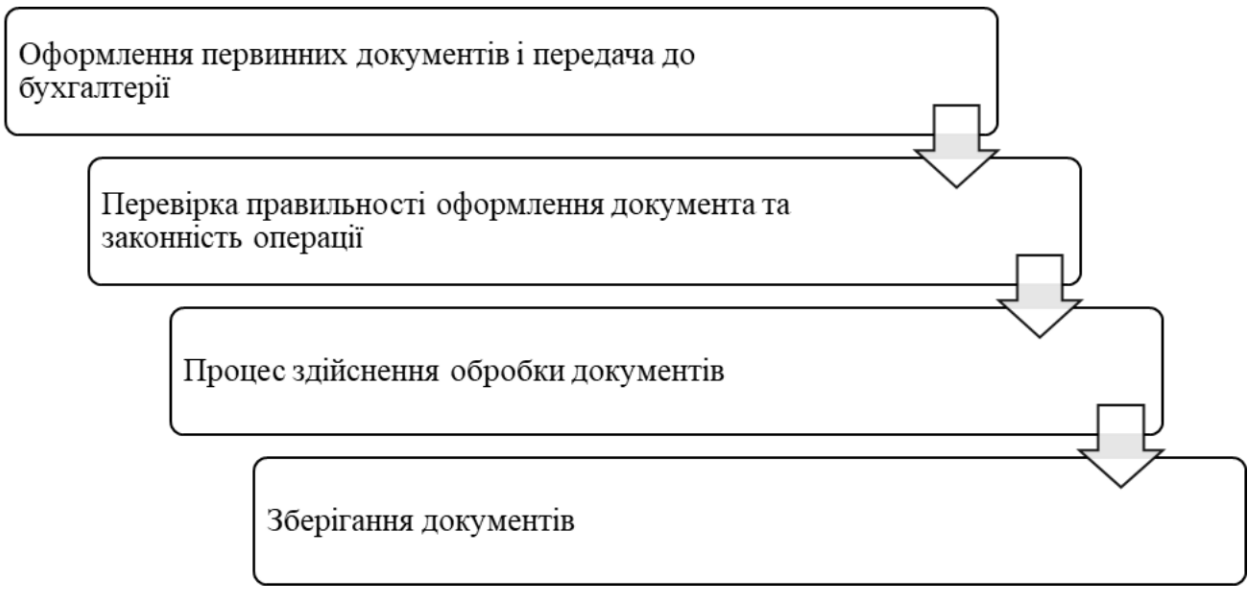


Рис. 2.6. Основні етапи документообігу в ПП «КОНСТАНТА – М»

Окреслений на рисунку 2.6 проміжок часу залежить від кількох факторів, таких як обсяг і специфіка діяльності підприємства, кількість підрозділів і їх географічне розташування, кількість матеріально відповідальних осіб та ступінь автоматизації обліку. На досліджуваному підприємстві вид його діяльності є специфічним, а саме оптова торгівля деревиною, і це впливає на час обігу документів через використання специфічних форм документів та нормативів.

Проблеми організації первинного обліку, такі як виконання операційним персоналом оформлення первинних документів та використання типових форм, які можуть бути не призначені для даного виду діяльності, також уповільнюють процес документообігу.

Недоліком у системі документообігу на ПП «КОНСТАНТА – М» полягає у відсутності графіку документообігу. Графік визначає порядок обробки інформації в первинних документах, зокрема перелік документів, їхній час обробки, відповідальні посадові особи та порядок передачі документів для обробки. Введення такого графіку допоможе раціоналізувати процес обігу документів та полегшити його розуміння для співробітників.

Оскільки на підприємстві застосовується форма фінансового обліку, облік операцій, пов’язаних зі здійсненням та сплатою заборгованості покупців, проводиться на підставі договорів та первинних документів, які підтверджують факт здійснення господарських операцій. Основні первинні документи для

обліку розрахунків з покупцями та замовниками, разом із їхнім призначенням, наведені у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Перелік форм первинних документів з обліку розрахунків з покупцями та замовниками на ПП «КОНСТАНТА - М»

Документ	Призначення документа
Видаткова накладна	Списання товару продавцем та оприбуткування покупцем.
	Визначає вартість та кількість відвантаженої продукції за номенклатурою.
Платіжне доручення	Розпорядження грошовими коштами на рахунку в банку.
Простий вексель	Виписується позичальником і містить зобов'язання сплатити певну суму грошей кредитору.
Переказний вексель	Виписується кредитором і містить пропозицію постачальникові сплатити певну суму грошей третій особі.
Прибутковий касовий ордер	Оформлення операцій з надходження готівки до каси підприємства.
Видатковий касовий ордер	Оформлення операцій видачі готівки з каси підприємства.
Товарно-транспортна накладна	Як супровідний документ для доставки вантажу, проведення розрахунків за виконані транспортні послуги, нарахування заробітної плати водію з метою відображення в обліку транспортної роботи.
Податкова накладна	Є підставою для нарахування суми податкового кредиту покупцем і суми податкового зобов'язання постачальником.
Акт виконаних робіт	Підтверджує факт надання послуг постачальником.
	Виписується постачальником на ім'я покупця на кожну партію відвантаженої продукції, а також за виконані роботи і послуги.

На підприємстві ПП «КОНСТАНТА – М» всі необхідні форми первинних документів, які зазначені в таблиці 2.1, використовуються для обліку відвантажених продуктів, виконаних робіт та наданих послуг. У випадку, коли відвантаження продукції та її оплата не відбуваються одночасно, проводиться контроль і фіксація даних про відвантаження та реалізацію товарів.

Для випуску готової продукції співробітники відділу торгівлі формують замовлення-фактуру, в якому вказуються деталі контракту, адреса покупця, назва продукту та інші деталі. Голова відділу продажів готується до відвантаження товарів покупцям шляхом передачі товарів експедитору за підписом в накладній (4 копії):

– перша копія залишається на складі;

– друга - передається покупцеві;

– третя - транспортній організації для оплати послуг;

– четверта - прикріплюється до турнірного паперу для обліку обсягу робіт, які виконуються автотранспортом.

Фінансовий облік на підприємстві здійснюється на основі автоматизованої системи, що базується на комплексному зборі та накопиченні даних первинних документів у реєстрах аналітичного та синтетичного обліку згідно з Положенням про організацію фінансового обліку та звітності в Україні. Записи в накопичувальних реєстрах здійснюються за відповідними показниками для управління та контролю фінансово-господарською діяльністю підприємства та підготовки фінансової звітності. В кінці кожного місяця дані про кредитний оборот з реєстрів аналітичного обліку автоматично переносяться в оборотно-сальдову відомість для розрахунку обороту за кожним рахунком.

Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками на ПП «КОНСТАНТА – М» зображена на рисунку 2.7.

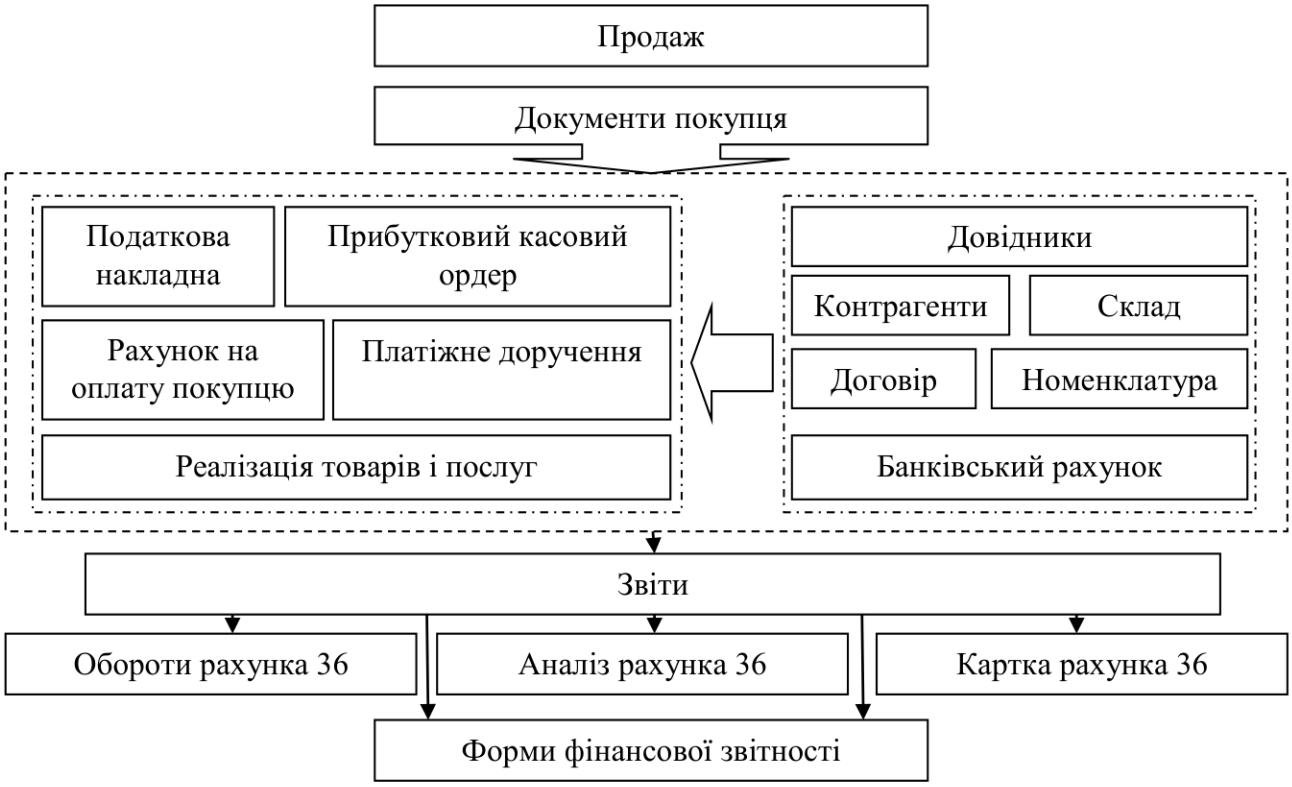


Рис. 2.7 Схема організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками на ПП «КОНСТАНТА – М»

Отже, на ПП «КОНСТАНТА – М» організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками відіграє ключову роль у систематизації інформації та забезпечує прозорість та чіткість даних про розрахункові операції з боргом на підприємстві. Тому керівництву компанії слід звернути особливу увагу на цей процес, оскільки, згідно з нашим дослідженням, у ньому присутні певні прогалини: недоліки у проектній частині замовлення з облікової політики, облік розрахунків з покупцями та замовниками, а також відсутність графіку робочого процесу.

Важливо розглянути ці проблеми, оскільки грамотно організований процес обліку розрахунків сприяє ефективному управлінню фінансово-господарською діяльністю підприємства. Такий процес можна порівняти з виваженою системою дій та процедур, які забезпечують рух бухгалтерської інформації, надійно функціонуючи як у будівельній галузі, так і в моменти організації цього процесу.

2.3. Оподаткування операцій з покупцями та замовниками

Оподаткування вважається однією з найбільш складних і значущих економічних сфер. Його виникнення пов’язане з перших кроків у формуванні держави і відображає функцію збору коштів для підтримки державного управління. Система оподаткування прибутку підприємств відображає подвійну природу податкових відносин у контексті бізнесу. З одного боку, це відображає інтереси держави, оскільки податки - основне джерело надходжень до бюджету. З іншого боку, це має бути збалансованим для підприємців, щоб не заважати їх ефективності та не збільшувати ризик банкрутства.

Сучасні податки виступають ключовим елементом будь-якої економічної системи держави, незалежно від моделі економічного розвитку чи політичної системи. Відсутність податків у державній економіці неможлива, оскільки це негайно паралізує її фінансову систему та підірве основне джерело доходів бюджету, ускладнивши ефективне функціонування державного управління.

Три ключові концепції тлумачення природи податків можна узагальнити як:

- оплата за послуги, надані державою фізичним та юридичним особам;
- перерозподіл коштів у користь держави;
- примусовий збір коштів.

Податки виступають обов'язковими платежами до державного бюджету, які збираються шляхом перерозподілу національного доходу через податкові органи - це дозволяє державній адміністрації ефективно функціонувати. Податки включають різні види, такі як ПДВ (податок на додану вартість), який є непрямим податком, що сплачується покупцем, але реєструється та передається до бюджету продавцем. У ПП «КОНСТАНТА - М» обсяг суми ПДВ, базується на доданій вартості. Додана вартість складається з ренти, оренди, амортизації, заробітної плати та прибутку.

Основою для ПДВ є фактична або договірна ціна товару (на підприємстві виникають обидві ситуації). Якщо нормальна ціна перевищує фактичну на більш ніж 20%, то база оподаткування - це нормальна ціна. Податкова ставка встановлена згідно з Податковим кодексом України і станом на 2024 р складає 20%.

У контексті ПП «КОНСТАНТА - М», розрахунок податкових зобов'язань, зокрема ПДВ, відіграє важливу роль у фінансовому управлінні підприємством. Розрахунок бази оподаткування ПДВ включає вартість товарів або послуг, прибуток підприємства та суму інших податків та зборів.

Податкове зобов'язання визначається як загальна сума ПДВ, нарахована платником податку за надані послуги або товари протягом звітного періоду - це ключове поняття, яке визначає обсяг податку, який підприємство зобов'язане сплатити до бюджету. Податковий кредит включає суму ПДВ, сплачену платником податку за придбані товари або послуги, пов'язані з діяльністю підприємства - це важливе поняття, яке враховується при розрахунку обсягу податку, який в подальшому відшкодовується підприємству.

Повернення бюджету з ПДВ відбувається у випадку, коли різниця між податковим зобов'язанням та сумою податкового кредиту є позитивною або негативною, сюди включається сплата податку у бюджет або отримання компенсації від бюджету відповідно.

Інструкція про застосування Плану рахунків в обліку ПДВ на ПП «КОНСТАНТА - М» передбачає використання рахунку 64 «Розрахунки за податками і платежами» з такими субрахунками: 641 «Розрахунки за податками», 643 «Податкові зобов'язання» і 644 «Податковий кредит». Варто зауважити, що інформація на рахунках обліку відображатиметься лише після документального підтвердження факту виникнення податкового кредиту чи податкового зобов'язання.

У контексті діяльності ПП «КОНСТАНТА - М», повернення ПДВ здійснюється за поданими заявками в хронологічному порядку через електронну систему адміністрування ПДВ - це означає, що підприємство має можливість здійснювати повернення податку у відповідності до послідовності поданих заявок. Податковий кредит виникає у платника податків - покупця товарів або послуг лише в разі належного оформлення податкових накладних, які підтверджують придбання товарів чи послуг, слід зауважити що дане поняття дуже важливе, адже воно визначає можливість підприємства скористатися залученими коштами для виробничих або комерційних потреб.

Операції з постачання товарів чи послуг на ПП «КОНСТАНТА – М» організовані у вигляді зведених податкових накладних для регулярних або безперервних операцій - це спрощує процедуру складання податкових документів і робить їх більш ефективними для підприємства. При спільній діяльності, яка передбачає використання нерухомості, податкові накладні видаються розпорядником майна, що відповідає за облік та сплату ПДВ за ці операції.

