

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ
Кафедра обліку і оподаткування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

освітній ступінь – «Магістр»

**на тему: Організаційно-практичні аспекти обліку і аудит розрахунків із
замовниками торгівельного підприємства**

Виконала:

Лугова Марина Костянтинівна
здобувач спеціальності
071 «Облік і оподаткування»

Керівник:

Ткаль Ярміла Сергіївна
доцент кафедри обліку і оподаткування

Рецензент:

Мазіна Наталія Миколаївна
головний бухгалтер Сумського
національного аграрного університету

Суми – 2023

СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет

Кафедра

Освітній ступінь

Спеціальність

Економіки і менеджменту

Обліку і оподаткування

Магістр

071 «Облік і оподаткування»

Завідувач кафедри

« 08 » листопада

Затверджую:

М.І. Гордієнко

2022 р.

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Луговій Марині Костянтинівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Організаційно-практичні аспекти обліку і аудит розрахунків із замовниками торгівельного підприємства

2. База практичного дослідження:

ПП «УкрМінХім» м. Суми

керівник роботи **Ткаль Ярміла Сергіївна, к.е.н., доцент**

(прізвище, ім'я, по-батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджена наказом по університету від

11.01. 2023 р. № 51-н

3. Строк подання здобувачем закінченого проекту (роботи) 12 грудня 2023 року

4. Вихідні дані до проекту (роботи):

первинні та зведені документи, реєстри синтетичного та аналітичного обліку, статутні та

установчі документи, фінансова, статистична, податкова звітність,

законодавчо - нормативні акти з питань обліку і аудиту, монографії, фахові наукові

статті та доповіді на міжнародних науково-практичних конференціях з питань сучасного

стану та вдосконалення обліку, аналізу, аудиту і контролю.

5. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):

дослідити понятійну сутність категорії «розрахунки із замовниками», як об'єкта обліку;

вивчити законодавчо-нормативну базу та інформаційне забезпечення з теми дослідження;

провести підбір та аналіз наукових літературних джерел з тематики дослідження;

навести організаційно – економічну характеристику досліджуваного підприємства;

розкрити стан організації обліку і аудиту розрахунків із замовниками підприємства;

визначити особливості методики обліку і аудиту розрахунків із замовниками у базовому підприємстві;

надати пропозиції щодо вдосконалення обліку і аудиту розрахунків із замовниками в умовах функціонування досліджуваного підприємства;

сформулювати висновки.

6. Дата видачі завдання

« 08 » листопада 2022 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів підготовки кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Визначення та затвердження теми дослідження, складання плану – графіку виконання роботи	листопад 2022 р.	
2.	Підбір та аналіз літературних джерел, підготовка першого теоретичного розділу	грудень 2022 р. - січень 2023 р.	
3.	Збір аналітичної інформації, обробка результатів дослідження та підготовка другого розділу роботи	лютий-липень 2023 р.	
4.	Підготовка третього розділу кваліфікаційної роботи	вересень - жовтень 2023 р.	
5.	Підготовка висновків, пропозицій та узгодження з керівником	жовтень-листопад 2023 р.	
6.	Підготовка кінцевого варіанту кваліфікаційної роботи	листопад 2023 р.	
7.	Опрацювання зауважень керівника, перевірка на автентичність	01-04 грудня 2023 р.	
8.	Рецензування кваліфікаційної роботи	04-08 грудня 2023 р.	
9.	Представлення кваліфікаційної роботи на кафедру, деканат	08 грудня 2023 р.	
10.	Підготовка доповіді, презентації до кваліфікаційної роботи та її попередній захист	08-13 грудня 2023 р.	
11.	Захист кваліфікаційної роботи	14-15 грудня 2023 р.	

Здобувач вищої освіти за другим
(магістерським) рівнем

Марина ЛУГОВА

Керівник роботи

Ярміла ТКАЛЬ

Перевірку на автентичність проведено.

Надія БАРАНІК

Кваліфікаційна робота допущена до захисту

Гарант освітньої програми

Інна НАЗАРЕНКО

Декан факультету економіки і менеджменту

Маргарита ЛИШЕНКО

АНОТАЦІЯ

Лугова М. К. Організаційно-практичні аспекти обліку і аудит розрахунків із замовниками торгівельного підприємства. Кваліфікаційна робота зі спеціальності 071 «Облік і оподаткування», СНАУ, Суми. 2023 р. Рукопис.

У кваліфікаційній роботі розкрито актуальну на сьогодні тему, присвячену обліку і аудиту розрахунків із замовниками. В умовах сучасного бізнесу, де взаємовідносини між підприємствами та їх замовниками набувають все більшого значення, правильний облік та ефективний аудит стають стратегічно важливими завданнями для забезпечення стабільності та конкурентоспроможності підприємства. Основним фактором, який робить цю тему актуальною, є зростання обсягів бізнес-операцій та їх складності в умовах сучасного економічного середовища. Замовники вимагають не лише високоякісних товарів та послуг, але і чіткої та ефективної системи розрахунків.

Правильний облік розрахунків із замовниками дозволяє підприємствам вести контроль над фінансовими потоками, уникати заборгованостей та забезпечувати взаємовигідні умови співпраці. З метою даної роботи було вивчено та проаналізовано бухгалтерський облік і аудит розрахунків із замовниками на прикладі ПП «УкрМінХім». При цьому було виконано дослідження питань відображення розрахунків із замовниками у бухгалтерському обліку, а також особливості заповнення звітних форм; вивчення порядку обліку у торгівельному підприємстві; проведення аналізу показників, що відображають фінансово-господарську діяльність; розробку рекомендацій щодо вдосконалення облікового процесу і оподаткування та покращення даних процесів на підприємстві.

При дослідженні питань було виявлено, що забезпечення ефективного стратегічного фінансового планування підприємства, що включає в себе розрахунки із замовниками, є ключовим для досягнення фінансової стабільності та конкурентоспроможності. Таким чином, з'ясовано, що ефективний облік і аудит розрахунків дозволяють підприємствам оптимізувати ліквідність та управляти оборотним капіталом, що є критичним для забезпечення безперебійності операцій. Також було розглянуто нормативно-правову базу, зазначено, що нормативні документи поділяються на законодавчі (закони, акти, укази, постанови, що регулюють бухгалтерський облік), також виділяють методологічний рівень (внутрішні стандарти, нормативні акти міністерств) та організаційний рівень (робочі документи підприємств).

Виходячи з цього були запропоновані варіанти полегшення обліку розрахунків із замовниками шляхом впровадження нових облікових документів, а також створення економічної служби для аналізу діяльності. Також було обґрунтовано пріоритетні напрями забезпечення точності та надійності фінансової звітності, пов'язаної з розрахунками з замовниками, сприяє підвищенню довіри стейкхолдерів, що може мати позитивний вплив на репутацію підприємства. виправлення даних недоліків має призвести до позитивної зміни.

Ключові слова: розрахунки, замовники, облік, аудит, оподаткування, звітність.

SUMMARY

Luhova M. K. Organizational and Practical Aspects of Accounting and Auditing of Settlements with Customers of a Trading Enterprise. Master thesis in specialty 071 «Accounting and taxation», Sumy National Agrarian University. Sumy. 2023. Manuscript.

The topic relevant for today, dedicated to the accounting and auditing of settlements with customers, was disclosed in the qualification work. In the conditions of modern business, where the relationship between enterprises and their customers is gaining more and more importance, correct accounting and effective auditing become strategically important tasks to ensure the stability and competitiveness of the enterprise. The main factor that makes this topic relevant is the growing volume of business operations and their complexity in the conditions of the modern economic environment. Customers demand not only high-quality goods and services, but also a clear and efficient system of payments.

Correct accounting of payments with customers allows enterprises to control financial flows, avoid debts and ensure mutually beneficial conditions of cooperation. For the purpose of this work, the accounting and audit of settlements with customers was studied and analyzed on the example of PE "UkrMinKhim". At the same time, research was carried out on the issues of displaying settlements with customers in accounting, as well as the peculiarities of filling out reporting forms; study of the accounting procedure in a commercial enterprise; analysis of indicators reflecting financial and economic activity; study of the internal control system; development of recommendations for improving the accounting process and taxation and improving these processes at the enterprise.

When investigating the issues, it was found that ensuring effective strategic financial planning of the enterprise, which includes settlements with customers, is key to achieving financial stability and competitiveness. Thus, it has been found that effective accounting and auditing of settlements allow enterprises to optimize liquidity and manage working capital, which is critical for ensuring uninterrupted operations. The regulatory legal framework was also considered, it was noted that regulatory documents are divided into legislative (laws, acts, decrees, resolutions regulating accounting), methodological level (internal standards, regulatory acts of ministries) and organizational level (working documents of enterprises) are also distinguished).

Based on this, options were proposed to facilitate the accounting of settlements with customers through the introduction of new accounting documents, as well as the creation of an economic service for the analysis of activities. The priority areas of ensuring the accuracy and reliability of financial reporting related to settlements with customers were also substantiated, which helps to increase the trust of stakeholders, which can have a positive impact on the company's reputation. Correcting these shortcomings should lead to positive change.

Keywords: calculations, customers, accounting, audit, taxation, reporting.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ І АУДИТ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ЗАМОВНИКАМИ	11
1.1 Нормативне регулювання облікового процесу розрахунків із замовниками	11
1.2 Теоретико-методичні засади організації обліку розрахунків із замовниками	15
1.3 Організаційно-інформаційне забезпечення аудиту розрахунків із замовниками торгівельного підприємства	21
РОЗДІЛ 2 ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ІЗ ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	29
2.1 Організаційно-економічна характеристика ПП «УкрМінХім»	29
2.2 Організація обліку розрахунків із замовниками торгівельного підприємства	39
2.3 Удосконалення обліку розрахунків із замовниками торгівельного підприємства	45
РОЗДІЛ 3 ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ЗАМОВНИКАМИ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	49
3.1 Методика аудиту розрахунків із замовниками торгівельного підприємства	49
3.2 Практичні аспекти аудиту розрахунків із замовниками підприємства	54
3.3 Удосконалення методики аудиту розрахунків із замовниками	61
ВИСНОВКИ	66
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	68
ДОДАТКИ	74

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Облік і аудит розрахунків із замовниками є важливим аспектом фінансово-економічного управління підприємством. В умовах сучасного бізнесу, де взаємовідносини між підприємствами та їх замовниками набувають все більшого значення, правильний облік та ефективний аудит стають стратегічно важливими завданнями для забезпечення стабільності та конкурентоспроможності підприємства.

Основним фактором, який має вплив на актуальність цієї теми, є зростання обсягів бізнес-операцій та їх складності в умовах сучасного економічного середовища. Замовники вимагають не лише високоякісних товарів та послуг, але і чіткої та ефективної системи розрахунків.

Правильний облік розрахунків із замовниками дозволяє підприємствам вести контроль над фінансовими потоками, уникати заборгованостей та забезпечувати взаємовигідні умови співпраці.

Аудит розрахунків із замовниками, у свою чергу, є необхідним інструментом для перевірки вірності обліку, виявлення можливих ризиків та удосконалення внутрішніх контрольних процесів. Завдяки аудиту, підприємство може впевнено демонструвати свою фінансову діяльність перед зацікавленими сторонами, такими як інвестори, банки, партнери та органи державної регуляторної політики.

Зазначена актуальність виникає із високого рівня конкуренції, де правильний облік і аудит розрахунків із замовниками стають стратегічною перевагою, сприяючи ефективному управлінню фінансами та підвищенню довіри з боку бізнес-партнерів.

Забезпечення ефективного стратегічного фінансового планування підприємства, що включає в себе розрахунки із замовниками, є ключовим для досягнення фінансової стабільності та конкурентоспроможності.

Ефективний облік і аудит розрахунків дозволяють підприємствам оптимізувати ліквідність та управляти оборотним капіталом, що є критичним для забезпечення безперебійності операцій.

Контроль над розрахунками із замовниками дозволяє уникнути можливих фінансових ризиків та забезпечити високий рівень внутрішнього контролю на підприємстві. З урахуванням постійних змін у законодавстві та стандартах бухгалтерського обліку, правильний облік та аудит розрахунків стають актуальними для забезпечення відповідності всіх фінансових операцій нормативам та вимогам.

Забезпечення точності та надійності фінансової звітності, пов'язаної з розрахунками із замовниками, сприяє підвищенню довіри стейкхолдерів, що може мати позитивний вплив на репутацію підприємства.

Багато авторів розглядали питання обліку і аудиту розрахунків як важливий аспект фінансового управління та внесли вагомий внесок у розвиток даної теми. Наукові праці таких ів як І.І. Афанас'єва, В. Белозерцев, В.В. Бобко, Г.В. Булат, Ф.О. Гавриленко, В. Гливенко, А.Ф. Гуменюк, С.В. Візіренко, Є. Єлісєєва, В.В. Жарнікова, Т. Клименко, Т.О. Кобець, М.Ф. Кондратюк, К.Т. Коновалова, Т.В. Косташ, О.В. Кравченко, Д.Д. Кучкіна, І. Левкович, А.П. Макаренко, А.С. Макарова, Т.О. Меліхова, В.В. Мельник, С.О. Олійник, К.А. Пилипенко, О.М. Поліщук, О.В. Попович, О.М. Розмислов, О.О. Сидоренко, М. Скрипник, В. Сlepченко, Я.В. Сливка, О.І. Степаненко, В.Г. Уманська, С.В. Філімонова, М.Д. Щербан, М. Яструбський стануть основою теоретичного матеріалу кваліфікаційної роботи.

Мета дослідження полягає у теоретичному та практичному узагальненні і розробці пропозицій щодо організаційно-практичних аспектів обліку і аудиту розрахунків із замовниками на ПП «УкрМінХім».

Відповідно до поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- уточнити нормативне регулювання облікового процесу розрахунків із замовниками;
- дослідити теоретико-методичні засади організації обліку розрахунків із замовниками;
- розглянути організаційно-інформаційне забезпечення аудиту розрахунків із замовниками торгівельного підприємства;

- здійснити аналіз організаційно-економічної характеристики ПП «УкрМінХім»;
- розглянути організацію обліку розрахунків із замовниками торговельного підприємства;
- впровадити удосконалення обліку розрахунків із замовниками торговельного підприємства ПП «УкрМінХім»;
- визначити методику аудиту розрахунків із замовниками торговельного підприємства ПП «УкрМінХім»;
- розглянути практичні аспекти аудиту розрахунків із замовниками підприємства ПП «УкрМінХім»;
- запропонувати удосконалення методики аудиту розрахунків із замовниками;
- зробити висновки.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети й розв'язання завдань у роботі використовувалися наступні наукові методи: порівняльний підхід до оцінки економічних явищ, аналізу наукової літератури за темою дослідження, аналізу та синтезу, графічний, систематизація, логічний підхід, узагальнення.

Об'єктом дослідження є організаційно-практичні аспекти обліку і аудиту розрахунків із замовниками на ПП «УкрМінХім».

Предметом дослідження є теоретико-методичні та науково-практичні аспекти організації обліку і аудиту розрахунків із замовниками на ПП «УкрМінХім».

Інформаційна база дослідження: наукові статті та науковометодичні матеріали з теми дослідження, річні звітності та офіційні дані з сайту в управлінні фінансового обліку на підприємстві ПП «УкрМінХім».

Наукова новизна дослідження полягає у вдосконаленні теоретико-практичних аспектів облікового процесу і аудиту розрахунків із замовниками торговельного підприємства.

Практичне значення одержаних результатів мають теоретичне та практичне значення, оскільки вони допоможуть удосконалити організацію

фінансового обліку і аудиту на підприємстві ПП «УкрМінХім», а також у навчальному процесі. Запропоновані рекомендації можуть бути використані при розробці стратегії розвитку організації фінансового обліку і аудиту на підприємстві ПП «УкрМінХім».

Апробація результатів дослідження. Основні результати наукових досліджень були обговорені на міжнародних науково-практичних конференціях, зокрема: II Міжнародній науково-практичній конференції «Стратегічні пріоритети розвитку бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування в умовах глобалізації» (м. Суми, 16 листопада 2023 року), XI Міжнародній науково-практичній конференції «Розвиток обліку, аудиту та оподаткування в умовах інноваційної трансформації соціально-економічних систем» (м. Кропивницький, 30 листопада 2023 року).

