

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

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

освітній ступінь – «Магістр»

**на тему: Теоретико-практичні аспекти обліку та аудиту розрахунків з
покупцями підприємства**

Виконала:

Клименко Тетяна Олександрівна
здобувач спеціальності
071 «Облік і оподаткування»

Керівник:

Гаркуша Сергій Анатолійович
кандидат економічних наук, доцент
кафедри обліку і оподаткування

Рецензент:

Рябоконь Юлія Миколаївна
директор Комунального закладу
Сумської обласної ради «Сумський
фаховий медичний коледж»

Суми – 2024

СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет

Кафедра

Освітній ступінь

Спеціальність

Економіки і менеджменту

Обліку і оподаткування

Магістр

071 «Облік і оподаткування»

Завідувач кафедри

« 8 »

листопада

Затверджую:

М.І. Гордієнко

2023 р.

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Клименко Тетяні Олександрівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1.Тема роботи: Теоретико-практичні аспекти обліку та аудиту розрахунків з покупцями підприємства

2.База практичного дослідження:

ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ – Металургійний завод» м. Покровськ Донецької області

керівник роботи: **Гаркуша Сергій Анатолійович, к.е.н., доцент**

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

затверджена наказом по університету від

23.11. 2023 р. № 1900-н

3. Строк подання здобувачем закінченого проекту (роботи)

12 грудня 2024 року

4. Вихідні дані до проекту (роботи):

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

установчі документи, фінансова, статистична та податкова звітність, законодавчо -

нормативні акти з питань обліку та аудиту розрахунків з покупцями,

монографії, фахові наукові статті та доповіді на міжнародних науково-практичних

конференціях з питань сучасного стану та вдосконалення обліку та аудиту

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

дослідити сутність і поняття розрахунків з покупцями;

охарактеризувати нормативно-правове регулювання з теми дослідження;

розглянути актуальні питання обліку, інвентаризації розрахунків з тематики дослідження;

проаналізувати організаційно-економічну характеристику підприємства;

дослідити організаційно-практичні аспекти облікового процесу розрахунків з покупцями;

запропонувати напрями вдосконалення облікового процесу розрахунків з покупцями;

запропонувати пріоритетні напрями інвентаризаційного процесу розрахунків з постачальниками.

6. Дата видачі завдання

« 8 » листопада 2023 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 2023 р.	
2.	Підбір та аналіз літературних джерел, підготовка першого теоретичного розділу	Грудень 2023р. - січень 2024 р.	
3.	Збір аналітичної інформації, обробка результатів дослідження та підготовка другого розділу роботи	лютий-липень 2024 р.	
4.	Підготовка третього розділу кваліфікаційної роботи	вересень - жовтень 2024 р.	
5.	Підготовка висновків, пропозицій та узгодження з керівником	жовтень-листопад 2024 р.	
6.	Підготовка кінцевого варіанту кваліфікаційної роботи	листопад 2024 р.	
7.	Опрацювання зауважень керівника, перевірка на автентичність	02-10 грудня 2024 р.	
8.	Рецензування кваліфікаційної роботи	05-12 грудня 2024 р.	
9.	Представлення кваліфікаційної роботи на кафедрі, деканат	12 грудня 2024 р.	
10.	Підготовка доповіді, презентації до кваліфікаційної роботи та її попередній захист	05-15 грудня 2024 р.	
11.	Захист кваліфікаційної роботи	16-17 грудня 2024 р.	

Здобувач вищої освіти за другим (магістерським) рівнем

Тетяна КЛИМЕНКО

Керівник роботи

Сергій ГАРКУША

Перевірку на автентичність проведено.

Надія БАРАНІК

Кваліфікаційна робота допущена до захисту

Гарант освітньої програми

Інна НАЗАРЕНКО

Декан факультету економіки і менеджменту

Світлана ЛУКАШ

Анотація

Клименко Т.О. Теоретико-практичні аспекти обліку та аудиту розрахунків з покупцями підприємства.

Кваліфікаційна робота зі спеціальності 071 «Облік і оподаткування», СНАУ, Суми – 2024 р. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота присвячена дослідженню теоретичних та практичних аспектів обліку та аудиту розрахунків з покупцями підприємства.

У кваліфікаційній роботі проведено всебічне дослідження обліку та аудиту розрахунків з покупцями, яке охоплює як теоретичні, так і практичні аспекти цього процесу. Дослідження спрямовані на вивчення сутності, організації та вдосконалення управління дебіторською заборгованістю з підвищення фінансової стійкості підприємств.

Теоретична частина роботи розглядає розрахунки з покупцями як ключову економічну категорію. Особливо увага приділяється нормативно-правовим аспектам, що впливають на облік і аудит дебіторської заборгованості. Виявлено, що ефективне управління цією сферою є критично важливим для забезпечення платоспроможності підприємства, особливо в умовах фінансово-економічної нестабільності.

Практична частина дослідження виконана на прикладі діяльності ПрАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ – МЗ». Проведено аналіз облікової політики, фінансових показників та організації документообігу підприємства. Основні результати засвідчили низку проблем.

Застосування заходів, відповідно до результатів роботи, сприятиме покращенню фінансової дисципліни підприємства, зниженню ризиків у сфері розрахунків із сукупністю та забезпеченню довгострокової стабільності. Робота підкреслює значущість інтеграції теоретичних знань і практичного досвіду для розробки ефективних механізмів обліку та аудиту в сучасних економічних умовах.

Були виявлені такі проблеми, як відсутність автоматизації процесів обліку та аудиту, що уповільнює операційну діяльність і знижує ефективність управління. Неврегульованість документальних процедур і недоліки у веденні первинної документації. Недостатній контроль за дебіторською заборгованістю, що підвищує фінансові ризики та зменшує ліквідність. Відсутність ефективного резервування сумнівних боргів.

Результати роботи демонструють, що реалізація зазначених рекомендацій сприятиме підвищенню фінансової стійкості підприємства, зниженню ризиків у сфері розрахунків з покупцями, покращенню фінансової дисципліни та забезпеченню довгострокової стабільності.

Дослідження підкреслює важливість гармонійного поєднання теоретичних знань та практичного досвіду для розробки ефективних механізмів обліку та аудиту в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: облік, аудит, розрахунки з покупцями, дебіторська заборгованість, фінансова стійкість, автоматизація обліку.

Summary

Klymenko T.O. Theoretical and practical aspects of accounting and audit of settlements with customers of the enterprise.

Qualification work in the specialty 071 “Accounting and Taxation”, SNAU, Sumy - 2024 - Manuscript.

The qualification work is devoted to the study of theoretical and practical aspects of accounting and auditing of settlements with customers of the enterprise.

The qualification work conducts a comprehensive study of accounting and auditing of settlements with customers, covering both theoretical and practical aspects of this process. The research is aimed at studying the essence, organization and improvement of accounts receivable management to increase the financial stability of entrepreneurs.

The theoretical part of the paper considers settlements with customers as a key economic category. Particular attention is paid to the regulatory and legal aspects that affect the accounting and audit of accounts receivable. It is found that effective management of this area is critical to ensure the solvency of the enterprise, especially in the context of financial and economic instability.

The practical part of the study is carried out on the example of the activities of PJSC “DONETSKSTAL-MZ”. The article analyzes the accounting policy, financial indicators and organization of the enterprise's document flow. The main results showed a number of problems.

The application of measures, in accordance with the results of the work, will help to improve the financial discipline of the enterprise, reduce risks in the field of settlements with the aggregate and ensure long-term stability. The paper emphasizes the importance of integrating theoretical knowledge and practical experience to develop effective accounting and auditing mechanisms in the current economic environment.

Problems such as the lack of automation of accounting and auditing processes were identified, which slows down operations and reduces management efficiency. Unregulated documentary procedures and shortcomings in the maintenance of primary documentation. Insufficient control over accounts receivable, which increases financial risks and reduces liquidity. Lack of effective provisioning for doubtful debts.

The results of the study show that the implementation of these recommendations will help to increase the financial stability of the enterprise, reduce risks in the field of settlements with customers, improve financial discipline and ensure long-term stability.

The study emphasizes the importance of a harmonious combination of theoretical knowledge and practical experience to develop effective accounting and auditing mechanisms in the current economic environment.

Keywords: accounting, audit, settlements with customers, accounts receivable, financial stability, accounting automation

	ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1	ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1	Сутність поняття розрахунків з покупцями	10
1.2	Нормативно-правове регулювання обліку та аудиту розрахунків з покупцями	14
1.3	Актуальні питання обліку та аудиту розрахунків з покупцями	19
РОЗДІЛ 2	ОРГАНІЗАЦІЙНО - ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ – МЗ»	27
2.1	Організаційно-економічна характеристика ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ – МЗ»	27
2.2	Організаційно-практичні аспекти обліку розрахунків з покупцями	40
2.3	Удосконалення обліку розрахунків з покупцями	48
РОЗДІЛ 3	ОРГАНІЗАЦІЙНО - ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ – МЗ»	53
3.1	Організаційні засади аудиту розрахунків з покупцями	53
3.2	Документальне оформлення аудиту розрахунків з покупцями	61
3.3	Удосконалення аудиту розрахунків з покупцями	65
	ВИСНОВКИ	71
	СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	73
	ДОДАТКИ	78

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Розрахунки з покупцями займають важливе місце в системі бухгалтерського обліку та аудиту підприємств, оскільки вони впливають на фінансовий стан, ліквідність та стабільність діяльності суб'єктів господарювання. Ефективне управління цими розрахунками дозволяє забезпечити своєчасне надходження грошових коштів, мінімізувати ризики неплатежів і підтримувати партнерські відносини з контрагентами.

Актуальність теми дослідження зумовлена зростаючою роллю фінансової прозорості та забезпеченістю підвищення якості облікових даних, що забезпечується основою для прийняття управлінських рішень. Також важливі вимоги нормативно-правових актів, що регулюють облік і аудит розрахунків, а також сучасні виклики, пов'язані з цифровізацією бізнес-процесів та інтеграцією автоматизованих систем облік.

Ступінь розробленості питання. На сьогоднішній день науковці активно досліджують питання обліку і аудиту розрахунків з покупцями, зокрема: Бруханський Р.Ф. [1], Бутрій Д. І. [2], Бухтіярова М.С. [3], Вакульчик Д.В., [4], Візіренко С.В [5], Герасимчук Ю.М. [9], Гловацька Я.М. [10], Козініна Ю.В. [14], Макаренко А.П. [15], Меліхова Т.О. [16], Оляднічук Н.В. [18], Попович О. [21], Слепченко В.П [24] та інші.

Незважаючи на певний прогрес у дослідженні, існує недостатньо вивчених питань, що підкреслює актуальність даного дослідження.

Кваліфікаційна робота виконана відповідно до напрямків науково-дослідних робіт Сумського національного аграрного університету з теми: «Теоретичні, методологічні та практичні аспекти трансформації формування та аудиту обліково-звітної компоненти управління підприємств (установ, організацій) в транспарентних умовах інноваційної економіки» (номер державної реєстрації 0122U001378).

Мета дослідження полягає у вивченні теоретико-методичних основ обліку і аудиту розрахунків з покупцями відповідно до національних стандартів та розробленні пропозицій щодо їх удосконалення.

Завдання дослідження. У дослідженні в кваліфікаційній роботі було визначено завдання, які мають як теоретичний, так і практичний характер: дослідити сутність і поняття розрахунків з покупцями; охарактеризувати нормативно-правове регулювання обліку і аудиту розрахунків з покупцями; розглянути актуальні питання обліку і аудиту розрахунків з покупцями; надати організаційно-економічну характеристику ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ – Металургійний завод» м. Покровськ Донецької області; дослідити організаційно-практичні аспекти обліку розрахунків з покупцями; запропонувати напрями удосконалення обліку розрахунків з покупцями; розглянути організаційні засади аудиту розрахунків з покупцями; запропонувати пріоритетні напрями удосконалення аудиту розрахунків з покупцями.

Методи дослідження. Дослідження базується на діалектичному методі пізнання та використовує різні загальнонаукові методи, такі як спостереження, порівняння, абстракція, індукція і дедукція, вимірювання взаємозв'язків, аналіз та синтез, історичний і логічний підходи, узагальнення.

Об'єктом дослідження є теоретико-практичні аспекти обліку та аудиту розрахунків з покупцями ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ – Металургійний завод» м. Покровськ Донецької області.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних та практичних аспектів обліку та аудиту розрахунків з покупцями підприємства.

Інформаційна база дослідження: документація підприємства, яка була надана для аналізу, статті, вебінари з досліджуваного питання, результати міжнародних та вітчизняних наукових конференцій.

Наукова новизна дослідження полягає в удосконаленні теоретичних та методичних основ обліку і оподаткування розрахунків з оплати праці

бюджетної установи. За результатами проведеного дослідження сформульовано ряд положень, які відзначаються науковою новизною:

- Облік і аудит розрахунків з покупцями є ключовим аспектом управління фінансами на підприємствах, що забезпечує прозорість, контроль і ефективність бізнес-процесів;
- основні концепції аудиту та розрахунків базуються на міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ) та національних стандартах, що регулюють правила фіксації й контролю операцій із покупцями;
- дослідження показують, що впровадження автоматизованої системи обліку дозволяє знизити ризики помилок і шахрайства в роботі з покупцями, а також підвищити точність фінансової звітності;
- подальші наукові дослідження можуть зосередитися на адаптації облікових підходів до умов цифровізації бізнесу, використання великих даних та інструментів штучного інтелекту для покращення аудиту розрахунків.

Практичне значення одержаних результатів полягає у наданні пропозицій та рекомендацій, що описані в кваліфікаційній роботі для удосконалення обліку і аудиту розрахунків з покупцями.

Апробація результатів дослідження. Результати проведених досліджень, що містяться в кваліфікаційній роботі, пройшли апробацію та отримали схвалення на II Міжнародній науково-практичній конференції «Браславські читання. Економіка XXI століття: національний та глобальний виміри» (м. Одеса, 06 листопада 2024 р.) та II Міжнародній науково-практичній конференції «Стратегічні пріоритети розвитку бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування в умовах глобалізації» (м. Суми, 16 листопада 2023 р.).

Обсяг і структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

Об'єм кваліфікаційної роботи складає 78 сторінки, список використаної літератури містить 35 джерел, створено 8 таблиць та 3 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність поняття розрахунків з покупцями

Широка варіативність методів до інтерпретації поняття «платіжні взаємовідносини» веде до уподібнення окремого випадку платежу, в результаті це зменшує корисність або точність відомостей про фінансово-господарську діяльність підприємства.

Тлумачення поняття «розрахунки» в контексті оплати чи дотримання обов'язків застосовується виключно до взаєморозрахунків з покупцями, а також з постачальниками. У інших ситуаціях «платежі» слід розуміти як юридичну дію, спрямовану на часткове або повне погашення фінансових обов'язків. Правовий режим розрахунків регулюється не лише волею сторін у договірних відносинах, але й зовнішніми чинниками, такими як загальнообов'язкові норми та правила, банківські регламенти та усталена практика, які сторони не можуть змінювати на власний розсуд. У сфері розрахункових відносин свобода сторін обмежена зовнішніми факторами, такими як загальновстановлені норми, банківські правила та практичні звичаї, котрі є повинністю та не змінюються за домовленістю між сторонами режим визначає межі, в яких суб'єкти розрахункових відносин можуть проявляти свою волю, регулюючи як зміст, так і форму цих відносин, що обмежує їх свободу у виборі способу і процедури проведення розрахунків. Логічна категорія розрахунків охоплює не лише сам процес здійснення платежу чи виконання зобов'язань, проте й включає в себе всю систему організації та регулювання цих виплат. Розрахункові відносини виникають на основі товарних відносин, але з часом вони набувають певної автономії, що дозволяє теоретично досліджувати їх як окрему категорію. Для бухгалтерського обліку

розрахунки з клієнтами та замовниками мають включати ключові елементи, такі як сторони (зокрема контрагентів), об'єкти (характеристика активу, що купується або продається), договірні умови (на підставі яких проводяться розрахунки), а також форму проведення цих розрахунків та інші ключові моменти [5, С. 58].