У разі послуг нерезидентів, які надаються на митній території України, рахунок-фактура з ПДВ оплачується платником податку-покупцем, зареєстрованим в Україні.

На ПП «КОНСТАНТА - М», процес повернення ПДВ здійснюється відповідно до поданих заявок в хронологічному порядку через електронну систему адміністрування ПДВ - це забезпечує організований та систематизований процес повернення податку, що відображається в ефективному управлінні фінансами підприємства.

Документальні підстави для відображення господарських операцій у фінансовому обліку включають «товарні» документи - накладні, рахунки, рахунки-фактури, товарно-транспортні накладні, акти виконаних робіт та інші.

Податкова накладна виступає ключовим документом, який використовується для нарахування податкових зобов'язань з ПДВ при постачанні товарів, робіт або послуг від продавця-платника ПДВ (ПП «КОНСТАНТА - М». Водночас, вона вважається документальним підтвердженням права на віднесення витрат з оплати ПДВ до податкового кредиту покупця-платника ПДВ. Тому податкова накладна не існує відокремлено від інших документів, які підтверджують факти господарської діяльності підприємства.

Всі податкові накладні реєструються в єдиному реєстрі податкових накладних відповідно до чинної форми на день реєстрації. Підтвердження для продавця - квитанція в електронному форматі, яка надсилається протягом операційного дня, що підтверджує реєстрацію його податкової накладної. Для отримання податкової накладної, зареєстрованої в єдиному реєстрі, як покупець, так і продавець, надсилають запит до відповідного реєстру.

Податкову накладну в електронному вигляді ПП «КОНСТАНТА – М» складає та реєструє в єдиному реєстрі податкових накладних не пізніше встановленого терміну відповідно до податкового законодавства. Термін залежить від дати складання податкової накладної - для накладних, складених з 1 по 15 число місяця, реєстрація щоразу проходить до останнього дня цього місяця, а для накладних, складених з 16 по останній день місяця - до 15 числа наступного місяця.

Тож слід відмітити, що оподаткування операцій з покупцями та замовниками на ПП «КОНСТАНТА - М» відображається через правильне складання та реєстрацію податкових накладних в єдиному реєстрі податкових накладних. Податкова накладна вважається ключовим документом, який підтверджує факт операції та визначає податкові зобов'язання та права сторін. Важливо пам'ятати про своєчасність складання та реєстрацію накладних згідно з податковим законодавством, а також про документальне підтвердження операцій через інші «товарні» документи. Всі ці аспекти сприяють правильному обліку та відображенню податкових зобов'язань із ПДВ на ПП «КОНСТАНТА - М», що виступає важливою складовою фінансової діяльності підприємства.

2.4. Відображення операцій з покупцями та замовниками в звітності

Фінансова звітність виступає важливим елементом системи фінансового обліку розрахунків з покупцями, оскільки вона надає інформаційну базу для аналізу та оцінки цих відносин. Основною метою складання фінансової звітності, зокрема, щодо розрахунків з покупцями, вважається надання користувачам достовірної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень, формування доходів та отримання прибутку підприємства.

Результати фінансового обліку розрахунків з покупцями відображаються у різних частинах звітності, зокрема у Балансі (Звіті про фінансовий стан). Дебіторська заборгованість з продукції та товарів відображається за чистою реалізаційною вартістю, яка включає суму поточної заборгованості та резерв сумнівних боргів.

Проте, важливо зауважити, що інформація у Балансі не відображає всіх аспектів відносин з покупцями, оскільки суми розрахунків відображаються вже за мінусом резерву сумнівних боргів. З нашої точки зору, доцільно переглянути спосіб розкриття інформації про розрахунки з покупцями у балансі, враховуючи зміни в балансовому стані. Наприклад, чиста реалізаційна вартість може залишитися в рядку 1125, але додати нові рядки, такі як 1126 - первісна

вартість (суми розрахунків з покупцями) та 1127 - резерв сумнівних боргів (сума створеного резерву). Такий підхід дозволить краще відображати всі аспекти розрахунків з покупцями у фінансовій звітності.

У НП(С)БО 10 містяться вказівки щодо розголошення інформації про заборгованість перед дебіторами у примітках, що додаються до фінансової звітності (рис. 2.8). Вказівки важливі для підприємства «КОНСТАНТА - М», оскільки вони дозволяють чітко відображати фінансовий стан щодо заборгованості перед клієнтами. Правильне виконання окреслених нижче положень допомагає забезпечити прозорість та достовірність фінансової звітності підприємства, що є ключовим аспектом його фінансового управління.

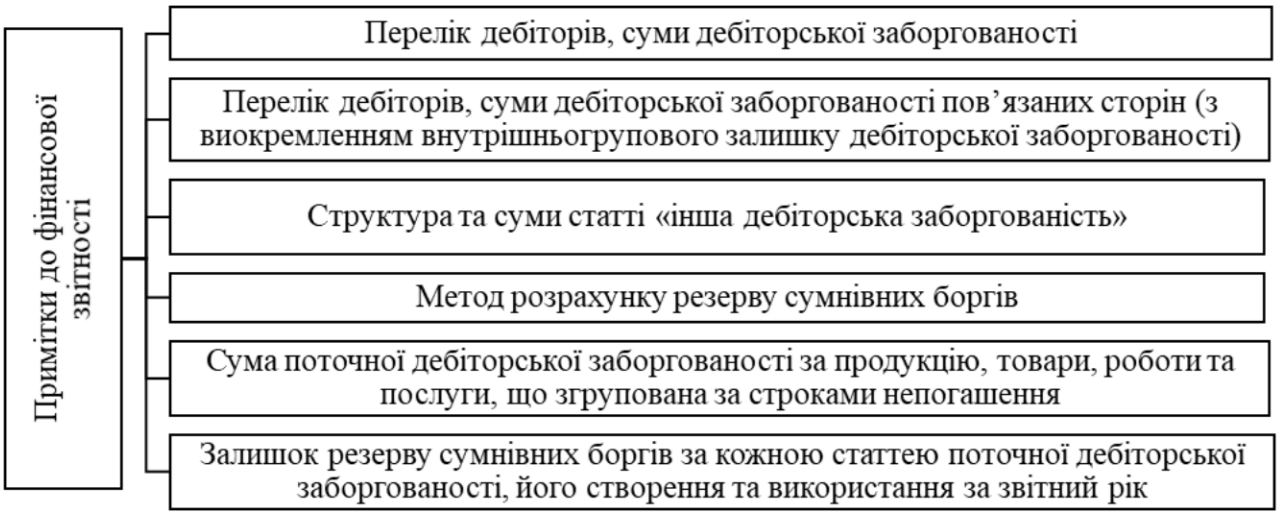


Рис. 2.8 Розкриття інформації про операції з покупцями у примітках до фінансової звітності

ПП «КОНСТАНТА - М» нараховану суму резерву сумнівних боргів за звітний період включають у склад інших операційних витрат та відображають у Звіті про фінансові результати. Детальна інформація про формування, використання та залишок резерву сумнівних боргів розкривається у Примітках до фінансової звітності.

Організація бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками у ПП «КОНСТАНТА - М» має на меті забезпечити управлінському персоналу повну та релевантну інформацію про стан розрахунків з боржниками за реалізовану продукцію - це включає дослідження динаміки дебіторської заборгованості, формування розрахункової та платіжної

політики, контроль за заборгованістю та оцінку платоспроможності боржника для створення резерву сумнівних боргів.

У річній фінансовій звітності (форма № 5) в Примітках наводяться дані про дебіторську заборгованість за строками сплати. Наприклад, у розділі IX «Дебіторська заборгованість» вказується сальдо дебіторської заборгованості на кінець року за строками непогашення (до 12-х місяців, від 12 до 18 місяців і від 18 до 36 місяців).

Однак, вважаємо, що такий поділ дебіторської заборгованості за строками непогашення, який пропонується у формі 5, неефективний. Відображення даної інформації в річній звітності вже не має великого значення, оскільки вона не дозволяє конкретизувати суми заборгованості покупцями та управляти ними через великі строки.

Операції з розрахунками з покупцями (замовниками) вважається невід'ємною складовою системи обліку в оподаткуванні. ПП «КОНСТАНТА - М» ретельно вивчає вимоги Податкового кодексу України щодо оподаткування таких операцій, зокрема, операцій з реалізації продукції на митній території України та експорту товарів за межі країни - це допомагає компанії забезпечити відповідність податковим вимогам та ефективно вести фінансовий облік.

У системі податкової звітності, ключовим документом для ПП «КОНСТАНТА - М» як платника податків вважається податкова декларація. Форма податкової декларації визначається підприємством відповідно до вимог статті 46 пункту 46.5 Податкового кодексу та чинності на момент подання. Вона містить необхідні реквізити та відповідає змісту відповідного податку, включивши форму документу (звітний, уточнюючий, звітний новий), звітний період, повну назву та ідентифікаційні дані платника податків, місце реєстрації, інформацію про контролюючий орган, дату звітування, підпис керівника та печатку.

Ставки податку встановлюються в залежності від бази оподаткування, зазвичай ця ставка складає 20%.

Звітним періодом для податкових декларацій вважається один календарний місяць, проте слід відмітити що підприємство може розширити цей термін до календарного кварталу.

Тож слід відмітити, що звітності на ПП «КОНСТАНТА - М» відображення операцій з покупцями та замовниками вважається критичним аспектом для забезпечення точності та повноти фінансової інформації підприємства. Зокрема, важливо враховувати всі необхідні реквізити у фінансовій звітності, включаючи форму документу, звітний період, код платника податків, та інші обов'язкові елементи. Крім того, ретельне відображення дебіторської заборгованості та резерву сумнівних боргів у балансі та примітках до фінансової звітності дозволить надати користувачам повну та достовірну інформацію про стан взаємовідносин із клієнтами, сприяючи при цьому ефективному управлінню фінансовими ресурсами підприємства.

Висновки до 2 розділу

В ході вивчення організації та методичного забезпечення бухгалтерського обліку операцій з покупцями та замовниками на підприємствах галузі (на прикладі діяльності ПП «КОНСТАНТА-М») з'ясовано наступне:

1. Після аналізу економічно-організаційної характеристики ПП «КОНСТАНТА - М» та організації бухгалтерського обліку на ньому виявлено, що підприємство має досить розвинену структуру, яка відповідає вимогам сучасного ринкового середовища. Організаційне та методичне забезпечення бухгалтерського обліку операцій з покупцями та замовниками належно розроблене, що дозволяє ефективно вести облік і контроль розрахунків з покупцями та замовниками.

2. Оподаткування операцій з покупцями та замовниками пов'язано з ПДВ, існують системи контролю та відповідності податковим нормам. На підприємстві здійснюються операції, що передбачають виникнення податкового кредиту та податкового зобов'язання. Значна увага приділяється розгляду операцій з покупцями та замовниками у звітності. Відображення цих

операцій в звітності відповідає вимогам законодавства та стандартам обліку, що забезпечує надійну та повну інформацію для зовнішніх та внутрішніх користувачів фінансової звітності.

3. В Балансі (ф. № 1) може відображатися чиста реалізаційна вартість заборгованості покупців та замовників в рядку 1125, в ряд. 1126 - первісна вартість (суми розрахунків з покупцями) та ряд. 1127 - резерв сумнівних боргів (сума створеного резерву). У Звіті про рух грошових коштів (ф. № 3) відображаються суми надходжень оплати від покупців та річній фінансовій звітності (форма № 5) в Примітках наводяться дані про дебіторську заборгованість за строками сплати.

РОЗДІЛ 3

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ГАЛУЗІ

3.1. Оцінка основних аналітичних показників діяльності досліджуваного підприємства

В оцінці основних аналітичних показників діяльності ПП «КОНСТАНТА - М» приступимо до глибокого аналізу та узагальнення ключових параметрів, що відображають ефективність та стабільність підприємства. З метою зрозуміння загального контексту його діяльності та визначення перспектив, важливо розглянути такі важливі фінансові та економічні показники, як прибутковість, ліквідність, фінансова стабільність та інші. Ми вважаємо, що проведений нижче аналіз дозволить отримати глибше розуміння фінансового стану та перспектив розвитку підприємства. Далі в таблиці 3.1 ми відобразили динаміку та структуру витрат за економічними елементами

Таблиця 3.1

Динаміка та структура витрат на ПП «КОНСТАНТА - М» за економічними елементами за 2021 – 2023 рр.

Елементи витрат на виробництво	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення 2023 р. від 2021 р., (+/-)	
	тис. грн.	пит. вага, %	тис. грн.	пит. вага, %	тис. грн.	пит. вага, %	тис. грн.	пит. ваги, %
Матеріальні витрати	7256,2	39,9	10365,3	31,9	8568,1	44,6	18,1	11,8
Витрати на оплату праці	2114,2	11,6	6325,1	19,5	3447,6	17,9	63,1	54,3
Відрахування на соціальні заходи	4658,5	25,6	4885,3	15,1	5366,9	27,9	15,2	8,9
Амортизація	3266,9	17,9	6211,4	19,2	952,1	4,9	-70,9	-72,6
Інші витрати	899,5	4,9	4615,9	14,2	882	4,6	-1,9	-6,1
Разом	18195,3	100	32403	100	19216,7	100	5.6	X

Для того, щоб більш детально дослідити динаміку змін за кожним із показників витрат підприємства, одержані результати з таблиці ми відобразили на рисунку 3.1:

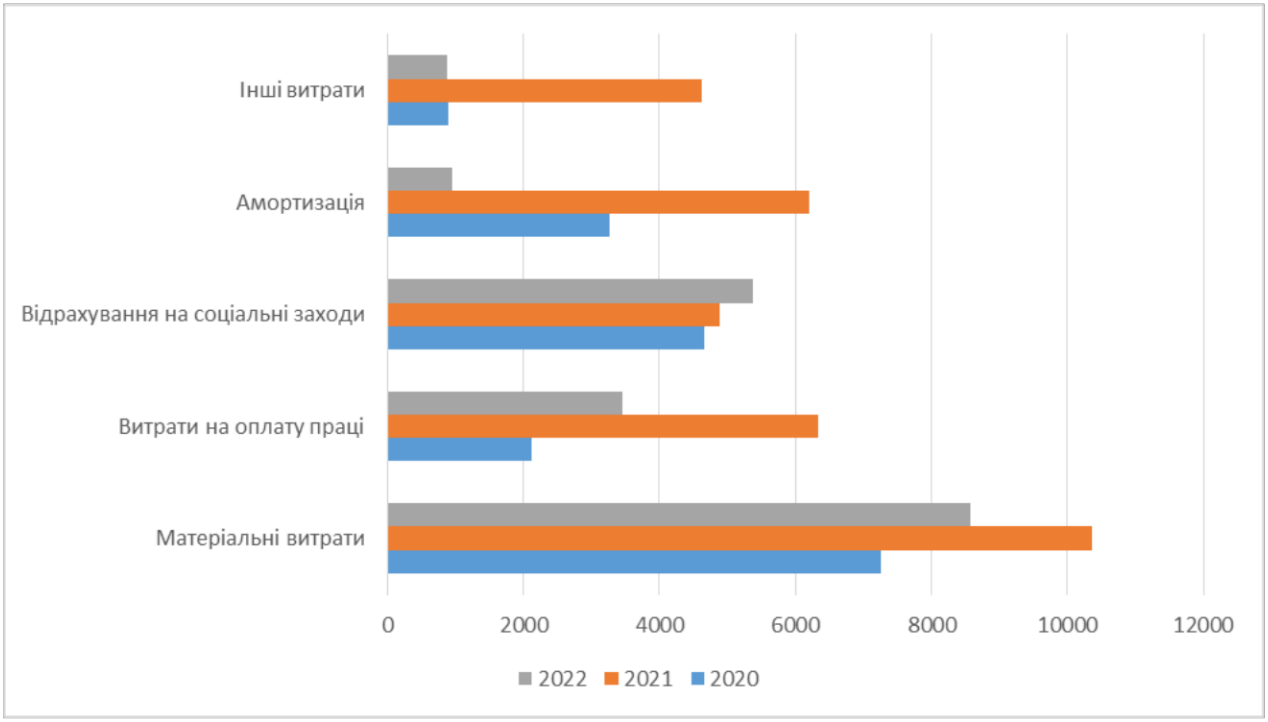


Рис. 3.1 Динаміка та структура витрат на ПП «КОНСТАНТА - М» за економічними елементами за 2020 – 2022 рр.