Публікації. Результати дослідження доповідалися на науково-практичних конференціях. Основні результати дослідження публікувались в двох наукових працях автора, в тому числі 2 тези доповіді.

Обсяг і структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг кваліфікаційної роботи – 73 сторінок, робота містить 12 таблиць, 5 рисунків. Список використаних джерел налічує 38 джерел.

РОЗДІЛ 1

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ І АУДИТ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ЗАМОВНИКАМИ

1.1 Нормативне регулювання облікового процесу розрахунків із замовниками

Нормативне регулювання облікового процесу розрахунків із замовниками означає систему правил, стандартів і встановлених процедур, які визначають порядок обліку та документування фінансових транзакцій, пов'язаних з розрахунками між підприємством і його замовниками.

Нормативне регулювання облікового процесу розрахунків із замовниками включає в себе сукупність правил, стандартів та законодавчих актів, які визначають порядок, методологію та вимоги до обліку фінансових операцій, пов'язаних із здійсненням розрахунків між підприємством та його замовниками.

Нормативне регулювання може включати в себе законодавчі акти, стандарти бухгалтерського обліку, а також внутрішні правила і політики підприємства, спрямовані на забезпечення точності, достовірності і ефективності облікового процесу в контексті розрахунків із замовниками.

Це може також включати в себе вимоги до ведення облікової документації та звітності з метою внутрішнього контролю та забезпечення відповідності законодавчим нормам. Бухгалтерський облік – це складна і гнучка система, яка об'єднується в цілісне ціле для відображення всіх аспектів діяльності підприємства з інформаційно-контрольною метою.

Розрахунки з покупцями і замовниками визначаються відповідно до господарського законодавства, яке ґрунтується на господарському правопорядку – наборі правил для ефективного виконання та управління господарською діяльністю.

Ці норми включають законодавчі акти України, галузеві вказівки та інші нормативні документи, що регулюють розрахунки з покупцями і замовниками.

Важливо відзначити, що різні види розрахунків мають свою унікальну специфіку та область застосування.

Під час проведення розрахунків зі споживачами та замовниками, організація повинна дотримуватися принципу раціональності вибору методів розрахунків з контрагентами.

Крім того, важливо керуватися принципом обережності, ураховуючи конкретні обмеження, визначені законодавством, наприклад, щодо вивезення або ввезення товарів. Тенденції законодавчого регулювання розрахунків з замовниками та покупцями можна відслідковувати згідно з рисунком 1.1.



Рисунок 1.1 – Напрями законодавчого регулювання розрахунків з покупцями та замовниками

Джерело: узагальнено автором на основі джерела [21].

На рисунку 1.1 відзначено інтерес до взаємозв'язку та впливу нормативно-законних дій, спрямованих на стабілізацію розрахунків, а також їх подальше відображення у концепції бухгалтерського обліку.

В бухгалтерському обліку ключовими елементами щодо відображення дій є зобов'язання та їх подальше закриття на майбутніх етапах. Це визначається

основним фактором – тривалістю дії цих зобов'язань та моделлю розрахунків, що їм відповідає.

Дослідники, такі як Поліщук О.М., Бобко В.В., Мельник В.В., розглядають бухгалтерський облік як невід'ємну частину управлінського процесу, що накопичує та узагальнює інформацію у грошовому вимірюванні про майно, капітал та зобов'язання підприємства [20].

Бухгалтерський облік – це складна і гнучка система, яка об'єднується в цілісне ціле для відображення всіх аспектів діяльності підприємства з інформаційно-контрольною метою.

Згідно з Господарським кодексом, господарське зобов'язання виникає внаслідок взаємодії господарюючих суб'єктів у рамках господарської діяльності.

Основні елементи нормативного регулювання облікового процесу розрахунків із замовниками включають:

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО): вони встановлюють загальноприйняті принципи обліку, включаючи розрахунки з замовниками, наприклад, МСБО 15 «Доходи від угод з клієнтами».

Нормативні акти національних органів бухгалтерського обліку: кожна країна має свої національні стандарти та нормативи бухгалтерського обліку, наприклад, в Україні – НП(С)БО.

Податкове законодавство: правила оподаткування можуть впливати на облік розрахунків із замовниками, включаючи момент визнання доходу для цілей оподаткування.

Цивільне законодавство: воно визначає правові аспекти угод та зобов'язань, що можуть впливати на облік розрахунків.

Положення про облік та фінансову звітність: внутрішні документи підприємства, які регулюють порядок обліку і подання фінансової звітності [30].

Ці елементи визначають засади і правила обліку розрахунків із замовниками та гарантують відповідність фінансової звітності стандартам та вимогам. Господарсько-договірні зобов'язання виникають внаслідок взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності та можуть мати різні форми.

У таблиці 1.1 проведено аналіз нормативних актів, які регламентують організацію обліку та контролю за розрахунками з покупцями і замовниками на підприємстві.

Таблиця 1.1 – Нормативні акти, котрі регулюють питання організації обліку та контролю розрахунків з покупцями і замовниками

№	Нормативне джерело	Стислий зміст
1	Цивільний кодекс України	Цивільним законодавством регулюються особисті немайнові та майнові відносини (цивільні відносини), засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їх учасників.
2	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	Цей Закон визначає мету, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. Наведені терміни які використовуються в цьому Законі, правові засади регулювання, організації, введення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні. Цей закон поширюється на всіх юридичних осіб, створених відповідно до законодавства України.
3	НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»	Визначаються методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності.
4	НП(С)БО 11 «Зобов'язання»	«Зобов'язання» визначаються методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності. Дається тлумачення поняття непередбачене зобов'язання
5	Інструкція «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті»	Регламентує форми і порядок розрахунків між підприємствами. встановлює правила використання при здійсненні розрахункових операцій платіжних інструментів у формі: платіжного доручення; платіжної вимоги-доручення; акредитива; чека; векселя; платіжної вимоги

Джерело: узагальнено автором на основі джерела [7].

Зазначений аналіз підтверджує, що чинне законодавство насичене великою кількістю нормативно-правових документів, які виступають регуляторами в організації обліку та контролю розрахунків з покупцями і замовниками на вітчизняних підприємствах.

Для ефективного управління фінансовою взаємодією зі споживачами та замовниками важливо ретельно застосовувати внутрішній документ – розпорядження про облікову політику компанії. Цей документ визначає основи, методи та операції обліку, що відображають концепцію обліку в підприємстві.

Нормативно-правові акти, наведені в даному контексті, мають на меті забезпечити підготовку об'єднаної, достовірної та об'єктивної обліково-аналітичної інформації.

Ця інформація призначена для різних зацікавлених сторін, таких як працівники підприємства, інвестори, контрагенти, кредитори, громадськість та держава. Вона особливо важлива для оцінки дебіторської заборгованості та відображення взаємодії з різними стейкхолдерами (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2 – Внутрішні робочі документи, що регулюють облік розрахунків з покупцями та замовниками

№	Назва документу	Основний зміст
1	Облікова політика підприємства	Визначає способи організації та ведення фінансового обліку в фірмах, з урахуванням відповідних умов його діяльності
2	Робочий план рахунків	Всі підприємства розробляють робочий план рахунків, включаючи до нього рахунки, що мають практичне значення на підприємстві. Робочий план рахунків використовується керівником підприємства. Але порядок застосування кожного рахунка є незмінним, встановленим інструкцією зі використання плану рахунків
3	Розробленні первинні документи	Всі підприємства мають право створити власні спеціалізовані документи, за умови наявності в них обов'язкових реквізитів (з метою внутрішнього управлінського обліку).

Джерело: узагальнено автором на основі джерела [14].

Таким чином, система правового регулювання обліку і аудиту за дебіторською заборгованістю повинна відповідати сучасним тенденціям розвитку економічних відносин. Вона має стати надійним інструментом, який забезпечить різноманітні аудиторії користувачів правдивою фінансовою інформацією.

1.2 Теоретико-методичні засади організації обліку розрахунків із замовниками

Теоретико-методичні засади організації обліку розрахунків із замовниками визначають теоретичні та методичні основи, на яких ґрунтується система обліку та контролю фінансових взаємовідносин з замовниками.

Ці засади визначають порядок ведення обліку, розробку політик і процедур, спрямованих на забезпечення ефективного взаємодії з замовниками.

Теоретико-методичні засади організації обліку розрахунків із замовниками визначають теоретичні та методичні принципи, які слід враховувати при розробці та впровадженні системи обліку фінансових операцій, пов'язаних із здійсненням розрахунків між підприємством та його замовниками.

Теоретико-методичні засади включають:

- Відповідність міжнародним та національним стандартам: Організація обліку повинна дотримуватися встановлених міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку, які регулюють порядок визнання, вимірювання та відображення розрахунків із замовниками у фінансовій звітності.

- Систематизація та класифікація розрахунків: Розрахунки із замовниками повинні бути систематизовані та класифіковані відповідно до їхнього призначення та характеру. Це дозволяє забезпечити коректний облік та аналіз фінансових операцій.

- Визначення моменту визнання доходу: Теоретичні засади повинні включати визначення моменту визнання доходу від реалізації продукції чи надання послуг з метою правильного визначення фінансових результатів та оподаткування.

- Автоматизація та інформаційна підтримка: Врахування сучасних технологій, зокрема впровадження автоматизованих систем обліку та програмного забезпечення для ефективної інформаційної підтримки процесів розрахунків.

- Контроль та аудит обліку розрахунків: Забезпечення системи внутрішнього контролю та підготовка до аудиту для перевірки вірності та достовірності обліку розрахунків.

- Інтеграція з іншими системами обліку: Врахування взаємозв'язку обліку розрахунків із іншими обліковими системами (наприклад, матеріального обліку, оплати праці) для забезпечення цілісної інформаційної системи підприємства.

- Захист інформації: Розробка та впровадження заходів щодо захисту інформації, пов'язаної з розрахунками із замовниками, від несанкціонованого доступу та витоку конфіденційної інформації.

- Навчання та розвиток персоналу: Забезпечення високого рівня кваліфікації персоналу, який відповідає за облік розрахунків, через проведення тренінгів та навчання [27].

Ці теоретико-методичні засади сприяють ефективному та надійному організаційно-практичному обліку розрахунків із замовниками на підприємстві.

Серед основних аспектів теоретико-методичних засад організації обліку розрахунків із замовниками, слід відокремити (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3 – Основні аспекти теоретико-методичних засад організації обліку розрахунків із замовниками

№	Аспект	Опис
1	Стандарти бухгалтерського обліку	Визначають правила і принципи, які повинні бути дотримані при веденні обліку розрахунків із замовниками. Це може включати в себе правила реєстрації фінансових операцій, визначення вартості продукції та послуг, амортизацію активів тощо.
2	Методи визначення дебіторської заборгованості	Встановлення конкретних методів оцінки та класифікації дебіторської заборгованості, а також критеріїв для визначення строків погашення розрахунків.
3	Контроль та аудит розрахунків із замовниками	Організація системи внутрішнього контролю та проведення аудиту для перевірки відповідності обліку реальним фінансовим та економічним подіям, а також виявлення можливих ризиків та недоліків.
4	Автоматизація обліку	Впровадження сучасних інформаційних технологій для автоматизації процесів обліку розрахунків з замовниками, що сприяє ефективності та точності облікових операцій.
5	Стратегії управління дебіторською заборгованістю	Розробка стратегій зниження рівня дебіторської заборгованості, оптимізації умов реалізації продукції та управління кредиторською заборгованістю.

Джерело: узагальнено автором на основі джерела [26].

Отже, ці принципи є основою для раціональної організації обліку розрахунків із замовниками з метою забезпечення ефективного фінансового управління підприємством.

Облік розрахунків з покупцями та замовниками є важливим етапом бухгалтерського процесу для багатьох підприємств, особливо тих, що утримуються як замкнуті системи з постійною взаємодією з контрагентами, такими як постачальники, кредитори та покупці.

Розрахунки з покупцями та замовниками становлять значну частину доходів та грошових потоків підприємства, дозволяючи отримувати необхідні ресурси та забезпечувати фінансову стійкість. Класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення та визначення коефіцієнта сумнівності грають важливу роль у цьому процесі.

Щоб оптимізувати систему обліку розрахунків і зменшити дебіторську та кредиторську заборгованість, рекомендується контролювати співвідношення між ними, аналізувати структуру заборгованості за конкретними клієнтами та замовниками та вести моніторинг їх оборотності.

Додатково, важливо організувати роботу з договорами, враховуючи потреби постійних клієнтів.

Внесення таких змін може сприяти оптимізації системи обліку розрахунків з покупцями та замовниками, що є важливим аспектом фінансового управління підприємством.

Ці розрахунки стосуються формування як основних, так і оборотних засобів, реалізації виробленої продукції та наданих послуг, розподілу прибутку, а також включають розрахунки з фінансовими установами та органами соціального страхування.

Впровадження таких інновацій може призвести до суттєвих змін у системі обліку розрахунків з покупцями та замовниками, зокрема, на кінець фінансового періоду.

Таким чином, економічна сутність розрахунків з покупцями та замовниками включає в себе ряд особливостей та аспектів, які вимагають детального вивчення, аналізу та ефективного контролю для успішного функціонування підприємства.

У період ринкової економіки, всі комерційні організації, визнаючи укладені договори з іншими юридичними та фізичними особами, вступають в

розрахунково-грошові відносини за поставлені ними товари, виконані роботи або надані послуги. Покупці та замовники є ключовими учасниками цих розрахункових операцій.

Покупці, як фізичні чи юридичні особи, що придбавають товари, роботи чи послуги, взаємодіють з підприємствами у рамках укладених договорів. Замовники, з свого боку, є сторонами договору, на підставі замовлення якого виробляється конкретна продукція, надаються послуги або виконуються роботи іншим учасником договору.

Дебіторська заборгованість, згідно з НП(С)БО 10, визначається як сума боргу дебіторів перед підприємством на певну дату. За МСФЗ 39, дебіторська заборгованість визнається в балансі в той момент, коли підприємство має юридичне право отримати грошові кошти в результаті укладеного договору. При визнанні дебіторської заборгованості необхідно оцінити її справедливую вартість та врахувати витрати на операцію, пов'язані з цим фінансовим активом [23].

Принцип раціональності в розрахунках з покупцями і замовниками передбачає, що підприємство повинно розумно обирати форму розрахунку з контрагентами.

Водночас, дотримання принципу передбачливості визначається необхідністю дотримання встановлених законодавством обмежень у виборі конкретних форм розрахунків у певних угодах. Наведемо принципи та вимоги обліку розрахунків з покупцями і замовниками:

принцип систематичності – забезпечення систематичного та логічного підходу до обліку розрахунків, щоб зберегти послідовність та структурованість;

принцип достовірності – забезпечення відображення реальної фінансової ситуації, а також точності та повноти інформації про розрахунки;

принцип об'єктивності – врахування об'єктивних фактів та обставин при веденні обліку, щоб уникнути приховування або завищення фінансових результатів;

принцип контролю – встановлення ефективних систем внутрішнього контролю, що дозволяють вчасно виявляти та виправляти можливі помилки та ризики;

принцип ділової активності – заохочення активної позиції при взаємодії з покупцями і замовниками для забезпечення вигідних умов та оптимальних розрахункових процесів [16].

Ці принципи та вимоги визначають рамки ефективного та відповідального управління розрахунковим процесом підприємства.

Таблиця 1.4 – Принципи обліку розрахунків з покупцями і замовниками

№	Принцип	Вимоги
1	Принцип нарахування	Згідно з принципом нарахування в бухгалтерському обліку, операції та події визнаються тоді, коли вони відбуваються (а не тоді, коли отримуються або виплачуються грошові кошти або їхні еквіваленти), а відображають їх в облікових реєстрах та у фінансових звітах тих періодів, до яких вони відносяться
2	Принцип відповідності	У звітному періоді реєструються тільки ті витрати, які призвели до доходів звітного періоду, тобто доходам звітного періоду повинні відповідати витрати звітного періоду.
3	Принцип обачності	Цей принцип вимагає уникати недооцінки зобов'язань та витрат, а також переоцінки активів і доходів.
4	Принцип постійності або послідовності	Принцип послідовності передбачає, що якщо підприємство обрало один якийсь метод обліку, то воно повинно застосовувати його постійно
Ці принципи регламентують на підприємстві кількість і якість інформації про дану дебіторську заборгованість, що повинна міститися у фінансовій звітності в інтересах користувачів.		