Основним аспектом бухгалтерського обліку операцій з клієнтами та замовниками є борг, який утворюється з їхнього боку, тобто дебіторська заборгованість. Вона виникає через те, що сторони зазвичай не виконують свої договірні зобов'язання одночасно, що створює часовий розрив у виконанні умов угоди. Зазвичай одна зі сторін першою дотримується своїх обов'язків, у підсумку цього вона отримує право вимагати погашення боргу, інша сторона набуває обов'язку сплатити цю заборгованість. Цебто у фінансовому обліку у однієї зі сторін з'являється відображення активу в складі її господарських засобів формується актив у вигляді заборгованості покупців, яку вони мають погасити, в іншій сторони виникає зобов'язання перед постачальником або кредитором сплатити цю заборгованість, що називається кредиторською заборгованістю.

Отож для ефективної організації розрахунків необхідно чітко дотримуватись фінансової дисципліни, своєчасно виконувати власні фінансові обов'язки і забезпечувати вчасне отримання коштів за продану продукцію або виконані роботи. Борг клієнтів призводить до відтоку коштів з обігу підприємств, що погіршує їхній матеріальний стан, фірма починає залучати в оборот чужі ресурси, що може мати несприятливий вплив на фінансову стабільність як свого бізнесу, так і партнерів [18, С. 86].

Фінансові операції виконуються відповідно до законодавства України згідно з правилами, встановленими Національним банком України. Безготівкові розрахунки між компаніями та фізичними особами здійснюються у національній валюті через банк шляхом переказу коштів. Списання грошей з рахунку підприємства відбувається за вказівкою власника, за винятком випадків, коли законодавством передбачено беззаперечне списання. Фінансові

ресурси підприємства зберігаються у банках, за винятком залишків готівки в касах у межах ліміту, встановленого банком. Факт погашення заборгованості засвідчується виданою квитанцією про отримання касового ордеру або документом про внесення коштів клієнту або оформленим для банку платіжним наказом чи фінансовим чеком для переведення грошей з банківського рахунку покупця на рахунок постачальника. Здійснення електронних платежів підтверджується банківською випискою.

Однією з проблем в процесі підготовки документів також є відсутність упорядкованої системи управління документацією. Іноді на первинному документі бракує підписів відповідальних осіб, або зовсім немає необхідного первинного документа.

Таким чином, для належного та вчасного оформлення розрахункових операцій з клієнтами та замовниками в документах потрібно:

- працівникам, відповідальним за оформлення первинної документації, необхідно бути уважними та ретельно перевіряти підготовлені документи;
- впровадити автоматизацію обліку для зменшення витрат часу, запобігання потенційним помилкам, що сприяло б оперативному та правильному прийняттю рішень;
- розробити план руху документів для швидкого та ефективного опрацювання і передачі матеріалів;
- оформляти під час здійснення господарської операції або оформлювати під час виконання господарської діяльності чи після завершення операції підготувати оригінальний документ з усіма підписами.

Ведення документації щодо розрахунків з клієнтами та замовниками охоплює значну кількість документації. Кожен виконує свою функцію, має особливу структуру та певні вимоги до оформлення. Необхідною частиною цього відповідального процесу є точність заповнення та своєчасне створення необхідного документа, виконання контролю для запобігання помилкам. Кожен елемент господарської діяльності має значну роль у забезпеченні

стабільного розвитку підприємства в цілому, через те кожен етап роботи має бути виконаний у повному обсязі.

Організація обліку фінансових взаєморозрахунків з клієнтами та замовниками на підприємстві здійснюються відповідно до вимог НП(С)БО та Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність».

У новітніх умовах підприємства самотужки виконують економічну, організаційно-управлінську стратегію своєї функції, отож питання організації облікової системи вимагають підвищеної уваги. Зміни в системі соціальних відносин і обставин діяльність учасників господарської діяльності зумовила потребу глибокої зміни системи записів облікових інструментів, в якому важлива роль у цьому відводиться обліковій політиці підприємства як ключовому елементу для забезпечення точної, своєчасної та достовірної інформації. Знаменно розрахунки сприймалися як окремий об'єкт, Який аналізували з позиції взаємодії поміж категоріями «зобов'язання», «розрахунки» та «борги». Ці взаємозв'язки активно вивчали прихильники концепції вимог, які підкреслюють необхідність чіткого розмежування цих категорій. Зобов'язання є широким поняттям, яке охоплює всі сфери фінансово-господарської діяльності підприємства. Вони виникають внаслідок прийняття різноманітних рішень, при цьому не всі зобов'язання є реально існуючими [15, С. 29].

Тлумачення терміну «розрахунки» з точки зору виникнення взаємозв'язків між контрагентами передбачає появу розрахунків під час реального виконання фінансових зобов'язань за товарними та нетоварними угодами. У нормативних документах, що регулюють взаємовідносини між учасниками господарської діяльності, термін «покупець» не має чітко встановленого визначення, оскільки він застосовується в конкретних ситуаціях та під час певних фінансово-господарських операцій. Основні терміни, що стосуються оцінки та розкриття інформації про дебіторську заборгованість, узгоджені НП(С)БО 10 [20] та подано у таблиці 1.1

Таблиця 1.1 – Основні терміни, що містяться у національному стандарті

№ з/п	Термін	Визначення
1.	Боржники	Правові та приватні особи, які в результаті попередніх подій залишилися винні підприємству конкретні грошові суми, їхніх замінників або інших ресурсів
2.	Несплачені зобов'язання клієнтів	Сума боргу контрагентів перед підприємством на визначену дату
3.	Поточна дебіторська заборгованість	Сума дебіторської заборгованості, яка виникає в результаті звичайної господарської діяльності та має бути оплачена протягом дванадцяти місяців після дати складання фінансової звітності
4.	Довгостроковий борг перед підприємством	Сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в результаті звичайної господарської діяльності і повинна бути погашена через більш ніж дванадцять місяців після дати складання фінансової звітності
5.	Сумнівний борг	Короткострокова заборгованість клієнтів, відносно якої є сумніви в її погашенні боржником
6.	Чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості	Сукупність актуального боргу перед підприємством зі зменшенням на суму резерву на сумнівні борги

**Джерело Узагальнено автором на основі аналізу термінології, прийнятої у фінансовій звітності та нормативно-правових актах України про облік дебіторської заборгованості.*

Під час укладення договірних угод обов'язки стають юридично обґрунтованими та набувають статусу фінансових. Реалізація цих обов'язків виконуються через систему фінансових розрахунків, які виникають та припиняються під час переміщення активів. Для однієї зі сторін розрахунки відображаються як борг клієнтів, а для іншої вони стають кредиторською заборгованістю.

1.2 Нормативно-правове регулювання обліку та аудиту розрахунків з покупцями

У вітчизняних нормативних актах немає єдиного нормативного указу, який послідовно регулює основи розрахункових відносин підприємств та організацій усіх галузей економічної діяльності. Зауважимо, що у більшості в інших країнах є документ (Торговий кодекс), який забезпечує регулювання

усіх операцій з розрахунків. Проте дослідники визнають, що підхід до розрахунків з одного боку не враховує важливі складові регулювання розрахунків. Взаєморозрахунки з клієнтами в першу чергу регулюються законодавчо-нормативним актами підприємницького характеру. Беручи до уваги різний тип заборгованості, що з'являється внаслідок юридичні взаємовідносини з різними партнерами, включаючи іноземних, рівні нормативного регулювання розподілене за сферами використання, що наведено на рисунку 1.1



Рисунок 1.1 – Види нормативного врегулювання взаєморозрахунків із покупцями та замовниками.

**Джерело: Складено автором на основі аналізу нормативно-правових актів України, навчальної літератури з бухгалтерського обліку та податкового законодавства, а також практичних рекомендацій з обліку розрахункових операцій.*

Нормативний акт: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [22] - визначає правові основи організації та ведення бухгалтерського обліку в Україні, основні принципи бухгалтерського

обліку. Встановлює визначення ключових об'єктів обліку. Регулює рівні контролю за організацією та веденням бухгалтерського обліку, а також процедуру обліку в комерційних банках та державному секторі.

План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і установ – включає повний список синтетичних рахунків, які за економічною об'єднані за однорідністю в класи. Включає клас позабалансових рахунків, на які не поширюється принцип подвійного запису.

Інструкція щодо використання Плану рахунків бухгалтерського обліку майна, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій – регулює процес застосування рахунків синтетичного обліку, визначаючи відповідні рахунки для обліку.

Такий нормативний акт, як НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [20] - встановлює порядок організації та ведення бухгалтерського обліку боргових зобов'язань перед підприємством та відображення цих даних у фінансовій звітності. Визначає основні терміни, що стосуються видів заборгованості, її оцінки та створення резерву сумнівних боргів. Описує основні методи оцінки дебіторської заборгованості, процедуру її списання та формування резерву для сумнівних боргів. [1, С. 13].

Господарський кодекс – закріплює правові засади господарської діяльності, окреслює суть господарського зобов'язання та фактори, що спричиняють його виникнення; окремі учасники фінансових розрахунків; умови та підстави для припинення господарських зобов'язань.

Цивільний кодекс [27] – упорядковує особисті майнові та немайнові цивільні права та обов'язки, що ґрунтуються на юридичній рівності сторін та майновій самостійності.

Податковий кодекс України [19] – врегульовує відносини у галузі управління податками та зборами, окреслює податкову систему та податкову стратегію держави.

Такий нормативний акт, як НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової

звітності» [22] - розробляє складові фінансової звітності, принципи їх формування, порядок відображення даних про об'єкти бухгалтерського обліку у розділах фінансової звітності. Положення стандарту застосовуються до юридичних осіб усіх форм власності (за винятком комерційних банків та суб'єктів державного сектору).

Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства – встановлюють Процес створення облікової політики як набору принципів, методів і процедур. Визначено зміст Наказу про облікову політику, основні розділи та відповідність їх змісту національним положенням бухгалтерського обліку або іншим стандартам. Закріплює принципи самостійного вибору певних методів серед альтернативних варіантів, що містяться у національних стандартах.

Закон «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» - встановлює процедуру проведення аудиту фінансової звітності в Україні, яка визначає методологічні основи аудиту; регулює застосування міжнародних стандартів аудиту як національних; встановлює правила створення суб'єктів аудиторської діяльності та функціонування органів громадського нагляду.

Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» щодо забезпечення аудиторської діяльності під час воєнного стану та відновлення економіки після війни» регулює особливості реєстрації та виключення аудиторів і аудиторських організацій із реєстру, а також проведення аудиторської діяльності в умовах воєнного стану.

Під час воєнного стану законодавчим актом були внесені зміни до Закону «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», які передбачають виключення аудиторів з реєстру, якщо вони вважають, що відповідають одному з наступних критеріїв:

- особа є громадянином держави, що веде військову агресію щодо України;

- особа є аудитором або членом професійних організацій аудиторів і бухгалтерів цієї компанії;
- особа веде аудиторську діяльність у межах аудиторських компаній, зареєстрованих в країні.

Зазначений законодавчий акт вносить суттєві зміни під час воєнного стану та протягом трьох або більше місяців після його закінчення (для окремих дій) щодо порядку притягнення до відповідальності за невиконання вимог закону стосовно платіжності та повноти подання відомостей щодо учасників аудиторської діяльності, а також за несвоєчасну сплату внесків аудиторами. Новітній період економічного зростання демонструє, що трансформація ролі бухгалтерського обліку на підприємствах обумовлена змінами в оподаткуванні згідно з податковими нормами, яке створило законодавчі умови для обліку в оподаткуванні. У процесі фінансово-господарської діяльності дебіторська заборгованість може стати простроченою, а згодом і безнадійною. У бухгалтерії доходи від списання безнадійної дебіторської заборгованості відповідно до НП(С)БО 15 «Дохід» не мають чітко визначеної структури. На відміну від національних стандартів, стаття 14 Податкового кодексу України вважає заборгованість одного платника податків перед іншими, яка не була стягнута після завершення строку позовної давності, підтверджується безповоротно [3, С. 124].

Варто зазначити, що у ст. 135 ПКУ [19] вказано, що до інших доходів відноситься, зокрема, сума безповоротної фінансової допомоги та сума безнадійної боргової заборгованості, тобто йдеться про ту ж заборгованість. У ПКУ розрахунки між контрагентами, у тому числі як фізичних, так і юридичних осіб, які мають зобов'язання щодо сплати податків. Таким чином, для правильного оподаткування операцій з продажу продукції (товарів, робіт, послуг) суб'єкт господарювання зобов'язаний вести облік доходів, витрат та інших операцій об'єктів відповідно до чинних правових актів, щоб оплачувати та повністю нараховувати і сплачувати борг перед бюджетом по податках та зборах.

1.3 Актуальні питання обліку та аудиту розрахунків з покупцями

Основна мета розрахунків з покупцями полягає в тому, щоб якомога більше наблизити момент постачання товарів, виконання робіт або надання послуг до моменту отримання оплати. Крім того, ключовою системою розрахунків з покупцями є забезпечення гарантованого виконання їхніх зобов'язань перед постачальниками в оптимальних для обох сторін часових проміжках між передачею товарів чи послуг і надходженням коштів. У ході своєї операційної діяльності торгові компанії та організації налагоджують фінансові взаємовідносини з іншими підприємствами, організаціями та кінцевими споживачами. Ці взаєморозрахунки здебільшого стосуються продажу товарів і обліку взаєморозрахунків з покупцями за придбану продукцію та послуги. Для того, щоб застосувати питання, які вже були розглянуті, а також аспекти, що потребують подальшого аналізу, здійснено аналіз актуальних наукових робіт, присвячених обліку розрахунків із покупцями. Це дозволяє виявити наявні прогалини в знаннях та шляхи вдосконалення облікових записів.

Автори: Акімова Н.С., Топоркова О.В., Євлаш Т.О., Говоруха О.О., говорили що, оптимізація обліку та аналізу дебіторської заборгованості в управлінській системі підприємствами оптової торгівлі слугує основним компонентом ефективного фінансового менеджменту. Вдосконалення цих процесів дозволяє підприємствам точніше контролювати фінансові потоки, остаточно виявляти небезпеки, що стосуються спрощеними боргами, та ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення. Крім того, оптимізація облікових процедур не лише покращить якість аналізу дебіторської заборгованості, втім й підвищить загальну фінансову стабільність підприємства. Для вирішення проблематик, було узагальнено розподіл дебіторської заборгованості в рамках Балансу та Плану рахунків [11] з урахуванням різних факторів: за часовим інтервалом, за джерелами виникнення зобов'язань (зосібна, розрахунки за операціями обміну товарами),

з урахуванням податкових наслідків та потенційної можливості передачі прав вимог, своєчасністю та ймовірністю погашення, термінами погашення, наявністю намірів щодо її погашення, а також формою забезпечення заборонності. Крім того, класифікація аспектів, які обумовлені заходів з виконання зобов'язань на підприємствах оптової торгівлі. Виділено кілька методів оцінки дебіторської заборгованості: початкова оцінка, яка визначає початкову вартість, колекторська оцінка, що відображає дії щодо стягнення боргу, і оцінка процесу перетворення активів на цінні папери, яка застосовується в процесі конвертації заборгованості у фінансові інструменти в процесі її виконання. Така систематизація сприяє глибшому розумінню структури і типів дебіторської заборгованості, що дозволяє підприємствам ефективніше управляти боргами та фінансовими потоками.

Бенько М. М. говорив про те, що особливості організації обліку на торговельному підприємстві за використання сучасних цифрових технологій полягають у значному спрощенні та автоматизації процесів обробки даних. Використання програмних рішень дозволяє оперативно обробляти велику кількість фінансових та комерційних операцій, мінімізувати ризики людських помилок і підвищити точність нового ведення обліку. Це забезпечує підприємству можливість швидше прийняти управлінські рішення на базі поточної та надійної інформації. Для цього було визначено ключові параметри безпосередньої економічної вигоди від скорочення дебіторської заборгованості завдяки впровадженню автоматизованої системи обліку. Підтверджено, що завдяки комплексному та персоналізованому контролю обсяг дебіторської заборгованості може значно знизитися, досягаючи скорочення на десятки відсотків. Автоматизовані системи не дозволяють точніше відстежувати ситуацію взаєморозрахунків із клієнтами, оперативно реагувати на прострочені платежі, оптимізувати процеси стягнення боргів і гарантувати відкритість фінансових потоків. Завдяки цьому підприємству не тільки підвищують результативність контролю над дебіторською заборгованістю, однак ще й покращують свою фінансову стабільність.