Аналіз елементів витрат на виробництво ПП «КОНСТАНТА - М» за 2021, 2022 та 2023 роки відображає значущі зміни в структурі та обсягах витрат, що мають важливе значення для фінансового здоров'я підприємства:

– у 2023 році матеріальні витрати склали 8568,1 тис. грн., зростання на 18,1 тис. грн. або 11,8%. Така тенденція стала результатом змін у цінах на матеріали, обсягах виробництва або стратегічних рішень щодо постачальників.

– за аналізом витрат на оплату праці видно вражаючий приріст у 2022 році на 63,1 тис. грн. або 54,3% - це свідчить про розширення штату, збільшення заробітної плати та впровадження нових проектів.

– хоча витрати на соціальні заходи в 2023 році зросли на 15,2 тис. грн. або 8,9%, проте вони залишаються значущою частиною витрат.

– відзначається суттєве зменшення амортизаційних витрат у 2023 році на 70,9 тис. грн. або 72,6% - це було пов'язано зі змінами у політиці амортизації та зниженням вартості активів.

– витрати в сегменті інших витрат зазнали невеликого зменшення в 2023 році на 1,9 тис. грн. або 6,1%.

Загальною тенденцією вважається збільшення обсягів витрат на оплату праці та матеріальні ресурси, що було покликано стратегічним ростом та змінами в управлінській політиці. Одночасно, ефективне управління амортизацією та іншими витратами свідчить про прагнення оптимізувати витрати та підтримувати фінансову стабільність.

Для більшої деталізації фінансового положення ПП «КОНСТАНТА - М» ми розрахували наступні аналітичні показники (табл. 3.2 наведена у додатку В).

Далі на рисунках 3.2 – 3.6 будуть надані більш детальні дані про отримані показники за кожним з проведених аналізів - це дозволить краще зрозуміти структуру та динаміку витрат, а також виявити можливі тенденції, що впливають на фінансову діяльність підприємства. Розгляд вище розрахованих показників детально допоможе здійснити більш точну оцінку ефективності управлінських рішень та визначити напрямки подальшого розвитку.

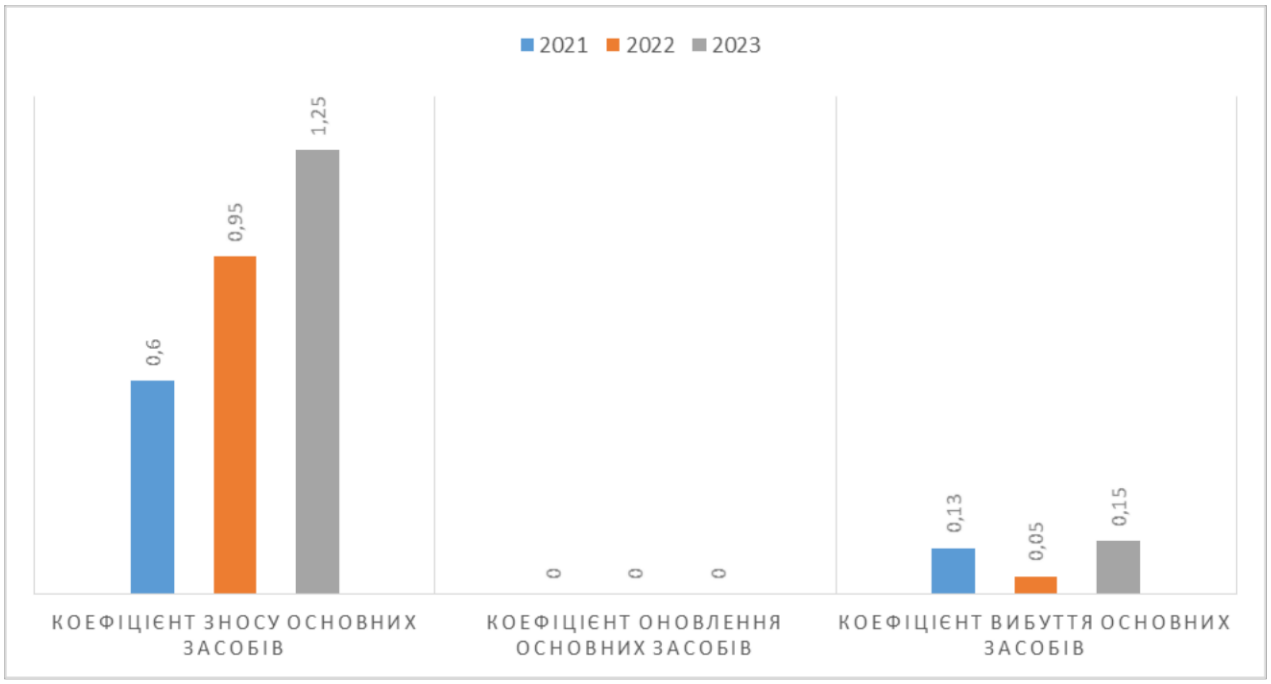


Рис. 3.2 Динаміка змін показників майнового стану підприємства за 2021 – 2023 рр.

Аналіз майнового стану підприємства за допомогою представлених показників надає можливість оцінити ефективність управління активами та їхню рухомість протягом трьох років. Перший показник, коефіцієнт зносу основних засобів, збільшився з 0,6 у 2021 році до 1,25 у 2023 році, що свідчить

про прискорену швидкість зносу активів - це було спричинене неефективним використанням та незначним зношенням основних засобів, що вимагає уваги та можливих заходів для покращення.

Другий показник, коефіцієнт оновлення основних засобів, відсутній у всіх трьох роках, що ускладнює повний аналіз динаміки оновлення активів підприємства. Відсутність цього показника дещо обмежує можливість оцінки стратегії оновлення та модернізації основних засобів.

Третій показник, коефіцієнт вибуття основних засобів, у 2023 році становить 0,15, що перевищує нормативне значення у 0,02 - це вказує на більш швидке вибуття активів порівняно з їхнім оновленням, що також потребує уваги та можливих корекційних заходів.

Аналіз майнового стану підприємства демонструє низку тенденцій, які варто врахувати при прийнятті управлінських рішень. Наявність конкретних показників дозволяє керівництву здійснити адекватну оцінку та розробити стратегії для підвищення ефективності управління активами підприємства.

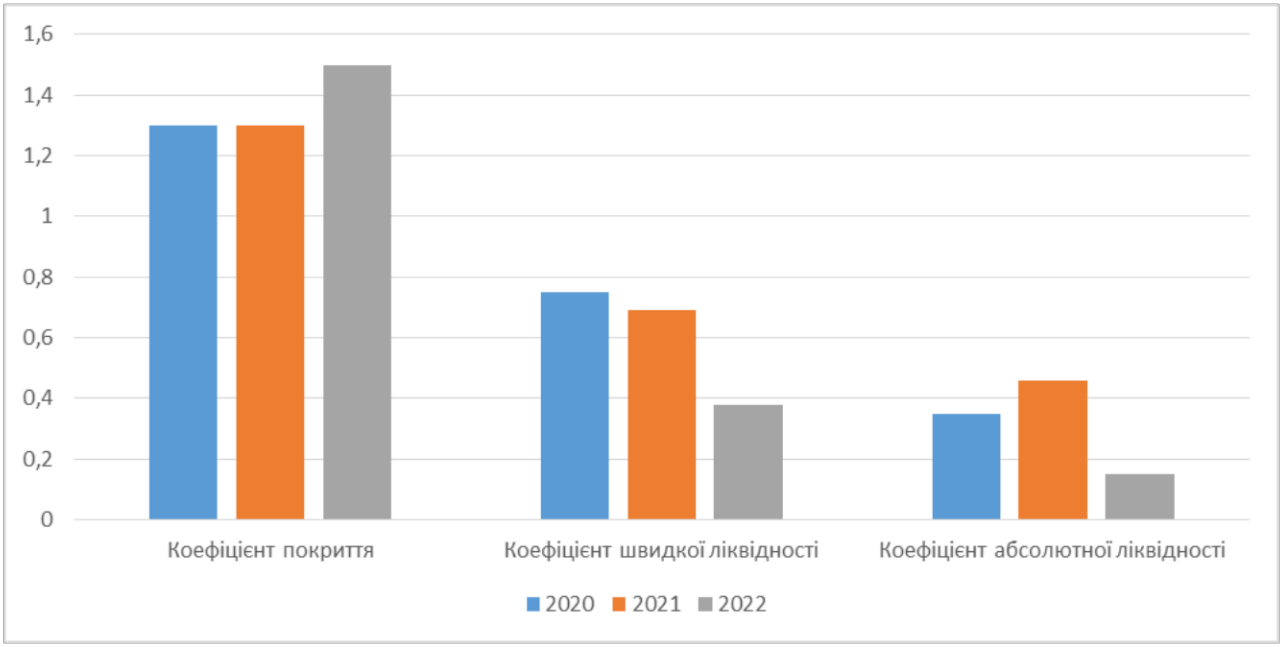


Рис. 3.3. Динаміка показників ліквідності підприємства за 2021 – 2023 рр.

Провівши аналіз фінансової стійкості та ліквідності ПП «КОНСТАНТА - М» на основі наданих показників дало нам можливість оцінити фінансову роботу підприємства та його здатність виживати у змінних умовах ринку. Перший показник, коефіцієнт покриття, зменшився з 1,95 у 2021 році до 1,42 у

2023 році. Хоча значення залишається більше за нормативне (більше 1), проте його зниження вказує на зменшення здатності підприємства покривати свої зобов'язання за допомогою власних ресурсів.

Другий показник, коефіцієнт швидкої ліквідності, зросла з 0,79 у 2021 році до 1,08 у 2023 році, вийшовши за межі нормативного діапазону (0,6 - 0,8) - це свідчить про покращення здатності підприємства в погашенні своїх поточних зобов'язань за допомогою найбільш ліквідних активів. Третій показник, коефіцієнт абсолютної ліквідності, зменшився з 0,57 у 2021 році до 0,39 у 2023 році, що також перебуває поза нормативним діапазоном. Тенденція свідчить про зменшення здатності підприємства погасити свої поточні зобов'язання без продажу запасів.

Четвертий показник, чистий оборотний капітал, збільшився з 1414,9 тис. грн. у 2021 році до 5719,5 тис. грн. у 2023 році - це свідчить про зростання обсягу вільних коштів, які в подальшому використовуються для фінансування поточних операцій та розвитку підприємства.

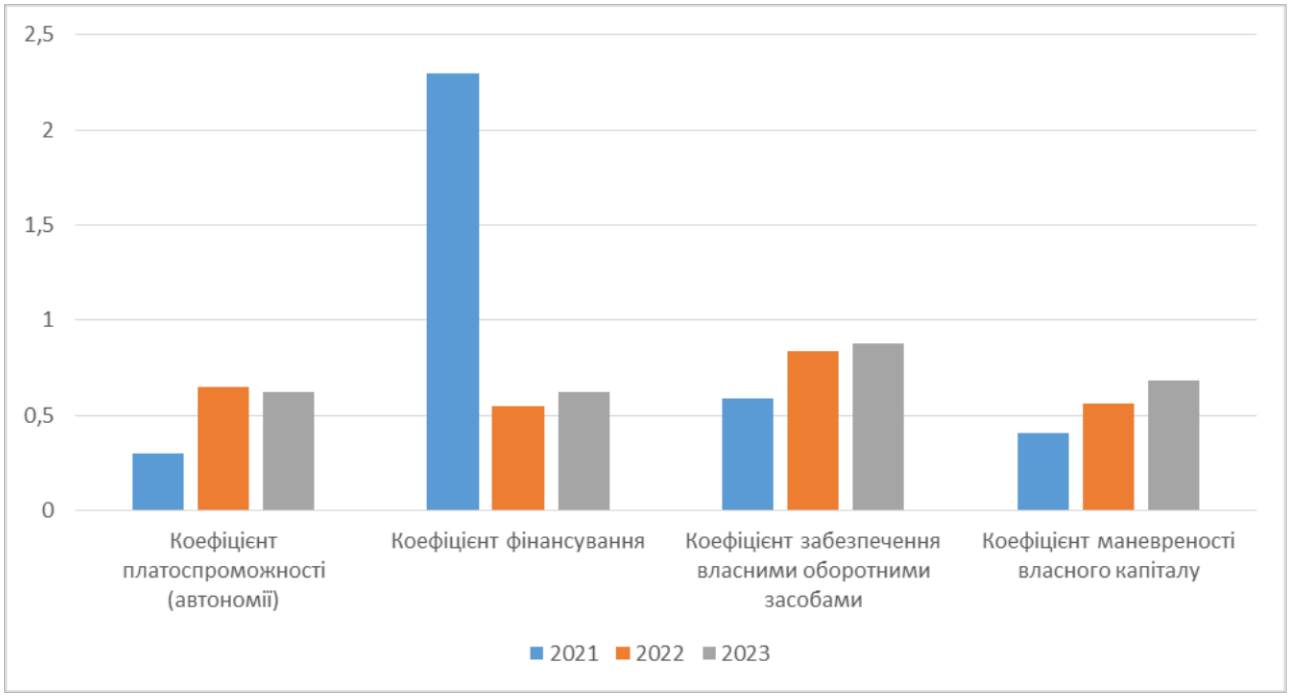


Рис. 3.4 Динаміка показників платоспроможності підприємства за 2021 – 2023 рр.