Джерело: узагальнено автором на основі джерела [17].

Спосіб налаштування керування суспільними справами - це система управління, яка об'єднує методи, засоби та принципи для ефективної реалізації управлінських цілей.

Основні завдання обліку розрахунків з покупцями і замовниками включають:

- виконання сталих правил розрахункових відносин;
- доречне та точне документування операцій;

- повне та ефективне стягнення заборгованості при проведенні розрахунків з покупцями і замовниками;
- надійне відображення розрахункових операцій у фінансовій звітності підприємств;
- періодичне проведення інвентаризації.

Отже, визначення класифікаційних властивостей, принципів та основних завдань дебіторської заборгованості у розрахунках з покупцями та замовниками вказує на різноманітність наукових та законодавчих підходів при розгляді та уточненні цієї категорії. Дебіторська заборгованість формується під впливом різноманітних внутрішніх та зовнішніх факторів.

1.3 Організаційно-інформаційне забезпечення аудиту розрахунків із замовниками торговельного підприємства

Організаційно-інформаційне забезпечення аудиту розрахунків із замовниками у торговельному підприємстві включає в себе ряд процедур та структурних аспектів, спрямованих на забезпечення ефективності та точності аудиторського процесу.

Розрахунки з покупцями та замовниками є динамічними і вимагають постійного контролю та впливу з боку управління на загальну систему управління підприємством.

Ця діяльність тісно пов'язана з обробкою значних потоків економічної інформації, яка визначається ефективністю системи обліку на підприємстві. Забезпечення правильного управління та експлуатації передбачає наявність достовірної та своєчасної інформації про стан дебіторської заборгованості, законність та підтвердження господарських операцій.

Мета контролю над розрахунками з покупцями та замовниками включає:

- систематичний моніторинг достовірності бухгалтерського обліку та звітності, особливо щодо дебіторської заборгованості та зобов'язань;

- забезпечення своєчасності передачі коштів кредиторам та вчасного погашення боргів боржникам;

- забезпечення правильності вимог та їх своєчасного погашення, зокрема дотримання розрахунково-платіжної дисципліни для збереження платоспроможності підприємства [28].

Основні завдання контролю за розрахунками з покупцями та замовниками включають:

- оцінка стану розрахунково-платіжної дисципліни для всіх видів розрахунків з дебіторами підприємства;

- виявлення фактів порушень чинних нормативно-правових актів щодо правомірності, доцільності та обгрунтованості рішень під час розрахункових операцій;

- розробка заходів для реалізації результатів контролю, спрямованих на попередження зловживань та усунення порушень під час розрахункових операцій.

Об'єктом контролю розрахунків є первинні та зведені документи бухгалтерського обліку, фінансова звітність та інші матеріали, які містять інформацію про явища та дії, пов'язані з виконанням завдань. Основні напрямки контролю включають перевірку:

Точності обліку операцій з покупцями та замовниками.

- наявності, точності та додержання умов укладених договорів чи інших документів, які визначають права та обов'язки сторін;

- додержання чинного законодавства та правомірності, доцільності та обгрунтованості рішень посадових осіб при здійсненні розрахункових операцій з покупцями та замовниками.

Контроль виступає основним джерелом інформаційного забезпечення управління підприємством і спрямований на:

- забезпечення дотримання законодавства та правомірності операцій;

- збереження майна;

- виявлення та усунення значних помилок та спотворень інформації;

- належне формування даних обліку та фінансової звітності [15].

Організаційно-інформаційне забезпечення аудиту розрахунків із замовниками торговельного підприємства є важливою складовою фінансового контролю та управління.

Це забезпечення існує для забезпечення аудиторів та управлінців підприємства необхідною інформацією про фінансові операції замовників з метою забезпечення їх ефективності, правильності та відповідності законодавству. Основні функції та цілі організаційно-інформаційного забезпечення аудиту розрахунків із замовниками включають:

Збір та Збереження Інформації: Забезпечення збору, обробки та збереження відомостей щодо розрахунків із замовниками. Це може включати у себе договори, рахунки, податкові документи та іншу важливу інформацію.

Класифікація та систематизація: сортування та систематизація фінансової інформації для полегшення процесу аудиту та подальшого аналізу. Це може включати класифікацію розрахунків за видами, термінами, клієнтами тощо.

Забезпечення доступу: забезпечення аудиторам та відповідальним особам доступу до необхідної інформації відповідно до визначених правил та політик безпеки.

Захист інформації: застосування заходів безпеки для забезпечення конфіденційності, цілісності та доступності інформації про розрахунки з замовниками.

Створення звітності: формування звітності та аналітичних звітів для аудиторів та управління з метою ефективного контролю, аналізу та прийняття управлінських рішень.

Взаємодія з іншими інформаційними системами: інтеграція із іншими інформаційними системами підприємства для забезпечення єдиної та цілісної інформаційної бази.

Перевірка на відповідність: перевірка забезпечення процесів обліку та аудиту відповідності вимогам нормативно-правового регулювання.

Постійне покращення: запровадження системи постійного контролю та вдосконалення процесів на основі результатів аудиту та обліку.

Організаційно-інформаційне забезпечення аудиту розрахунків із замовниками спрямоване на створення ефективної системи контролю та забезпечення надійності фінансової звітності, а також на покращення процесів управління фінансами підприємства [11].

Таким чином, виділимо основні етапи контролю за розрахунками з покупцями та замовниками може бути реалізована на кілька етапів (таблиця 1.5).

Таблиця 1.5 – Етапи контролю за розрахунками з покупцями та замовниками

№	Етап	Опис етапу
1	Збір і аналіз первинних документів	Здійснення перевірки та аналізу первинних документів, які фіксують розрахункові операції з покупцями та замовниками.
2	Перевірка відповідності умов договорів	Оцінка додержання умов укладених договорів або інших документів, що регулюють розрахункові відносини, та їх відповідність чинному законодавству.
3	Оцінка точності обліку операцій	Перевірка правильності та точності обліку розрахункових операцій у фінансовій системі підприємства.
4	Перевірка розрахунково-платіжної дисципліни	Оцінка стану розрахунково-платіжної дисципліни, включаючи своєчасність сплати покупцями та замовниками, а також відповідність умовам платежів.
5	Підготовка звітності та рекомендацій	Складання звітності щодо результатів контролю та розробка рекомендацій щодо вдосконалення системи розрахунків та управління.

Джерело: узагальнено автором на основі джерела [12].

Таким чином, система контролю є гарантією надання вірної та точної інформації для користувачів, а результати контролю дозволяють керівництву ефективно вирішувати проблеми та попереджати їх виникнення в майбутньому.

Документація з розрахунків з покупцями та замовниками є критичним елементом ефективного управління дебіторською заборгованістю, забезпечуючи безперервний облік та оподаткування.

Це необхідно для уникнення шахрайства, зловживань та спотворення реальних даних. Торгові операції мають бути належним чином задокументовані та зареєстровані на рахунках протягом звітного періоду.

Первинні документи повинні бути складені на момент виконання операції або негайно після її завершення. Консолідовані бухгалтерські документи можуть бути утворені для контролю та удосконалення обробки даних, базуючись на первинних документах.

Первинні документи представляють собою письмові свідоцтва, які фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації на проведення операцій.

Вони є основним джерелом інформації для контролю розрахункових операцій.

Порядок та форма розрахунків між постачальником та покупцем визначаються у договорі купівлі-продажу. Основою експортних операцій без посередника є договір поставки, визначений Цивільним та Господарським кодексами.

Ці документи визначають обов'язки сторін, умови доставки, приймання товарів та інші аспекти операцій.

Забезпечення якісної документації відіграє ключову роль у здійсненні контролю за розрахунковими операціями, надаючи надійну та достовірну інформацію для подальшого аудиту та управлінських рішень.

Договір – це угода між двома або більше сторонами, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків. В розрахунках з покупцями і замовниками використовуються основні первинні документи, які подані на рис. 1.2.

При транспортуванні матеріальних цінностей від постачальника до покупця використовується приймання та видача рахунку-фактури. Рахунок-фактура є бухгалтерським документом, виданим на підставі договору купівлі-продажу товару.

У цьому документі зазначається сума, яку платник повинен перерахувати на поточний рахунок або сплатити в касі постачальника.

Рахунок-фактура містить інформацію про найменування товару, одиницю виміру, кількість, ціну одиниці продукції та загальну суму. Документ також включає дані, необхідні для перерахування коштів на рахунок постачальника.

Рахунок-фактура може бути складений на папері або в електронному вигляді та повинен містити реквізити, що дозволяють ідентифікувати комерційну операцію та учасників, такі як найменування компанії, від імені якої складається

рахунок-фактура, найменування контрагента, зміст та обсяг господарської операції, ціна, вартість, ставки та суми ПДВ, особистий підпис чи інші дані, що ідентифікують учасників операції.

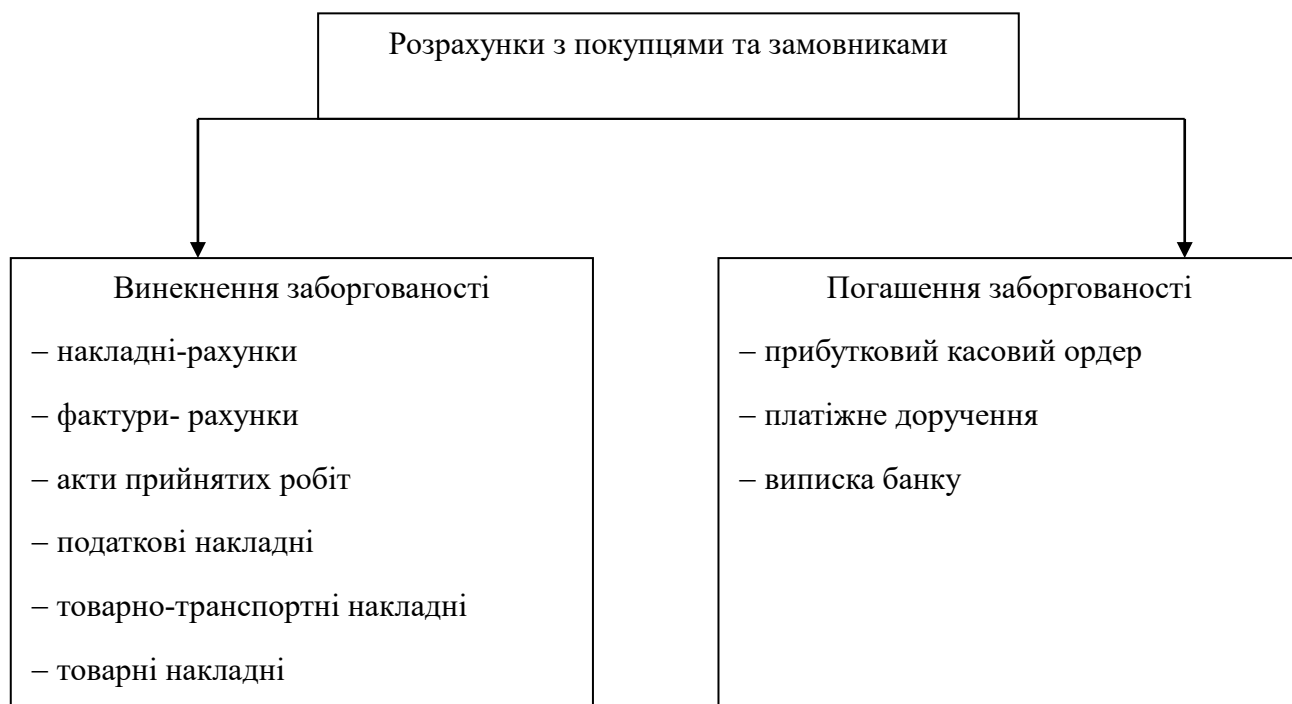


Рисунок 1.2 – Перелік документів при розрахунках з покупцями і замовниками

Джерело: узагальнено автором на основі джерела [8].

Документ служить підтвердженням для покупця того, що сума ПДВ, утримана продавцем, є обґрунтованою. Цей документ є обов'язковим лише для організацій, які перебувають у загальній системі оподаткування, де сплачується та повертається ПДВ.

Рахунок-фактура має такі основні цілі: фіксація факту виконання роботи чи замовлення та підтвердження суми сплаченого ПДВ для подальшого нарахування.

Важливо відзначити, що рахунок і рахунок-фактура відрізняються метою. Рахунок передбачає оплату, тоді як рахунок-фактура вказує на переміщення товарів або виконання робіт. Рахунок повинен мати печатку постачальника, але це не обов'язково для рахунку-фактури.

Спеціальний документ, який складається під час здачі виконаних робіт або надання послуг між замовником і підрядником, це Акт про прийняті роботи та надані послуги.

У цьому документі вказуються надані послуги та завершені роботи з визначенням терміну реалізації та вартості. Даний акт підписується обома сторонами та містить необхідні реквізити для підтвердження законності угоди.

Щодо податкової накладної, це важливий документ для осіб, зареєстрованих як платники податку на додану вартість. Цей документ виписується при продажу товарів щоденно. Усі податкові накладні реєструються в Єдиному реєстрі податкових накладних. Його відсутність або відхилення від необхідних реквізитів може позбавити покупця права на податковий кредит.

Податкова накладна є електронним документом і створюється постачальником ПДВ для формування податкового зобов'язання.

Отже, організаційно-інформаційне забезпечення аудиту розрахунків із замовниками торгівельного підприємства є важливою складовою для забезпечення ефективного контролю та управління фінансовими операціями.

Організаційно-інформаційне забезпечення аудиту розрахунків є необхідною складовою для ефективного контролю за фінансовою діяльністю. Систематичні аудиторські перевірки дозволяють виявляти можливі ризики, помилки та зловживання.

Забезпечення відповідності збору та обробці фінансової інформації вимогам законодавства є ключовим аспектом організаційно-інформаційного забезпечення.

Організаційні заходи повинні передбачати впровадження ефективних систем внутрішнього контролю, спрямованих на попередження та виявлення можливих невірностей чи шахрайства.

Узагальнюючи, правильно розроблене та ефективно реалізоване організаційно-інформаційне забезпечення аудиту розрахунків із замовниками торгівельного підприємства сприяє покращенню фінансового управління, зменшенню ризиків та підвищенню надійності фінансової звітності.

Розділ 1 даної роботи розглядає організаційно-практичні аспекти обліку та аудиту розрахунків із замовниками на торгівельних підприємствах. У цьому контексті розглядаються нормативні аспекти, теоретико-методичні засади та організаційно-інформаційне забезпечення аудиту з метою покращення фінансового управління та забезпечення достовірності облікової інформації.

Аналіз нормативного регулювання дозволяє визначити основні вимоги та правила, які регулюють облік розрахунків із замовниками. Відповідність облікового процесу вимогам законодавства є важливим аспектом забезпечення фінансової дисципліни.

Розгляд теоретичних та методичних аспектів дозволяє визначити оптимальні підходи до організації обліку розрахунків із замовниками. Ефективне використання методів обліку сприяє точності та своєчасності фінансової інформації.

Аудит розрахунків із замовниками вимагає належного організаційно-інформаційного забезпечення. Використання сучасних технологій та програмного забезпечення сприяє автоматизації контрольних процедур, зменшенню ризиків та підвищенню ефективності аудиторських перевірок.

Узагальнюючи, дане дослідження визначає ключові аспекти, які необхідно враховувати при організації обліку і аудиту розрахунків із замовниками на торгівельних підприємствах. Це включає в себе відповідність нормативам, застосування ефективних методів обліку, а також застосування сучасних технологій для забезпечення надійності фінансової інформації та забезпечення високого стандарту фінансового управління.

Таким чином, організаційно-практичні аспекти обліку і аудиту розрахунків із замовниками включають в себе комплекс заходів та процедур, спрямованих на ефективне ведення обліку та проведення аудиту фінансових взаємовідносин між підприємством і його замовниками. Цей процес є критично важливим для забезпечення фінансової прозорості, точності та відповідності законодавству.

РОЗДІЛ 2

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ІЗ ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

2.1 Організаційно-економічна характеристика ПП «УкрМінХім»

ПП «УкрМінХім» є підприємством, що здійснює свою діяльність в Україні, і було зареєстровано 17 грудня 1997 року. Згідно з даними на 22 листопада 2023 року, підприємство не перебуває в процесі припинення.