Автор Богатенко Н. зазначив, що відображення знижок в обліку, відсутність відповідної даних про надані знижки у фінансових звітах, а також документообіг при їх наданні мають важливе значення для точного ведення бухгалтерського обліку. Ним було запропоновано класифікацію знижок, проаналізовано валовий та чистий методи їх відображення; рекомендовано відображати розмір отриманих знижок на рахунку 719 у покупця. У разі надання знижки доцільно виписувати нові накладні та рахунки-фактури, анулюючи попередні документи, а також подавати коригуючі податкові декларації. Результат отриманої знижки у покупця повинна бути зафіксована на рахунках, що відображають інші доходи.

Такі автори як: Бойко В.В., Пістунов І.М., Пашкевич М.С. звернули увагу на оптимізацію керівництва дебіторською заборгованістю. Ними було представлено таблицю зміни доходів і витрат у контексті змін розміру заборгованості та терміни відстрочки, залежно від їх співвідношення з операційними витратами та нормами запасів товару. Для угод купівлі-продажу з відстроченим платежем (опціони, ф'ючерсні контракти, фінансові похідні інструменти) рекомендується включити додатковий розділ «Особливі умови», в якому буде представлена відповідна матриця.

Євлаш Т.О. для покращення обліку та аналізу дебіторської заборгованості в управлінській системі пропонується змінити назву рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів» на «Резерв можливих втрат від боргів», поділивши його на субрахунки: 381 «Резерв безнадійної заборгованості» та 382 «Витрати на погашення дебіторської заборгованості». Рекомендується відображати суму знижки після реалізації на аналітичному рахунку 704.1 «Знижки, надані після реалізації». У межах автоматизованої облікової системи пропонується проводити нарахування резерву сумнівних боргів за допомогою підсистеми «Бухгалтерський облік» програми «1С: Управління торговельним підприємством 8» через документ «Коригування боргу».

З урахуванням компонентів методу бухгалтерського обліку, що відображають відповідну підсистему управління, цілі обліку розрахунків з

покупцями та замовниками тісно пов'язані з вирішенням основних управлінських завдань щодо цього елементу. Отже, основні задачі бухгалтерського обліку цих розрахунків зосереджені на досягненні дієвого контролю за заборгованістю (рисунок 1.2).



Рисунок 1.2 – Основні завдання бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками

**Джерело: Складено автором на основі аналізу навчальної літератури з бухгалтерського обліку, нормативних документів України щодо обліку та звітності, а також практичних рекомендацій з організації обліку розрахунків.*

Метою аудиту розрахунків з покупцями є перевірка правильності, відповідності законодавству та обґрунтованості здійснених розрахунків з покупцями підприємства, а також точності їх відображення в облікових документах. Основними завданнями аудиту розрахунків з покупцями та замовниками є [10, С. 27]:

- перевірка коректності визначення дебіторської заборгованості на початок звітного періоду, а також звірка її залишків;
- підготовка та ведення первинної документації, що стосується взаєморозрахунків із покупцями;
- оцінка коректності заповнення та використання довіреностей у процесі взаєморозрахунків із клієнтами та замовниками;
- перевірка відповідності розмірів отриманих передоплат встановленим домовленостям до сум відвантаженої продукції;
- звірка сум отриманої оплати з фактичними обсягами відвантаженої продукції;
- аналіз коректності віднесення заборгованості до відповідних категорій;
- перевірка коректності формування та погашення боргових зобов'язань;
- аналіз правильності розрахунку та відображення в обліку резерву можливих втрат за сумнівними боргами;
- аналіз відповідності взаємозв'язку між бухгалтерськими рахунками під час відображення господарських операцій;
- встановлення точності розрахунку суми неврегульованої дебіторської заборгованості станом на завершення звітного періоду.

Ці завдання спрямовані на забезпечення точного й ефективного моніторингу і управління зобов'язаннями підприємства.

Після отримання даних про підприємство в процесі попереднього планування, аудитор переходить до створення комплексної програми перевірки взаєморозрахунків з клієнтами та замовниками (таблиця 1.5). Цей план є документом, що визначає організаційні та методологічні аспекти, який містить перелік завдань, строки їх виконання та джерела необхідної інформації. Рекомендується здійснювати перевірку розрахунків з покупцями та замовниками поетапно, що дозволить забезпечити більш системний і детальний підхід до аудиту.

Таблиця 1.3 – Загальний план проведення аудиту розрахунків з покупцями.

Етап перевірки	Процедури перевірки	Методи перевірки	Період проведення	Виконавці
Підготовчий	Знайомство з бізнесом клієнта, планування проведення аудиту розрахунків з покупцями			
Основний	Перевірка правильності визначення дебіторської заборгованості на початок періоду	суцільна		
	Звірка дебітор. заборгованості	суцільна		
	Перевірка правильності оформл. первинних документів при розрахунках з покупцями	вибіркова		
	Перевірка правильності оформлення довіреності при розрахунках з покупцями	вибіркова		
	Перевірка заліку заборгованості - відповідність сум авансів отриманих сумам відвантаженої готової продукції покупцям	вибіркова		
	Перевірка сум відвантаженої готової продукції покупцям сумам отриманої оплати перевірка правильності класифікації дебітор. заборгованості	вибіркова		
	Перевірка правильності класифікації дебітор. Заборгованість	вибіркова		
	Перевірка правильності виникнення та погашення дебітор. заборгованості	вибіркова		
	Перевірка правильності нарахування та списання резерву сумнівних боргів	вибіркова		
	Перевірка правильності кореспонденції рахунків при розрахунках з покупцями	вибіркова		
	Перевірка правильності визначення залишку дебіторської заборгованості на кінець періоду	суцільна		
Завершальний	Складання звіту за результатами перевірки.			

**Джерело: Складено автором на основі методичних рекомендацій щодо проведення аудиту дебіторської заборгованості та нормативно-правових актів України з питань обліку і аудиту.*

Аудиторський план визначає основні аспекти, такі як особливості, строки та масштаб заходів, які будуть виконані аудиторською групою під час

здійснення перевірки. Підготовчий етап аудиторської перевірки триває упродовж усього терміну проведення аудиторської перевірки, оскільки план постійно адаптується у відповідь на нові дані та обставини [15, С. 30].

Внаслідок непередбачуваних ситуацій у аудитора може виникнути потреба в корекції загального підходу і конкретного плану аудиту. Це може трапитися, коли аудитор отримує нові дані, які значно відрізняються від тих даних, які були доступні на етапі початкового планування.

Такі корекції можуть включати додаткові процедури для перевірки нових аспектів або уточнення наявних процедур у відповідь на виявлені ризики чи проблеми. Для гарантування всебічності і якості аудиту важливо підтримувати гнучкість у плануванні, що дозволить аудиторській команді реагувати на будь-які корективи або нові виклики, які можуть з'явитися під час проведення аудиторської діяльності.

Після виконання всіх необхідних аудиторських процедур, які слугують основою для формування доказів, аудитор підготовлює висновок, відомий також як звіт незалежного аудитора. Цей документ являє собою офіційне відображення всіх виявлених порушень, помилок та відхилень, які були виявлені в процесі оцінки операційної діяльності, організації обліку та підготовки фінансових звітів.

Аудиторський висновок також містить оцінку стану бухгалтерського обліку та достовірності фінансової звітності на конкретну дату. У звіті аудитор узагальнює результати проведених процедур, запропонує шляхи вдосконалення облікової політики, а також висловлює думку про те, чи відповідає звітність вимогам стандартів обліку та законодавства [14, С. 60].

Цей документ є ключовим засобом для зовнішніх користувачів, таких як інвестори, кредитори та регулятори, оскільки він допомагає їм оцінити фінансову надійність підприємства та рівень його відповідності нормам і стандартам. Аудиторський висновок має вирішальне значення для забезпечення довіри до фінансових даних, які подаються підприємством.

В залежності від отриманих доказів, аудит може завершитися одним з двох видів висновків: безумовно-позитивним або модифікованим. Однозначно – позитивний висновок видається у випадку, коли ведення бухгалтерського обліку, а також складання і подання фінансової звітності повністю відповідають вимогам чинного законодавства і виконуються відповідно до обраної концептуальної основи [29, С. 68].

Згідно з Міжнародним стандартом аудиту 705, модифікований висновок формується, коли аудитор, спираючись на отримані докази, виявляє значні відхилення у фінансовій звітності або стикається з труднощами у зборі достатніх та прийнятих аудиторських доказів для підтвердження, що звітність не містить суттєвих помилок.

Такий модифікований висновок може приймати різні варіанти, включаючи утримання від надання аудиторського висновку чи вказівку на умови, що впливають на достовірність звітності. Аудитор повинен точно обґрунтувати причини модифікації висновку та описати суть виявлених проблем. Це допомагає користувачам фінансової інформації краще зрозуміти ризики, пов'язані з прийнятими рішеннями на основі представлених даних. Таким чином, аудиторський висновок, незалежно від його типу, відіграє ключову роль у забезпеченні ясності та надійності фінансової звітності.

На основі аудиторського висновку керівництво підприємства отримує можливість оцінити точність і коректність відображення фінансових даних у звітності. Це дозволяє не лише перевірити достовірність облікової інформації, але й зробити висновки щодо її відповідності нормативним вимогам. Крім того, аналіз висновку допомагає розкрити проблемні аспекти або викривлення у веденні обліку та розробити стратегії для запобігання подібних помилок у майбутньому. Отже, управлінці мають змогу підвищити ефективність управління фінансовими процесами, забезпечити прозорість звітності та покращити якість облікової системи підприємства [25, С. 158].

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ - МЗ»

2.1 Організаційно-економічна характеристика ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ - МЗ»

Приватне акціонерне товариство «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ» - МЕТАЛУРГІЙНИЙ ЗАВОД» розташоване: Донецька область, м. Покровськ, вул. Торгівельна, будинок 106а.

Основний вид діяльності: 24.10 Виробництво чавуну, сталі та феросплавів.

Інші види діяльності: професійно-технічна освіта, неспеціалізована оптова торгівля, діяльність засобів розміщування на період відпустки та іншого тимчасового проживання, постачання пари, гарячої води та кондиційованого повітря, будівництво житлових і нежитлових будівель.

Частина виробничих активів ПРАТ «ДМЗ» знаходиться на тимчасово неконтрольованій Україною території. Водночас, діяльність підприємства як у минулому, так і в теперішній час здійснювалася виключно в рамках чинного законодавства України. Усі необхідні податки та обов'язкові платежі, передбачені законодавчими нормами, своєчасно і в повному обсязі нараховувалися та перераховувалися до державного бюджету і цільових фондів. При цьому діяльність самого ПРАТ «ДМЗ» та інших його структурних підрозділів, розташованих на контрольованій території України, відбувається під повним контролем адміністрації та управлінських органів, дотримуючись виключно законодавства України.

Таблиця 2.1 надає інформацію про динаміку активів на підприємстві. Аналіз фінансових змін у балансі показує, чи є компанія стійкою, ліквідною та самостійною в управлінні фінансами. Він також дозволяє оцінити, чи має

компанія оптимальний рівень власних коштів для забезпечення стабільності та фінансову самостійність. Таке дослідження підтримує прийняття раціональних інвестиційних рішень, управління активами та фінансової політики компанії.

Таблиця 2.1 – Динаміка активів ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ – МЗ»

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,–		Відносний приріст (відхилення), %		
	2021	2022	2023	2022/2021	2023/2022	2022/2021	2023/ 2022	2023/ 2021
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Нематеріальні активи	326	2 029	2407	1703	378	522,39	18,63	638,34
Незавершені капітальні інвестиції	6792	5279	3341	-1513	-1938	-22,28	-36,71	-50,81
Основні засоби:	116756	86931	39008	-29825	-47923	-25,54	-55,13	-66,59
Відстрочені податкові активи	786585	382578	382578	-404007	0	-51,36	0	-51,36
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	910459	476817	427334	-433642	-49483	-47,63	-10,38	-53,06
Виробничі запаси	9360	7415	2486	-1945	-4929	-20,78	-66,47	-73,44
Готова продукція	22904	18380	0	-4524	-18380	-19,75	-100	-100
Товари	5242	2948	2804	-2 294	-144	-43,76	-4,88	-46,51
Запаси	37506	28743	5290	-8763	-23453	-23,36	-81,6	-85,9
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	123903	851	156	-123052	-695	-99,31	-81,67	-99,87
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	8025	1995	1570	-6030	-425	-75,14	-21,3	-80,44
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	68046	63265	63259	-4781	-6	-7,03	-0,01	-7,03
Дебіторська заборгованість з нарахованих доходів	5988	5988	5988	0	0	0	0	0

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Інша поточна дебіторська заборгованість	417849	1424441	946766	1006592	-477 675	240,9	-33,53	126,58
Гроші та їх еквіваленти	175981	211676	3130	35695	-208546	20,28	-98,52	-98,22
Інші оборотні активи	26199	1534	1534	-24665	0	-94,14	0	-94,14
ОБОРОТНІ АКТИВИ	863497	1738493	1027693	874996	-710800	101,33	-40,89	19,02
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	0	0	36	0	36	-	-	-
БАЛАНС	1773956	2215310	1455063	441354	-760247	24,88	-34,32	-17,98

**Джерело: Розрахунки проведені на основі фінансової звітності ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ-МЗ»*

Проаналізувавши таблицю, можна помітити, що у 2022 році відбувається суттєве підвищення нематеріальних активів на 1703 одиниці (522,39%), з 326 до 2029 одиниць, у 2023 році цей показник продовжує зростати, але в меншій пропорції – на 378 одиниць (18,63%), до 2407 одиниць. Загальний приріст за 2023 рік відносно 2021 року склав 638,34%. Значне підвищення нематеріальних активів демонструє інвестиції в нематеріальні ресурси, такі як розробка програмного забезпечення або інтелектуальної власності.

По незавершеним капітальним інвестиціям у 2022 році відбулося зменшення на 1513 одиниць, а у 2023 році — на 1938 одиниць. Відносні зменшення становлять -22,28% у 2022 році і -36,71% у 2023 році, це вказує на значний спад інвестицій у незавершені проекти. Ймовірно, компанія припинила деякі інвестиційні проекти або не здійснила нові інвестиції через фінансові труднощі або зміни в стратегії.

Спостерігається значне зменшення основних засобів: на 29825 одиниць у 2022 році та на 47923 одиниць у 2023 році. Відносне зменшення становить -

25,54% у 2022 році та -55,13% у 2023 році. Це вказує на продаж або амортизацію основних засобів або зниження їх вартості, що здатне бути частиною стратегії оптимізації активів.

Зниження відстрочених податкових активів на 404007 одиниць у 2022 році (-51,36%) та стабільність у 2023 році (без змін). Можливо, зміни в податковій політиці або стратегії компанії призвели до зменшення цих активів.

По необоротним активам загальний спад на 433642 одиниці у 2022 році (-47,63%) і на 49483 одиниці у 2023 році (-10,38%). Спостерігається зменшення в статтях «Нематеріальні активи», «Основні засоби» та «Відстрочені податкові активи». Це вказує на скорочення довгострокових активів компанії, що може бути результатом її фінансової реструктуризації чи продажу активів.

Приріст оборотних активів на 874996 одиниць у 2022 році (+101,33%), що є результатом збільшення поточних активів, у 2023 році оборотні активи зменшуються на 710800 одиниць (-40,89%), що є значним спадом. Ці трансформації здатні бути результатом коливань у запасах, дебіторській заборгованості та інших поточних активах, що потребує додаткового аналізу для з'ясування причин.

Спостерігається значне зменшення запасів: «Виробничі запаси» — на -73,44%, «Готова продукція» — на -100%, «Товари» — на -46,51%. Зменшення запасів може демонструвати зниження виробництва або продажу товарів. Значне скорочення запасів може стосуватися вдосконалення виробничих процесів або зміною попиту на продукцію.

Зменшення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги на -99,87% та дебіторської заборгованості за виданими авансами на -80,44%. Залишки за розрахунками з бюджетом залишаються стабільними. Відбувається суттєве зниження дебіторської заборгованості, Що може вказувати на зменшення обсягу операційної діяльності або покращення управління ризиками кредитування.