Проведений аналіз платоспроможності або іншими словами фінансової стійкості, стало важливим аспектом для оцінки здатності підприємства

витримувати фінансові труднощі та забезпечувати безперебійну діяльність у майбутньому. Поглянемо на коефіцієнти платоспроможності ПП «КОНСТАНТА - М» за три роки: у 2021 році коефіцієнт платоспроможності становив 0,3, що вказує на недостатню здатність покривати зобов'язання власними коштами, проте він зріс до 0,65 у 2022 році, що свідчить про певне поліпшення. Проте, у 2023 році даний показник знову зменшився до 0,62, що вказує на певні фінансові труднощі та неефективне управління фінансами.

Коефіцієнт фінансування, який показує відношення боргів до власного капіталу, також варто розглянути. У 2021 році показник становив 2,3, що вказує на велику залежність від позикових коштів, але він різко зменшився до 0,55 у 2022 році, що свідчить про зменшення ризику, пов'язаного з боргами. Проте, у 2023 році він знову зріс до 0,62, що викликає певні настороги щодо фінансової стабільності підприємства.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами показує, наскільки велика частина оборотних засобів забезпечена власним капіталом. У 2021 році показник становив 0,59, що вказує на певну стабільність, і він зріс до 0,84 у 2022 році, що стало позитивним сигналом. У 2023 році показник ще більше зріс до 0,88, що свідчить про збільшення стабільності фінансів підприємства.

Нарешті, коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, наскільки ефективно підприємство використовує свій власний капітал для забезпечення збільшення прибутку. У 2021 році показник становив 0,41, а у 2023 році він збільшився до 0,68 - це свідчить про покращення ефективності управління капіталом та збільшення рентабельності підприємства.

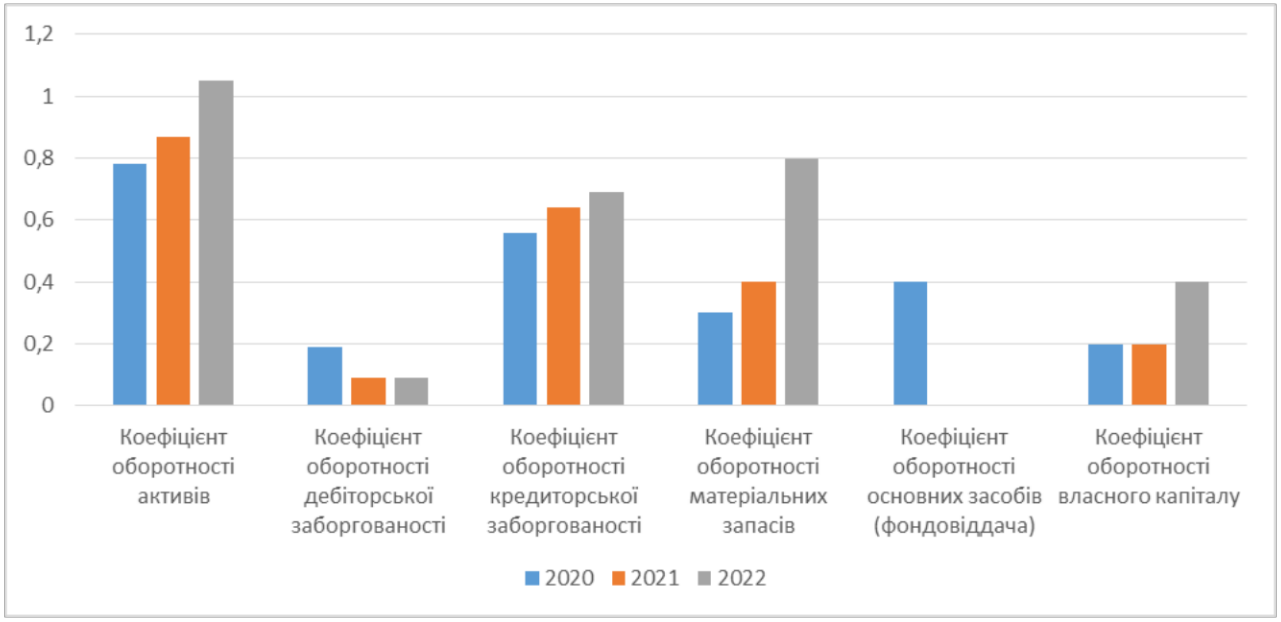


Рис. 3.5 Динаміка показників ділової активності підприємства за 2021 – 2023 рр.

Аналіз показників оборотності активів, дебіторської та кредиторської заборгованості, а також строку погашення зобов'язань та включають дебіторську та кредиторську заборгованість, а також оборотність матеріальних запасів та основних засобів досить важливо для оцінки ефективності управління активами та зобов'язаннями підприємства. Тож далі ми більш детально поглянемо на зміни даних показників за три роки.

Коефіцієнт оборотності активів за період зріс з 0,19 у 2021 році до 0,33 у 2023 році, що свідчить про певне покращення у використанні активів. Збільшення коефіцієнта оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості також виступає позитивним сигналом, оскільки це свідчить про більш ефективну управлінську політику щодо заборгованості.

Значне зменшення строку погашення дебіторської та кредиторської заборгованості у 2023 році порівняно з 2021 роком також вважається важливим аспектом - це вказує на збільшення ефективності управління кредитними та дебіторськими зобов'язаннями підприємства. Коефіцієнти оборотності матеріальних запасів та основних засобів також зросли протягом періоду, що вказує на покращення управління запасами та більш ефективне використання основних засобів.

Зауважимо, що коефіцієнт оборотності власного капіталу також збільшився протягом років, що свідчить про зростання ефективності використання власних коштів підприємства у фінансових операціях. Слід відмітити, що зростання показників оборотності активів та зобов'язань, а також скорочення строків погашення заборгованості, свідчать про певне покращення у фінансовому стані підприємства та ефективніше управління активами та зобов'язаннями.

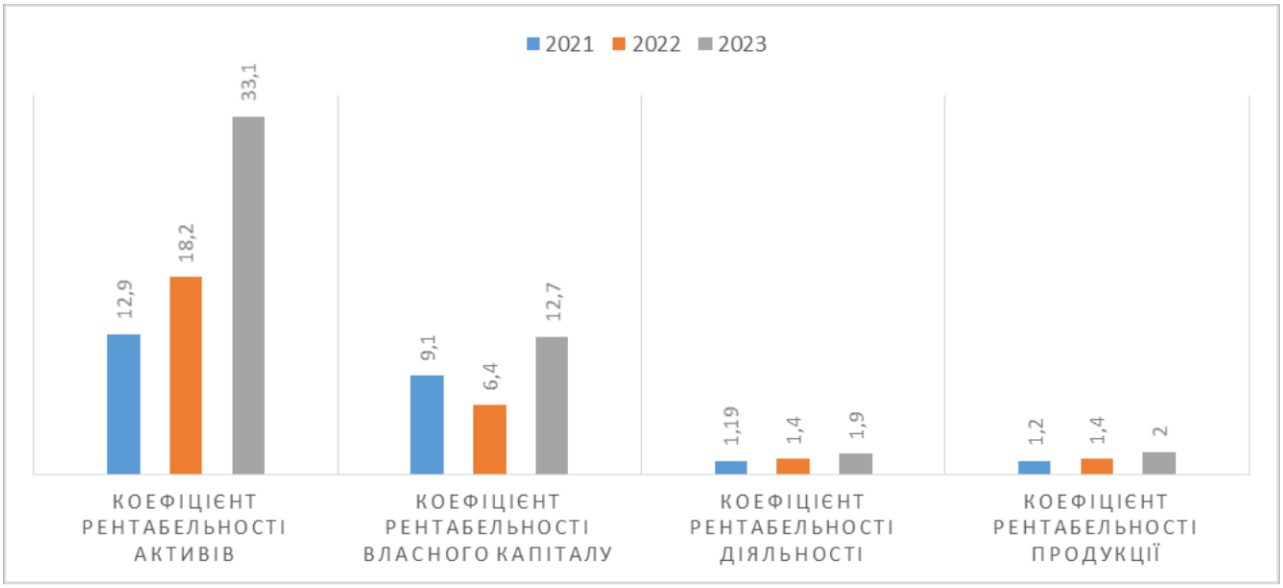


Рис. 3.6. Динаміка показників рентабельності підприємства за період 2021 – 2023 рр.

Здійснивши аналіз показників рентабельності він став ключовим для визначення ефективності використання ресурсів та прибутковості підприємства. Розглянемо далі більш детально зміни показників протягом трьох років:

– коефіцієнт рентабельності активів значно зріс у 2023 році, порівняно з 2021 роком, склавши 33,1% проти 12,9% відповідно - це свідчить про ефективне використання активів для генерації прибутку та підвищення загальної рентабельності підприємства;

– коефіцієнт рентабельності власного капіталу також збільшився протягом років, що вказує на підвищення прибутковості власних коштів і, отже, покращення управління власним капіталом підприємства;

– коефіцієнт рентабельності діяльності та продукції також показав зростання протягом років, що вважається результатом підвищення ефективності виробничих процесів та управління витратами.

Зростання всіх показників рентабельності свідчить про позитивні тенденції у фінансовій діяльності підприємства, підвищення ефективності у використанні ресурсів та збільшення прибутковості виробничих процесів.

3.2. Інформаційне та методичне забезпечення економічного аналізу операцій з покупцями та замовниками на підприємстві

У глибоко розвиненій формі, інформація вважається справжнім «знанням», вона виражається числами, буквами та символами та відображає процеси та явища у господарській сфері. У сфері економіки, інформація відображає закономірності функціонування ринку та діяльність підприємств. Більшість джерел інформації, що використовуються в аналізі, представлені у формі показників. Глибина аналізу та обґрунтованість висновків значною мірою залежать від правильного вибору показників, які утворюють цілі ланцюги та комплекси даних.

Важливим елементом аналітичного дослідження у розрізі економічного аналізу операцій з покупцями та замовниками на підприємстві, виступає якість інформації. Показники обліку та звітності, обрані для аналізу, слід попередньо ретельно перевіряти за формою та змістом. Висновки та рекомендації, отримані в результаті аналітичного дослідження, визначають успішність стратегічного управління підприємством, адже саме вони надають можливість керівництву приймати обґрунтовані рішення щодо подальшого розвитку та ефективного використання ресурсів.

Для забезпечення якісного аналізу операцій з покупцями та замовниками, або іншими словами - дебіторської заборгованості, на підприємстві, слід враховувати кілька ключових аспектів, які ми згрупували на рисунку 3.7.



Рис. 3.7 Аспекти, що потрібно врахувати під час аналізу операцій з покупцями та замовниками на підприємстві

Проаналізувавши вище окреслені аспекти, перш за все ми відмітили що спочатку необхідно детально вивчити склад і динаміку дебіторської заборгованості, а також визначити фактори, що впливають на її кількість та зміни - це дозволить зрозуміти основні тенденції та причини змін у розрахунках з покупцями. Далі, важливо провести аналіз структури дебіторської заборгованості, щоб виявити її складові частини та розподіл по різних категоріях, за цей рахунок буде виявлено можливі проблемні сегменти та здійснено відповідні коректівні заходи.

Третім кроком буде визначення поточної вартості дебіторської заборгованості, що дозволить оцінити її реальний фінансовий вплив на підприємство. Після цього, рекомендується розробити різні варіанти управлінських рішень, спрямованих на зменшення безнадійної дебіторської заборгованості - це може включатиме перегляд умов оплати, вживання заходів по підвищенню ефективності взаємодії з клієнтами та інші стратегічні заходи.

Нарешті, для ефективного управління дебіторською заборгованістю, важливо прогнозувати її рівень у майбутньому, дозволить підприємству вчасно реагувати на можливі ризики та зміни на ринку.

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю на підприємстві важливо мати доступ до різноманітної інформації. Основні джерела цієї інформації включають в себе первинну документацію, дані синтетичного та аналітичного обліку, форму розрахункових операцій, оцінку дебіторської заборгованості та її класифікацію. Кожне з окреслених джерел надає певну інформацію, яка допомагає зрозуміти стан операцій з покупцями та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Нижче в таблиці 3.3 подано детальну інформацію про кожне з окреслених джерел.

Таблиця 3.3

Джерела інформації для проведення аналізу операцій з покупцями та замовниками на підприємстві

Джерело інформації	Пояснення
Первинна документація	Включає у себе договори, накладні, рахунки-фактури та інші документи, що фіксують зобов'язання та операції з покупцями. Вони виступають основою для реєстрації та контролю дебіторської заборгованості.
Дані синтетичного та аналітичного обліку	Включають у себе узагальнені дані про фінансовий стан підприємства (синтетичний облік) та деталізовану інформацію щодо операцій з покупцями (аналітичний облік), яка дозволяє вивчати структуру та динаміку дебіторської заборгованості.
Форма розрахункових операцій	Документ, в якому відображаються всі фінансові взаємовідносини з покупцями, які включають умови оплати, строки погашення та інші умови. Його аналіз допомагає визначити поточний стан операцій з покупцями та можливі ризики.
Оцінка дебіторської заборгованості	Полягає у визначенні фінансової вартості дебіторської заборгованості на підставі внутрішніх або зовнішніх джерел інформації - це дозволяє оцінити реальний фінансовий вплив дебіторської заборгованості на підприємство.
Класифікація дебіторської заборгованості	Включає у себе розділення дебіторської заборгованості на різні категорії в залежності від строків погашення, ризиків несплати та інших ознак, що дозволяє краще управляти операціями з покупцями та ризиками.

На наш погляд, зазначені джерела інформації виступають важливими для проведення аналізу операцій з покупцями та замовниками на підприємстві. Первинна документація, така як договори та рахунки-фактури, вважається основою для реєстрації та контролю дебіторської заборгованості. Дані синтетичного та аналітичного обліку надають узагальнену та деталізовану інформацію, яка дозволяє вивчати структуру та динаміку заборгованості.

Форма розрахункових операцій та класифікація дебіторської заборгованості допомагають визначити умови операцій та ризики, що напряму впливає на фінансовий стан підприємства. Такий комплексний підхід до аналізу дозволяє ефективно управляти дебіторською заборгованістю та знижує фінансові ризики.

При внутрішньому аналізі операцій з покупцями та замовниками, крім звітної документації і контрактів, використовуються також дані з бухгалтерських реєстрів. Така інформація дозволяє отримати більш повний обсяг даних для аналізу, що сприяє формуванню об’єктивних висновків щодо стану дебіторської заборгованості. Починаючи з загальної вартості дебіторської заборгованості, аналітики можуть подальше дослідження проводити шляхом аналізу змін окремих чинників, що впливають на динаміку цих показників. Такий підхід дозволяє отримати більш об’єктивну картину та зробити висновки про стан та тенденції розвитку дебіторської заборгованості.

Окресливши інформаційну базу аналізу операцій з покупцями та замовниками, далі ми більш детально проаналізуємо методичне забезпечення. Перш за все слід розглянути інформацію щодо статистичних даних динаміки дебіторської заборгованості підприємства, взявши для цього показники з балансу (рис. 3.8).