Підприємство також займається різними видами діяльності, включаючи допоміжну у рослинництві, виробництво добрив, оптову торгівлю хімічними продуктами, вантажний автомобільний транспорт, надання послуг у сфері транспорту, будівництва, надання ландшафтних послуг та інші (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1 – Види діяльності ПП «УкрМінХім»

№	Номер діяльності	Вид діяльності
Основний		
1	52.10	Складське господарство
Інші		
1	01.61	Допоміжна діяльність у рослинництві
2	20.15	Виробництво добрив і азотних сполук
3	46.19	Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту
4	82.92	Пакування
5	46.75	Оптова торгівля хімічними продуктами
6	46.90	Неспеціалізована оптова торгівля
7	49.41	Вантажний автомобільний транспорт
8	52.29	Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту
9	68.20	Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна
10	77.11	Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів
11	77.12	Надання в оренду вантажних автомобілів
12	41.20	Будівництво житлових і нежитлових будівель
13	81.30	Надання ландшафтних послуг

Джерело: узагальнено автором.

Юридична адреса ПП «УкрМінХім» – місто Суми, вулиця Ковпака. Керівник організації – Хижняк Олександр Володимирович. Статутний капітал підприємства становить 4 000 000,00 гривень.

Основний вид діяльності відповідає КВЕД 52.10 – складське господарство. ПП «УкрМінХім» володіє широким спектром діяльності, що охоплює різні галузі, включаючи сферу торгівлі, транспорту, будівництва та інші послуги.

Організація виявляє активність та диверсифікує свою діяльність для задоволення різноманітних потреб ринку.

Не кожна компанія готова представити на ринку продукцію, що відповідає цим вимогам. Однак обираючи ПП «УкрМінХім», клієнт зробе правильний вибір, оскільки мета цієї компанії – повноцінно задовольнити потреби кожного клієнта.

Важливим аспектом є те, що вартість обладнання доступна, оскільки компанія працює без посередників і може пропонувати своїм клієнтам конкурентоспроможні ціни.

Організаційна структура компанії наведена на рисунку 2.1.



Рисунок 2.1 – Організаційна структура ПП «УкрМінХім»

Джерело: узагальнено автором.

Організаційна структура компанії є лінійно-функціональною. Вона управляється директором, який несе повну відповідальність за діяльність підприємства перед державою та колективом працівників.

Генеральний директор представляє компанію в усіх відносинах з установами та організаціями, керує майном, укладає договори, видає накази, приймає та звільняє працівників, застосовує заходи заохочення та стягнення.

Лінійно-функціональна структура базується на розподілі повноважень та відповідальності за функціональними обов'язками та прийняття рішень по вертикалі.

У цій структурі лінійні підрозділи приймають рішення, а функціональні відділи допомагають готувати різні рішення, заходи та плани для управлінських рішень. Лінійний керівник бере на себе всю повноту влади, очолюючи певний колектив.

У розробці конкретних питань і підготовці рішень йому допомагає спеціальний апарат, що складається з функціональних підрозділів, таких як управління, відділи бюро.

Директор виступає керівником компанії, відповідаючи за організацію всіх аспектів її діяльності і несучи повну відповідальність перед державою та трудовим колективом.

Генеральний директор виконує функції представника підприємства, керує його майном, укладає договори, видає накази, здійснює управління персоналом та приймає рішення відповідно до трудового законодавства.

У відділі продажів менеджери виконують ключові функціональні завдання, такі як розробка та впровадження стратегії продажів, встановлення контактів з клієнтами, укладання контрактів і контроль за їх виконанням, організація презентацій та участь у виставках.

Менеджери з постачання виконують важливі функціональні обов'язки, такі як закупівля обладнання та інвентарю, взаємодія з постачальниками, моніторинг ринку, вибір оптимальних постачальників та співпраця з бухгалтерією.

В цілому, така організаційна структура дозволяє ефективно керувати різними аспектами бізнесу та забезпечує виконання ключових завдань кожним підрозділом.

Техніко-економічний аналіз відіграє ключову роль у прийнятті обґрунтованих рішень щодо інвестицій та розвитку технічних проектів, а також визначення їхньої ефективності.

Цей вид аналізу враховує як технічні аспекти, так і фінансові витрати і доходи, забезпечуючи гармонійний баланс між технічною доцільністю і економічною прибутковістю проекту.

Це включає в себе оцінку ефективності продажів лікарських препаратів, виробів, засобів гігієни та діагностичного обладнання. Такий аналіз допомагає визначити оптимальний баланс між технічною потужністю та фінансовою стійкістю підприємства.

Аналіз фінансово-економічного стану базується на даних фінансової звітності та бухгалтерського обліку, на розрахунок й зіставленні значної кількості показників і коефіцієнтів.

Фінансово-економічний аналіз дає змогу реалізувати такі завдання: оцінити результати й ефективність діяльності підприємства, його поточний фінансовий стан, скласти прогноз розвитку фінансово-економічних показників на найближчу перспективу; оцінити динаміку фінансових показників за певний період часу і фактори, що викликали відповідні зміни; оцінити наявні фінансові обмеження на шляху реалізації організаційних перетворень.

Таблиця 2.2 – Забезпеченість ПП «УкрМінХім» трудовими ресурсами та ефективність їх використання

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення +, - 2022 р. від 2020 р.
Середня кількість працівників, осіб	109	190	202	+93
Відпрацьовано одним працівником днів у середньому по підприємству	251	250	257	+6
Коефіцієнт використання річного фонду робочого часу	2,30	1,32	1,27	-1,03

Джерело: узагальнено автором.

Провівши розрахунок можемо зробити висновок, що протягом трьох

звітних років спостерігається збільшення. У 2020 році середня кількість працівників становить 109 осіб, а у 2022 році – 202 особи. Отже, збільшення середньої кількості працівників складає 93 особи.

Середня кількість днів відпрацьованих одним працівником відрізняється на 6 днів. Коефіцієнт використання річного фонду робочого часу навпаки має тенденцію зменшення. У 2020 році коефіцієнт використання річного фонду робочого часу становить 2,30, а у 2022 році – 1,27. Отже протягом трьох років коефіцієнт використання річного фонду робочого часу зменшився на 1,03.

Таблиця 2.3 – Аналіз витрат на досліджуваному підприємстві

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення +, - 2022 р. від 2020 р.
Прямі матеріальні витрати, тис. грн.	5007	13301	6289	1282
Прямі витрати на оплату праці, тис. грн.	18308	33891	42698	24390
Інші прямі витрати, тис. грн.	3955	7320	9382	5427
Загальновиробничі витрати, тис. грн.	5053	8545	11865	6812
Адміністративні витрати, тис. грн.	12414	16918	4967	-7447

Джерело: узагальнено автором.

Провівши розрахунок можемо зробити висновок, що протягом звітного періоду майже всі витрати підприємства зазнали змін. Прямі матеріальні витрати протягом трьох років збільшилися, у 2020 році вони становили 5007 тис.грн., а у 2022 році - 6289 тис.грн., прямі матеріальні витрати збільшилися на 1282 тис.грн. Прямі витрати на оплату праці у 2020 році становили 18308 тис.грн., а у 2022 році – 42698 тис.грн., відповідно вони збільшилися на 24390 грн.. Інші прямі витрати у 2020 році становили 3955 тис. грн., у 2022 році – 9382 тис.грн., інші прямі витрати зазнали збільшення на 5427 тис.грн. Загально виробничі витрати також зросли на 6812 тис.грн., так як у 2020 році становили 5053 тис.грн., а у 2022 році – 11865 тис.грн.

Адміністративні витрати є єдиним видом витрат який, навпаки відповідно до інших, зменшився. Данний вид витрат зазнав змін на 7447 тис.грн., у 2020 році становили 12414 тис.грн., а у 2023 році- 4967 тис.грн.

Таблиця 2.4 – Склад та структура активів підприємства

Показники	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відх. +, - 2022 р. від 2020 р.
	Вартість, тис. грн.	Питома вага, %	Вартість, тис. грн.	Питома вага, %	Вартість, тис. грн.	Питома вага, %	
Нематеріальні активи	52	0,05	128	0,10	124	0,07	72
Незавершені капітальні інвестиції	6470	6,31	9847	7,84	19318	11,23	12848
Основні засоби	39723	38,76	58032	46,18	74753	43,44	35030
Довгострокові фінансові інвестиції	14400	14,05	14400	11,46	32400	18,83	18000
Всього необоротних активів	60645	59,17	82407	65,58	126595	73,57	65950
Запаси	6931	6,76	7696	6,13	12982	7,54	6051
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	3404	3,32	8903	7,09	1427	0,83	-1977
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
-за виданими авансами	13819	13,48	8366	6,66	10725	6,23	-3094
-з бюджетом	2501	2,44	392	0,31	3325	1,93	824
Інша поточна дебіторська заборгованість	5658	5,52	7084	5,63	7011	4,07	1353
Гроші та їх еквіваленти	1331	1,30	622	0,50	180	0,11	-1151
Витрати майбутніх періодів	3872	3,78	7355	5,85	6733	3,91	2861
Інші оборотні активи	4333	4,23	2832	2,25	3104	1,81	-1229
Всього оборотних активів	41849	40,83	43250	34,42	45487	26,43	3638
Всього активів	102494	100	125657	100	172082	100	69588

Джерело: узагальнено автором.

Провівши розрахунок, можемо зробити висновок, що в структурі активів

відбулися певні зміни в період 2020-2022рр.

Збільшення складу та структури активів зазнали більшість складових. Неіатеріальні активи збільшилися на 72 тис.грн., у 2020 році становили 52 тис.грн., питома вага 0,05%, а у 2022 році – 124 тис.грн., питома вага 0,07%. Незавершені капітальні інвестиції збільшилися на 12848 тис.грн., у 2020 році становили 6470 тис.грн., питома вага 6,31%, у 2022 році – 19318 тис.грн., питома вага 11,23%. Основні засоби збільшилися на 35030 тис.грн., у 2020 році становили 39723 тис.грн., питома вага 38,76%, у 2022 році – 74753 тис.грн., питома вага 43,44%. Довгострокові фінансові інвестиції збільшилися на 18000 тис.грн., у 2020 році становили 14400 тис.грн., питома вага 14,05%, у 2022 році – 32400 тис.грн., питома вага 18,83%. Всього необоротні активи збільшилися на 65950 тис.грн.

Запаси також мали тенденцію збільшення, а саме на 6051 тис.грн., у 2020 році становили 6931 тис.грн., питома вага 6,76%, у 2022 році – 12982 тис.грн., питома вага 7,54%. Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом збільшився на 824 тис.грн., у 2020 році склала 2501 тис.грн., питома вага 2,44%, у 2022 році – 3325 тис.грн., питома вага 1,93%. Інша поточна дебіторська заборгованість збільшилась на 1353 тис.грн., у 2020 році становить 5658 тис.грн., питома вага 5,52%, у 2022 році – 7011 тис. грн., питома вага 4,07%.

Витрати майбутніх періодів збільшились на 2861 тис.грн., у 2020 році склали 3872 тис.грн., питома вага 3,78%, у 2022 році – 6732 тис.грн., питома вага 3,91%. Всього кількість оборотних активів збільшилась на 3638 тис.грн.

Також спостерігається зменшення складу та структури активів, серед них дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги на 1977 тис.грн., дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами на 33094 тис.грн., гроші та їх еквіваленти на 1151 тис.грн., інші оборотні активи на 1229 тис.грн.

Провівши розрахунок можемо зробити висновок, що балансова вартість запасів підприємства зазнала певних змін в період 2020-2022рр.

Збільшення зазнали тара і тарні матеріали на 3831 тис.грн., у 2020 році склали 4209 тис.грн., а у 2022 році – 7040 тис.грн.

Таблиця 2.5 – Балансова вартість запасів підприємства

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення +, - 2022 р. від 2020 р.
Сировина і матеріали, тис. грн.	228	85	277	-1
Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, тис. грн.	-	-	-	-
Тара і тарні матеріали, тис.грн.	4209	5718	7040	2831
Паливо, тис. грн.	602	291	776	174
Будівельні матеріали, тис. грн.	602	1581	3483	2881
Запасні частини, тис. грн.	122	-	367	245
Матеріали сільськогосподарського призначення, тис. грн.	-	-	-	-
Поточні біологічні активи, тис. грн.	-	-	-	-
Малоцінні та швидкозношувані предмети, тис. грн.	1168	21	1039	-129
Незавершене виробництво, тис. грн.	-	-	-	-
Готова продукція, тис. грн.	-	-	-	-
Разом, тис. грн.	6931	7696	12982	6051

Джерело: узагальнено автором.

Паливо на 174 тис.грн., у 2020 році складало 602 тис.грн., а у 2022 році – 776 тис.грн.. Будівельні матеріали на 2881 тис.грн., у 2020 році складало 602 тис.грн, а у 2022 році – 3483 тис.грн. Запасні частини на 245 тис.грн., у 2020 році склали 122 тис.грн., а у 2022 році – 367 тис.грн.. Разом збільшення відбулося на 6051 тис.грн.

Зменшення зазнали сировина і матеріали на 1 тис.грн., у 2020 році складало 228 тис.грн, а у 2022 році – 277 тис.грн.. Малоцінні та швидкозношувані предмети на 129 тис.грн., у 2020 році склали 1168 тис.грн., а у 2022 році – 1039 тис.грн.

Провівши розрахунок можемо зробити висновок, що склад та структура пасивів зазнала певних змін в період 2020-2022рр. Змін не відбулося в зареєстрованому (пайовому) капіталі. Збільшення зазнали нерозподілений прибуток (непокритий збиток) на 29791 тис.грн.. Сума всього власного капіталу збільшилася на 29791 тис.грн. Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги збільшилася на 776 тис.грн., за розрахунками з бюджетом на 92 тис.грн., у тому числі з податку на прибуток на 92 тис.грн.

Таблиця 2.6 – Склад та структура пасивів

Показники	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відх. +, - 2022 р. від 2020 р.
	Вартість, тис. грн.	Питома вага, %	Вартість, тис. грн.	Питома вага, %	Вартість, тис. грн.	Питома вага, %	
Зареєстрований (пайовий) капітал	4000	3,90	4000	3,18	4000	2,32	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	88272	86,12	106420	84,69	118063	68,61	29791
Всього власного капіталу	92272	90,03	110420	87,87	122063	70,93	29791
Поточна кредиторська заборгованість за:							
-товари, роботи, послуги	629	0,61	1113	0,89	1405	0,84	776
-розрахунками з бюджетом	7	0,01	1573	1,25	99	0,06	92
-у тому числі з податку на прибуток	3	0,01	-	-	95	0,06	92
-розрахунками з оплати праці	26	0,03	-25	-0,02	-36	-0,02	-10
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	101	0,08	101	0,08	6706	3,90	6605
Інші поточні зобов'язання	9459	9,23	12475	9,93	41845	24,32	32386
Всього поточних зобов'язань і забезпечень	10222	9,97	15237	12,13	50019	29,07	39797
Всього пасивів	102494	100	125657	100	172082	100	69588

Джерело: узагальнено автором.

Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами збільшилася за одержаними авансами на 6605 тис.грн..Інші поточні зобов'язання на 32386 тис.грн.. Всього поточні зобов'язання і забезпечення збільшилися на 39797 тис.грн.. Загальна кількість пасивів збільшилася на 69588 тис.грн.

Зменшення зазнала поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці на 10 тис.грн.

Таблиця 2.7 – Основні економічні показники діяльності підприємства

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення +, - 2022 р. від 2020 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	140191	230254	158678	18487
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	91914	127798	70114	-21800
Валовий прибуток, тис. грн.	48277	102456	88564	40287
Інші операційні доходи, тис. грн.	1238	270	1111	-127
Адміністративні витрати, тис. грн.	11067	19653	17765	6698
Витрати на збут, тис. грн.	33156	58315	56315	23159
Інші операційні витрати, тис. грн.	514	2007	1121	607
Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток), тис. грн.	4778	22751	14474	9696
Дохід від участі в капіталі, тис. грн.	4	-	-	-4
Чистий фінансовий результат, тис. грн.	3792	18478	11643	7851

Джерело: узагальнено автором.

Провівши розрахунок можемо зробити висновок, що склад та структура пасивів зазнала певних змін в період 2020-2022 рр.