Спостерігається значне зменшення коштів на 208546 одиниць у 2023 році (-98,52%) у порівнянні з минулим роком. Це свідчить про застосування фінансових ресурсів для виконання поточних зобов'язань або значні витрати компанії.

Загальний баланс зменшився на 760247 одиниць у 2023 році (-34,32%) після значного збільшення у 2022 році. Це демонструє загальне зниження фінансових активів і зобов'язань компанії.

Протягом 2023 року компанія зазнала значних змін у фінансовій структурі. Зниження основних засобів, запасів і дебіторської заборгованості може вказувати на скорочення виробничої діяльності або реструктуризацію бізнесу. Зниження коштів та оборотних активів вказує на труднощі з ліквідністю або виконанням зобов'язань, що передбачає необхідність ретельнішого аналізу та можливої корекції фінансової стратегії.

Таблиця 2.2 повідомляє про динаміку джерел фінансування. Аналіз динаміки джерел фінансування допомагає оцінити фінансову стратегію компанії та її готовність до довгострокової стабільності. Така динаміка дає інвесторам і керівництву інформацію про фінансову стійкість, здатність покривати борги, наявність капіталу для розвитку та можливість забезпечення гнучкості при зміні умов ринку.

Проаналізувавши таблицю можна відзначити, що зареєстрований (пайовий) капітал протягом трьох років залишається незмінним на рівні 77 988 одиниць. Абсолютний і відносний приріст у 2022 та 2023 роках дорівнює нулю. Відсутність змін у зареєстрованому капіталі демонструє рівновагу в розподілі власних коштів підприємства.

У 2022 році капітал у дооцінках зменшився на 16722 одиниць (-46,38%), а в 2023 році — ще на 12899 одиниць (-66,71%). Загальне зменшення капіталу у дооцінках за два роки становить -82,15%. Зменшення капіталу у дооцінках може вказувати на переоцінку активів у бік зниження або на амортизаційні процеси.

Таблиця 2.2 – Динаміка джерел фінансування ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ – МЗ»

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +, –		Відносний приріст (відхилення), %		
	2021	2022	2023	2022 / 2021	2023 / 2022	2022 / 2021	2023 / 2022	2023 / 2021
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Зареєстрований (пайовий) капітал	77988	77988	77988	0	0	0	0	0
Капітал у дооцінках	36057	19335	6436	-16722	-12899	-46,38	-66,71	-82,15
Резервний капітал	19497	19497	19497	0	0	0	0	0
Неоплачений капітал	22269	290423	147260	268154	-143163	1204,16	-49,29	561,28
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	111273	-173603	-43339	-284876	130264	-256,02	-75,04	-138,95
Пенсійні зобов'язання	94502	111886	100555	17384	-11331	18,4	-10,13	6,41
Інші довгострокові зобов'язання	0	739542	424212	739542	-315330	0	-42,64	0
ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	94502	851428	524767	756926	-326661	800,96	-38,37	455,3
Короткострокові кредити банків	80193	289710	33770	209517	-255940	261,27	-88,34	-57,89
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	698761	81557	54643	-617204	-26914	-88,33	-33	-92,18
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	328278	155085	94422	-173193	-60663	-52,76	-39,12	-71,24
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1 676	184898	1819	183222	-183079	10932,1	-99,02	8,53
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	25154	25701	24260	547	-1441	2,17	-5,61	-3,55
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	6946	7084	893	138	-6191	1,99	-87,39	-87,14
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	619	88122	96054	87503	7932	14136,19	9	15417,61

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Поточні забезпечення	143727	523751	505877	380024	-17874	264,41	-3,41	251,97
Інші поточні зобов'язання	282827	181577	161897	-101250	-19680	-35,8	-10,84	-42,76
ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	11568181	1537485	973635	-30696	-563850	-1,96	-36,67	-37,91
Баланс	1773956	2215310	1455063	441354	-760247	24,88	-34,32	-17,98

**Джерело: Розрахунки проведені на основі фінансової звітності ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ-МЗ»*

Резервний капітал незмінний протягом трьох років на рівні 19497 одиниць, без приросту. Резервний капітал залишається стабільним, що може демонструвати нестачу потреб у його використанні для покриття непередбачених витрат.

Неоплачений капітал у 2022 році показник збільшується на 268154 одиниці (+1204,16%), у 2023 році він зменшується на 143163 одиниці (-49,29%), але загальний приріст за два роки становить 561,28%. Коливання неоплаченого капіталу може вказувати на зміни у внесках акціонерів або капітальних зобов'язаннях компанії.

У 2022 році власний капітал знизився на 284876 одиниць (-256,02%), а у 2023 році збільшився на 130264 одиниць (-75,04% у зіставленні з минулим роком). Загальний приріст за 2023 рік відносно 2021 року склав -138,95%. Значне зниження власного капіталу може стати наслідком суттєвих збитків або коригувань у структурі власних коштів.

Збільшилися обсяги пенсійних зобов'язань на 17384 одиниці (+18,4%) у 2022 році, проте зменшилися на 11331 одиниці (-10,13%) у 2023 році. Загальний приріст за 2023 рік у зіставленні з 2021 роком склав 6,41%. Коливання пенсійних зобов'язань може свідчити про зміни в обсягах виплат або кількості зобов'язань перед працівниками.

Довгострокові зобов'язання і забезпечення у 2022 році збільшилися на 756926 одиниць (+800,96%), у 2023 році зменшилися на 326661 одиниць (-

38,37%). Загальне збільшення у зіставленні з 2021 роком становить 455,3%. Зростання та подальше зниження довгострокових зобов'язань може стати результатом змін у фінансуванні компанії.

Короткострокові кредити банків у 2022 році зросли на 209517 одиниць (+261,27%), а у 2023 році зменшилися на 255 940 одиниць (-88,34%). Зростання короткострокових кредитів у 2022 році може демонструвати зростання потреби в фінансуванні, а значне зменшення у 2023 році може вказувати на погашення цих кредитів.

Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями – значне зменшення на 617204 одиниць у 2022 році (-88,33%) і на 26914 одиниць у 2023 році (-33%). За товари, роботи, послуги – зниження на 173193 одиниць (-52,76%) у 2022 році і на 60663 одиниць (-39,12%) у 2023 році. За розрахунками з бюджетом – значний приріст у 2022 році на 183222 одиниці (10932,1%) та зниження у 2023 році на 183079 одиниць (-99,02%). За розрахунками зі страхування – незначне коливання (зростання на 2,17% у 2022 році та зменшення на 5,61% у 2023 році). За розрахунками з оплати праці – незначне зростання у 2022 році на 138 одиниць (1,99%) та значне зменшення на 6191 одиниць (-87,39%) у 2023 році. За одержаними авансами – значний приріст у 2022 році на 87503 одиниці (+14136,19%) і ще більший у 2023 році — на 7932 одиниці (+9%). Коливання в кредиторській заборгованості свідчать про значні зміни у фінансовій стратегії компанії та її операційних витратах.

По поточним забезпеченням збільшення у 2022 році на 380024 одиниці (+264,41%) та незначне зменшення у 2023 році на 17874 одиниці (-3,41%). Зростання поточних забезпечень свідчить про допоміжні зобов'язання для забезпечення витрат, можливо, зумовлених непередбаченими витратами або ризиками.

Поточні зобов'язання і забезпечення – незначне зменшення на 30696 одиниць (-1,96%) у 2022 році і значне зменшення на 563850 одиниць (-36,67%) у 2023 році. Загальне скорочення поточних зобов'язань і забезпечень у 2023 році вказує на оптимізацію боргових зобов'язань компанії.

У 2022 році баланс зріс на 441354 одиниць (+24,88%), у 2023 році зменшився на 760247 одиниць (-34,32%). Загальне зниження балансу у 2023 році на -17,98% порівняно з 2021 роком вказує на скорочення загального обсягу майна та фінансових зобов'язань підприємства.

Протягом аналізованого періоду компанія демонструє значні зміни в структурі капіталу та зобов'язань. Коливання в зобов'язаннях і забезпеченнях можуть бути спричинені переглядом кредитної політики та оптимізацією фінансової діяльності. Зменшення власного капіталу і балансу демонструє реструктуризацію або зменшення активів. Загалом, фінансові зміни можуть відображати прагнення до підвищення фінансової стійкості компанії або адаптацію до ринкових умов.

Таблиця 2.3 показує динаміку показників ліквідності, вона демонструє рівень результативності управління активами компанії для забезпечення здатності покривати короткострокові зобов'язання. Ці показники демонструють рівень фінансової стійкості компанії на короткостроковий період та її здатність витримувати кризові ситуації. Дозволяє знайти переваги та недоліки фінансового управління компанії, дозволяє оцінити її здатність залишатися платоспроможною та приймати фінансово обґрунтовані рішення для забезпечення стійкого зростання.

Таблиця 2.3 – Динаміка показників ліквідності ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ – МЗ»

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +, –		
	2021	2022	2023	2022 / 2021	2023 / 2022	2023 / 2021
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	0,55	1,13	1,06	0,58	-0,07	0,51
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,53	1,11	1,05	0,58	-0,06	0,52
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,11	0,14	0	0,03	-0,14	-0,11
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	0,59	2,76	3,74	2,17	0,98	3,15

*Джерело: Розрахунки проведені на основі фінансової звітності ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ-МЗ»

Проаналізувавши таблицю можна відзначити, що коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) у 2021 році становить 0,55, у 2022 році: 1,13 (зростання на 0,58 у порівнянні з 2021 роком), у 2023 році: 1,06 (зменшення на 0,07 у порівнянні з 2022 роком). Абсолютна зміна за період 2021–2023: +0,51. Показник поточної ліквідності зріс у 2022 році, що вказує на підвищення можливостей компанії виконувати свої короткострокові зобов'язання за рахунок обігових активів. Зниження в 2023 році може бути пов'язане зі зниженням поточних активів або зростанням короткострокових зобов'язань, але загалом показник на рівні 1,06 означає, що компанія має змогу погасити свої зобов'язання в короткостроковій перспективі.

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2021 році становить 0,53, у 2022 році: 1,11 (зростання на 0,58 у порівнянні з 2021 роком), у 2023 році: 1,05 (зменшення на 0,06 у порівнянні з 2022 роком). Абсолютна зміна за період 2021–2023: +0,52. Коефіцієнт швидкої ліквідності відображає здатність підприємства покривати свої зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів (грошові кошти та дебіторська заборгованість). Подібно до коефіцієнта поточної ліквідності, показник значно зріс у 2022 році, а в 2023 році знизився. Проте значення 1,05 свідчить, що компанія здатна погасити поточні зобов'язання навіть за відсутності можливості продати запаси, що є позитивним сигналом для кредиторів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2021 році становить 0,11, у 2022 році: -0,14 (зростання на 0,03 у порівнянні з 2021 роком), у 2023 році: -0,11 (зменшення на 0,14 у порівнянні з 2022 роком). Абсолютна зміна за період 2021–2023: -0,11. Коефіцієнт абсолютної ліквідності відображає здатність підприємства виконувати зобов'язання за рахунок наявних грошових коштів та їх аналоги. Показник зріс у 2022 році, проте впав до нуля у 2023 році, що означає відсутність вільних коштів для негайного погашення зобов'язань. Це може говорити про можливі фінансові труднощі або неефективне управління грошовими коштами.

Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості у 2021 році становить 0,59, у 2022 році: 2,76 (зростання на 2,17 у порівнянні з 2021 роком), у 2023 році: 3,74 (зростання на 0,98 у порівнянні з

2022 роком). Абсолютна зміна за період 2021–2023: +3,15. Збільшення співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості свідчить, що дебіторська заборгованість компанії значно перевищує кредиторську. Це позитивний показник, оскільки компанія має більше коштів до отримання, ніж до сплати. Зростання цього коефіцієнта може означати покращення платоспроможності компанії та зниження ризику неплатоспроможності в короткостроковій перспективі.

Таблиця 2.4 демонструє динаміку показників фінансової стійкості, вона демонструє здатність компанії підтримувати баланс між власними та позиковими коштами, забезпечувати стабільне фінансування своєї діяльності та витримувати економічні труднощі або ризики. Показники фінансової стійкості дають уявлення про загальну фінансову стійкість компанії та рівень її залежності від зовнішнього фінансування.

Таблиця 2.4 – Динаміка показників фінансової стійкості ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ – МЗ»

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,–		
	2021	2022	2023	2022 2021	2023 2022	2023 2021
Власні обігові кошти, тис. грн.	-799 186	-650 420	-470 673	148 766	179 747	328 513
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	-0,93	-0,37	-0,46	0,56	-0,09	0,47
Маневреність власних оборотних коштів	-0,22	-0,33	-0,01	-0,11	0,32	0,21
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами запасів	-21,31	-22,63	-88,97	-1,32	-66,34	-67,66
Коефіцієнт фінансової автономії	0,06	-0,08	-0,03	-0,14	0,05	-0,09
Коефіцієнт фінансової залежності	15,94	-12,76	-33,57	-28,7	-20,81	-49,51
Коефіцієнт фінансового левериджу	14,94	-13,76	-34,57	-28,7	-20,81	-49,51
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-7,18	3,75	10,86	10,93	7,11	18,04
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	0,94	0,64	0,65	-0,3	0,01	-0,29
Коефіцієнт фінансової стійкості (покриття інвестицій)	0,12	0,31	0,33	0,19	0,02	0,21
Коефіцієнт мобільності активів	0,95	3,65	2,4	2,7	-1,25	1,45

*Джерело: Розрахунки проведені на основі фінансової звітності ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ-МЗ»

Проаналізувавши таблицю можна помітити, що у 2021 році власні обігові кошти становлять 799186 тис. грн, у 2022 році: -650420 тис. грн. (зростання на 148766 тис. грн.), у 2023 році: -470673 тис. грн. (зростання на 179747 тис. грн. відносно 2022 року). Абсолютна зміна за період 2021–2023: +328513 тис. грн. Власні обігові кошти залишаються негативними, проте зростання впродовж двох років показує поступове поліпшення оборотних коштів. Зниження дефіциту обігових коштів у 2023 році може вказувати на покращення управління активами або скорочення короткострокових зобов'язань.

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами у 2021 році становить -0,93, у 2022 році: -0,37 (зростання на 0,56), у 2023 році -0,46 (зменшення на 0,09 відносно 2022 року). Абсолютна зміна за період 2021–2023: +0,47. Незважаючи на негативні значення коефіцієнта, його зростання в 2022 році говорить про те, що підприємство дещо підвищило забезпечення оборотних активів власними коштами. Проте негативний показник вказує на залежність від залучених коштів для фінансування оборотних активів.

Маневреність власних оборотних коштів у 2021 році становить -0,22, у 2022 році -0,33 (зниження на 0,11), у 2023 році – -0,01 (зростання на 0,32 відносно 2022 року). Абсолютна зміна за період 2021–2023: +0,21. У 2023 році показник різко зріс до -0,01, що вказує на підвищення гнучкості компанії в управлінні власними обіговими коштами. Цей коефіцієнт демонструє тенденцію до покращення маневреності коштів для забезпечення короткострокових зобов'язань.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами запасів у 2021 році становить -21,31, у 2022 році: -22,63 (зниження на 1,32), у 2023 році: -88,97 (зниження на 66,34 відносно 2022 року). Абсолютна зміна за період 2021–2023: -67,66. Зниження коефіцієнта до -88,97 у 2023 році говорить про те, що підприємство все більше покладається на зовнішні кошти для фінансування запасів, що може бути ознакою фінансової нестабільності або зменшення рівня власних коштів.

Коефіцієнт фінансової автономії у 2021 році становить 0,06, у 2022 році: -0,08 (зниження на 0,14), у 2023 році: -0,03 (зростання на 0,05 відносно 2022 року). Абсолютна зміна за період 2021–2023: -0,09. Низькі значення коефіцієнта говорять про високу залежність компанії від зовнішнього фінансування. Незначне покращення в 2023 році вказує на тенденцію до збільшення частки власного капіталу в структурі фінансування.