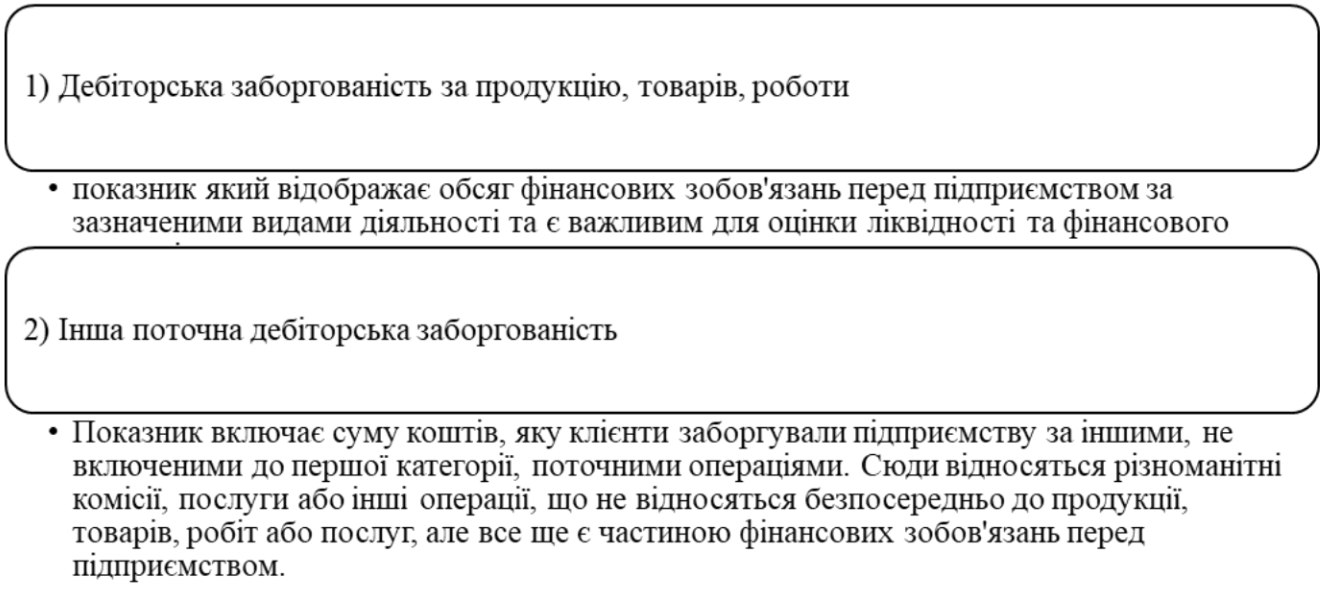


Рис. 3.8 Статистичні показники дебіторської заборгованості підприємства

Розглянувши вище зазначені показники ми зауважили, що інформацію про ці різновиди дебіторської заборгованості слід шукати в Звіті про

фінансовий стан підприємства (Балансі), а саме дебіторська заборгованості за продукцію (товари, роботи) – рядок 1135, інша поточна дебіторська заборгованість – рядок 1155.

На наступному етапі слід дослідити питому вагу дебіторської заборгованості, використавши для цього формули 3.1 та 3.2.

$$\text{Питома вага дебіторської заборгованості за продукцію (роботи, послуги)} = \frac{\text{Дебіторська заборгованість за продукцію (товари,роботи)}}{\text{Загальна сума дебіторської заборгованості}} \quad (3.1)$$

$$\text{Питома вага іншої поточної дебіторської заборгованості} = \frac{\text{Інша поточна дебіторська заборгованість}}{\text{Загальна сума дебіторської заборгованості}} \quad (3.2)$$

Для проведення аналізу динаміки дебіторської заборгованості на поточний рік важливо порівняти дані за початок та кінець звітного періоду для кожного виду дебіторської заборгованості окремо - це допоможе виявити тенденції зміни кількості та вартості заборгованості і дозволить краще зрозуміти динаміку фінансового стану підприємства.

Після порівняння даних за різними періодами можна визначити абсолютне та відносне відхилення показників. Абсолютне відхилення вказує на конкретну різницю між значеннями дебіторської заборгованості на початок та кінець періоду, тоді як відносне відхилення дозволяє врахувати цю різницю у відсотках від вихідного значення. Такий підхід до аналізу динаміки дебіторської заборгованості дозволяє отримати більш об’єктивну картину щодо змін у фінансовому стані підприємства: (формули 3.3 і 3.4).

$$\text{Абсолютне відхилення} = \text{Дебіторська заборгованість на кінець періоду} - \text{Дебіторська заборгованість на початок періоду} \quad (3.3)$$

$$\text{Відносне відхилення} = \frac{\text{Дебіторська заборгованість на кінець періоду}}{\text{Дебіторська заборгованість на початок періоду}} * 100\% - 100 \quad (3.4)$$

На підприємствах дебіторська заборгованість формується різними способами і має різні терміни виникнення заборгованості залежно від умов взаємодії з клієнтами та партнерами. Основні види дебіторської заборгованості включають оплату за продукцію, товари, роботи та послуги, надані клієнтам та замовникам підприємства. Такі показники дозволяють зрозуміти, наскільки

ефективно управляється кредиторська заборгованість, і які саме види продукції чи послуг є найбільш популярними серед клієнтів.

Щодо термінів виникнення дебіторської заборгованості, вони різняться від найближчих до найвіддаленіших термінів. Деякі клієнти можуть розраховуватися впродовж першого місяця після отримання продукції або послуг, тоді як інші можуть затримувати оплату протягом більш тривалого періоду, від 3 до 12 місяців чи навіть понад рік. Такий розподіл термінів виникнення дебіторської заборгованості напряму впливає на фінансовий стан підприємства та його ліквідність, тому їх аналіз є важливим для ефективного управління фінансами.

Для здійснення аналізу термінів виникнення дебіторської заборгованості на підприємстві, спочатку необхідно зібрати дані про час, який займає оплата за продукцію чи послуги від різних клієнтів. Такі дані можна отримати з бухгалтерської звітності або облікових систем підприємства. Потім слід розподілити дебіторську заборгованість на категорії відповідно до термінів виникнення: (табл. 3.4)

Таблиця 3.4

Аналіз термінів виникнення дебіторської заборгованості

Вид дебіторської заборгованості	Терміни виникнення
До 1 місяця	Оплата заборгованості відбувається протягом першого місяця після виникнення. Наприклад, це можуть бути клієнти, які сплачують за товари або послуги негайно після отримання рахунку.
Від 1 до 3 місяців	Тут включені клієнти, які регулярно сплачують за товари або послуги протягом 1-3 місяців після отримання рахунку, що відображає більш помірні терміни платежу.
Від 3 до 6 місяців	Оплата заборгованості відбувається протягом 3-6 місяців після виникнення. Це можуть бути клієнти з тривалими або незначними затримками у погашенні боргу.
Від 6 до 12 місяців	Включає клієнтів, які зазвичай погашають свою заборгованість протягом 6-12 місяців після отримання рахунку, що свідчить про значні затримки у платежах
Понад рік	Термін погашення заборгованості перевищує 12 місяців. Це можуть бути клієнти з надзвичайно тривалими затримками або навіть заборгованість, що не погашена протягом тривалого періоду.

Далі необхідно проаналізувати дані категорії та їх відповідність фінансовим цілям та стратегіям підприємства. В цьому випадку, важливо визначити, чи є збільшення дебіторської заборгованості в категоріях з вищими термінами виникнення показником погіршення кредитоспроможності клієнтів чи можливих проблем з врегулюванням платежів. Також важливо оцінити вплив цих заборгованостей на загальну ліквідність підприємства та розробити стратегії по їх оптимізації та управлінню для забезпечення стабільності фінансового стану.

Завершивши вище зазначений аналіз далі потрібно дослідити обсяги продажу підприємства. Слід спочатку зібрати дані про обсяги продажів за певний період, наприклад, за квартал або за рік. Потім потрібно порівняти одержані дані з попередніми періодами, щоб визначити динаміку зростання або зменшення обсягів продажів. Важливо також проаналізувати структуру обсягів продажів за різними товарними позиціями або послугами, щоб виявити найбільш прибуткові напрямки діяльності та можливі шляхи оптимізації.

Крім того, для повного аналізу необхідно вивчити витрати, пов’язані з виробництвом або закупівлею товарів та послуг для подальшої реалізації - це дозволить встановити ефективність управління витратами та їх вплив на загальний прибуток компанії. Іншим важливим аспектом стане аналіз структури оборотних активів, таких як запаси та дебіторська заборгованість, що відображає ефективність управління оборотними коштами та ліквідність підприємства.

На наступному етапі слід здійснити аналіз операційних витрат в контексті операцій з покупцями та замовниками, він буде важливим для визначення ефективності витрат на забезпечення виробництва, постачання товарів або надання послуг. Такий аналіз допомагає виявити фактори, які впливають на витрати, зокрема вартість виробництва, закупівля матеріалів та ресурсів, оплата праці, а також витрати на маркетинг та реалізацію. Він дозволяє підприємству здійснювати обґрунтовані управлінські рішення щодо оптимізації витрат та підвищення ефективності діяльності (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Показники для здійснення аналізу операційних витрат

Вид витрат	Пояснення
1	2
Матеріальні витрати	Включають витрати на закупівлю сировини, матеріалів, комплектуючих та інших матеріальних ресурсів, необхідних для виробництва продукції або надання послуг. Дані витрати визначають ефективність управління ресурсами та впливають на кінцеву собівартість продукції чи послуг.
Витрати на оплату праці	Включають витрати на заробітну плату працівників, які беруть участь у виробничому процесі або наданні послуг. Витрати вважаються одними з основних складових витрат підприємства і відображають ефективність управління персоналом та оплату праці.
Відрахування на соціальні заходи	Включають витрати на обов'язкові соціальні виплати та страхування, такі як пенсійний фонд, медичне страхування, безробіття тощо. Такі витрати мають велике значення для підтримки соціального захисту працівників та впливають на загальні витрати підприємства.
Амортизація	Представляє витрати на знос основних засобів та нематеріальних активів протягом їх придатного терміну використання. Амортизація враховується для визначення реальних витрат на виробництво та впливає на фінансові показники підприємства.
Інші витрати	Включають витрати, що не відносяться до вищезазначених категорій, такі як витрати на енергію, орендні платежі, рекламу, транспортні витрати тощо. Зазначені витрати можуть бути різноманітними та відображати різні аспекти діяльності підприємства.

Після того як було проведено аналіз витрат, наступним етапом має стати оцінка динаміки оборотних активів підприємства, яка дозволяє виявити тенденції у зміні рівня оборотних активів, що включають запаси, дебіторську заборгованість та інші поточні активи, та їхній вплив на фінансовий стан підприємства. Аналіз динаміки оборотних активів допомагає виявляти можливі ризики недостатньої ліквідності, вчасно виявляти проблеми у врегулюванні заборгованості та управлінні запасами, а також визначати ефективність управлінських рішень в цих сферах: (табл. 3.6)

Таблиця 3.6

Показники для здійснення оцінки оборотних активів підприємства

Показник	Пояснення	Інформація в Звіті про фінансовий стан
Запаси	Включають у себе матеріали, незавершену та готову продукцію, що зберігається на складі підприємства. Вони вважаються одним із важливих елементів оборотних активів і відображають рівень запасів, який може впливати на ліквідність та фінансові результати підприємства.	Рядок 1100
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	Представляє собою суму коштів, яку підприємство заборгувало уряду або місцевим бюджетам у результаті податкових або інших платежів. Показник відображає взаємовідносини підприємства з фіскальними органами та може впливати на його фінансовий стан.	Рядок 1103
Інша поточна дебіторська заборгованість	Включає у себе дебіторську заборгованість, що не входить до інших категорій, таких як розрахунки з бюджетом або дебіторська заборгованість за продажами. Сюди відносяться інші види дебіторської заборгованості, що виникають у процесі діяльності підприємства.	Рядок 1155
Гроші та їх еквіваленти	Представляють собою готівку та еквівалентні грошові активи, які легко доступні для використання в операціях підприємства - це включає готівку в касі, наявність на банківських рахунках та інші фінансові активи, що можуть бути швидко конвертовані у готівку.	Рядок 1165

Після аналізу оборотних активів здійснено оцінку зобов’язань підприємства. Ця оцінка дозволяє визначити, яка частина зобов’язань є короткостроковою і які саме платежі потрібно здійснити в найближчому майбутньому. Аналіз структури короткострокових зобов’язань допомагає підприємству розуміти свою здатність до вчасного виконання фінансових зобов’язань перед постачальниками та кредиторами, а також визначити потенційні ризики та можливості для оптимізації фінансового управління: (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Показники для здійснення оцінки зобов’язань підприємства

Вид поточної заборгованості	Пояснення	Інформація в Звіті про фінансовий стан
Поточна заборгованість за товари, роботи, послуги	Сума коштів, яку підприємство заборгувало постачальникам за надані товари, роботи або послуги.	Рядок 1615
Поточна заборгованість за розрахунками з бюджетом	Сума коштів, яку підприємство заборгувало бюджетним установам, включаючи податок на прибуток.	Рядок 1620
Поточна заборгованість за розрахунками зі страхування	Сума коштів, яку підприємство заборгувало за страхові послуги.	Рядок 1625
Поточна заборгованість за розрахунками з оплати праці	Сума коштів, яку підприємство заборгувало своїм працівникам за виконану роботу.	Рядок 1630
Інші поточні зобов’язання	Сума інших поточних зобов’язань підприємства, які не включаються до інших категорій.	Рядок 1690

Тож слід зауважити, що інформаційне та методичне забезпечення економічного аналізу операцій з покупцями та замовниками на підприємстві виступає ключовим елементом для ефективного управління фінансовою діяльністю - це включає в себе ретельний аналіз різноманітних джерел інформації, таких як первинна документація, дані обліку, форми розрахункових операцій тощо. Важливо також мати систематизовані методичні підходи до аналізу дебіторської заборгованості, враховуючи її структуру та динаміку, щоб приймати обґрунтовані рішення з управління фінансовими ресурсами підприємства.

3.3. Аналіз операцій з покупцями та замовниками на підприємстві галузі

Ми вважаємо, що підґрунтям для аналізу розрахунків підприємства ПП «КОНСТАНТА - М» з покупцями та замовниками полягає у вірному відображенні всієї фінансово-господарської діяльності в бухгалтерському обліку. Взаємні розрахунки з покупцями і постачальниками виникають в результаті різноманітних господарських операцій підприємства, і важливо, щоб

цим операціям передувало укладання відповідних договорів купівлі-продажу або договорів на надання послуг (рис. 3.9).



Рис. 3.9 Формування розрахунків з покупцями та замовниками в умовах ПП «КОНСТАНТА – М»

Для ефективного аналізу дебіторської заборгованості нашого підприємства, на основі інформації з пункту 3.2, рекомендується ретельно вивчити її склад та динаміку, а також визначити фактори, які впливають на її обсяг та зміни. Крім того, слід провести аналіз структури дебіторської заборгованості, визначити поточну вартість даних зобов’язань, розробити стратегії управління для зменшення невиправданої заборгованості та прогнозувати її розвиток в майбутньому. Важливим завданням аналізу стане також виявлення обсягу та динаміки невиправданої заборгованості, а також з’ясування причин її виникнення або зростання, що спричинює нестабільність фінансового стану підприємства.