Збільшення зазнали чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 18487 тис.грн., валовий прибуток на 40287 тис.грн., адміністративні витрати на 6698 тис.грн., витрати на збут на 23159 тис.грн., інші операційні витрати на 607 тис.грн., фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток) на 9696 тис.грн., чистий фінансовий результат на 7851 тис.грн.

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) зменшився на 21800 тис.грн.. Інші операційні доходи зменшились на 127 тис.грн. дохід від участі в капіталі зазнав зменшень на 4 тис.грн.

Таким чином, провівши розрахунок, можемо зробити висновок, що показники майнового стану підприємства зазнали певних змін.

2.2 Організація обліку розрахунків із замовниками торговельного підприємства

Кожне підприємство в процесі своєї діяльності взаємодіє з іншими організаціями: фізичними та юридичними особами.

Юридичні та фізичні особи, які намагаються використати, придбати, замовити або замовити та придбати товари, роботи чи послуги, називаються покупцями.

Замовник фізична або юридична особа, яка звернулася з певним замовленням до іншої особи (виробника, продавця, постачальника товарів, робіт, послуг). Замовниками можуть виступати організації, фірми та громадяни.

Основою для проведення розрахунків з замовниками є намір виконати комерційну угоду. Відповідно, постачальник (підрядник) зобов'язаний поставити продукцію, надати послуги та виконати роботи, а замовник зобов'язаний оплатити товари, роботи, послуги. Зобов'язання закріплюються в умовах договору між сторонами. Цей договір є обов'язковим та набуває чинності для сторін з моменту його підписання. Договір має визначати розділи, умови та необхідні розділи відповідно до вимог для укладання та оформлення.

Основні види договорів, якими найчастіше оформляються взаємовідносини з замовниками:

- договір поставки поставки (подібні до договорів купівлі-продажу, основна відмінність яких полягає в тому, що товари за договором поставки купуються для комерційної діяльності та також організаціями, які не займаються підприємницькою діяльністю);
- договір (контракт, в якому сторона (підрядник) зобов'язується виконати певні роботи за завданням сторони (клієнта) і передати результати клієнту, останній зобов'язується прийняти результати роботи та оплатити їх;
- договір надання послуг (виконавець зобов'язується надати послуги за завданням замовника (тобто здійснити певні дії), а замовник зобов'язується оплатити ці послуги.

Кожен з цих договорів має величезну перевагу і має велике значення в бухгалтерському обліку з точки зору обліку розрахунків з клієнтами і замовниками.

Правильність організації та ведення бухгалтерського обліку, основних документів по розрахункових операціях, відображення системи відносин між підприємством і замовником є умовою довгострокового функціонування підприємства.

При реалізації продукції, робіт і послуг постачальник відображає в бухгалтерському обліку зобов'язання покупця здійснити оплату за виконання умов договору. постачальником, називається дебіторська заборгованість.

Дебіторська заборгованість – це сума боргу, сплачена організацією юридичною або фізичною особою в результаті ділових відносин між ними. Дебіторській заборгованості властиві такі характеристики:

- є складовою оборотних активів організації, має високу ліквідність;
- виникає коли організація-продавець і організація-покупець визначили, що покупець погасить свою заборгованість за допомогою надання йому відстрочки платежу;
- її величина впливає на діяльність організації та на її фінансовий стан.

У разі відстрочки платежу заборгованістю є сума коштів, які підлягають сплаті покупцем, але вже в більш пізній термін, який обговорювався раніше. У разі отримання авансу, обов'язок перекладається на організацію-постачальника, поставити товар покупцеві.

Одним із важливих питань, яке потребує глибокого та багатостороннього розгляду, є питання оцінки зобов'язань. У НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» зазначається: зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла у попередні звітні періоди і погашення якої в майбутньому призведе до зменшення ресурсів підприємства, які містять в собі економічні вигоди.

Облік розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві є особливо важливою та складною ділянкою бухгалтерського обліку. Адже, помилки та

неточності у відображенні даних про розрахунки з покупцями, недотримання норм законодавства можуть привести до виникнення бухгалтерських помилок, конфліктів з контрагентами та штрафів. Складність дослідження операцій з покупцями та замовниками спричиняється впливом законодавства, маркетингу, технологією виробництв та розвитком всієї економіки.

Сучасні науковці дослідили складові, що відображають процес реалізації на рахунках бухгалтерського обліку, починаючи від принципів бухгалтерського обліку до управління дебіторською заборгованістю. Це спричинило виникнення деяких факторів, що впливають на операції з покупцями:

- собівартість продукції при визначенні ціни реалізації;
- зміна прояву конкуренції;
- вплив договірних зобов'язань на діяльність підприємства.

Бухгалтерський облік є досконалою та гнучкою системою з інформаційно-контрольним відображенням усіх процесів та результатів діяльності підприємств. Законодавчі основи регулювання обліку визначені Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV, який визначає правові принципи регулювання організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності та поширюється на всіх юридичних осіб незалежно від організаційно-правових форм і форми власності, а також на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність відповідно до чинного законодавства.

Підприємство в ході розрахунків з покупцями і замовниками повинно керуватися принципом раціональності при виборі форми розрахунку з контрагентами, а також принципом передбачливості, що полягає в тому, що існують певні обмеження з боку законодавства на форми розрахунків в певних угодах, наприклад, при експорті або імпорті.

Для належної організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками на підприємствах доцільно використовувати наказ про облікову політику підприємства як сукупності принципів, методів і процедур з організації системи

обліку даного процесу. Наказ про облікову політику підприємства є внутрішнім регламентом організації ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

Загалом, облікова політика підприємства є важливим інструментом, завдяки якому існує можливість оптимального поєднання державного регулювання і власної ініціативи підприємства у питаннях організації та ведення бухгалтерського обліку. Значення облікової політики переоцінити не можливо. Воно полягає в: упорядкуванні облікового процесу та лібералізації обліку на підприємстві; формуванні методики обліку окремих об'єктів, фактів та результатів діяльності підприємства на основі загальноприйнятих принципів та правил; забезпеченні повною, достовірною та неупередженою інформацією керівництва з метою здійснення ефективного управління діяльністю підприємства та визначення стратегії його розвитку у майбутньому; наданні обліку плановірності та послідовності; забезпеченні порівнянності облікових і звітних даних; підвищенні ефективності організації обліку на підприємстві.

Ефективні зв'язки підприємства з партнерами залежать від стану організації його документообігу розрахунків з покупцями та замовниками. Що стосується вимог до документального оформлення операцій, пов'язаних з розрахунками з покупцями і замовниками, то слід зазначити, що відповідно до Податкового Кодексу України дані податкового обліку повинні підтверджуватися первинними обліковими документами. Первинні документи є документами, на підставі яких ведеться бухгалтерський облік.

Під час обліку товарної заборгованості дебіторів ПП «УкрМінХім» використовується стандартний синтетичний рахунок 36. Цей рахунок призначений для накопичення та узагальнення інформації про взаємовідносини підприємства з покупцями та замовниками, які стосуються вже відвантаженої продукції.

Дебетові обороти рахунка 36 служать для фіксації інформації про продажну вартість проданої продукції та наданих послуг, враховуючи непрямий податок на додану вартість. Кредитові обороти відображають суму платежів, які зараховано на рахунок банківських установ або каси підприємства.

Попередньо до рахунку 36 відкривається субрахунок 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями».

Підприємство використовує авансову політику, одержуючи кошти в рахунок майбутніх поставок продукції. Для розрахунків за отриманими авансами використовується окремий субрахунок 681. Запис за цим субрахунком включає дебет субрахунку 31 та кредит субрахунку 681. При отриманні авансу відбувається взаємозалік сум, дебетованих на субрахунку 681, і кредиту рахунку 36.

Аналітичний облік за рахунком 36 ведеться для кожного окремого покупця та замовника, що дозволяє здійснювати контроль за формуванням боргового зобов'язання на основі окремих документів.

Розглядаючи етапи взаємовідносин та первинну документацію, можна виділити дві основні категорії:

Документи, що виникають на етапі відвантаження продукції та виконання замовлення, і становлять основу для виникнення заборгованості. Сюди входять накладна, рахунок-фактура, акт прийнятих робіт чи послуг, податкова накладна, та товарно-транспортна накладна (ТТН).

Документи, що підтверджують погашення заборгованості та реєструють зарахування грошових коштів, такі як виписка з банку, прибутковий касовий ордер, векселі, платіжні доручення тощо.

При аналізі поточного стану обліку взаємовідносин з контрагентами виявлено кілька факторів, які можуть ускладнювати ефективне управління господарською діяльністю:

Недостатність інформації про заборгованість дебіторів, яка є необхідною для всебічного аналізу розрахункових операцій з контрагентами.

Низький рівень аналітики в затвердженому плані рахунків для відображення даних по кожному контрагенту підприємства.

Відсутність сформованого резерву сумнівних боргів, що може ускладнювати управління фінансовими ризиками.

Організація обліку заборгованості ґрунтується на затвердженні конкретної облікової політики, яка є основою для своєчасного виявлення недоліків у системі та впровадження виправних заходів.

Ця облікова політика повинна враховувати специфіку обліку розрахункових операцій при взаємодії зі сторонніми організаціями. Деякі аспекти облікової політики, що стосуються взаємовідносин з контрагентами, потребують коригування.

Підвищення надійності, об'єктивності та своєчасності відображення даних в обліку розрахункових операцій потребує вдосконалення процесу їх документування, зокрема застосування схем документування окремо для кожного покупця чи замовника.

У випадках, коли отримання грошей негайно є економічно вигіднішим, можна використовувати сучасні методи рефінансування дебіторської заборгованості, такі як факторинг та облік векселів. Факторинг передбачає передачу права на заборгованість банкові чи спеціалізованій компанії. Недоліками є високі витрати, але переваги включають прискорення обороту коштів, захист від втрат, підвищення ліквідності та інші.

Також ефективним методом перетворення дебіторської заборгованості в грошові активи є використання векселів. Вексель є цінним папером, що фіксує грошове зобов'язання векселедавця платити векселедержателю. Його використання може бути корисним для відтермінування оплати за продані товари та як засіб платежу кредиторам.

Для модернізації системи обліку заборгованості можна впровадити:

- регулярні взаємозвірки з контрагентами, зокрема електронні, та впровадження системи штрафів за прострочення платежів;
- диверсифікацію контрагентів для мінімізації ризику;
- попередній аналіз фінансової стабільності потенційних контрагентів;
- використання резерву сумнівних боргів та системи знижок для стимулювання дострокової оплати;
- використання ефективних методів рефінансування заборгованості.

Таким чином, такий підхід допоможе створити ефективну систему управління заборгованістю та зменшити ризики для фінансової стійкості підприємства.

2.3 Удосконалення обліку розрахунків із замовниками торгівельного підприємства

Щоб удосконалити облік розрахунків із замовниками торгівельного підприємства, можна розглянути використання спеціалізованого програмного забезпечення для обліку, автоматизації процесів та ведення бази клієнтів. Також важливо регулярно оновлювати і аналізувати дані щодо платіжної дисципліни клієнтів для уникнення прострочених платежів та забезпечення ефективного кредитування.

Ще один спосіб удосконалення обліку розрахунків з клієнтами – це впровадження системи управління взаєморозрахунками (CRM), яка дозволяє зберігати інформацію про клієнтів, взаємодіяти з ними та відстежувати платіжні операції. Також, важливо розробити чітку політику взаєморозрахунків, зокрема умови сплати, контроль за заборгованістю та оптимізація процесу взаєморозрахунків для підтримки фінансової стабільності підприємства.

Сьогодні в умовах науково-технологічних процесів із застосуванням новітньої обчислювальної техніки стоїть завдання автоматизації обліку та підвищення якості роботи бухгалтерії і бухгалтерів.

Перехід на автоматизовану форму обліку вимагає не лише бажання та ресурсів, а й серйозних методів та організаційної підготовки. Перехід слід здійснювати поступово, бажано на початку звітного періоду. Вхідними даними до комп'ютера мають бути звірені залишки, баланс і звіт за попередній період. Також необхідно правильно описати склад і кількість необхідного документообігу та з'ясувати, які документи будуть зберігатися в електронному вигляді, а які – в паперовому. Для цього спочатку потрібно правильно визначити завдання автоматизації.

Безсумнівно, що більшість помилок у паперовому обліку утворюються під час передачі інформації з одного облікового реєстру в інший та формування різноманітних довідок і звітів. Використання автоматизованого обліку дозволить повністю уникнути цієї помилки, оскільки ведеться лише обліковий реєстр, всі інші формуються автоматично, і немає ризику помилок передачі даних.

Автоматичний облік дозволяє значно прискорити різні деталізовані облікові дані. Варто зазначити, що правильний вибір програмного забезпечення та засобів автоматизації дозволяє легко та швидко адаптувати вашу бухгалтерську роботу до різноманітних законодавчих та нормативних змін, внесених українським урядом.

Важливим напрямом оптимізації обліку дебіторської заборгованості є організація єдиної бази даних облікової інформації. Участь у єдиному інформаційному просторі має здійснюватися за рахунок усіх фізичних, юридичних осіб, підприємств, установ та організацій. Рекомендується інтегрувати інформаційну базу до загальнодержавної єдиної системи декларування та реєстрації. Більшість облікової інформації для розрахунків з контрагентами внесено суб'єктами господарювання в електронному вигляді.

Наразі створено дієвий механізм збору, встановлення, перевірки та накопичення облікових даних щодо нарахування та суми ПДВ. Однак ця інформація є контекстною та частковою, і система управління підприємством не використовує цю інформацію в повній мірі. З метою оптимізації обліку та управління дебіторською заборгованістю детальні дані дебіторської та кредиторської заборгованості можуть бути використані для доповнення наявної облікової інформації. Важливо вводити в електронну систему дані про усі договірні відносини та розрахунки, пов'язані з ними.

На етапі реєстрації господарської діяльності, новими суб'єктами господарювання, було б вірно давати їм ключі доступу до інформаційного ресурсу. Підприємства, які вже існують давно правом доступу до бази даних можуть бути електронні податкові ключі.

Інформаційна взаємодія з базою даних має бути інтегрована в програмне забезпечення для реалізації автоматизації обліку. З програмних продуктів

бухгалтери зможуть отримати інформацію про контрагентів, наявність договірних відносин, стан дебіторської заборгованості, процедури погашення.

Тому важливим інформаційним ресурсом, який слід включити в єдину інформаційну базу даних, можуть бути умови договірних відносин між контрагентами. Усі сучасні програмні продукти автоматично розраховуються з боржниками навколо визначення договірних зобов'язань підприємства. Іншими словами, всі розрахунки обліковуються виходячи з джерела та виконання договору між контрагентами.

Розрахункова інформація між контрагентами може використовуватися для погашення боргів. У разі заборгованості рекомендується автоматично перевіряти стан розрахунків з поточним контрагентом. Коли на підприємстві є кредиторська заборгованість можна автоматично створювати між учасниками договірних відносин. Тобто створюється взаємозалік заборгованостей. Коли борги дебіторів можна перекрити кредиторською заборгованістю.

Цікава можливість залучення третіх осіб до процесу автоматичного погашення боргів один одного. Якщо інший суб'єкт співпрацює з обома сторонами одночасно, рекомендується перевірити його розрахунки та стан боргу. Зазвичай компанія має дебіторську та кредиторську заборгованість від багатьох учасників ринку, що дозволяє альтернативне списання боргу. Автоматизована система може поступово списувати заборгованість одних компаній перед іншими компаніями до тих пір, поки загальна сума дебіторської та кредиторської заборгованості між усіма суб'єктами не буде мінімізована. Після отримання позитивних відповідей від усіх контрагентів бухгалтери кожного підприємства отримають план автоматичного заліку заборгованості та автоматично сформують бухгалтерські проводки.

Організації, які надають послуги факторингу, рекомендується включати в єдину базу даних. За умов конкуренції різні фактори можуть створювати комерційні котирування, відповідні кожному факту дебіторської заборгованості. За потреби суб'єкт господарювання може вибрати з наданих моделей факторингу найбільш оптимізовану модель факторингу. Механізм

управління розрахунками з боржником вигідно включити в програмне забезпечення автоматизації обліку бізнесу. Після оцінки платоспроможності контрагента та ймовірності дефолту експертам з бухгалтерського обліку буде надано перелік договорів про факторингове покриття дебіторської заборгованості. Зважуючи ризики та необхідність вивільнення оборотних коштів, компанія вибирає зі списку пропонованих факторів та надає електронну угоду на умови факторингу. Формується електронний договір на факторинг та погашення дебіторської заборгованості та пов'язаних з нею бухгалтерських проводок.