Коефіцієнт фінансової залежності у 2021 році становить 15,94, у 2022 році: -12,76 (зниження на 28,7), у 2023 році: -33,57 (зниження на 20,81 відносно 2022 року). Абсолютна зміна за період 2021–2023: -49,51. Значне зниження цього коефіцієнта показує, що компанія поступово знижує свою залежність від зовнішнього фінансування, що є позитивним аспектом для її фінансової стійкості.

Коефіцієнт фінансового левериджу у 2021 році становить 14,94, у 2022 році: -13,76 (зниження на 28,7), у 2023 році: -34,57 (зниження на 20,81 відносно 2022 року). Абсолютна зміна за період 2021–2023: -49,51. Коефіцієнт показує подібну динаміку, як і коефіцієнт фінансової залежності, що свідчить про зменшення частки позикового капіталу у структурі фінансування компанії.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу у 2021 році становить -7,18, у 2022 році: 3,75 (зростання на 10,93), у 2023 році: 10,86 (зростання на 7,11 відносно 2022 року). Абсолютна зміна за період 2021–2023: +18,04. Значне зростання цього коефіцієнта до позитивного значення вказує на покращення маневреності власного капіталу, що дозволяє компанії гнучкіше керувати власними грошовими ресурсами.

Коефіцієнт короткострокової заборгованості у 2021 році становить 0,94, у 2022 році: 0,64 (зниження на 0,3), у 2023 році: 0,65 (зростання на 0,01 відносно 2022 року). Абсолютна зміна за період 2021–2023: -0,29. Зменшення коефіцієнта короткострокової заборгованості вказує на скорочення частки короткострокових зобов'язань у структурі зобов'язань, що може сприяти стабільності компанії.

Коефіцієнт фінансової стійкості (покриття інвестицій) у 2021 році становить 0,12, у 2022 році: 0,31 (зростання на 0,19), у 2023 році: 0,33 (зростання на 0,02 відносно 2022 року). Абсолютна зміна за період 2021–2023: +0,21. Підвищення коефіцієнта фінансової стійкості свідчить про зростання здатності компанії фінансувати свої інвестиції за рахунок власного капіталу, що покращує її фінансову незалежність.

Коефіцієнт мобільності активів у 2021 році становить 0,95, у 2022 році: 3,65 (зростання на 2,7), у 2023 році: 2,4 (зменшення на 1,25 відносно 2022 року). Абсолютна зміна за період 2021–2023: +1,45. Зростання коефіцієнта мобільності активів вказує на підвищення частки обігових активів у загальній структурі активів. Це може демонструвати орієнтацію на ліквідність та гнучкість в управлінні активами.

Аналіз фінансових показників компанії за період 2021–2023 років вказує на поступове зміцнення її фінансового становища. Зниження залежності від зовнішніх джерел фінансування, покращення маневреності власного капіталу та зростання фінансової стійкості є позитивними змінами. Однак, негативні значення деяких показників, зокрема коефіцієнта забезпечення запасів власними коштами, свідчать про залишкову залежність від залученого капіталу для фінансування основної діяльності.

2.2 Організаційно-практичні аспекти обліку розрахунків з покупцями

У процесі обліку дебіторської заборгованості підприємства ПРАТ «ДМЗ» використовується стандартний синтетичний рахунок 36. Він дозволяє накопичувати та узагальнювати дані щодо взаємовідносин компанії з клієнтами та споживачами за раніше поставлену продукцію.

Дебетові записи на рахунку 36 фіксують інформацію про продажну вартість реалізованої продукції або наданих послуг, включаючи непрямі податки. Кредитові записи, своєю чергою, відображають суми отриманих

платежів, які надходять на банківський рахунок або до каси підприємства. Для цього рахунку відкривається субрахунок 361, що використовується для обліку розрахунків з вітчизняними покупцями.

У разі реалізації продукції підприємство дотримується авансової політики, тобто спочатку отримує кошти в рахунок майбутніх поставок. Для обліку таких авансів застосовується субрахунок 681. Під час отримання авансу робиться запис за дебетом субрахунку 31 та кредитом субрахунку 681. Згодом, при зарахуванні авансу, відбувається взаємозалік сум за дебетом субрахунку 681 і кредитом рахунку 36.

Взаємозв'язок між рахунками, що підтримується через відображення операцій за методом подвійного запису, називається кореспонденцією рахунків. Рахунки, які беруть участь у такому взаємному відображенні, називають кореспондуючими рахунками. Ця система дозволяє забезпечити точність облікових даних, оскільки кожна господарська операція одночасно відображається на двох рахунках: один з них дебетується, а інший кредитується. Такий підхід дає змогу підтримувати баланс у бухгалтерському обліку та забезпечує прозорість руху коштів та ресурсів. Приклад кореспонденції рахунків наведений в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 Кореспонденція рахунків

№ з/п	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1.	Списана собівартість реалізованої продукції покупцям	901	27
2.	Нарахована заборгованість покупцям (дохід від реалізації продукції)	361	701
3.	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	701	641
4.	Сплачена заборгованість покупцями на поточний рахунок	311	361
5.	Якщо в рахунок заборгованості від покупця одержаний вексель	341	361

**Джерело: Кореспонденція рахунків проведена на основі фінансової звітності ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ-МЗ»*

Якісна організація документації, пов'язаної з розрахунками з клієнтами та замовниками, на пряму залежить від ефективного управління дебіторською заборгованістю. Вона виступає фундаментом безперервного облікового процесу та правильного оподаткування, що зменшує ризики шахрайства, зловживань та спотворення фінансової інформації. Для дотримання фінансової дисципліни, важливо забезпечити повну і своєчасну документацію щодо дебіторської заборгованості. Господарські операції повинні бути відображені на рахунках у тому ж звітному періоді, в якому вони відбулися. Первинні документи повинні складатися в момент проведення операції, або, якщо це неможливо, одразу після її завершення. З метою контролю та оптимізації обробки даних, на основі первинних документів можуть створюватися консолідовані бухгалтерські документи.

Первинні документи – це письмові свідчення, які фіксують і підтверджують проведення господарських операцій, включаючи розпорядження або дозвіл адміністрації чи власника на їх проведення. Вони слугують основним джерелом інформації для контролю за розрахунковими операціями. Усі умови розрахунків між постачальниками та покупцями встановлюються у договорі купівлі-продажу. У випадку експортних операцій, що здійснюються без посередників, основу складає договір постачання, що регламентується як Цивільним, так і Господарським кодексами України.

Для підвищення точності і прозорості фінансових операцій важливо не тільки дотримуватися належної документації, але й забезпечувати чітке виконання договірних умов, що дозволяє мінімізувати ризики та вдосконалити облікові процеси.

Отже, відповідно до умов договору поставки, продавець (постачальник), який займається комерційною діяльністю, зобов'язується передати товар покупцеві для використання в господарській діяльності або для інших цілей, які не пов'язані з особистими, сімейними чи побутовими потребами (ч. 1 ст. 712 Цивільного кодексу). У свою чергу, покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити за нього узгоджену суму грошей. Крім того, постачальник

зобов'язується доставити товар у визначений строк, а покупець, в свою чергу, повинен прийняти цей товар і здійснити відповідну оплату (ч. 1, 3 ст. 265 Господарського кодексу).

Для реалізації поставок товарів або надання послуг обов'язково необхідно укласти прямий договір між постачальником і покупцем. Зобов'язання з доставки товару вважаються виконаними в момент фактичної доставки товару покупцеві та передачі йому прав власності на цей товар. Процес приймання товарів передбачає перевірку відповідності якості, кількості та повноти товарів їх характеристикам і технічним умовам, що були зазначені у договорі.

Важливо, щоб усі етапи виконання договору супроводжувалися належним документуванням, що дозволяє забезпечити прозорість та підтвердити виконання умов угоди. Також корисно встановлювати чіткі критерії для перевірки якості товару, що допоможе уникнути непорозумінь і забезпечить збереження репутації обох сторін. Задля зменшення ризиків, пов'язаних із виконанням договору, рекомендується також вести активний діалог між сторонами, що сприятиме оперативному вирішенню можливих проблем та покращенню партнерських відносин.

Договір – це юридично оформлена угода між двома або кількома сторонами, яка має на меті регулювання, зміну чи припинення цивільних прав і зобов'язань. Він визначає умови співпраці, встановлює права та обов'язки учасників, а також передбачає наслідки у випадку невиконання умов угоди. Договір може включати різноманітні елементи, такі як предмет угоди, терміни виконання, вартість товарів чи послуг, а також процедури врегулювання спірних ситуацій.

Важливо зазначити, що договір має бути оформлений у письмовій формі, якщо це передбачено законом або за бажанням сторін. Чіткість та конкретність формулювань допоможуть уникнути непорозумінь і забезпечити належне виконання зобов'язань. Крім того, дотримання юридичних вимог

щодо укладання договору сприятиме захисту інтересів сторін та надасть можливість у разі потреби звертатися до суду для захисту своїх прав.

Договори можуть мати різний характер, наприклад, купівлі-продажу, оренди, постачання, підряду тощо, і кожен з них регулюється відповідними нормами законодавства. Правильне оформлення та виконання договору є ключовим аспектом для стабільності бізнес-відносин та розвитку партнерства між сторонами.

Надалі такі основні первинні документи використовуються в розрахунках з покупцями і замовниками – рисунок 2.1.



Рисунок 2.1 – Перелік документів при розрахунках з покупцями і замовниками

**Джерело: Складено автором на основі аналізу первинних документів бухгалтерського обліку та навчальної літератури з організації обліку розрахункових операцій.*

При транспортуванні товарів від постачальника до покупця використовується приймання та видача такого бухгалтерського документа, як Рахунок-фактура — це документ, створений на основі угоди купівлі-продажу

товару. У рахунку-фактурі вказується сума, яку покупець зобов'язаний сплатити на рахунок або в касу постачальника. Документ прописує найменування товару, одиницю виміру, кількість, ціну одиниці продукції, загальну суму. Вводяться дані, необхідні для перерахування коштів на рахунок постачальника. Рахунок може бути складений на папері або в електронному вигляді і повинен містити реквізити, що дозволяють ідентифікувати комерційну операцію та її учасників, включають: найменування компанії, яка складає рахунок-фактуру; назву контрагента; зміст і обсяг господарської операції; одиницю виміру операції; ціну, вартість, ставки та суми ПДВ; особистий підпис або інші дані, що підтверджують особу, яка брала участь у підготовці рахунку-фактури. Цей документ служить підтвердженням для покупця про суму ПДВ, яку утримує продавець. Рахунок-фактура є обов'язковим лише для організацій, які користуються загальною системою оподаткування, за якою здійснюється сплата та повернення ПДВ. Отже, рахунок-фактура виконує такі функції, як: фіксація факту виконання роботи або замовлення; підтвердження суми сплаченого ПДВ для подальшого нарахування. Загальною рисою рахунків-фактур є те, що їх заповнює бухгалтер згідно з умовами договору купівлі-продажу товарів. Але їх призначення суттєво відрізняється. Рахунок передбачає оплату, тоді як рахунок-фактура є документом для переміщення товарів або виконання робіт. Рахунок має бути підписаний постачальником, в той час як рахунок-фактура не потребує печатки.

Спеціальний документ складається під час здачі завершених робіт або надання послуг між замовником та підрядником – Акт про прийняті роботи та надані послуги. У ньому вказуються надані послуги та завершені роботи з визначенням терміну реалізації та вартості. Виконавець повинен звітувати перед цим замовником про виконану роботу. Форма зазначеного документа формується у двох примірниках: перша залишається після підписання сторонами підрядника; а другий залишається у клієнта. В акті присвоюється номер, вказується дата закінчення робіт, повна назва замовника та підрядника,

вказуються їх реквізити за виконані роботи та вартість. Документ обов'язково підписується обома сторонами та містить штампи, які підтверджують законність угоди. Отримати право на податковий кредит з ПДВ та нарахування податкових зобов'язань можна лише за наявності податкової накладної. Цей документ є важливим для осіб, зареєстрованих як платники податку на додану вартість. Він оформлюється при продажу товарів щодня. Усі податкові накладні вносяться до Єдиного реєстру податкових накладних. Відсутність одного з обов'язкових реквізитів у податковій накладній позбавляє зареєстрованого платника ПДВ, покупця права на податковий кредит, оскільки така накладна не відповідає вимогам Податкового кодексу України. Податкова накладна — це первинний документ, який існує виключно в електронному форматі і складається постачальником ПДВ для формування податкового зобов'язання з ПДВ.

Звітність про рух товарно-матеріальних цінностей та розрахунків для транспортування відображається у товарно-транспортній накладній. ТТН є основним первинним документом, що містить інформацію про транспортування вантажу, обсяги таких перевезень та осіб, відповідальних за його здійснення. Цей документ використовується для внутрішніх перевезень (в межах України). ТТН видається відправником для кожної поїздки. Цей документ заповнюється продавцем, покупцем, перевізником і бухгалтером продавця. Компанія може видавати ТТН в будь-якій формі. ТТН випускається в чотирьох примірниках: перший - залишається у відправника для списання товарів і матеріалів; другий - з підписами та печаткою відправника, залишається у водія і після доставки товару передається одержувачу; третя - із підписом та печаткою одержувача є основою для проведення розрахунків; четвертий підписується вантажоодержувачем, а його штамп прикріплюється до накладного водія і враховується при нарахуванні зарплати. ТТН - це основний документ, який дає змогу відображати вартість ТМЦ як частину витрат. За відсутності права на облік транспортних витрат втрачається, оскільки такі витрати не вважаються фактично підтвердженими.

Відвантаження товару або передача матеріальних цінностей від постачальника до покупця фіксується у видатковій накладній. Видаткова накладна застосовується підприємствами для документування відпуску продукції на сторону. Її складають у 2-х примірниках. Один з примірників передається замовнику і використовується ним для оприбуткування товарів, другий залишається у постачальника і виступає підставою для списання продукції зі складу. У цьому документі зазначають назву товару, обсяг, вартість та суму ПДВ. Випускається у двох екземплярах, де один залишається у покупця, інший – у замовника.

Покупці та замовники у своєму бізнесі можуть дати аванс за поставку матеріальних цінностей або за виконання роботи (надання послуг). Аванс — це грошова сума або інші матеріальні цінності, що передаються в якості попередньої оплати для виконання умов договору (наприклад, для рахунку подальших поставок). Це повна або часткова оплата. Здійснюючи авансовий платіж, покупець фінансує продаж за деякий час до прибуття товару.

Авансові платежі постачальникам та іншим підприємствам здійснюються з платіжними дорученнями, що містять посилення на договір. Підтвердження платежів - виписка банку. Зарахування проводиться шляхом розрахунку (довідкового) бухгалтерії . Після доставки цінностей, прийняття робіт, послуг покупець (замовник) отримує від постачальників розрахункових документів повну вартість матеріальних активів (виконання робіт, надання послуг).

Таким чином, під час оформлення розрахункових операцій з клієнтами і замовниками виникає значна кількість первинних документів, які вимагають особливої ретельності в заповненні, а також своєчасного складання та подання. Від якості підготовки цих документів залежить точність фінансової звітності, забезпечення дотримання договірних зобов'язань та уникнення можливих порушень або неточностей. Правильно оформлені документи також є важливим інструментом для контролю облікових операцій і належної

організації податкової звітності, що мінімізує ризики санкцій або інших негативних наслідків.

2.3 Удосконалення обліку розрахунків з покупцями

Підприємства та організації самостійно визначають способи та підходи до ведення бухгалтерського обліку, враховуючи обсяг робіт, доступність комп'ютерного забезпечення та інші аспекти. При цьому вони повинні слідувати загальним методологічним принципам, затвердженим Міністерством фінансів України, і дотримуватися правил обробки облікової інформації. Для прийняття управлінських рішень особливе значення мають повнота й достовірність даних, що стосуються дебіторської заборгованості. Облік розрахунків із клієнтами є основоположною та ретельно вивченою частиною бухгалтерського обліку, оскільки на цьому етапі забезпечується основний обсяг доходів і фінансових ресурсів підприємства.