Першим кроком у дослідженні дебіторської заборгованості стане аналіз статистичних даних, що відображають її динаміку. Таким чином, наступним

етапом буде подання результатів аналізу дебіторської заборгованості для ПП «КОНСТАНТА - М» у вигляді таблиці 3.8:

Таблиця 3.8

Аналіз статистичних даних динаміки дебіторської заборгованості на ПП «КОНСТАНТА – М» за період 2021 – 2023 рр

Показник	Роки			Відхилення			
	2021	2022	2023	Абсолютне		Відносне	
				2022/2021	2023/2022	2022/2021	2023/2022
Дебіторська заборгованість за продукцію, товарів, роботи, послуги, тис. грн	112,1	2054,2	2647,4	1942,1	593,2	1732,5	28,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	-	-	71,7	-	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість, тис. грн	50,1	280,1	89,4	230	-190,7	459,1	-68,1
Всього	162,2	2334,3	2808,5	2172,1	474,2	1339,1	20,3

Отримані показники з аналізу статистичних даних динаміки дебіторської заборгованості на ПП «КОНСТАНТА - М» за період 2021-2023 років були відображені на рисунку 3.10 нижче:

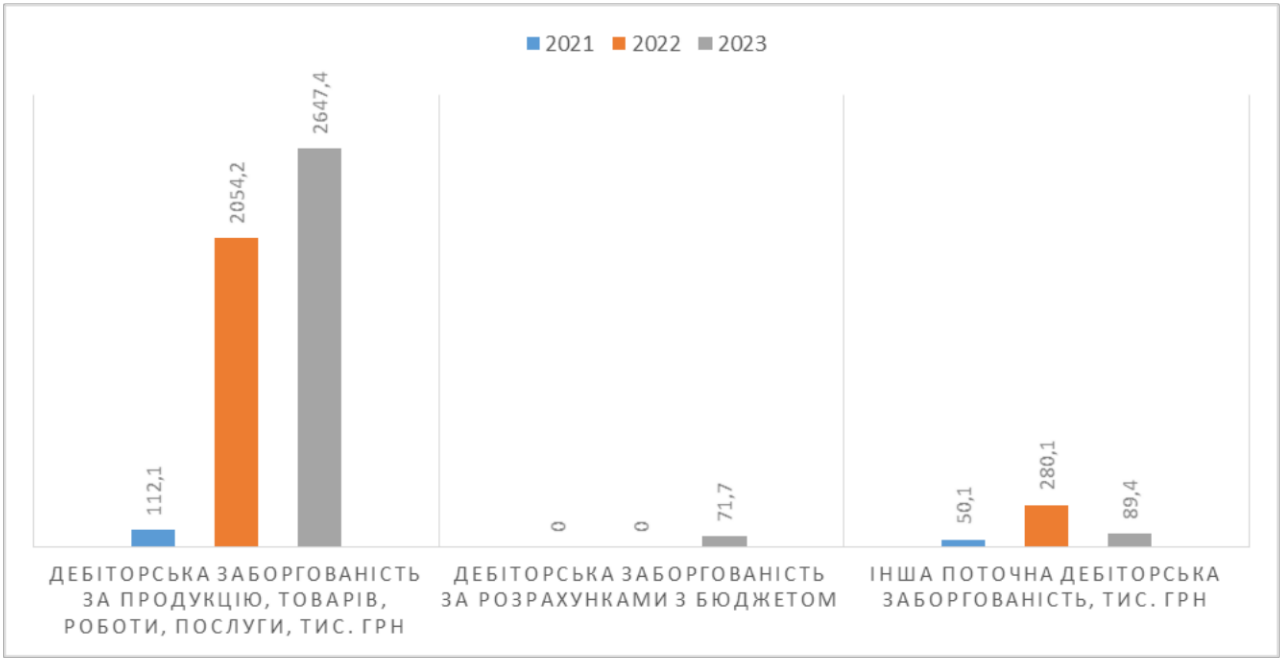


Рис. 3.10 Динаміка статистичних даних динаміки дебіторської заборгованості на ПП «КОНСТАНТА – М» за період 2021 – 2023 рр.

За аналізом статистичних даних динаміки дебіторської заборгованості на ПП «КОНСТАНТА – М» протягом періоду 2021-2023 років видно значне зростання загальної дебіторської заборгованості за цей період. Зокрема, дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги зросла з 112,1 тис. грн в 2021 році до 2647,4 тис. грн в 2023 році, що є значною зміною. Така тенденція свідчить про збільшення обсягу операцій з покупцями та замовниками протягом трьох річного періоду.

У той же час, аналіз показників показує суттєве зменшення іншої поточної дебіторської заборгованості з 280,1 тис. грн в 2021 році до 89,4 тис. грн в 2023 році - це свідчить про зміни в структурі заборгованості та оптимізацію процесів взаєморозрахунків з дебіторами, що напряму впливає на фінансове становище підприємства.

Однак, слід зазначити, що дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом з'явилася лише у 2023 році, відповідно до даних. Новий показник відображає нові операційні або фінансові зобов'язання перед бюджетними установами, що в подальшому вимагає від підприємства додаткового контролю та управління фінансами підприємства.

Проведений аналіз вказує на збільшення дебіторської заборгованості та свідчить про зростання обсягів реалізації товарів та послуг, що виступає позитивним сигналом щодо попиту на продукцію підприємства. Однак, далі ми врахуємо та продовжимо аналізувати усі аспекти змін у дебіторській заборгованості для ефективного управління фінансами та ризиками на підприємстві.

Далі нами було зауважено динаміку дебіторської заборгованості підприємства станом на 2023 р. (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Динаміка дебіторської заборгованості ПП «КОНСТАНТА – М», за 2023 р

Показник	Рівень показника		Зміна, %	
	На початок періоду	На кінець періоду	Абсолютна	Відносна
Загальна сума дебіторської заборгованості, тис. грн	4388,5	2808,5	-1580	-36,0
У тому числі покупці та замовники, тис. грн	3854,4	2647,4	-1207	-31,3
Розрахунки з бюджетом, тис. грн	254	71,7	-182,3	-71,8
Інші дебітори	280,1	89,4	-190,7	-68,1
Частка дебіторської заборгованості у загальній сумі активів	73,1	42,9	-30,2	-41,3
У виручці	22,3	14,2	-8,1	-36,3

Щоб більш детально простежити динаміку дебіторської заборгованості ПП «КОНСТАНТА – М» за 2023 р, одержані результати ми відобразили на рисунку 3.11. Слід відмітити, що такий рисунок, допомагає визначити ключові періоди збільшення або зменшення дебіторської заборгованості та встановити зв’язок між цими змінами та іншими факторами внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

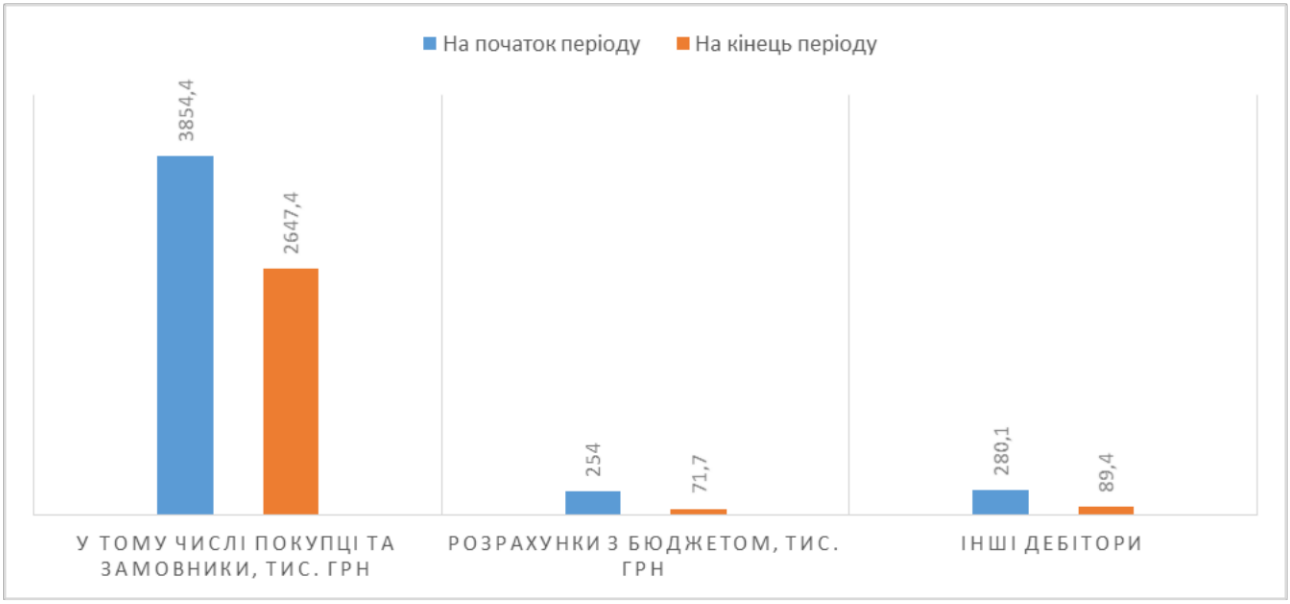


Рис. 3.11 Динаміка дебіторської заборгованості ПП «КОНСТАНТА – М», за 2023 р

Динаміка дебіторської заборгованості ПП «КОНСТАНТА – М» за 2023 рік показує значний зворотний тренд у порівнянні з попереднім періодом. Загальна сума дебіторської заборгованості зменшилася на 36%, що становить абсолютну втрату в 1580 тис. грн - це відображається в усіх аспектах дебіторської заборгованості, включивши розрахунки з покупцями та замовниками, розрахунки з бюджетом та інші дебітори.

Зокрема, суттєве зменшення дебіторської заборгованості з покупцями та замовниками на 31,3% або на 1207 тис. грн свідчить про покращення управління кредитними ризиками або зміну підходів до умов оплати. Зменшення розрахунків з бюджетом на 71,8% стало результатом більш ефективного планування фінансових ресурсів та не суттєвих змін у законодавстві, що регулює оподаткування.

Інші дебітори також відобразили зниження на 68,1%, що вказує на зменшення ризику неплатоспроможності та вдосконалення процесів взаєморозрахунків з .

Зниження частки дебіторської заборгованості у загальній сумі активів на 41,3% та у виручці на 36,3% свідчить про зменшення ризику заборгованості та

поліпшення ліквідності підприємства, що позитивно впливає на його фінансове здоров'я та здатність здійснювати нові інвестиції і розвивати бізнес.

На наступному етапі ми дослідили види і терміни дебіторської заборгованості підприємства: (табл. 3.10)

Таблиця 3.10

Види і терміни утворення дебіторської заборгованості
на ПП «КОНСТАНТА – М», 2023 р

Вид дебіторської заборгованості	Терміни виникнення дебіторської заборгованості					Усього, тис. грн
	До 1 місяця	Від 1 до 3 місяців	Від 3 до 6 місяців	Від 6 до 12 місяців	Понад рік	
За товари і послуги	1023,4	577,6	432,4	388,6	225,4	2647,4
Розрахунки з бюджетом	15,3	12,7	9,4	6,3	28	71,7
Інші дебітори	6,2	4,3	15,9	13,2	3,3	42,9
Усього	1044,9	594,6	457,7	408,1	256,7	2808,5
Частка, %	37,2	21,2	16,3	14,5	10,8	100

Одержані результати по видах і термінах утворення дебіторської заборгованості на ПП «КОНСТАНТА – М» за 2023 р ми відобразили на рисунку 3.12.

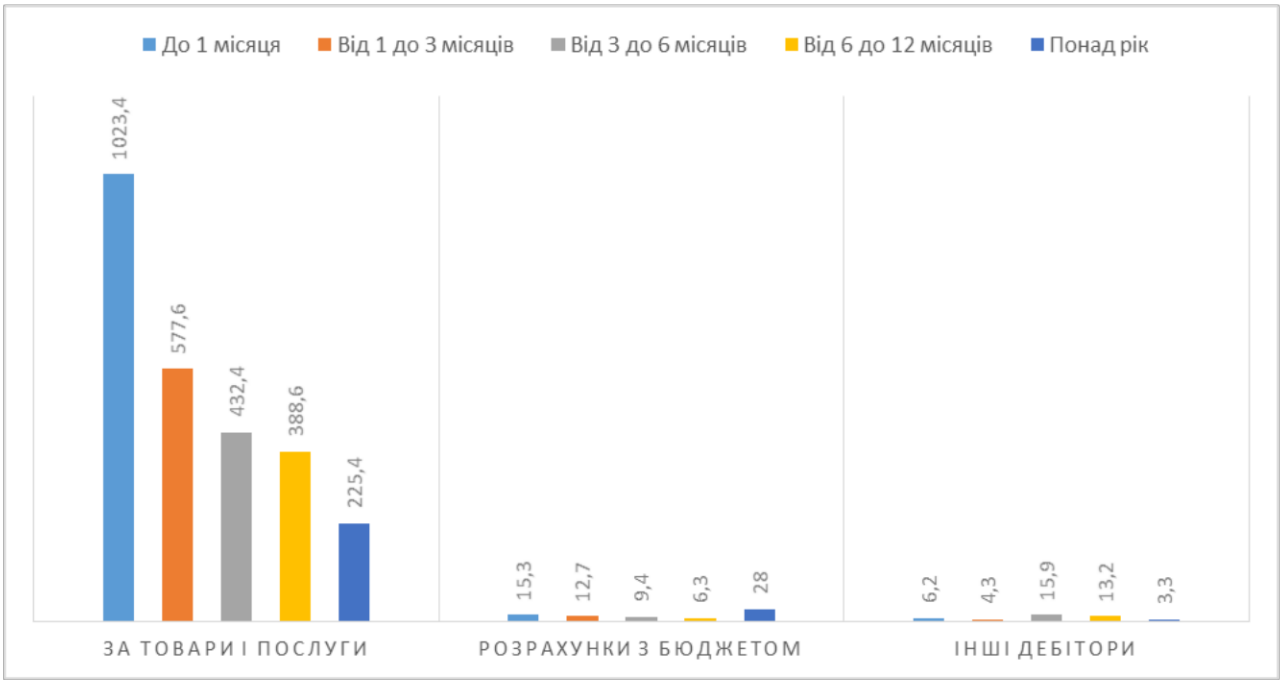


Рис. 3.12 Види і терміни утворення дебіторської заборгованості на ПП «КОНСТАНТА – М», 2023 р.

Проведений аналіз дебіторської заборгованості на ПП «КОНСТАНТА – М» за 2023 рік дозволяє виявити основні види та терміни утворення заборгованості перед покупцями та замовниками. Найбільший обсяг заборгованості утворюється за товари і послуги, що складає 2647,4 тис. грн, або 94,3% від загальної суми дебіторської заборгованості - це свідчить про значний обсяг операцій та великий оборот з товарів та послуг у компанії.

Розрахунки з бюджетом становлять лише невелику частку від загальної суми заборгованості, а саме 71,7 тис. грн, або 2,6% - це вказує на те, що компанія має обмежену кількість розрахунків з бюджетом та ці операції є менш значущими для її діяльності.