З переведенням дебіторської заборгованості в автоматизовану систему збільшиться рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку. З упровадженням визначених нами розробок облік дебіторської заборгованості буде більше досконалим та спричинить надходження коштів на підприємство. Автоматизація обліку дебіторської заборгованості дозволяє:

- набагато швидше створити у базі підприємства потрібного нам контрагента згідно його даних і реквізитів;
- оплатити рахунки виставлених контрагенту-платникові автоматично; - зекономити час, який витрачався на оформлення і виписок накладних, договорів, рахунків-фактур та інших документів;
- зображати в регістрах взаєморозрахунків дані господарських операцій за звітний автоматично;
- витрачаючи мінімальні затрати часу знайти всі документи, які стосуються одного контрагента;
- зменшити заборгованість підприємства автоматично не дивлячись на те. Чи документ був зареєстрований.

Таким чином, ми побачили, що ефективна модель обліку дебіторської заборгованості дозволяє уникати ризиків неплатоспроможності та зниження показників ліквідності унаслідок отримання об'єктивної, своєчасної та неупередженої інформації для прийняття правильних управлінських рішень.

РОЗДІЛ 3

ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ЗАМОВНИКАМИ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Методика аудиту розрахунків із замовниками торговельного підприємства

Організація аудиту розрахунків із замовниками торговельного підприємства є важливим етапом фінансового управління та забезпечення фінансової діяльності підприємства.

Аудит розрахунків із замовниками означає систематичний та об'єктивний перегляд та оцінку фінансово-господарської діяльності підприємства з погляду його взаємовідносин із замовниками чи клієнтами.

Методика аудиту розрахунків із замовниками торговельного підприємства – це систематично структурований набір процедур та підходів, які використовуються аудитором для оцінки ефективності, точності та надійності розрахунків із замовниками у фінансовій звітності підприємства.

Ця методика визначає методи інспекцій, аналізу та перевірки, які аудитор використовує для забезпечення відповідності фінансової звітності прийнятим стандартам та нормативам.

Аудитор вивчає та перевіряє всі фінансові та господарські документи, пов'язані із розрахунками із замовниками. Це може включати рахунки-фактури, договори, акти виконаних робіт чи наданих послуг, операційні звіти та інші документи.

Аудитор визначає, чи відповідають фінансові операції та розрахунки із замовниками чинним нормативам, законодавству та внутрішнім положенням підприємства.

Аудитор оцінює ефективність систем внутрішнього контролю, що регулюють розрахунки із замовниками. Це включає контроль за виписанням рахунків, правильністю обліку та звітністю.

4. Аналіз правильності розрахунків

Аудитор проводить аналіз правильності розрахунків із замовниками, включаючи перевірку правильності цін, обсягів, умов оплати та інших фінансових параметрів угод.

Аудитор визначає можливі ризики та неполадки у фінансових процесах, що пов'язані з розрахунками із замовниками, та надає рекомендації щодо їх усунення та покращення.

Визначення обсягу робіт, обрання підходів та стратегії аудиту, аналіз ризиків та визначення ключових областей для перевірки.

Аналіз систем та процедур внутрішнього контролю, спрямованих на забезпечення точності та надійності розрахунків замовників.

Перевірка договорів, рахунків-фактур, відомостей про оплату та інших документів, що стосуються розрахунків із замовниками.

Перевірка наявності та точності записів про дебіторську заборгованість, включаючи класифікацію за строками платежу та резервування сумнівних боргів.

Перевірка ефективності внутрішнього аудиту та його впливу на аудит розрахунків із замовниками.

Порівняння розрахунків у фінансовій звітності з вихідними даними та перевірка відповідності стандартам бухгалтерського обліку.

Ця методика дозволяє аудиторів систематично та об'єктивно оцінювати фінансові розрахунки із замовниками, забезпечуючи відповідність їх фінансової звітності вимогам та стандартам.

Оцінка подальших дій: розробка рекомендацій для вдосконалення системи розрахунків із замовниками та управлінських процесів.

Аудит розрахунків із замовниками допомагає забезпечити точність та достовірність фінансової звітності підприємства.

Ідентифікація можливих ризиків та неполадок в розрахунках із замовниками дозволяє підприємству запобігти можливим проблемам та фінансовим втратам.

Аудитор допомагає перевірити, чи відповідають фінансові операції законодавству та нормативам, що зменшує ризик юридичних проблем.

Рекомендації, отримані під час аудиту, допомагають удосконалити системи внутрішнього контролю та управління ризиками.

Результати аудиту підвищують довіру зовнішніх сторін, таких як інвестори, банки, партнери та інші учасники ринку, щодо фінансової стабільності та надійності підприємства.

Отже, організація аудиту розрахунків із замовниками є важливим інструментом для забезпечення фінансової дисципліни, виявлення потенційних проблем та підвищення загальної ефективності фінансового управління на торговельному підприємстві.

Головним завданням при вирішенні проблем, що виникають під час поточного управління підприємством з точки зору оптимального співвідношення між ліквідністю та прибутковістю, є вдосконалення організації обліку розрахунків із покупцями та замовниками.

Безнадійна заборгованість в Україні є значущою частиною загальної заборгованості, і виникає трудність не лише у невідшкодуванні боргів, але і у складності оцінки ймовірної безнадійної заборгованості та розрахунку резервів для її списання.

Проблема полягає не тільки у тому, що борги не сплачуються, але й у важкості оцінки суми безнадійної заборгованості та відповідного формування резервів. Фінансовий аналіз установи підтверджує актуальність цього питання.

Задля уникнення втрат від оподаткування, підприємства-кредитори повинні створювати резерви сумнівних боргів. Рішення щодо створення такого резерву приймається за участю керівників різних служб і затверджується виконавчим директором філії.

Списання безнадійної заборгованості потребує правильного та чіткого документування операції.

Заборгованість, яка списується через неплатоспроможність боржника, далі відображається на позабалансових рахунках для контролю за можливістю стягнення.

Бухгалтерський облік та звітність є ключовими інструментами управління та мовою бізнесу. Дебіторська заборгованість відображається у фінансовій звітності, а звіт про дебіторську заборгованість надає інформацію щодо стану розрахунків з покупцями на конкретну дату.

Отже, аналіз дебіторської заборгованості має велике значення для оцінки фінансового стану підприємства і вимагає комплексного підходу до управління розрахунками з клієнтами та замовниками.

Інтенсивний розвиток українських підприємств, в умовах жорсткої конкуренції, вимагає від працівників підвищеної продуктивності, освоєння нових, більш ефективних технологій та якісного обслуговування клієнтів.

Створення системи мотивації із замовниками торговельного підприємства відбувається на шести етапах:

- діагностика діючої системи мотивації персоналу;
- розробка системи матеріального стимулювання;
- формування системи нематеріального стимулювання;
- побудова нематеріального стимулювання;
- розробка внутрішніх нормативних документів у сфері мотивації персоналу.

Побудова системи мотивації повинна базуватися на принципах комплексності, системності, регламентації, спеціалізації, стабільності, цілеспрямованого творчості, орієнтації на кінцевий результат, простоти та зрозумілості, управління та гнучкості.

Найбільш базовим для процесу мотивації є поняття мотив, який виступає рушійною силою для діяльності. Мотив – це матеріальний або ідеальний об'єкт, ради якого реалізується діяльність.

Сила мотива визначається рівнем актуальності потреби для працівника. Системою мотивації є комплекс заходів, що стимулюють персонал до ефективної

праці для досягнення цілей підприємства. Вибір системи мотивації ґрунтується на діагностиці самої системи.

Важливо пам'ятати, що будь-які зміни в діяльності підприємства, незалежно від ефективності прийнятих рішень «на папері», не будуть впроваджені «в життя» без відповідної мотивації персоналу підприємства.

Ефективне управління та мотивація персоналу в організаціях стає визначальними аспектами як у стратегічному плануванні, так і у щоденній роботі керівництва на різних рівнях.

На сьогоднішній день ключову роль у формуванні та утриманні єдиної та результативної системи персоналу в організаціях відіграє KPI (ключові показники результативності). Це не просто числові показники, але складна система, застосована для досягнення стратегічних цілей, таких як:

1. Залучення та утримання замовників.
2. Підвищення професіоналізму замовників.
3. Збільшення доходів.
4. Зниження витрат.

Компетентні замовники допомагають у зменшенні витрат.

Отже, методика аудиту розрахунків із замовниками торговельного підприємства є важливою складовою процесу фінансового аудиту, спрямованого на перевірку та оцінку достовірності та правильності фінансової інформації, пов'язаної з розрахунками між підприємством і його замовниками. Нижче наведено загальну методику аудиту розрахунків із замовниками торгівельного підприємства.

Перевірка процедур внутрішнього контролю, пов'язаних з розрахунками із замовниками. Оцінка відокремлення обов'язків та доступу до інформації про розрахунки.

Перевірка процесу виставлення рахунків та відзначення платежів. Перевірка використання автоматизованих систем для обліку розрахунків.

Перевірка існування та відповідності умов договорів із замовниками. Оцінка ступеня дотримання термінів та умов оплати.

Перевірка відповідності рахунків-фактур договірним умовам. Перевірка документації, що підтверджує відвантаження товарів чи послуг.

Визначення та аналіз заборгованості замовників перед торгівельним підприємством. Оцінка ризиків пов'язаних із сумнівними боргами та можливим списанням.

Оцінка використання методів рефінансування, таких як факторинг чи векселі. Перевірка вартості та ефективності застосування таких методів.

Визначення потенційних ризиків, пов'язаних із розрахунками із замовниками. Розробка стратегій для зменшення та управління ризиками.

Підготовка аудиторського звіту, в якому відображені результати аудиту розрахунків із замовниками. Надання рекомендацій щодо вдосконалення внутрішньої контрольної системи та процесів розрахунків.

Методика аудиту повинна враховувати специфіку та особливості діяльності конкретного торговельного підприємства, а також відповідати вимогам аудиторських стандартів.

3.2 Практичні аспекти аудиту розрахунків із замовниками підприємства

Для прийняття та впровадження управлінських рішень керівники різних рівнів повинні володіти достовірною обліковою інформацією про діяльність підприємства, аналітичну та підсумкову бухгалтерську звітність, а також фінансову, податкову, статистичну та управлінську звітність. Тому важливо, щоб дані, відображені в бухгалтерському обліку, відповідали дійсності. Для перевірки публічної звітності, бухгалтерського обліку, первинних документів, іншої інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства, визначення достовірності звітності, обліку їх повноти, дотримання чинного законодавства та встановлених стандартів підприємство проводить аудит.

Оскільки розрахункові операції відіграють важливу роль у господарській діяльності підприємства, особливу увагу слід приділити достовірності їх відображення в бухгалтерському обліку. Одержуючи кошти за надані послуги,

підприємство виплачує заробітну плату працівникам, розраховується з бюджетом та кредиторами. Тому важливо, щоб отримана керівництвом інформація про платоспроможність замовника була актуальною.

Метою аудиту є висловлення незалежної думки аудитора щодо наявності та достовірності звітності суб'єкта господарювання відповідно до нормативно-правових актів України та внутрішніх правил підприємства.

Основними завданнями перевірки розрахунків з замовниками:

- перевірка законності виникнення дебіторської заборгованості;
- контроль за своєчасністю погашення заборгованості;
- аналіз доцільності та своєчасності вжитих підприємством заходів щодо усунення ситуації, що спричинила прострочену заборгованість;
- підтвердити правильність оформлення первинних документів при розрахунках з замовниками (особливу увагу слід звернути на наявність договору з замовниками);
- перевірити правильність обліку розрахунків з замовниками;
- визначення необхідності та правильності формування та використання резерву сумнівних боргів;
- оцінювання стану синтетичного та аналітичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками, якості відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку облікових регістрах та звітності.

Під час проведення аудиту важливо правильно спланувати процес аудиту. Планування допомагає аудитору приділяти увагу ключовим сферам аудиту, своєчасно виявляти та вирішувати потенційні проблеми, правильно організовувати та керувати аудиторськими завданнями, а також ефективно та результативно їх виконувати.

План аудиту включає характер, терміни та обсяг аудиторських процедур. Планування цих аудиторських процедур здійснюється протягом усього періоду аудиту, оскільки план призначення аудиту постійно оновлюється. Після непередбачених обставин аудиторам може знадобитися змінити свою загальну стратегію аудиту та план. Ця потреба може виникнути, коли аудитор отримує

інформацію, яка суттєво відрізняється від тієї, що була доступна на момент планування процедури аудиту.

У процесі здійснення перевірки аудитор використовує переважну кількість доказів. Інформація що необхідна для формулювання аудиторського висновку, як правило, згруповується в робочі документи аудитора, вони й служать підставою для підтвердження фактів, які його стосувалися.

Існує 4 види аудиторських висновків:

1) безумовно-позитивний – аудитор отримав всю необхідну інформацію для перевірки фінансової звітності, вона відображає фактичну ситуацію на підприємстві складена відповідно до принципів бухгалтерського обліку та облікової політики, не містить суперечностей у своєму змісті. , а відповідно до встановленого формату;

2) умовно-позитивний – аудитор має невизначеність через обмеження в його роботі, тому що надана недостатня кількість інформації не може точно передбачити наслідки обставин ситуації, або аудитор не згоден з конкретними діями клієнта в області облікової політики (невідповідність чинному законодавству, незастосування систем бухгалтерського та фінансового обліку та ін.) При цьому, якщо невизначеність або незгода аудитора є незначними (нефундаментальними), аудиторський висновок буде умовно-позитивним;

3) негативний висновок – це коли невизначеність або незгода є фундаментальними;

4) відмова у наданні аудиторського висновку документально оформляється у разі неможливості сформулювати висновок щодо фінансової звітності підприємства на підставі отриманої інформації (доказів).

Економічна ефективність мотивації включає в себе вирішення завдань, що стоять перед організацією.

Вона залежить від ефективного використання людських ресурсів і має двостороннє спрямування: задоволення потреб організації та співробітників.

Практичні аспекти аудиту розрахунків із замовниками підприємства – це систематичний та об'єктивний процес оцінки фінансової інформації, пов'язаної з

розрахунками із замовниками, з метою визначення її достовірності та правильності.

Після впровадження запропонованих заходів щодо підвищення ефективності управління аудиту розрахунків із замовниками підприємства, необхідно визначити, наскільки ці методи будуть ефективними.

Підприємство провело анкетування та проаналізувало систему мотивації серед працівників у грудні 2022 року.

З отриманого дозволу від керівництва, в тестовому режимі були впроваджені раніше запропоновані нами заходи.

Були введені запропоновані заходи згуртованості та проведено порівняльний аналіз задля оцінки їх ефективності. Результати порівняння наведені у вигляді діаграми (рисунок 3.1).



Рисунок 3.1 – Порівняльний аналіз мотивації розрахунків із замовниками підприємства ПП «УкрМінХім»

Джерело: систематизовано автором.

За результатами аналізу видно, що після впровадження заходів

спостерігається позитивна динаміка у підвищенні кваліфікації співробітників.

Після впровадження заходів збільшилася грошова винагорода, що може свідчити про позитивний ефект мотиваційних заходів.

Спостерігається позитивна динаміка у вдосконаленні соціальної політики, що також може позитивно впливати на мотивацію працівників.

За аналізом можна зробити висновок, що нематеріальні стимули також ефективно підвищилися після впровадження заходів.

Проведений порівняльний аналіз свідчить про те, що впровадження заходів в області мотивації має позитивний вплив на різні аспекти робочого процесу у підприємства «УкрМінХім».

Якщо інші аспекти діяльності підприємства також показують подібні тенденції, це може свідчити про успішність впроваджених заходів у галузі управління персоналом.

Отже, з поданих даних можна зробити висновок, що стимулювання розрахунків із замовниками підприємства зростає, коли вони вбачають можливість підвищення своєї кваліфікації та отримання визнання за свою працю.