Сьогодні спостерігається ряд труднощів, пов'язаних із веденням обліку розрахунків із клієнтами, зокрема:

1. Відсутність належно розроблених методичних підходів до класифікації та оцінки дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги.
2. Обмеженість можливостей для отримання повної та детальної інформації щодо дебіторської заборгованості, що ускладнює проведення якісного аналізу розрахунків підприємства з покупцями.
3. Недостатня ефективність та невідповідність сучасних методів оцінки резерву сумнівних боргів вимогам НП(С)БО 10, що призводить до неточних результатів.
4. Недосконалість плану рахунків бухгалтерського обліку, а також інструкцій щодо його застосування для обліку розрахунків із покупцями та замовниками.

5. Слабо налагоджена система внутрішнього контролю за дебіторською заборгованістю на багатьох підприємствах, що знижує ефективність управління.

6. Недостатньо розвинені механізми рефінансування, що обмежують можливості ефективного управління дебіторською заборгованістю і створюють фінансові ризики.

Ці труднощі свідчать про потребу вдосконалення методології та підходів до обліку, що допоможе зміцнити фінансову дисципліну та підвищити результативність управління дебіторською заборгованістю підприємств.

Отже, стає необхідним розробити комплексні заходи для покращення ведення обліку розрахунків із клієнтами та оптимізації управління дебіторською заборгованістю. Аналіз сучасних підходів до класифікації дебіторської заборгованості дозволив виявити низку суттєвих недоліків. Зокрема, класифікація відповідно до НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», що передбачає поділ заборгованості на поточну та довгострокову, на наш погляд, є недостатньо точною та характеризує актив лише частково.

Для підвищення ефективності обліку слід запропонувати нову методологію класифікації дебіторської заборгованості, яка б дозволяла здійснювати більш точний та глибокий порівняльний аналіз варіантів групування розрахунків із дебіторами за різними класифікаційними ознаками. Такий підхід сприяв би кращому управлінню дебіторською заборгованістю, забезпечивши більш точну оцінку фінансових ризиків і покращив би загальний фінансовий стан підприємства.

Розробка такої методики має здійснюватися в такій послідовності:

- визначення основної мети;
- постановка ключових завдань;
- уточнення цільової аудиторії користувачів інформації;
- вибір класифікаційної ознаки та визначення пріоритетних принципів;
- складання списку можливих типів класифікації;

- вибір найкращого варіанту класифікації та подальше групування дебіторської заборгованості відповідно до цього типу.

На даний момент моделі формування резервів для сумнівних боргів мають певні недоліки. Згідно з нормами НП(С)БО 10, розмір резерву сумнівних боргів може визначатися одним із двох способів:

1. Методом абсолютної величини сумнівної заборгованості;
2. Методом застосування коефіцієнта сумнівності.

Загальним недоліком обох методів є їх недостатня нормативна регульованість, що призводить до неефективного застосування на підприємствах. Метод абсолютної суми сумнівної заборгованості є придатним лише для компаній з обмеженим числом дебіторів, тоді як метод коефіцієнта сумнівності доцільно використовувати лише для боргів, термін яких не перевищує одного року.

Цей метод базується лише на даних минулих періодів, що може призводити до невідповідності реальній ситуації в майбутньому, особливо в умовах економічної нестабільності. Тому для підвищення точності і адекватності розрахунків резервів доцільно розробити більш гнучкі та адаптивні моделі, які б враховували сучасні тенденції на ринку і зміни в платоспроможності дебіторів. Це дозволить підприємствам краще управляти фінансовими ризиками та формувати резерви на більш надійній основі.

На мою думку, резерв має формуватися на основі експертних оцінок фінансового відділу підприємства і створюватися бухгалтерами на основі фактичних і прогнозованих показників фінансового стану підприємства. Проведене дослідження показало, що більшість підприємств в Україні не створюють резерв сумнівних боргів через невизначеність і недостатню регламентацію цього процесу, хоча дебіторська заборгованість є поширеним явищем. Також деякі науковці пропонують переглянути структуру рахунків для обліку взаєморозрахунків із клієнтами.

Для дебіторської заборгованості, призначеної для продажу, часто використовуються фінансові інструменти, такі як факторинг. Це обумовлює

необхідність точного відображення в обліку операцій аутсорсингу та факторингу шляхом застосування відповідних фінансових механізмів. Передача дебіторської заборгованості за товари, роботи чи послуги в категорію іншої дебіторської заборгованості у разі передання боргових прав стороннім організаціям (фактору) є логічним і обґрунтованим підходом. Однак це може спричинити спотворення інформації, що негативно позначається на якості управлінських рішень

Пропоную ввести до діючого Плану рахунків для обліку аутсорсингу окремий субрахунок рахунку 37 «Розрахунки з факторингу» з деталізацією в аналітичному обліку. Швидкий прогрес у науці та техніці відкриває нові горизонти для механізації та автоматизації обробки даних. У зв'язку з цим виникла потреба в створенні спеціалізованих обчислювальних центрів. Однак, незважаючи на їхні можливості, процес обробки облікової інформації в таких центрах супроводжується кількома суттєвими недоліками. Серед них можна виділити питання безпеки даних, недостатню гнучкість систем, а також проблеми з інтеграцією нових технологій у вже існуючі робочі процеси. Тому важливо знайти ефективні рішення для покращення роботи цих обчислювальних платформ, щоб максимально використовувати їх потенціал.

Електронна система бухгалтерського обліку зменшує затрати праці на ведення обліку, підвищує точність і швидкість обробки даних, забезпечує об'єднання різних видів обліку — оперативного, бухгалтерського та статистичного, а також сприяє своєчасному наданню інформації для управління підприємством і складання фінансової звітності.

Ключовим фактором покращення облікових процесів є впровадження комп'ютеризованих форм обліку. Використання сучасних обчислювальних технологій та спеціалізованих програм для ведення бухгалтерії вносить значні корективи в організацію та реалізацію бухгалтерського обліку. У результаті обчислювальна техніка перестає бути лише допоміжним інструментом і стає вирішальним чинником для оптимізації облікових процесів. Стратегічний курс розвитку обліку полягає в теоретичному осмисленні та поетапному

впровадженні концептуальних основ управлінського обліку. Сучасна економічна ситуація в Україні вимагає від суб'єктів господарської діяльності швидкого та ефективного прийняття управлінських рішень, що в свою чергу передбачає належну облікову підтримку та чітку інформаційну базу.

Це стає неможливим без наявності точної, адекватно обробленої та підготовленої інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства. Для отримання такої інформації необхідною є ефективно організована система бухгалтерського обліку, яка діє як основний інструмент. Чітка структура та налагоджені процеси бухгалтерії дозволяють забезпечити своєчасний доступ до необхідних даних, що, в свою чергу, є критично важливим для ухвалення зважених управлінських рішень. Це забезпечує підприємству можливість не лише аналізувати свою діяльність, а й оперативно реагувати на зміни в ринковому середовищі.

РОЗДІЛ 3.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ - МЗ»

3.1 Організаційні засади аудиту розрахунків з покупцями

Розрахунки з покупцями відіграють ключову роль у фінансово-господарській діяльності підприємств, оскільки забезпечують стабільний грошовий потік та відображають якість управління дебіторською заборгованістю. Аудит цих розрахунків спрямований на перевірку їх достовірності, своєчасності та відповідності нормативно-правовим вимогам. У сучасних умовах цифровізації та економічної нестабільності аудит розрахунків із покупцями є важливим інструментом контролю фінансової дисципліни.

Нормативно-правове забезпечення аудиту розрахунків з покупцями включає як загальні законодавчі акти, так і спеціалізовані стандарти, що регламентують порядок обліку та перевірки господарських операцій. Податковий кодекс України визначає правила обліку доходів і витрат, а Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" встановлює базові принципи ведення бухгалтерського обліку.

Важливе значення мають Міжнародні стандарти аудиту (МСА), зокрема, МСА 500, який окреслює вимоги до збору достатніх аудиторських доказів, та МСА 240, що акцентує увагу на виявленні ризиків шахрайства. Ці стандарти є основою для проведення якісної аудиторської перевірки.

Крім того, на кожному підприємстві застосовуються внутрішні регулятивні документи, які деталізують процедури обліку та контролю розрахунків з покупцями. Їх урахування допомагає аудиторам адаптувати підхід до перевірки з урахуванням специфіки діяльності підприємства.

Аудит розрахунків із покупцями є важливим інструментом забезпечення фінансової дисципліни підприємств і достовірності їхньої звітності. Організація цього процесу передбачає чітке дотримання нормативно-правових вимог, системний підхід та професійний аналіз усіх аспектів, пов'язаних із розрахунками. Ефективний аудит складається з кількох взаємопов'язаних етапів, кожен із яких має вирішальне значення для досягнення кінцевої мети.

Першим кроком є підготовчий етап, на якому аудитор здійснює аналіз облікової політики підприємства, вивчає договори з покупцями та визначає потенційні ризики. Ця робота дозволяє зрозуміти специфіку діяльності клієнта та підготувати детальний план аудиту. Зокрема, важливо врахувати такі аспекти, як строки оплати, можливі прострочення та відповідність умов договорів чинному законодавству.

На основі отриманих даних аудитор виділяє ризикові зони, які потребують особливої уваги. Серед основних загроз – недотримання покупцями строків оплати, можливе заниження доходів чи створення фіктивних рахунків. Виявлення таких зон на ранніх етапах дає змогу сфокусуватися на перевірках, які матимуть найбільший вплив на якість аудиторських висновків.

Після підготовки аудитор переходить до виконання ключових процедур, спрямованих на отримання достовірних доказів. Особливу увагу приділяють перевірці повноти даних бухгалтерського обліку, аналізу рахунків дебіторської заборгованості та застосуванню спеціальних тестів. Такі дії, як звірка актів виконаних робіт, підтвердження сум через запити до покупців та проведення аналітичних процедур, сприяють об'єктивному оцінюванню фінансових операцій.

Документальна перевірка є одним із найбільш ефективних методів контролю, який дозволяє виявити помилки або невідповідності. Аудитор аналізує всі первинні документи, такі як договори, рахунки-фактури, акти виконаних робіт, та порівнює їх із записами в обліковій системі. Такий підхід забезпечує надійність висновків та мінімізує ризик недостовірності.

Однією з ключових процедур є підтвердження дебіторської заборгованості. Аудитор надсилає запити покупцям для отримання офіційних відповідей щодо сум заборгованості. Це допомагає не лише підтвердити реальність облікових даних, а й виявити можливі помилки у відображенні операцій.

Для комплексного аналізу аудитор застосовує аналітичні процедури, зокрема оцінює співвідношення оборотів дебіторської заборгованості до виручки. Такі методи дозволяють виявити системні проблеми в управлінні розрахунками, що є важливим етапом для формування висновків та надання рекомендацій.

Після завершення перевірки виявлені розбіжності узгоджуються з керівництвом підприємства. Це важливий етап, що дозволяє не лише уточнити показники, але й визначити причини можливих помилок або недоліків у процесі обліку.

Серед основних проблем, з якими стикаються підприємства, є порушення строків оплати покупцями, помилки у бухгалтерському обліку через недоліки автоматизованих систем та недооцінка простроченої заборгованості. Ці ризики можуть негативно впливати на фінансову стабільність, тому їх своєчасне виявлення є пріоритетом.

Завершальним етапом аудиту є формування висновку, який включає опис процедур, результати перевірки та рекомендації. У висновку надається оцінка достовірності фінансової звітності та рекомендації щодо вдосконалення системи обліку.

Рекомендації аудитора стосуються покращення облікових процедур, посилення контролю за дебіторською заборгованістю та впровадження сучасних інформаційних технологій. Їхнє впровадження дозволяє підприємству знизити ризики, пов'язані з управлінням розрахунками.

Організація аудиту розрахунків із покупцями — це складний процес, що потребує ретельного аналізу та системного підходу. Кожен етап аудиту

спрямований на підвищення прозорості та достовірності фінансової звітності, забезпечуючи ефективне управління фінансовими потоками підприємства.

Однією з найпоширеніших проблем є прострочення оплат з боку покупців. Це явище впливає на фінансову стабільність підприємства, зокрема на його здатність виконувати власні зобов'язання перед постачальниками, працівниками та державними органами. Прострочення платежів знижує обігові кошти, ускладнює планування витрат і потребує залучення додаткових фінансових ресурсів, таких як кредити або овердрафти, що супроводжуються додатковими витратами. У крайніх випадках це може спричинити фінансову кризу на підприємстві. Аудитори звертають увагу на системність таких прострочень, аналізують умови договорів, штрафні санкції за несвоєчасну оплату та ефективність роботи з дебіторами.

Шахрайські дії у сфері розрахунків із покупцями здатні значно спотворити фінансову звітність підприємства. Одним із найнебезпечніших проявів є створення фіктивних дебіторських рахунків, які можуть використовуватися для приховування недостач, заниження доходів чи завищення активів. Такі дії можуть бути ініційовані як внутрішніми співробітниками (наприклад, через недостатній контроль), так і зовнішніми особами. Аудитори застосовують спеціальні методи перевірки, зокрема документальний аналіз та підтвердження залишків дебіторської заборгованості через незалежні джерела, щоб виявити такі порушення.

Поширеними є також помилки, пов'язані з недоліками автоматизованих систем бухгалтерського обліку. Невірне налаштування програмного забезпечення, помилки під час внесення даних чи відсутність регулярного оновлення систем можуть призводити до невідповідностей у фінансовій звітності. Наприклад, суми дебіторської заборгованості можуть не враховувати нарахування пені чи штрафів, або ж дублювання операцій створює неправдиву картину розрахунків із покупцями. Для виявлення таких проблем аудитори здійснюють тестування системи, перевіряють логіку

алгоритмів обліку та оцінюють відповідність облікової політики чинним нормативним вимогам.

Ще одним серйозним ризиком є відсутність належного контролю за простроченою дебіторською заборгованістю. Підприємства, які не відстежують вчасно погашення боргів, можуть стикатися з неплатоспроможністю своїх покупців, що в підсумку призводить до списання боргів як безнадійних. Це не лише знижує прибутковість підприємства, а й негативно впливає на його репутацію серед інших контрагентів. Аудитори звертають увагу на політику підприємства щодо стягнення прострочених платежів, аналізують роботу юридичної служби та оцінюють обсяги резервів, створених для покриття можливих збитків.

Виявлення й аналіз цих проблем дозволяють аудиторам не лише оцінити достовірність фінансової звітності, а й надати рекомендації щодо мінімізації ризиків у майбутньому. Використання сучасних інформаційних систем, регулярне оновлення облікової політики та посилення внутрішнього контролю є ключовими заходами для зниження впливу перелічених проблем.

Аудит фінансових розрахунків із клієнтами та замовниками включає перевірку коректності формування резерву на сумнівну заборгованість, правомірності списання дебіторської заборгованості підприємством, правильності визначення відповідальних осіб за виникнення цих втрат, а також точності відображення в обліку операцій зі списання заборгованості.

Основні завдання аудиту розрахунків з покупцями та замовниками можна узагальнити як такі, що спрямовані на забезпечення достовірності, повноти й прозорості обліку та звітності, зокрема:

1. Перевірка документації: аналіз наявності та правильності оформлення первинних документів, які є підставою для фіксації операцій (договірні зобов'язання, рахунки-фактури, акти приймання-передачі тощо).

2. Встановлення фактичної заборгованості: визначення точного обсягу дебіторської заборгованості, виявлення прострочених платежів і заборгованості, терміну позовної давності за яку вже хвилину.

3. Аналіз дебіторської заборгованості: проведення аналізу структури та стану дебіторської заборгованості за критеріями: термін виникнення, можливість погашення, рівень.

Такий підхід дозволяє підвищити точність фінансового обліку та забезпечити повноту відображення інформації про розрахунки в фінансових документах. Ключові етапи проведення аудиту на підприємстві наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Ключові етапи проведення аудиту на підприємстві

№ з/п	Основні етапи аудиту	Короткий зміст робіт на етапі
1.	Етап попередньої підготовки	• Дослідження бізнесу клієнта • Збір інформації про клієнта
2.	Планування	• Формування загальної стратегії аудиту • Оцінка рівня суттєвості • Визначення ключових напрямів аудиту • Деталізація завдань за сегментами • Розробка програми аудиту
3.	Етап планування аудиторських процедур контролю	• Оцінка системи внутрішнього контролю • Перевірка системи бухгалтерського обліку • Процедури перевірки по суті • Аналітичні процедури
4.	Завершальний етап	• Перевірка узгодженості даних • Оцінка подій після звітної дати • Аналіз фінансових показників • Формування аудиторського висновку

**Джерело: Складено автором на основі узагальнення матеріалів із Міжнародних стандартів аудиту та навчальних посібників з аудиторської діяльності.*

Важливим моментом під час здійснення перевірки взаєморозрахунків із покупцями і замовниками є отримання необхідного обсягу якісних аудиторських доказів у ході проведення аудиторських процедур.