Щодо інших дебіторів, їхня заборгованість становить 42,9 тис. грн або 1,5% від загальної суми. Така тенденція пов’язана з операціями з іншими контрагентами, такими як постачальники та інші сторони, з якими підприємство утримує взаємовідносини.

Загальною тенденцією передбачає переважання короткострокових заборгованостей, які утворюють більшість дебіторської заборгованості, зокрема до 1 місяця та від 1 до 3 місяців, що вказує на швидку оборотність коштів у підприємства та регулярність оплати з боку покупців.

Далі було досліджено обсяг продажів за період 2021 – 2023 рр. (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Динаміка обсягів продажу на ПП «КОНСТАНТА – М» за період 2021 – 2023 рр

Товар	Роки			Відхилення			
	2021	2022	2023	Абсолютне		Відхилення	
				2022/2021	2023/2022	2022/2021	2023/2022
Деревина	12658,2	23985,4	9433,7	11327,2	-14551,7	89,5	-60,7
Будівельні матеріали	3665,4	7819,6	7458,8	4154,2	-360,8	113,3	-4,6
Санітарно – технічне обслуговування	2185,2	1138,1	2823,8	-1047,1	1685,7	-47,9	148,1
Всього	18508,4	32943,1	19716,3	14434,7	-13226,8	77,9	-40,2

Одержані результати щодо динаміки обсягів продажу на ПП «КОНСТАНТА – М» за період 2021 – 2023 рр ми відобразимо на рисунку 3.13.

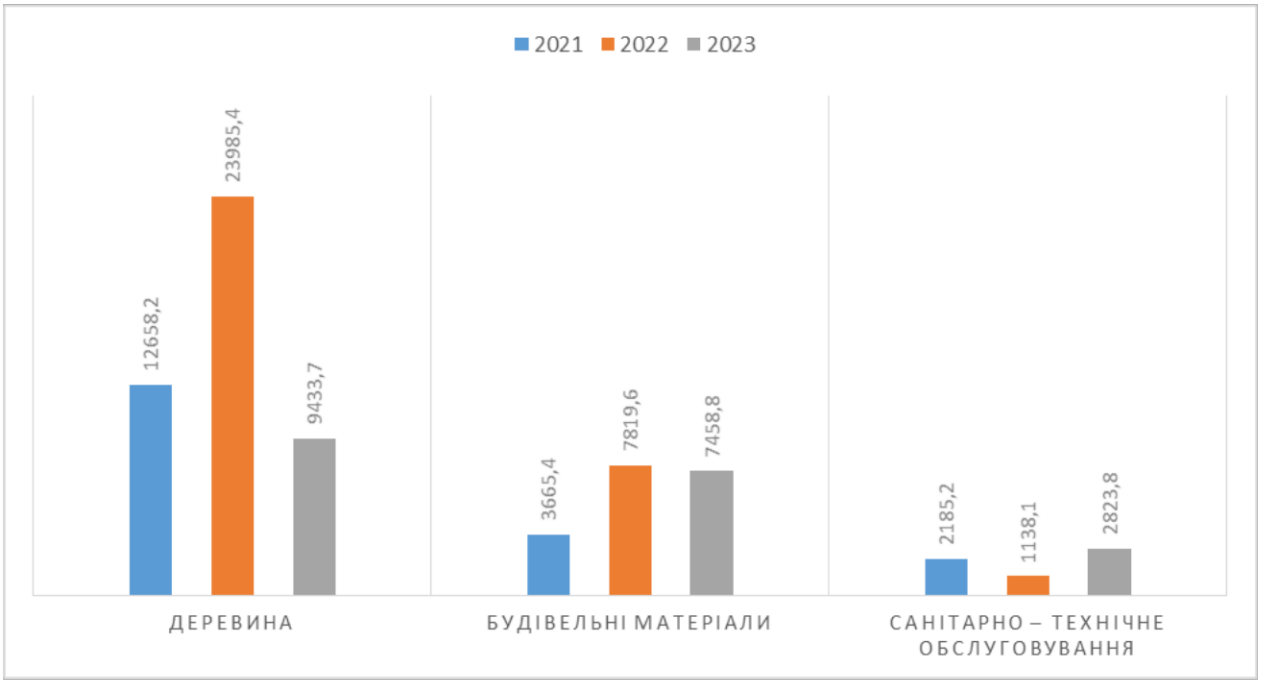


Рис. 3.13 Динаміка обсягів продажу на ПП «КОНСТАНТА – М» за період 2021 – 2023 рр

Динаміка обсягів продажу на ПП «КОНСТАНТА – М» за період 2021–2023 років показує значний коливання обсягів у продажу товарів. Перш за все, спостерігається значна зміна в обсягах продажу деревини, що відображається в абсолютному та відносному зменшенні обсягу продажу у 2023 році порівняно з попередніми роками - це було пов’язано з рядом факторів, таких як зміни в попиті на ринку, зміни виробничих процесів та конкурентна боротьба.

Другий товар, будівельні матеріали, також показав певні коливання у продажах протягом розглянутого періоду. У 2023 році спостерігається невелике зменшення обсягів продажу в порівнянні з попередніми роками. Тенденція зв’язана з різкими змінами у будівельній галузі та незначній зміні споживчих уподобань.

Нарешті, санітарно-технічне обслуговування показало найбільше зростання обсягів продажу у 2023 році порівняно з попередніми роками - це було зумовлено підвищеним попитом на такі послуги та розвитком інфраструктури, що призводить до збільшення обсягів будівельних робіт.

Простежені зміни за період 2021 – 2023 рр в обсягах продажу на ПП «КОНСТАНТА – М» впливають на операції з покупцями, враховуючи різноманіття товарів та послуг, які надає підприємство. Ми вважаємо, що важливо враховувати такі динамічні зміни при плануванні стратегій продажу та роботи з покупцями для забезпечення стійкого фінансового стану та задоволення потреб клієнтів

Далі нами було досліджено як рівень операційних витрат вплинули на обсяги операцій з покупцями та замовниками (рис. 3.14).

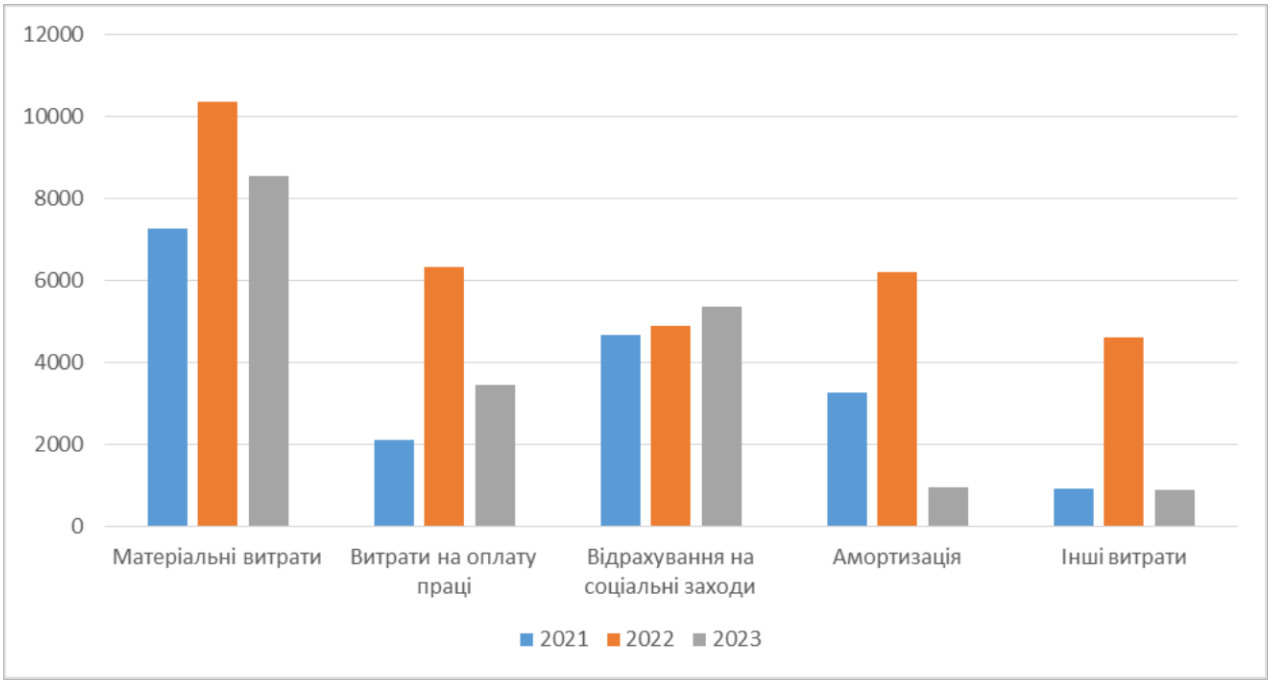


Рис. 3.14 Динаміка операційних витрат на ПП «КОНСТАНТА – М» за період 2021 – 2023 рр.

Динаміка операційних витрат на ПП «КОНСТАНТА – М» за період 2021–2023 років свідчить про значні зміни в структурі та обсягах витрат. Спочатку слід звернути увагу на матеріальні витрати, які зазнали невеликого зростання у 2023 році порівняно з попередніми роками - це свідчить про певну стабілізацію цін на матеріали та оптимізацію виробничих процесів, що напряму впливає на здатність підприємства конкурувати на ринку.

Другий значний елемент витрат - витрати на оплату праці, зросли майже удвічі у 2023 році порівняно з 2021 роком - це стало результатом збільшення

чисельності персоналу та підвищення заробітних плат. Такі теж впливають на вартість виробництва та ціни на продукцію, що прямо впливає на покупців.

Третім елементом вважається відрахування на соціальні заходи, що також зросли у 2023 році. Така тенденція була пов'язана зі змінами у законодавстві та політиці підприємства щодо соціальних виплат для працівників. Такі зміни вплинули на витрати та фінансовий стан підприємства, а також на споживчі можливості покупців.

Нарешті, амортизаційні витрати зменшилися у 2023 році порівняно з попередніми роками - це стало результатом змін у політиці заміщення основних засобів та незначній реорганізації виробничих процесів. Дані зміни вплинули на вартість продукції та ціни, що також має важливе значення для покупців.

Далі в таблиці 3.12 ми дослідили динаміку оборотних активів ПП «КОНСТАНТА – М» за період 2021 – 2023 рр. та відмітили, як їх зміни вплинули на обсяг операцій з покупцями та замовниками.

Таблиця 3.12

Динаміка оборотних активів на ПП «КОНСТАНТА – М»
за період 2021 – 2023 рр.

Показник	Роки			Відхилення			
	2021	2022	2023	Абсолютне		Відносне	
				2022/2021	2023/2022	2022/2021	2023/2022
Запаси	838,7	538,4	1354,2	-300,3	815,8	-35,8	151,523
Готова продукція	487,4	134,2	324	-353,2	189,8	-72,5	141,4
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	-	3854,4	2647,4	-	-1207	-	-31,3
Дебіторська заборгованість з бюджетом	112,1	254	71,7	141,9	-182,3	126,6	-71,8
Інша дебіторська заборгованість	50,1	280,1	89,4	230	-190,7	459,1	-68,1
Гроші та їх еквіваленти	414	137,2	1555,5	-276,8	1418,3	-66,9	1033,7
Всього	1414,9	5065,9	5719,5	3651	653,6	258,04	12,9

Далі одержані результати щодо динаміки оборотних активів на ПП «КОНСТАНТА – М» за період 2021 – 2023 рр. ми відобразили на рисунку 3.15:

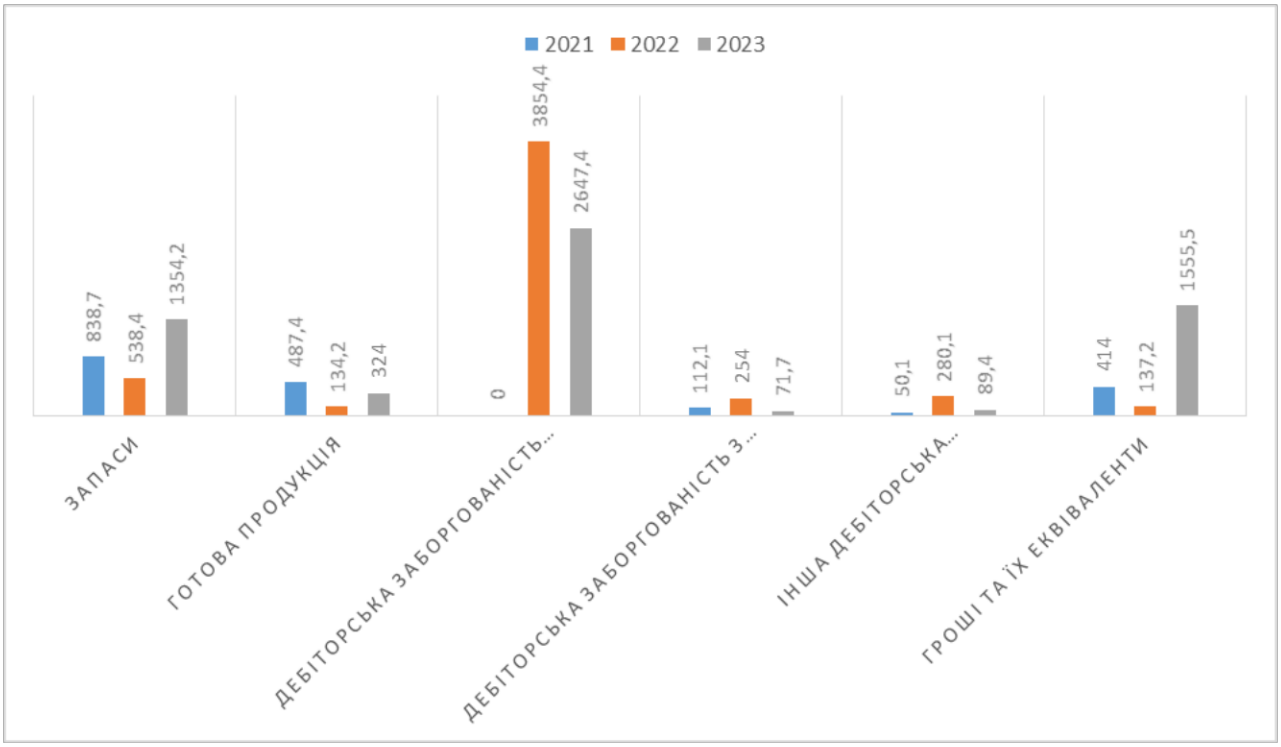


Рис. 3.15 Динаміка оборотних активів на ПП «КОНСТАНТА – М» за період 2021 – 2023 рр.

Динаміка оборотних активів на ПП «КОНСТАНТА – М» за період 2021–2023 років свідчить про значні зміни в структурі та обсягах даних активів. Запаси відобразили значний приріст у 2023 році порівняно з попередніми роками, що вказує на збільшення обсягів закупівель та зміну стратегії складського управління - це напряму вплинуло на реалізаційні стратегії підприємства та взаємодію з покупцями через забезпечення наявності товарів на складі.