Впровадження мотиваційної системи суттєво позитивно позначилося на рівні мотивації працівників у всіх аспектах. Зокрема, спостерігається значний ріст в оцінках грошової винагороди та соціальної політики.

Підвищення кваліфікації та нематеріальні стимули також виявилися на високому рівні.

Ці позитивні тенденції свідчать про успішність впроваджених заходів у сфері мотивації працівників на підприємстві.

Економічна ефективність мотивації полягає в успішному використанні людських ресурсів та досягненні цілей, поставлених організацією. Мотивація повинна сприяти задоволенню інтересів як організації, так і працівників.

Після впровадження запропонованих заходів для підвищення ефективності управління системою аудиту розрахунків із замовниками підприємства необхідно провести оцінку їхньої результативності.

Важливо враховувати їхні побажання щодо покращення умов праці та

визначити, які методи мотивації є дієвими, а які – ні. Результати таких опитувань можуть бути представлені на рисунку 3.2.

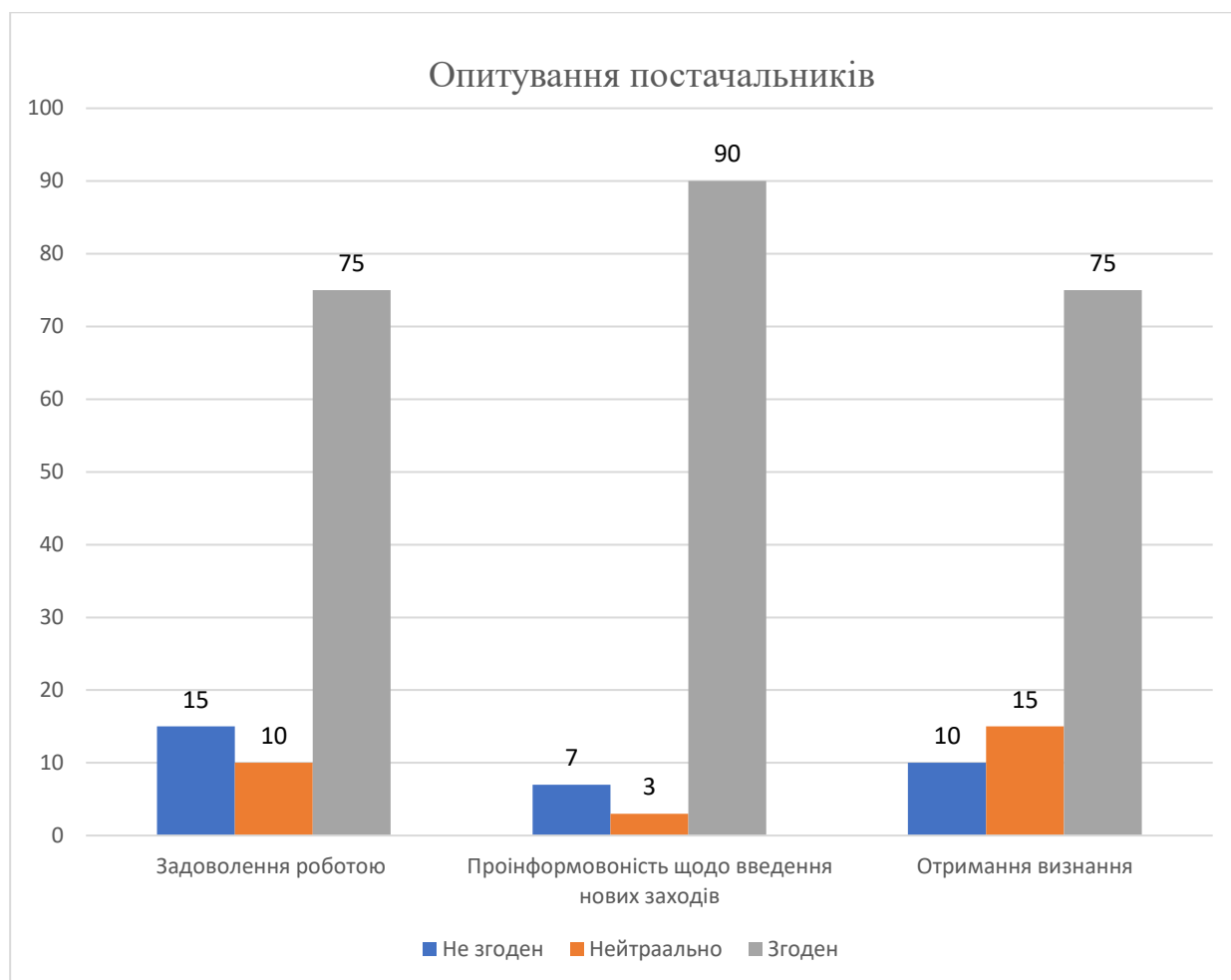


Рисунок 3.2 – Результати залучення постачальників ПП «УкрМінХім»

Джерело: систематизовано автором.

Для визначення того, чого бракує працівникам для більш ефективної праці та самореалізації, можна систематично проводити анкетування працівників кожен квартал.

Враховуючи рисунок 3.2, можна відзначити, що високий рівень задоволеності постачальників зазначається, і їм більше визнання за їхню роботу, що призвело до підвищення загального рівня задоволення від праці.

Більшість співробітників високо оцінюють своє задоволення роботою, що може свідчити про позитивний робочий середовища або мотиваційні заходи.

Загальна позитивна динаміка свідчить про ефективність системи

інформування про нові заходи, що може позитивно впливати на сприйняття змін.

Більшість співробітників вказують на отримання визнання, що також може бути важливим фактором у мотивації персоналу.

На основі аналізу можна сказати, що загальний стан справ на підприємстві «УкрМінХім» щодо задоволення роботою, проінформованості щодо нових заходів і отримання визнання переважно є позитивним.

Однак, можливо, є певні аспекти, які можуть вимагати уваги або вдосконалення, зокрема у групі, що відзначається нейтрально. Можливо, важливо провести додатковий аналіз або звернутися до цільових груп для отримання більш детальної інформації.

За результатами тесту можна визначити, що більшість постачальників виявили згоду та високий рівень задоволення роботою.

Також, більшість визнали, що вони достатньо інформовані щодо введення нових заходів. Отримання визнання також отримало високий показник підтримки.

Загалом, можна стверджувати, що зазначені заходи залучення постачальники виявилися успішними та позитивно сприяли внутрішньому клімату на підприємстві.

Висновки з поданого аналізу можуть бути наступними:

1. Ефективність впроваджених заходів:

Впроваджені заходи щодо підвищення ефективності управління аудитом розрахунків із замовниками на ПП «УкрМінХім» мають позитивний вплив на мотивацію працівників та загальну ефективність підприємства.

2. Виявлені позитивні тенденції:

Спостерігається позитивний ріст мотивації працівників у всіх аспектах, зокрема у грошовій винагороді, соціальній політиці, підвищенні кваліфікації та отриманні визнання за працю.

3. Важливість мотиваційних чинників:

Результати свідчать, що стимулювання розрахунків із замовниками підприємства зростає, коли працівники вбачають можливість підвищення своєї кваліфікації та отримання визнання за свою працю.

4. Економічна ефективність мотивації:

Успішність впроваджених заходів у сфері мотивації працівників свідчить про їхню ефективність у використанні людських ресурсів та досягненні цілей підприємства.

5. Залучення постачальників:

Заходи залучення постачальників виявилися успішними, підвищивши загальний рівень задоволення від праці та сприяючи покращенню внутрішнього клімату на підприємстві.

6. Необхідність постійного моніторингу:

Для забезпечення стійкості та подальшого розвитку підприємства важливо проводити постійний моніторинг ефективності впроваджених заходів та адаптувати їх відповідно до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Загальною метою висновків є підкреслення успішності та ефективності впроваджених заходів у сфері аудиту розрахунків із замовниками та системи мотивації на ПП «УкрМінХім».

Однак, важливо підкреслити, що такі процеси вимагають постійного вдосконалення та аналізу для досягнення оптимальних результатів у довгостроковій перспективі.

3.3 Удосконалення методики аудиту розрахунків із замовниками

Удосконалення методики аудиту розрахунків із замовниками є важливим етапом в управлінні фінансовою діяльністю торговельного підприємства.

Покращення методики аудиту розрахунків із замовниками може включати оновлення аналітичних інструментів, перегляд процесів перевірки документації та вдосконалення систем контролю за фінансовими операціями для забезпечення більшої ефективності та точності.

Оновлення процедурних стандартів: Перегляд і оновлення методів та процесів аудиту для включення нових нормативних вимог та кращих практик у галузі. Вдосконалення аналітичних інструментів: Використання передових

програмних засобів для аналізу великих обсягів даних для виявлення аномалій, ризиків та потенційних випадків недотримання стандартів.

Оцінка внутрішнього контролю: Перевірка та удосконалення систем внутрішнього контролю компанії, спрямованих на запобігання помилкам та шахрайству у фінансових операціях.

Навчання та розвиток персоналу: Організація навчальних програм для персоналу з метою ознайомлення їх з новими стандартами та методиками аудиту. Перевірка документації: Аудит документації, що стосується розрахунків із замовниками для виявлення можливих недоліків чи невідповідностей.

Застосування технологій для автоматизації: Використання програмних рішень для автоматизації процесів аудиту та збільшення швидкості та точності перевірок.

Ці пункти можуть стати основою для покращення методики аудиту розрахунків із замовниками, але конкретний план дій може відрізнятися залежно від контексту вашої організації та поточних викликів.

Бізнес-середовище постійно змінюється, із чим пов'язані нові методи фінансових взаємовідносин.

Аудиторам необхідно постійно адаптувати свою методику, щоб враховувати зміни в умовах бізнесу та правил.

Зростання обсягів та складності фінансових операцій може призводити до нових ризиків. Покращення методики аудиту допоможе адекватно визначати та керувати цими ризиками.

Для компаній, що діють на міжнародному ринку, важливо враховувати особливості фінансових операцій в різних країнах. Методика аудиту повинна відповідати цій глобальній реальності.

Замовники та інвестори все більше вимагають надійності та прозорості в фінансовому звіті. Удосконалення методики аудиту допоможе відповісти на ці вимоги.

Підприємства різних галузей можуть потребувати різних підходів до аудиту. Актуалізована методика повинна дозволяти аудиторам враховувати особливості кожної конкретної сфери бізнесу.

Таким чином, удосконалення методики аудиту розрахунків із замовниками є важливим завданням для забезпечення якості та ефективності фінансового аудиту в умовах постійних змін у бізнес-середовищі.

З урахуванням швидко змінюваного економічного середовища та вимог ринку, необхідно постійно адаптувати методику аудиту для забезпечення ефективного контролю та досягнення стратегічних цілей. Нижче наведено ключові напрямки удосконалення методики аудиту розрахунків із замовниками:

1. Цілеспрямованість аудиту

Визначення чітких цілей аудиту, спрямованих на виявлення ризиків, удосконалення внутрішніх контрольних процесів та підвищення ефективності розрахунків із замовниками.

2. Вдосконалення процедур внутрішнього контролю

Розвиток та впровадження ефективних процедур внутрішнього контролю, спрямованих на мінімізацію ризиків помилок та шахрайства у фінансових операціях.

3. Автоматизація систем розрахунків

Впровадження сучасних автоматизованих систем для обліку розрахунків із замовниками, що сприятиме точнішим та швидшим операціям та зменшить ймовірність помилок.

4. Стандартизація договірних зобов'язань

Розробка та впровадження стандартизованих договірних форм для забезпечення чіткості, відповідності умов та ефективного контролю над розрахунками із замовниками.

5. Аналіз використання методів рефінансування

Поглиблений аналіз ефективності та вартості застосування методів рефінансування, таких як факторинг чи векселі, з метою визначення їхнього впливу на фінансову стійкість.

6. Підвищення компетентності персоналу

Організація тренінгів та навчань для персоналу, що займається розрахунками із замовниками, з метою забезпечення високого рівня компетентності та відповідності до найновіших стандартів.

7. Регулярне оновлення методики

Постійне вдосконалення методики аудиту відповідно до змін в законодавстві, ринкових умовах та внутрішніх потреб підприємства.

8. Систематичне анкетування та зворотний зв'язок

Проведення регулярних анкетувань серед працівників та постачальників для отримання зворотного зв'язку щодо ефективності та удосконалення методики аудиту.

9. Стратегічне управління ризиками

Розробка стратегій для ефективного управління ризиками, пов'язаними із розрахунками із замовниками, з метою забезпечення стабільності та надійності фінансових операцій.

Отже, удосконалення методики аудиту розрахунків із замовниками дозволить торговельному підприємству не лише оптимізувати свою фінансову діяльність, але й ефективно реагувати на змінні умови ринку та досягати стратегічних цілей.

Удосконалення методики аудиту розрахунків із замовниками є критично важливим етапом для підвищення ефективності управління фінансовими процесами та досягнення стратегічних цілей торговельного підприємства. Запропонована методика враховує специфіку діяльності підприємства та відповідає вимогам аудиторських стандартів.

Аналіз внутрішньої контрольної системи, оцінка процедур розрахунків, аналіз договірних зобов'язань, перевірка рахунків-фактур та інші етапи методики спрямовані на виявлення можливих ризиків та удосконалення системи управління розрахунками із замовниками.

У практичних аспектах аудиту важливо враховувати ефективність впроваджених заходів.

Результати анкетування та порівняльного аналізу мотивації розрахунків із замовниками свідчать про позитивний вплив введених заходів на рівень мотивації працівників та сприяють досягненню стратегічних цілей підприємства.

Зазначені практичні аспекти аудиту також включають систематичне анкетування працівників та постачальників для отримання зворотного зв'язку та постійного вдосконалення системи мотивації та управління.

Удосконалення методики аудиту розрахунків із замовниками вимагає комплексного аналізу основних економічних показників діяльності підприємства.

Таким чином, удосконалення методики аудиту розрахунків із замовниками не лише сприяє фінансовій стійкості підприємства, але й позитивно впливає на корпоративний клімат та мотивацію персоналу, що визначально для досягнення успіху.

ВИСНОВКИ

У процесі виконання кваліфікаційної роботи були проаналізовані теоретичні та практичні пропозиції щодо організаційно-практичних аспектів обліку і аудиту розрахунків із замовниками на ПП «УкрМінХім».

1. Обґрунтовано за результатами проведеного аналізу, що нормативне регулювання облікового процесу розрахунків із замовниками визначається комплексом правових актів, що регулюють бухгалтерську звітність та фінансовий облік на торгівельних підприємствах. Це включає законодавчі акти про бухгалтерський облік, податки та інші сфери, що мають прямий вплив на розрахунки із замовниками.

2. Доведено, що теоретико-методичні засади організації обліку розрахунків із замовниками включають в себе вивчення основних бухгалтерських принципів, методів визначення вартості товарів чи послуг, а також врахування відповідних міжнародних стандартів обліку та фінансової звітності.

3. Можемо стверджувати, що досліджуване підприємство ПП «УкрМінХім» займається різними видами діяльності, включаючи допоміжну у рослинництві, виробництво добрив, оптову торгівлю хімічними продуктами, вантажний автомобільний транспорт, надання послуг у сфері транспорту, будівництва, надання ландшафтних послуг. Організаційно-економічна характеристика ПП «УкрМінХім» включає в себе опис діяльності підприємства, його ринкове положення, структуру власності, основні економічні показники та фінансові результати.

4. Проаналізовано, що організаційно-інформаційне забезпечення аудиту розрахунків із замовниками передбачає використання сучасних інформаційних систем для обліку, контролю та аналізу розрахунків. Забезпечення доступу до необхідної інформації та використання ефективних технологій грають ключову роль в аудиторському процесі. Методика аудиту розрахунків включає у себе планування та проведення аудиторських процедур для перевірки достовірності та правильності фінансової інформації, пов'язаної з розрахунками із замовниками.

5. Доведено, що практичні аспекти аудиту мають включати в себе аналіз внутрішньої контрольної системи, оцінку процедур розрахунків, перевірку договірних зобов'язань, аналіз рахунків-фактур та інші етапи, спрямовані на виявлення ризиків та удосконалення системи управління розрахунками.