Основні цілі аудиторської перевірки розрахунків із покупцями та замовниками можна сформулювати так:

1. Перевірка реальності угод та їх юридичної обґрунтованості.
2. Перевірка коректності обліку та оформлення документів.
3. Оцінка обліку взаємозаліків.

4. Виявлення та оцінка безнадійної дебіторської заборгованості.
5. Аналіз системи внутрішнього контролю.
6. Підтвердження достовірності фінансової звітності.

Аудиторська компанія уповноважена узгоджувати з управлінням підприємства окремі аспекти загального плану, якщо вважає це доцільним. Водночас, вона залишається незалежною у виборі методів і прийомів аудиту, які відображені в загальних рисах, однак відповідає за кінцеві результати своєї роботи згідно з цим планом. Аудиторська перевірка розрахунків з покупцями та замовниками планується відповідно до загального плану та відповідної програми аудиту. Задля підвищення результативності перевірки, аудиторська фірма також може враховувати специфічні характеристики підприємства та ризики, що виникають унаслідок фінансових операцій, що дозволить забезпечити більш глибоке і всебічне дослідження.

Розрахунки з покупцями є критично важливим елементом фінансової діяльності підприємства, що значною мірою визначає його платоспроможність, прибутковість та стабільність. Ефективна організація аудиту таких розрахунків дозволяє не лише підтвердити достовірність фінансової звітності, а й ідентифікувати ризики, пов'язані з управлінням дебіторською заборгованістю.

Результати аналізу свідчать, що основні проблеми у сфері розрахунків із покупцями включають:

- Порушення строків оплати, що призводить до скорочення обігових коштів, підвищення залежності від кредитних ресурсів та можливого виникнення фінансової кризи.
- Шахрайські дії, зокрема створення фіктивних рахунків, які спотворюють фінансову звітність і можуть бути використані для приховування реальних операцій або втрат.
- Помилки в бухгалтерському обліку, спричинені недоліками в автоматизованих системах, що можуть призводити до невідповідностей у звітності та ускладнювати контроль дебіторської заборгованості.

- Ігнорування простроченої дебіторської заборгованості, що підвищує ризик її списання як безнадійної, спричиняючи втрати для підприємства.

Аудиторська перевірка розрахунків із покупцями є інструментом, який не лише підтверджує коректність обліку, але й надає управлінській команді підприємства інформацію для прийняття обґрунтованих рішень. Під час аудиту особливу увагу слід приділяти:

- Перевірці первинних документів, які є основою для бухгалтерського обліку.
- Аналізу структури та динаміки дебіторської заборгованості.
- Визначенню реальності заборгованості через підтвердження з боку контрагентів.
- Оцінці внутрішнього контролю над обліком і управлінням розрахунками.

Ефективний аудит базується на дотриманні міжнародних стандартів аудиту, таких як МСА 500 і МСА 240, що забезпечує системний підхід до збору доказів та аналізу ризиків шахрайства. Залучення сучасних інформаційних технологій, таких як спеціалізовані програмні рішення для обліку, є важливим фактором підвищення ефективності аудиту.

Підприємствам рекомендується:

1. Вдосконалити системи управління дебіторською заборгованістю, зокрема впроваджувати регулярний моніторинг прострочень і оцінювати платоспроможність покупців.
2. Посилити внутрішній контроль, орієнтуючись на недопущення шахрайства та забезпечення відповідності документів обліковій політиці.
3. Інвестувати у модернізацію автоматизованих систем обліку для зниження ймовірності технічних помилок.
4. Розробити стратегію роботи з проблемними боргами, що включає юридичну підтримку для своєчасного стягнення заборгованості.

Узагальнюючи, аудит розрахунків із покупцями є не лише засобом перевірки звітності, але й потужним інструментом для оптимізації фінансових процесів. Своєчасна діагностика проблем і впровадження рекомендацій аудитора сприяють підвищенню фінансової стійкості підприємства та покращенню його репутації серед партнерів.

3.2 Документальне оформлення аудиту розрахунків з покупцями

Головною метою аудиту взаєморозрахунків з покупцями та замовниками є надання незалежної оцінки аудитора щодо існування та коректності відображення дебіторської заборгованості в бухгалтерських рахунках суб'єкта господарювання. Це оцінювання здійснюється у відповідності до чинних нормативних актів України, а також внутрішніх регламентів підприємства. Аудитор повинен визначити, чи достовірно представлені дані в фінансовій звітності, чи відображають вони реальний фінансовий стан підприємства. Крім того, аудит має на меті виявлення можливих ризиків та недоліків у облікових процедурах, що можуть вплинути на управлінські рішення. Таким чином, аудит сприяє підвищенню прозорості фінансових операцій і забезпечує надійність даних для всіх учасників процесу.

Основні цілі аудиту розрахунків з покупцями та замовниками охоплюють:

1. Оцінка правомірності виникнення дебіторської заборгованості.
2. Моніторинг своєчасного погашення заборгованості.
3. Аналіз доцільності заходів щодо ліквідації простроченої заборгованості.
4. Оцінка коректності оформлення первинних документів.
5. Аудит коректності відображення розрахунків в обліку.
6. Визначення правильності формування резерву сумнівних боргів.
7. Оцінка стану синтетичного та аналітичного обліку.

Отже, ці функції сприяють не лише виявленню порушень, а й підвищенню загальної ефективності управління фінансами підприємства.

Під час здійснення аудиту особливе значення має ретельне планування перевірки. Процес планування аудиту включає формування загальної стратегії та розробку детального плану аудиту. Цей етап є критично важливим, оскільки він дозволяє аудитору зосередити увагу на ключових аспектах перевірки, своєчасно ідентифікувати та вирішувати можливі проблеми, а також ефективно організувати і координувати аудиторські завдання. Планування аудиту не тільки сприяє систематизації роботи, але й допомагає встановити пріоритети, щоб оптимізувати витрати часу та ресурсів. Завдяки детальному плану аудитори можуть розподілити обов'язки, встановити терміни виконання та визначити, які методи та інструменти будуть найбільш ефективними для досягнення цілей аудиту. Крім того, добре спланований аудит забезпечує більш глибоке розуміння бізнес-процесів підприємства, що, в свою чергу, підвищує якість результатів перевірки. Це також дозволяє аудиторам надати рекомендації щодо поліпшення фінансового управління та внутрішнього контролю, що може позитивно вплинути на загальну ефективність діяльності компанії.

При розробці загальної стратегії аудиту важливо чітко визначити такі аспекти:

- Ресурси для специфічних аспектів аудиту-Це може включати залучення більш кваліфікованих фахівців для роботи в зонах з підвищеним ризиком, а також використання експертів у відповідних галузях.
- Склад групи-Необхідно визначити кількість членів аудиторської команди, які будуть займатися різними напрямками перевірки, або обсяг часу, який слід виділити на роботу в ризикованих сферах.
- Часове планування ресурсів-Важливо встановити чіткий графік, коли і як будуть використовуватися зазначені ресурси протягом аудиторського процесу.

- Управління ресурсами-Слід розробити механізми управління, контролю та нагляду за використанням ресурсів. Це включає визначення термінів для проведення інструктажів, обговорення ходу роботи, а також планування процедур перевірки якості виконання завдань.

Такий підхід дозволить забезпечити більш ефективне використання наявних ресурсів, підвищуючи якість аудиторських послуг та знижуючи ризики виявлення помилок. Завдяки цьому аудитори зможуть своєчасно реагувати на виклики, які можуть виникнути в процесі перевірки, та забезпечити досягнення поставлених цілей.

Для забезпечення ефективності процесу проведення аудиту важливо розробити детальний план. Аудиторський план визначає тип, терміни та обсяг процедур, які будуть виконувати члени команди під час перевірки. Планування аудиторських заходів триває протягом всього етапу аудиту, оскільки план може зазнавати постійних уточнень. У разі виникнення непередбачених обставин у аудитора може виникнути потреба внести зміни до загальної стратегії аудиту та конкретного плану. Це стає необхідним, коли отримана інформація значно відрізняється від тієї, що була доступна на етапі початкового планування. Такий підхід дозволяє аудиторам бути гнучкими і оперативно реагувати на зміни в обстановці, що, в свою чергу, підвищує якість проведення аудиту. Завдяки постійній адаптації та перегляду плану аудитори можуть своєчасно виявляти нові ризики і коригувати свої дії відповідно до отриманих даних, що забезпечує більш точні й надійні результати аудиторської перевірки.

Після завершення аудиторських процедур, які забезпечують отримання достатніх і надійних доказів, аудитор складає звіт незалежного аудитора (аудиторський висновок). У цьому документі формалізуються виявлені порушення, помилки чи невідповідності, що виникли в процесі господарської діяльності, ведення обліку або складання фінансової звітності. Звіт також включає аналіз стану бухгалтерського обліку та оцінку достовірності фінансової звітності на конкретну дату. В залежності від зібраних доказів,

аудиторський висновок може бути двох типів: безумовно-позитивний або модифікований. Безумовно-позитивний висновок підтверджує, що фінансова звітність достовірно відображає фінансовий стан підприємства. Модифікований висновок, в свою чергу, вказує на наявність певних зауважень, обмежень чи порушень, що потребують особливої уваги.

Отже, аудиторський висновок не лише підсумовує результати проведеного аудиту, але й містить рекомендації щодо вдосконалення облікової політики та практики. Це може мати значний вплив на подальшу діяльність підприємства. Для зацікавлених сторін він є важливим джерелом інформації, оскільки сприяє підвищенню прозорості і довіри до фінансової звітності.

Безумовно-позитивний висновок видається в разі, якщо бухгалтерський облік і підготовка фінансової звітності повністю відповідають чинному законодавству та обраній концептуальній основі. Водночас, згідно з Міжнародним стандартом аудиту 705 «Модифікація думки у звіті незалежного аудитора», модифікований висновок складається, якщо аудитор на основі зібраних доказів встановлює, що фінансова звітність містить значні викривлення, або якщо неможливо отримати достатні й обґрунтовані докази для підтвердження її достовірності.

Аудиторський висновок надає керівнику підприємства можливість ретельно оцінити правильність відображення фінансових даних у звітності. Завдяки цьому висновку, керівник може не лише зрозуміти, наскільки можна довіряти обліковим даним, але й виявити потенційні ризики, які можуть призвести до викривлення інформації в майбутньому. Цей аналіз допомагає виявити слабкі місця в системі обліку та звітності, що, в свою чергу, дає змогу розробити ефективні стратегії для їх виправлення. Наприклад, керівник може ініціювати зміни в обліковій політиці або провести додаткові навчання для персоналу, щоб покращити обізнаність про важливість точності фінансових даних. Таким чином, аудиторський висновок стає важливим інструментом для підвищення рівня прозорості та достовірності фінансової звітності, що

позитивно вплине на загальний стан підприємства та його репутацію серед партнерів і інвесторів.

3.3 Удосконалення аудиту розрахунків з покупцями

Аналізуючи стан обліку взаємовідносин з контрагентами на ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ – МЕТАЛУРГІЙНИЙ ЗАВОД», можна виділити кілька проблем, які заважають ефективній господарській діяльності підприємства, зокрема:

- недостатній обсяг інформації про заборгованість дебіторів, що ускладнює повноцінний аналіз розрахункових операцій з контрагентами;
- недостатній рівень деталізації у чинному плані рахунків, що не дозволяє вести облік по кожному контрагенту окремо;
- відсутність створеного підприємством резерву під сумнівну заборгованість, що є важливим елементом управління фінансовими ризиками.

Структура обліку заборгованості базується на розробці та затвердженні облікової політики підприємства, яка є ключовим інструментом для своєчасного виявлення недоліків у системі обліку та впровадження необхідних коригувань. Облікова політика, що регулює облік фінансових операцій у взаємодії зі сторонніми організаціями, потребує вдосконалення за критеріями визнання та оцінки дебіторської заборгованості. Заборгованість слід визнавати активом, якщо існує ймовірність отримання економічних вигід у майбутньому, розрахунок суми заборгованості є точним, покупець переймає всі ризики та вигоди, пов'язані з правом власності на актив, підприємство-продавець втрачає контроль над реалізованим об'єктом. Систематизація заборгованості та її аналітичний облік. Для підвищення точності обліку доцільно класифікувати заборгованість за такими ознаками монетарна заборгованість – оцінюється за справедливою вартістю на момент визнання або за найменшою з двох оцінок (чистою реалізаційною чи справедливою вартістю) на дату звітності, немонетарна заборгованість – обліковується за історичною або

переоціненою вартістю у разі обміну на подібний актив, або за справедливою вартістю – у разі обміну на неподібний актив.

Запровадження таких критеріїв сприятиме підвищенню точності та відповідності облікової інформації сучасним вимогам. Також слід ввести поділ заборгованості за строками її погашення поточна (до 12 місяців), заборгованість від 12 до 18 місяців, від 18 до 24 місяців, заборгованість, що залишається непогашеною протягом 24-36 місяців. Така класифікація дозволить ефективніше контролювати своєчасність оплат з боку покупців за товари, продукцію чи послуги.

Запровадити чіткі критерії для визнання дебіторської заборгованості сумнівною. Це можливо у випадках прострочення терміну оплати, відмови боржника задовольнити претензії підприємства або ігнорування претензії, а також при порушенні справи про банкрутство боржника. Розширити діючий план рахунків підприємства шляхом створення додаткових аналітичних рахунків для детального обліку розрахунків. Сформувати резерв сумнівних боргів, ґрунтуючись на аналізі фінансового стану окремих контрагентів, враховуючи строки прострочення заборгованості, масштаб діяльності боржника та обсяги його операцій. Такий аналіз дозволить структурувати заборгованість, поділяючи її на сумнівну та безнадійну. Формування резерву повинно відповідати принципу обачності, що передбачає уникнення заниження оцінки зобов'язань або витрат і, одночасно, завищення оцінки активів і доходів. Нарахування резерву підвищує точність оцінки активів і витрат, що напряду впливає на фінансовий результат підприємства. Врегулювати порядок відображення безнадійної заборгованості в обліку. Заборгованість визнається безнадійною, якщо термін позовної давності за зобов'язаннями минув, незалежно від того, чи звертався кредитор до суду для її стягнення. Списання такої заборгованості здійснюється шляхом її виключення з активів підприємства із одночасним зменшенням обсягу раніше створеного резерву під непогашені зобов'язання.

Загалом запропоновані зміни до облікової політики сприятимуть підвищенню обсягу та якості інформації про поточний стан і структуру дебіторської заборгованості, зокрема в розрізі окремих покупців або замовників. Для підприємства важливим аспектом у сфері розрахункових відносин є ефективна організація роботи з договорами, включаючи розробку моделей договорів, адаптованих до специфіки майбутніх партнерських відносин. Запропоновано запровадити: систему гнучких умов оплати заборгованості, механізм надання знижок за умови дострокового погашення боргу, чіткі критерії та умови роботи зі споживачами і клієнтами, що сприятимуть ефективному фінансуванню дебіторів.

Зважений підхід до кредитування покупців допоможе підприємству збільшити обсяги реалізації продукції та послуг. Підвищення точності, об'єктивності та своєчасності відображення інформації у фінансовому обліку потребує вдосконалення процесу документування розрахункових операцій. Це передбачає запровадження схем ведення платіжної документації в розрізі кожного окремого покупця або замовника. У ситуаціях, коли отримання коштів одразу, а не в обумовлений термін, є більш економічно вигідним, застосовуються сучасні інструменти рефінансування дебіторської заборгованості, такі як факторинг і облік векселів.