Готова продукція також зазнала значного збільшення у 2023 році порівняно з попередніми роками. Тенденція свідчить про розвиток виробництва та збільшення обсягів виробництва. Зміни в обсягах готової продукції впливають на готовність підприємства задовольняти попит покупців та реагувати на їх потреби.

Щодо дебіторської заборгованості, вона також зазнала змін у 2023 році. Збільшення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги та інші

дебіторські зобов'язання свідчить про зміни у співпраці з покупцями, умовах оплати та процесах реалізації.

Також слід відзначити значне збільшення обсягів грошей та їх еквівалентів у 2023 році - це вказує на певні зміни у стратегії фінансового управління підприємства, що також впливає на умови взаємодії з покупцями, зокрема щодо умов оплати та фінансової стабільності підприємства.

Далі на рисунку 3.16 ми відмітили як динаміка власного капіталу та поточних зобов'язань за період 2021 – 2023 рр вплинула на обсяг операцій з покупцями та замовниками.

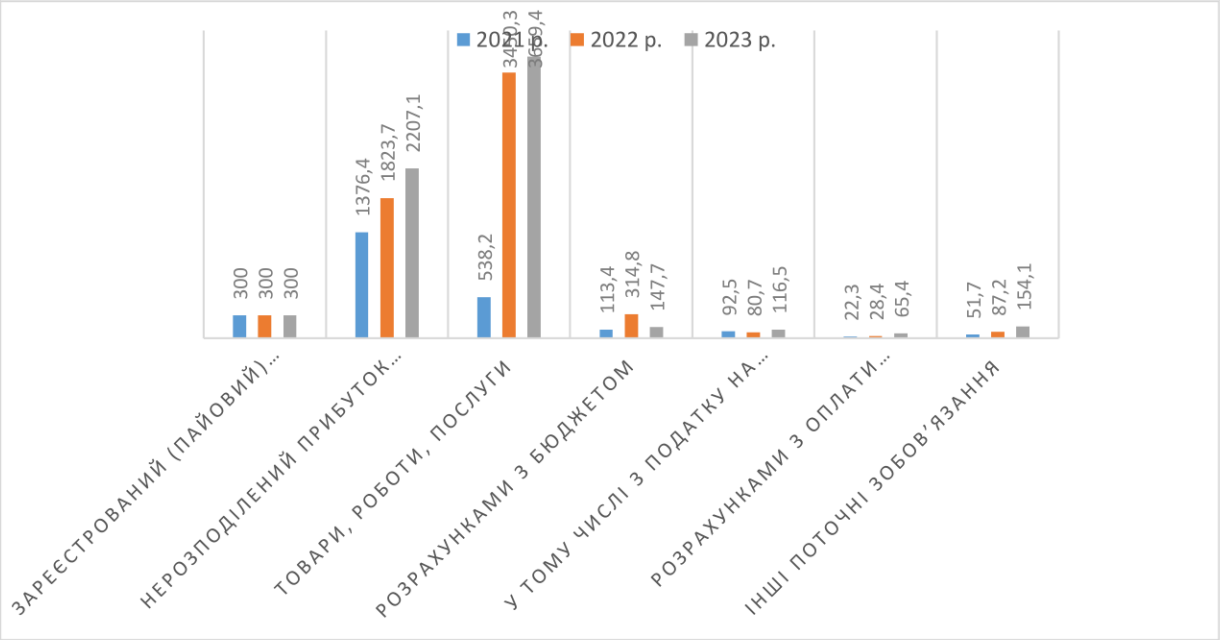


Рис. 3.16 Динаміка власного капіталу та поточних зобов'язань на ПП «КОНСТАНТА – М» за період 2021 – 2023 рр

Динаміка власного капіталу та поточних зобов'язань на ПП «КОНСТАНТА – М» за період 2021–2023 років відображає значні зміни в фінансовому стані підприємства, що напряму впливає на його операції з покупцями. Зокрема, збільшення нерозподіленого прибутку у 2023 році на 60,4% порівняно з 2021 роком свідчить про покращення фінансового стану підприємства, така тенденція сприяє збільшенню довіри покупців та покращенню умов співпраці.

Однак, зростання поточних зобов'язань у 2023 році порівняно з попередніми роками, зокрема заборгованості за товари, роботи, послуги та розрахунками з оплати праці, вказує на збільшення фінансового тиску на підприємство - це впливає на його спроможність вчасно задовольняти зобов'язання перед покупцями, що потенційно погіршує умови співпраці та вплинути на їхню довіру до підприємства.

Значне зростання розрахунків з бюджетом у 2023 році також відображає збільшення фінансового навантаження на підприємство - це вимагає додаткових зусиль для забезпечення фінансової стабільності та вчасного виконання зобов'язань перед покупцями.

Такі зміни в фінансовому стані підприємства впливають на його здатність забезпечувати стабільні та надійні умови для покупців. Вони стимулюють підприємство до пошуку ефективних стратегій фінансового управління та співпраці з покупцями для забезпечення взаємовигідних умов співпраці.

Висновки до 3 розділу

В ході вивчення організаційно-методичного забезпечення аналізу операцій з покупцями та замовниками на підприємстві галузі з'ясовано наступне:

1. У першу чергу, оцінка основних аналітичних показників свідчить про значні зміни в фінансовому стані підприємства протягом розглянутого періоду. Зростання обсягів продажу товарів та послуг, а також власного капіталу свідчить про позитивну динаміку. Щодо інформаційного та методичного забезпечення економічного аналізу операцій з покупцями та замовниками, важливо зазначити, що на підприємстві необхідно забезпечити доступність та достовірність фінансової звітності для ефективного аналізу операцій.

2. У контексті аналізу операцій з покупцями та замовниками на підприємстві галузі, важливо враховувати специфіку галузі та конкурентні умови ринку. Аналіз здійснюється з метою виявлення переваг та недоліків у

взаємодії з покупцями, що дозволяє розробити стратегії для підвищення конкурентоспроможності та забезпечення стійкого розвитку підприємства.

3. Запропоновано для впровадження на ПП «КОНСТАНТА – М» методику аналізу розрахунків з покупцями та замовниками за наступними етапами:

1. Визначення темпів зростання дебіторської заборгованості ПП «КОНСТАНТА – М», а також частки дебіторської заборгованості у загальній сумі активів та у виручці.

2. Оцінка дебіторської заборгованості за видами (за товари і послуги, розрахунки з бюджетом, інші дебітори) та термінами утворення (до 1 місяця, 1-3 місяці, 3-6 місяців, 6-9 місяців, 9-12 місяців, більше 1 року).

3. Аналіз динаміки обсягів продажу за видами товарів та послуг (деревина, будівельні матеріали, санітарно – технічне обслуговування).

ВИСНОВКИ

В ході дослідження теоретичних та практичних аспектів обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками з’ясовано наступне:

1. Операції з покупцями та замовниками виступають важливим об'єктом бухгалтерського обліку та аналізу на підприємстві. Вони відображаються у фінансовій звітності та дозволяють оцінити фінансову стійкість, ефективність управління та конкурентоспроможність підприємства. Здійснивши анотований огляд вітчизняного законодавства та періодичної літератури, стало помітно, що облік та аналіз операцій з покупцями та замовниками регулюється відповідними нормативними актами та методичними рекомендаціями.

2. Динаміка розвитку деревообробної промисловості та місце ПП "КОНСТАНТА - М" в ній свідчить про необхідність постійного аналізу та вдосконалення операцій з покупцями та замовниками для успішного функціонування на ринку.

Економічно-організаційна характеристика підприємства та організація бухгалтерського обліку підтверджують важливість систематичного контролю за операціями з покупцями та замовниками з метою ефективного управління ресурсами та мінімізації ризиків.

3. Організаційне та методичне забезпечення бухгалтерського обліку операцій з покупцями та замовниками включає розробку внутрішніх процедур, контрольних механізмів та навчальних програм для персоналу, спрямованих на підвищення якості фінансової звітності та аналізу. Оподаткування операцій з покупцями та замовниками підлягає відповідним нормам податкового законодавства, що вимагає уважного обліку та відображення податкових зобов'язань у фінансовій звітності. В Наказі про облікову політику ПП "КОНСТАНТА - М" слід обов’язково доповнити інформацію про порядок та метод нарахування резерву сумнівних боргів щодо заборгованості покупців для страхування ризиків несплати грошових коштів.

4. В Балансі (ф. № 1) може відображатися чиста реалізаційна вартість заборгованості покупців та замовників в рядку 1125, в ряд. 1126 - первісна

вартість (суми розрахунків з покупцями) та ряд. 1127 - резерв сумнівних боргів (сума створеного резерву). У Звіті про рух грошових коштів (ф. № 3) відображаються суми надходжень оплати від покупців та річній фінансовій звітності (форма № 5) в Примітках наводяться дані про дебіторську заборгованість за строками сплати.

5. Провівши оцінку основних аналітичних показників діяльності ПП "КОНСТАНТА - М", ми отримали цінну інформацію про фінансові та економічні результати операцій з покупцями та замовниками. Інформаційне та методичне забезпечення економічного аналізу операцій з покупцями та замовниками допомогло підприємству виявити тенденції та проблеми у взаємодії з клієнтами для подальшого удосконалення стратегій та тактик взаємодії.

Запропоновано для впровадження на ПП «КОНСТАНТА – М» методику аналізу розрахунків з покупцями та замовниками за наступними етапами:

1) Визначення темпів зростання дебіторської заборгованості ПП «КОНСТАНТА – М», а також частки дебіторської заборгованості у загальній сумі активів та у виручці.

2) Оцінка дебіторської заборгованості за видами (за товари і послуги, розрахунки з бюджетом, інші дебітори) та термінами утворення (до 1 місяця, 1-3 місяці, 3-6 місяців, 6-9 місяців, 9-12 місяців, більше 1 року).

3) Аналіз динаміки обсягів продажу за видами товарів та послуг (деревина, будівельні матеріали, санітарно – технічне обслуговування).

6. Здійснивши аналіз операцій з покупцями та замовниками на підприємстві галузі ми визначили конкурентні переваги та недоліки у порівнянні з іншими учасниками ринку та розробити ефективні заходи для підвищення ефективності діяльності.

На основі проведеного дослідження, для ПП «КОНСТАНТА – М» ми рекомендуємо впровадити наступний ряд рекомендацій:

– Рекомендується модернізувати систему обліку операцій з покупцями та замовниками на ПП "КОНСТАНТА - М", використавши сучасні

програмні засоби та технології, що дозволить автоматизувати процеси обліку та забезпечити більш точну та швидку обробку інформації.

– Необхідно зміцнити контроль за вчасністю оплати від покупців та замовників, розробивши чіткі процедури взаєморозрахунків та механізми моніторингу за станом дебіторської заборгованості.

– Рекомендується проведення навчань та тренінгів з питань бухгалтерського обліку та аналізу операцій з покупцями та замовниками для підвищення професійної компетентності персоналу.

– Для забезпечення високого рівня надійності фінансової звітності рекомендується впровадження внутрішніх контрольних процедур, спрямованих на запобігання помилкам та шахрайству.

– Для підвищення оборотів та популярності продукції рекомендується аналіз ефективності рекламних заходів серед покупців та замовників з метою визначення найбільш ефективних каналів просування.

– Особлива увага повинна бути приділена взаємодії з клієнтами, врахувавши їхні потреби та побажання. Рекомендується активне залучення клієнтів до процесу розробки нових продуктів та послуг, що сприятиме збільшенню їхньої лояльності та задоволеності.

– Рекомендується розробити систему винагород для постійних клієнтів та замовників, що включатиме знижки, бонусні програми або подарунки за великі обсяги закупівель.

– Необхідно провести аналіз конкурентоспроможності цін на продукцію та послуги порівняно з конкурентами на ринку, щоб забезпечити конкурентоспроможність і привабливість для покупців.

– Важливо регулярно оцінювати якість послуг та обслуговування, що надаються клієнтам, та вдосконалювати їх на основі отриманих відгуків та рекомендацій.

– Запровадження програм лояльності, таких як система бонусів за кожну покупку, може стимулювати повторні покупки та збільшити задоволеність клієнтів від співпраці з підприємством.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text

3. Лист Міністерства фінансів України від 21.12.2005 р. № 31-34000-10-5/27793. URL: https://avbash.wordpress.com/2020/03/26/лист-мінфіну-від-21-12-2005-р-№-31-34000-10-5-27793-про-обліков/

4. МСА 315 « «Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/2_ISA_315_(Revised_2019)_Full_Standard_and_Conforming_Amendments_(uk).pdf

5. МСА 540 «Аудит облікових оцінок та пов'язане з ними розкриття інформації». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/Міжнародний%20стандарт%20аудиту%20540%20(переглянутий).pdf

6. МСА 600 «Використання результатів роботи іншого аудитора». URL: https://proaudit.com.ua/mijnarodni_standarti_auditu/vikoristannya-rezultat-v-roboti-nshogo-auditora.phtml

7. МСА 701 «Повідомлення інформації з ключових питань аудиту в звіті незалежного аудитора». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/МСА%202016-2017_частина%201(1).pdf

8. МСФЗ 11 «Спільна діяльність». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/МСФЗ%2011_ukr_2022.pdf

9. МСФЗ 15 «Доходи від договорів з клієнтами». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15_ukr-compressed.pdf

10. МСФЗ 18 «Доходи». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025

11. МСФЗ 2 «Запаси». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS-02_ukr_2016.pdf

12. МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/МСФЗ%205_ukr_2022.pdf

13. МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS%2007_ukr.pdf

14. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/z0336-13

15. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text

16. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00#Text

17. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text

18. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність». https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13

19. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03#Text

20. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 28 «Зменшення корисності активів». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05#Text

21. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05

22. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text

23. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України № 40, ст.365. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text

24. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: постанова Національного банку України від 21.01.2004 р. № 22. URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/241034___694087

25. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: наказ Міністерства фінансів України від 24.05.95 р. № 88. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95#Text

26. Державна служба статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua

27. Грицай О.І., Станасюк Н.С. Управління дебіторською заборгованістю в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. Економіка і суспільство. 2018. Вип. 15. С. 825–832.

28. Кононенко Л.В., Сисоліна Н.П. Юрченко О.В. Управління дебіторською заборгованістю: сучасний стан, проблеми, перспективи, інформаційне забезпечення. Економічний простір. 2021. № 166. С. 104–109

29. Крупельницька І.Г. Дослідження сучасних особливостей обліку та контролю розрахунків з покупцями. URL: http://212.1.86.13/jspui/bitstream/123456789/5548/1/19.pdf

30. Мулик Т.О., Томчук О.Ф., Федоришина Л.І. Аналітичне забезпечення заборгованості підприємства в умовах антикризового управління. Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2019. № 1. С. 146–160.

31. Пастернак М.М. Методика аналізу дебіторської заборгованості. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 23. С. 681–686.

32. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астрая», 2020. С. 434.

33. Хвіст В.В. Удосконалення організації обліку та фінансового аналізу розрахунків із покупцями та замовниками. URL: http://www.vtei.com.ua/doc/2023/vatra2004/zb14_169.pdf#page=517