6. Запропоновано удосконалення методики аудиту, яка передбачає впровадження нових підходів, врахування сучасних стандартів та найкращих практик, а також систематичне оновлення процедур для адаптації до змін в економічному середовищі. Удосконалення методики аудиту розрахунків із замовниками показало, що воно є критично важливим етапом для підвищення ефективності управління фінансовими процесами та досягнення стратегічних цілей торговельного підприємства. Запропонована методика враховує специфіку діяльності підприємства та відповідає вимогам аудиторських стандартів.

Таким чином, результати теоретичного та практичного узагальнення свідчать про необхідність вдосконалення організаційно-практичних аспектів обліку і аудиту розрахунків з замовниками на ПП «УкрМінХім». Рекомендації, наведені в роботі, мають сприяти покращенню системи обліку, зниженню ризиків та забезпеченню високого рівня внутрішнього контролю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Афанас'єва І.І., Розмислов О.М. Сучасні тенденції трансформації управлінського обліку. Збірник наукових праць Державного університету інфраструктури та технологій: Серія «Економіка і управління». 2020. № 48. С. 77–86. URL: <https://em.duit.in.ua/index.php/home/article/view/18> (дата звернення: 20.09.2023)
2. Булат Г.В., Гуменюк А.Ф. Аналіз дебіторської заборгованості та напрями удосконалення управління нею. Вісник Хмельницького національного університету. 2020. №1. С. 222–226.
3. Візіренко С. В., Іваніцький К.В. Організація обліку розрахунків з контрагентами. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 23. С. 58–63. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=7235&i=8> (дата звернення: 17.09.2023)
4. Єлісеєва О., Белозерцев В. Управління дебіторською заборгованістю на фактори впливу на її якість. European Journal of Management Issues. № 29 (1). 2021. С. 3–11.
5. Жарнікова В.В. Облік розрахунків з покупцями: систематизація поглядів та перспективи досліджень. Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій. 2018. № 2. С.48-63. URL: <https://journal.eae.com.ua/index.php/journal/article/view/43> (дата звернення: 10.10.2023)
6. Коновалова К.Т., Макарова А.С. Удосконалення обліку кредиторської заборгованості та методи управління нею. Причорноморські економічні студії. 2018. Випуск 34. С. 181–184.
7. Косташ Т.В. Розрахунки з покупцями та замовниками: проблемні аспекти організації та методики обліку в сучасних умовах сучасних реалій. Міжнародний науковий журнал «Грааль науки». № 30 (серпень, 2023). С. 59–71.
8. Кравченко О.В., Кобець Т.О. Організація обліку дебіторської заборгованості та шляхи її вдосконалення. Економіка та суспільство. 2021. № 25. С. 1–6.

9. Лугова М.К. Актуальні аспекти обліку дебіторської заборгованості. Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Стратегічні пріоритети розвитку бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування в умовах глобалізації». м. Суми, 16 листопада 2023 р. / за ред. проф. Назаренка О.В. Суми: СНАУ, 2023. С. 323–325.
10. Лугова М.К., Ткаль Я.С. Теоретико-практичні основи обліку дебіторської заборгованості суб'єктами господарювання. Матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток обліку, аудиту та оподаткування в умовах інноваційної трансформації соціально-економічних систем». м. Кропивницький, 30 листопада 2023 р. Кропивницький: ЦНТУ, 2023. С. 197–199.
11. Макаренко А.П. Удосконалення аудиту короткострокової дебіторської заборгованості. Агросвіт. 2018. № 2. С. 45–51.
12. Макаренко А.П., Кучкіна Д.Д. Удосконалення аудиту розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві. Інвестиції: практика та досвід. № 2 (2020). С. 29–35.
13. Меліхова Т.О. Методичні засади проведення внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками для підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Агросвіт. 2019. № 9. С. 17–24.
14. Меліхова Т.О. Гавриленко Ф.О. Удосконалення документування обліку розрахунків з покупцями та замовниками з метою зміцнення інформаційної безпеки підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 2. С. 24–32.
15. Олійник С.О. Особливості організації аудиту дебіторської заборгованості на підприємстві. Науковий огляд. 2018. № 6 (49). С. 6–13.
16. Олійник С.О. Шляхи удосконалення обліку дебіторської заборгованості. Науковий огляд. 2018. № 5 (48). URL: <http://oaji.net/articles/2017/797-1532519637.pdf> (дата звернення: 18.11.2023)

17. Пилипенко К.А. Управління розрахунковими операціями в системі обліку підприємства: вітчизняний та міжнародний досвід. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2020. № 1 (47). С. 134–139.
18. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 у редакції Наказу від 09.12.2011 р. № 1591. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99#Text> (дата звернення: 10.03.2023)
19. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 № 2755-VI. Дата оновлення: 16.04.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 20.09.2023)
20. Поліщук О.М., Бобко В.В., Мельник В.В. Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків з дебіторами. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. Випуск 50. 2020. С. 275–279.
21. Попович О.В., Філімонова С.В. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками. Молодий вчений. № 9 (121), вересень, 2023 р. С. 26–30. URL: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/5925/5796> (дата звернення: 15.11.2023)
22. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. URL <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (дата звернення: 10.08.2023)
23. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text> (дата звернення: 13.11.2023)
24. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. №290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення: 20.09.2023)

25. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 10.03.2023)
26. Сидоренко О., Клименко Т., Гливенко В. Окремі аспекти обліку дебіторської заборгованості та резерву сумнівних боргів. Проблеми і перспективи економіки та управління. № 3 (31). 2022. С. 201–212. URL: <http://ppeu.stu.cn.ua/article/view/276682/271553> (дата звернення: 15.06.2023)
27. Сидоренко О.О. Особливості виділення видів дебіторської заборгованості, за якими нарахування резерву сумнівних боргів є необхідним. Бухгалтерський облік, оподаткування, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку: VIII Міжнародна науково-практична конференція (м. Чернігів, 25 листопада 2022 р.): тези доповідей. Чернігів: НУ «Чернігівська політехніка», 2022. С.13–14.
28. Слепченко В., Скрипник М. Методика обліку розрахунків підприємства з покупцями та замовниками. Економіка та суспільство. 2021. № 29. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-4> (дата звернення: 17.12.2022)
29. Сливка Я.В., Щербан М.Д., Кондратюк М.Ф. Бухгалтерський облік розрахунків з покупцями і замовниками: історичний екскурс. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. № 7 (2023). URL: <https://reicst.com.ua/pmt/article/view/2023-7-09-06/2023-7-09-06> (дата звернення: 20.09.2023)
30. Степаненко О.І. Дебіторська заборгованість в системі бухгалтерського обліку: класифікація, оцінка, порядок визнання Київ. 2021. С. 134–139.
31. Уманська В.Г. Теоретичні аспекти аудиту розрахунків з покупцями і замовниками. Стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств у сучасних умовах господарювання: зб. тез доп. VII Всеукр. наук.-практ. заоч. конф.; м. Черкаси, 17 квітня 2020 р. / за ред. Н.Г. Мехеди. С. 140–143. URL: https://eprints.cdu.edu.ua/5015/1/5_11zon.pdf (дата звернення: 27.10.2023)

32. Яструбський М., Левкович І. Проблеми обліку розрахунків з дебіторами і кредиторами. Економіка та суспільство. Випуск 38. 2022. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1302/1256> (дата звернення: 20.09.2023)
33. Haiduchok T., Sysoieva I., Vasylishyn S., Lysiuk A., Kundrya-Vysotska O. and Kostyrko A. Accounting and Control of Settlements with Counterparties under the Conditions of Quarantine Measures. *International Journal of Advanced Research in Engineering and Technology (IJARET)*. 11 (5). 2020. P. 141–152. URL: <https://ssrn.com/abstract=3628094> (дата звернення: 10.03.2023)
34. Kwilinski A. Environmental Taxes as a Condition of Business Responsibility in the Conditions of Sustainable Development. *Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues*, 22 (SI2). 2019. P. 1–6. URL: <https://www.abacademies.org/articles/Environmental-taxes-as-a-condition-of-business-responsibility-in-the-conditions-of-sustainable-development-1544-0044-22-SI-2-354.pdf> (дата звернення: 07.09.2023)
35. Musarrat Ara and Dr. Harani B. Environmental Accounting and Reporting: A Case Study of Universities' Educational Curriculum. *Journal of Management*. 5 (4). 2018. P. 349–362. URL: https://iaeme.com/MasterAdmin/Journal_uploads/JOM/VOLUME_5_ISSUE_4/JOM_05_04_036.pdf (дата звернення: 21.11.2023)
36. Podolianchuk O. Accounting and taxation of calculations on current payments to employees. Theoretical and practical aspects of the development of the European Research Area: monograph / edited by authors. 1st ed. Riga, Latvia: «Baltija Publishing». 2020. P. 220–246. URL: <http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/25302.pdf> (дата звернення: 14.10.2023)
37. Saifudin Miftachus Sa'adah. The evaluation of business receivables using coso, receivable turnover (RTO), average collection period (ACP), and aging of account receivable (AAR) internal control approach models. *Economics & Business solutions journal*. No 1. 2019. P. 19–29. URL:

https://www.researchgate.net/publication/334782118_THE_EVALUATION_OF_BUSINESS_RECEIVABLES_USING_COSO_RECEIVABLE_TURNOVER_RATIO_AVERAGE_COLLECTION_PERIOD_ACP_AND_AGING_OF_ACCOUNT_RECEIVABLE_AAR_INTERNAL_CONTROL_APPROACH_MODELS_Case_Study_at_PT_Voltech_Pr (дата звернення: 15.09.2023)

38. Yaremko I., Lemishovska O. Reserve and Regulatory Objects in Accounting Theory and Practice: Origins and Evolution of the World Accounting thought within the Framework of the Developments by the Western Ukrainian Scientists of the 19th - middle 20th cent. (Opinion from the Modern Age Perspective). Economics, Entrepreneurship, Management. Vol. 6, No. 1. 2019. P. 13–29. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2019/jul/17117/191062maket-15-31.pdf> (дата звернення: 06.10.2023)

ДОДАТКИ

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31 грудня 2022

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	128	124
первісна вартість	1001	128	128
накопичена амортизація	1002	-	4
Незавершені капітальні інвестиції	1005	9 847	19 318
Основні засоби	1010	58 032	74 753
первісна вартість	1011	83 890	112 400
знос	1012	25 858	37 647
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	14 400	32 400
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	82 407	126 595
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	7 696	12 982
виробничі запаси	1101	7 696	12 982
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	8 903	1 427
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	8 366	10 725
з бюджетом	1135	392	3 325
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	7 084	7 011
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	622	180
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	622	180
Витрати майбутніх періодів	1170	7 355	6 733
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

Продовження додатку А

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 832	3 104
Усього за розділом II	1195	43 250	45 487
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	125 657	172 082

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4 000	4 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	106 420	118 063
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	110 420	122 063
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату даєк-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	1 113	1 405
розрахунками з бюджетом	1620	1 573	99
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	95
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-25	-36
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	101	6 706
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	12 475	41 845
Усього за розділом III	1695	15 237	50 019
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	125 657	172 082



ЕП Хижняк
Олександр
Рогошмимович

Додаток Б

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ 2021 р

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	140 191	117 506
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(91 914)	(79 026)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	48 277	38 480
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	1 238	1 601
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання кошти, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(11 067)	(8 188)
Витрати на збут	2150	(33 156)	(25 287)
Інші операційні витрати	2180	(514)	(1 861)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	4 778	4 745
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	4	5
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
доход від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Витрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатку Б

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	4 782	4 750
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(990)	(925)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	3 792	3 825
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	3 792	3 825

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	5 007	6 171
Витрати на оплату праці	2505	18 308	11 703
Відрахування на соціальні заходи	2510	3 955	2 542
Амортизація	2515	5 053	3 736
Інші операційні витрати	2520	12 414	11 184
Разом	2550	44 737	35 336

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Додаток В

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
за рік 2023 р.

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	141 439	264 510
Повернення податків і зборів	3005	-	-
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	-	-
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	63 434	41 666
Надходження від повернення авансів	3020	368	977
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	-	-
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	-
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	44 121	473
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(53 884)	(22 211)
Праці	3105	(34 312)	(27 156)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(9 296)	(7 376)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(28 440)	(17 717)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(3 852)	(3 161)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(15 354)	(7 139)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(9 234)	(7 417)
Витрачання на оплату авансів	3135	(106 349)	(198 344)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(101)	(34 692)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(-)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(-)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(-)
Інші витрачання	3190	(17 422)	(530)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	-442	-400
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	-	-
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	-	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	-	-

Продовження додатку В

Витрачання на придбання фінансових інвестицій	3255	(-)	(-)
необоротних активів	3260	(-)	(-)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(-)
Витрачання на надання позик	3275	(-)	(-)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	-	-
Інші платежі	3290	(-)	(-)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-	-
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	-	-
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(-)	(-)
Погашення позик	3350	-	-
Сплату дивідендів	3355	(-)	309
Витрачання на сплату відсотків	3360	(-)	(-)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(-)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	-	-
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	-	-
Інші платежі	3390	(-)	(-)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-	-309
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	-442	-709
Залишок коштів на початок року	3405	622	1 331
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-	-
Залишок коштів на кінець року	3415	180	622

Олександр
Олександр

Додаток Г

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ 2022 р

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	230 254	140 191
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премій підписані, валова сума	2011	-	-
премій, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(127 798)	(91 914)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	102 456	48 277
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	270	1 238
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(19 653)	(11 067)
Витрати на збут	2150	(58 315)	(33 156)
Інші операційні витрати	2180	(2 007)	(514)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	22 751	4 778
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	4
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Витрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатку Г

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	22 751	4 782
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(4 273)	(990)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	18 478	3 792
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	18 478	3 792

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	13 301	5 007
Витрати на оплату праці	2505	33 891	18 308
Відрахування на соціальні заходи	2510	7 320	3 955
Амортизація	2515	8 545	5 053
Інші операційні витрати	2520	16 918	12 414
Разом	2550	79 975	44 737

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

П.П. Хижняк
Олександр

Додаток Д

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ 2023 р

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	158 678	230 254
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(70 114)	(127 798)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	88 564	102 456
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	1 111	270
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(17 765)	(19 653)
Витрати на збут	2150	(56 315)	(58 315)
Інші операційні витрати	2180	(1 121)	(2 007)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	14 474	22 751
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Витрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатку Д

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	14 474	22 751
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(2 831)	(4 273)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	11 643	18 478
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

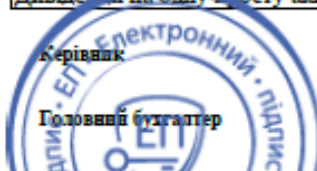
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	11 643	18 478

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	6 289	13 301
Витрати на оплату праці	2505	42 698	33 891
Відрахування на соціальні заходи	2510	9 382	7 320
Амортизація	2515	11 865	8 545
Інші операційні витрати	2520	4 967	16 918
Разом	2550	75 201	79 975

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-



Керівник

Головний бухгалтер

Хижняк
Олександр
Володимирович
ЕП Ємельяненко
Сергій
Васильович

Хижняк Олександр Володимирович

Ємельяненко Сергій Васильович

Додаток Е

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2021 р

Форма №1 Код за ДКУД 1301001			
А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	52	128
первісна вартість	1001	52	128
накопичена амортизація	1002	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6 470	9 847
Основні засоби	1010	39 723	58 032
первісна вартість	1011	57 418	83 890
знос	1012	17 695	25 858
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	14 400	14 400
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	60 645	82 407
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	6 931	7 696
виробничі запаси	1101	6 931	7 696
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3 404	8 903
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	13 819	8 366
з бюджетом	1135	2 501	392
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5 658	7 084
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 331	622
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	1 331	622
Витрати майбутніх періодів	1170	3 872	7 355
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

Продовження додатку Е

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	4 333	2 832
Усього за розділом II	1195	41 849	43 250
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	102 494	125 657

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4 000	4 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
резервний довід	1411	-	-
зменшення курсової різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (напокрятий збиток)	1420	88 272	106 420
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Викучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	92 272	110 420
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Повільні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв календарних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Ізв'язні контракти	1535	-	-
Примовний фонд	1540	-	-
Резерв на виплату дяка-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	629	1 113
розрахунками з бюджетом	1620	7	1 573
у тому числі з податку на прибуток	1621	3	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	26	-25
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	101	101
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	9 459	12 475
Усього за розділом III	1695	10 222	15 237
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів нерозподіленого пайового фонду	1800	-	-
Баланс	1900	102 494	125 657