Факторингова операція передбачає передачу підприємством права на стягнення заборгованості за поставлені товари, продукцію чи послуги банку або спеціалізованій компанії. В Україні лідерами ринку факторингу є Укрсоцбанк та Райффайзен Банк Аваль. Хоча основним недоліком факторингу є висока вартість послуг, його переваги включають: прискорення оборотності коштів, що знижує потребу в додаткових фінансових ресурсах, захист від фінансових втрат і упущеної вигоди, підвищення ліквідності підприємства, гарантію своєчасного отримання коштів, передбачуваність здійснення оплат, зменшення залежності від оборотних коштів тощо.

Ефективним способом перетворення дебіторської заборгованості контрагентів у грошові активи є використання векселів або їх реалізація на

фінансовому ринку. Вексель — це цінний папір, який підтверджує безумовне зобов'язання векселедавця сплатити зазначену суму грошей векселедержателю у визначений термін.

Вексель використовується як інструмент оформлення товарного кредиту, надаючи можливість відтермінування оплати за реалізовану продукцію. Оформлення боргу у формі векселя дозволяє підприємству-кредитору надалі продати цей цінний папір на фондовому ринку для отримання грошових коштів або ж використовувати його як платіжний засіб для погашення власних зобов'язань перед кредиторами.

Облік векселів передбачає, що банк здійснює їх оплату одразу після придбання, але остаточний розрахунок відбувається лише після настання терміну погашення, зазначеного у векселі.

Запропоновані форми рефінансування сприятимуть створенню ефективної системи управління заборгованістю, оскільки значне перевищення її обсягів може поставити під загрозу фінансову стабільність підприємства та потребуватиме залучення додаткових джерел фінансування.

Для модернізації облікової системи управління дебіторською заборгованістю доцільно реалізувати такі заходи:

1. Періодична звірка з контрагентами. Проводити взаємозвірку розрахунків з контрагентами підприємства у електронній формі кожен квартал, а для окремих контрагентів, за потреби, здійснювати щомісячну перевірку.

2. Запровадження штрафних санкцій. Встановити санкції за прострочення оплати покупцями і замовниками. Використовуючи оперативні дані внутрішнього контролю, організувати претензійну роботу, спрямовану на забезпечення своєчасних розрахунків, що дозволить зменшити частку простроченої заборгованості.

3. Диверсифікація контрагентів. Розробити політику диверсифікації контрагентів для зниження ризику несплати з боку великих покупців і здійснювати регулярний моніторинг фінансового стану потенційних партнерів.

4. Оцінка фінансової стабільності контрагентів. Проводити попередній аналіз фінансового стану кожного потенційного контрагента на основі визначеного переліку ключових критеріїв, щоб зменшити ризики співпраці.

Аналізуючи поточний стан обліку розрахунків у ПРАТ «ДМЗ», виявлено низку проблемних аспектів, які ускладнюють облік і контроль за розрахунковими відносинами. Ефективне управління дебіторською заборгованістю є ключовим чинником забезпечення фінансової стабільності та зростання компанії. Наразі ПРАТ «ДМЗ» має значний обсяг дебіторської заборгованості, більшість якої припадає на взаєморозрахунки з клієнтами.

Для підвищення ефективності системи обліку заборгованості необхідно зосередитися на таких напрямках:

- створення резерву для покриття непогашених боргів;
- проведення попередньої оцінки фінансового стану потенційних контрагентів;
- диверсифікація клієнтів і замовників для зниження ризиків;
- належна організація договірної роботи;
- застосування сучасних методів рефінансування заборгованості, таких як факторинг і векселі;
- постійний контроль за станом і структурою дебіторської заборгованості з аналізом причин виникнення прострочень;
- впровадження системи знижок за умови дострокової оплати з боку покупців і замовників;
- уникнення співпраці з контрагентами, що мають високий ризик невиконання зобов'язань.

Крім того, вважається доцільним перед укладанням договору проводити комплаєнс-перевірки контрагента. Це можна реалізувати через запровадження обов'язкового заповнення анкети контрагента, що сприятиме більш детальному аналізу його надійності.

Аналіз стану обліку взаємовідносин з контрагентами ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ – МЕТАЛУРГІЙНИЙ ЗАВОД» виявив кілька ключових

проблем, що ускладнюють ефективне управління дебіторською заборгованістю. Однією з основних проблем є недостатність інформації про заборгованість дебіторів, що перешкоджає проведенню глибокого аналізу фінансових операцій з контрагентами. Крім того, чинний план рахунків не забезпечує достатню деталізацію для обліку кожного контрагента окремо, що обмежує точність управління заборгованістю. Важливим аспектом є також відсутність резерву під сумнівну заборгованість, що створює додаткові ризики для підприємства.

Для покращення ситуації необхідно внести зміни в облікову політику підприємства. Зокрема, потрібно запровадити чіткі критерії для визнання дебіторської заборгованості, класифікувати її залежно від строків погашення та запровадити резерви під сумнівні борги. Такі заходи дозволять підвищити точність обліку та зменшити фінансові ризики, пов'язані з можливими непогашеними зобов'язаннями.

Додатково, слід запровадити систему управління заборгованістю, яка включатиме регулярну звірку розрахунків з контрагентами, застосування штрафних санкцій за прострочення платежів та механізми диверсифікації клієнтської бази для зниження ризиків. Важливою є також організація ефективної договірної роботи, що включає розробку моделей договорів із чіткими умовами оплати та можливістю надання знижок за дострокове погашення боргу.

Для підвищення ефективності обліку і контролю за заборгованістю доцільно застосовувати сучасні інструменти рефінансування, такі як факторинг та облік векселів, що допоможуть пришвидшити оборот коштів та знизити залежність від довгострокових непогашених боргів. Усі ці заходи сприятимуть створенню більш стабільної фінансової системи підприємства та забезпеченню своєчасних розрахунків з контрагентами, що в кінцевому підсумку підвищить фінансову стабільність і ефективність діяльності ПРАТ «ДМЗ».

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі проведено комплексне дослідження теоретичних і практичних аспектів обліку та аудиту розрахунків з покупцями, що є одним із ключових елементів фінансового управління підприємствами. Глибокий аналіз нормативно-правового регулювання, сучасних методик і підходів до організації обліку дебіторської заборгованості дозволив сформулювати рекомендації, спрямовані на підвищення ефективності управління цим процесом.

1. Теоретична частина роботи охоплює аналіз сутності розрахунків з покупцями як економічної категорії. Підкреслено, що розрахунки з покупцями формуються в умовах складних фінансово-економічних відносин, які залежать від нормативного регулювання, контрактних зобов'язань і внутрішньої облікової політики підприємства. Визначено, що ефективне управління дебіторською заборгованістю є необхідною умовою забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємств.

2. Практична частина роботи виконана на ПРАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ – МЗ» і містить аналіз організації обліку розрахунків з покупцями та фінансових показників підприємства. Основні висновки:

1) Фінансовий стан підприємства характеризується значним зниженням обсягів активів, особливо основних засобів і оборотних активів, що може свідчити про фінансові труднощі, оптимізацію активів або реструктуризацію бізнесу.

2) Показники ліквідності демонструють нестабільність і потребують коригування. Зниження коефіцієнтів ліквідності свідчить про необхідність оптимізації управління дебіторською заборгованістю та залучення додаткових фінансових ресурсів.

3) Документообіг у сфері розрахунків з покупцями потребує вдосконалення, зокрема запровадження автоматизованих систем контролю, які б зменшили ризики помилок і забезпечили своєчасність операцій.

3. Були виявлені такі проблеми, як відсутність автоматизації процесів обліку та аудиту, що уповільнює операційну діяльність і знижує ефективність управління. Неврегульованість документальних процедур і недоліки у веденні первинної документації. Недостатній контроль за дебіторською заборгованістю, що підвищує фінансові ризики та зменшує ліквідність. Відсутність ефективного резервування сумнівних боргів.

4. Для вирішення проблем, були запропоновані такі рекомендації:

1) Впровадження автоматизованих систем обліку (наприклад, BAS ERP) для забезпечення своєчасного моніторингу фінансових показників і оперативного управління даними.

2) Удосконалення внутрішньої документації шляхом впровадження чітких регламентів документообігу та контролю за їх дотриманням.

3) Посилення управління дебіторською заборгованістю: регулярний аналіз платоспроможності контрагентів, формування резервів під сумнівні борги, запровадження системи штрафів за прострочення платежів.

4) Оптимізація структури капіталу для зміцнення фінансової стійкості, зокрема шляхом залучення довгострокових фінансових ресурсів та зниження рівня кредиторської заборгованості.

5) Проведення регулярного аудиту для виявлення порушень, оцінки ефективності внутрішніх контролів та забезпечення прозорості облікової політики.

5. Результати роботи демонструють, що реалізація зазначених рекомендацій сприятиме підвищенню фінансової стійкості підприємства, зниженню ризиків у сфері розрахунків з покупцями, покращенню фінансової дисципліни та забезпеченню довгострокової стабільності.

Дослідження підкреслює важливість гармонійного поєднання теоретичних знань та практичного досвіду для розробки ефективних механізмів обліку та аудиту в сучасних економічних умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бруханський Р. Ф. Параметри розвитку корпоративної стратегічної обліково-аналітичної системи підприємства. *Облік і фінанси*. №1 (87). 2020. С. 13-19.
2. Бутрій Д. І. Облік і аудит розрахунків з покупцями (замовниками) на підприємствах. *Репозитарій КНТУ*. 2024. С. 83. URL: <http://eir.kntu.net.ua/jspui/handle/123456789/1293>. (дата звернення 17.11.2024).
3. Бухтіярова М. С. Організаційні та методичні засади обліку, аналізу і аудиту дебіторської заборгованості на підприємстві. 2021. С. 124. URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/19402>. (дата звернення 17.11.2024).
4. Вакульчик Д. В., Погорєлова Т. П. Напрями вдосконалення сучасного стану обліку розрахунків з покупцями та замовниками підприємства. *Колективна монографія «Наукові та прикладні аспекти удосконалення обліково-фінансового забезпечення підприємств в умовах нестійкої економіки»*. 2021. ФОП Мельник. 393с.
5. Візіренко С. В. Організація обліку розрахунків з контрагентами. *Економічна наука*. 2020. №23. С. 58-63. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2020/11.pdf (дата звернення 25.10.2024).
6. Гаркуша С.А. Захист інформації та попередження шахрайства у сфері облікового забезпечення. *Економіка та суспільство*. 2021. № 33. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/902>. DOI: 10.32782/2524-0072/2021-33-34. (дата звернення 10.11.2024).
7. Гаркуша С.А. Захист інформації у системі бухгалтерського обліку. *Стратегічні пріоритети розвитку бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування в умовах глобалізації*: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Суми, 16 листопада 2023 р.) / за ред. проф. Назаренка О.В. Суми: СНАУ, 2023. С. 23-25.
8. Гаркуша С.А. Розвиток бухгалтерського обліку як інформаційної системи в умовах глобалізації. *Економіка та суспільство*. 2022. № 36. URL:

<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1152>. DOI: 10.32782/2524-0072/2022-36-29. (дата звернення 05.11.2024).

9. Герасимчук Ю.М. Організація та шляхи вдосконалення обліку, аналізу і аудиту розрахунків підприємства з покупцями та замовниками. 2020. С. 99. URL: <http://rep.btsau.edu.ua/handle/BNAU/6759>. (дата звернення 17.11.2024).

10. Гловацька Я. М. Основи обліку розрахунків з покупцями та замовниками. *Облік, аналіз і контроль в стратегії розвитку економіки України: матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф.* Вип. 13. Ч. 2. 2020. С. 25-27. URL: http://oia.lntu.edu.ua/files/2020/25_12_2.pdf#page=25 (дата звернення: 03.10.2024).

11. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення 17. 10. 2024).

12. Клименко Т.О. Організація і шляхи удосконалення обліку розрахунків з покупцями в умовах цифровізації. *Браславські читання. Економіка XXI століття: національний та глобальний виміри: Збірник матеріалів II Міжнародної наукової-практичної конференції, 06 листопада 2024 року*. Одеса, ОДАУ. 2024. С. 260-262/

13. Клименко Т.О. Напрями вдосконалення обліку і аудиту розрахунків з покупцями. *Стратегічні пріоритети розвитку бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування в умовах глобалізації : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції* (м. Суми, 16 листопада 2023 р.) / за ред. проф. Назаренка О.В. Суми: СНАУ, 2023. С. 314-316.

14. Козініна Ю. В. Удосконалення обліку і контроль розрахунків з покупцями і замовниками. *Репозиторій ДСАУ*. 2024. С. 60. URL: <https://dspace.dsau.dp.ua/handle/123456789/9452>. (дата звернення 17.11.2024).

15. Макаренко А. П., Кучкіна Д.Д. Удосконалення аудиту розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 2. С. 29-35. (дата звернення 17.11.2024).
16. Меліхова Т. О., Шарко Д. М. Удосконалення обліку і аудиту розрахунків з покупцями на підприємстві. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 21-22. С. 30–36. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2020.21-22.30>. (дата звернення: 11.09.2024).
17. Меліхова Т.О., Левтерова Л.В. Методичні підходи до проведення внутрішнього аудиту виробничих запасів на сільгосппідприємстві. *Агросвіт*. 2020. № 2. С. 10-17. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.2.10. (дата звернення: 29.10.2024).
18. Оляднічук Н. В. Удосконалення обліку та аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками. *Збірник наукових праць Одеського національного економічного університету*. 2021. №47. С. 86-92. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2021/47-2021/12.pdf>. (дата звернення 22.10.2024).
19. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n3610> (дата звернення: 11.10.2024).
20. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затв. наказ МФУ від 08.10.99 р. № 237. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99> (дата звернення: 11.10.2024).
21. Попович О., Філімонова С. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками. *Молодий вчений*. 2023. № 9 (121). С. 26-30. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-9-121-6>. (дата звернення 03. 06. 2024).
22. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення 17. 10. 2024).

23. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 № 20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text> (дата звернення 17. 10. 2024).
24. Сlepченко В. П., Скрипник М. І. Методика обліку розрахунків підприємства з покупцями та замовниками. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 29. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-4> (дата звернення 03. 10. 2024).
25. Тарасова О., Курдасова Н. Питання організації обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками. *Бізнес-навігатор*. 2020. №3. С. 158-161. URL: http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2020/59_2020/29.pdf (дата звернення 25.10.2024).
26. Філімонової С.В. Організація і методика обліку, аналізу та аудиту розрахунків підприємства з покупцями та замовниками. 2023. № 4. С. 125. URL: <https://er.nau.edu.ua/handle/NAU/62237>. (дата звернення 17.11.2024).
27. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 11.10.2024).
28. Шевченко Б.О. Теоретичні аспекти поняття «дебіторська заборгованість» *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 52. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-56> (дата звернення 22.10.2024).
29. Шуба Д.О. Облік і аудит розрахунків з покупцями та замовниками підприємства. *Репозиторій НАУ*. 2023. С. 68. URL: <https://er.nau.edu.ua/handle/NAU/60239>. (дата звернення 17.11.2024).
30. Яременко Л. М. Первинний та синтетичний облік розрахунків з покупцями і замовниками. *Боголібські Читання: матеріали I Всеукраїнської конференції*. 2020. С. 94-96. URL: <http://surl.li/cbszl> (дата звернення 03. 10. 2024).
31. Accounting Regulations (Standard) Revenue «Income» (1999) № z0860-99 (1999, November 29). Verhovna Rada Ukraini. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99?lang=en> (accessed 01.11.2024).

32. Kulbovskiy, I., Sapronova, S., Holub, H., Afanasieva, I., Safronov, O. (2019) Development of a model for managing the quality of repair and maintenance of rolling stock in transport infrastructure projects. *Transport Means . Proceedings of the International Conference*, 2019. PART I. P.201-205. URL: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?origin=AuthorProfile&authorId=57211488026&zone> (accessed 25.10.2024).

33. Law of Ukraine on Government Aid for Business Entities (2014) № 1555-VII (2014, July 01). Verhovna Rada Ukraini. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1555-18> (accessed 01.11.2024).

34. Liubar, O. (2020), "Accounting support for management of payments with counterparties for commodity transactions", *Agrosvit*, vol. 1, pp. 48–60. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.1.48. (accessed 17.11.2024)

35. Ministry of Finance of Ukraine (2020), Order "National regulation (standard) of accounting 10 "Receivables"", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (accessed 17.11.2024).

ДОДАТКИ