

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

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
другий (магістерський) рівень вищої освіти

**на тему: Теоретико-практичні аспекти обліку і аудит дебіторської
заборгованості туристичної компанії**

Виконав: **Дудко Денис Віталійович**
здобувач спеціальності
071 «Облік і оподаткування»

Керівник: **Ткаль Ярміла Сергіївна**
доцент кафедри обліку і оподаткування

Рецензент: **Мазіна Наталія Миколаївна**
головний бухгалтер Сумського
національного аграрного університету

СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет

Кафедра

Освітня програма

Спеціальність

Економіки і менеджменту

Обліку і оподаткування

«Облік і оподаткування» другого
(магістерського) рівня вищої освіти

071 «Облік і оподаткування»

Завідувач кафедри

« 08 » _____ грудня _____

Затверджую:

М.І. Гордієнко

2023 р.

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Дудку Денису Віталійовичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1.Тема роботи: Теоретико-практичні аспекти обліку і аудиту дебіторської заборгованості туристичної компанії

2. База практичного дослідження:

ТОВ «Світлана Тур» м. Київ

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

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

затверджена наказом по університету від _____

р. № _____

3. Строк подання здобувачем закінченого проекту (роботи) 14 березня 2025 року

4. Вихідні дані до проекту (роботи):

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

установчі документи, фінансова, статистична, податкова звітність,

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

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

стану та вдосконалення обліку, аналізу, аудиту і контролю.

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

дослідити понятійну сутність категорій «дебіторська заборгованість», «розрахунки»;

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

провести підбір та аналіз наукових літературних джерел з тематики дослідження;

навести організаційно – економічну характеристику досліджуваної компанії;

розкрити стан організації обліку і аудиту;

визначити особливості методики обліку і аудиту у базовій компанії;

надати пропозиції щодо вдосконалення обліку і аудиту в умовах функціонування

досліджуваної туристичної компанії;

сформулювати висновки.

6. Дата видачі завдання

« 08 » грудня 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	грудень 2023 р.	
2.	Підбір та аналіз літературних джерел, підготовка першого теоретичного розділу	грудень 2023 р. - лютий 2024 р.	
3.	Збір аналітичної інформації, обробка результатів дослідження та підготовка другого розділу роботи	березень-вересень 2024 р.	
4.	Підготовка третього розділу кваліфікаційної роботи	вересень - листопад 2024 р.	
5.	Підготовка висновків, пропозицій та узгодження з керівником	грудень 2024 р. –січень 2025 р.	
6.	Підготовка кінцевого варіанту кваліфікаційної роботи	лютий 2025 р.	
7.	Опрацювання зауважень керівника, перевірка на автентичність	01-10 березня 2025 р.	
8.	Рецензування кваліфікаційної роботи	10-14 березня 2025 р.	
9.	Представлення кваліфікаційної роботи на кафедрі, деканат	14 березня 2025 р.	
10.	Підготовка доповіді, презентації до кваліфікаційної роботи та її попередній захист	12-17 березня 2025 р.	
11.	Захист кваліфікаційної роботи	18 березня 2025 р.	

Здобувач вищої освіти за другим (магістерським) рівнем

Денис ДУДКО

Керівник роботи

Ярміла ТКАЛЬ

Перевірку на автентичність проведено.

Надія БАРАНИК

Кваліфікаційна робота допущена до захисту

Гарант освітньої програми

Інна НАЗАРЕНКО

Декан факультету економіки і менеджменту

Світлана ЛУКАШ

АНОТАЦІЯ

Дудко Д.В. Теоретико-практичні аспекти організації обліку і аудиту дебіторської заборгованості туристичної компанії

Кваліфікаційна робота зі спеціальності 071 «Облік і оподаткування», СНАУ, Суми. 2025 р. Рукопис.

Кваліфікаційна робота присвячена дослідженню з'ясуванню основних теоретико-практичних аспектів організації обліку і аудиту дебіторської заборгованості ТОВ «Світлана Тур» м. Київ.

Розглянуто нормативне регулювання організації обліку і аудиту дебіторської заборгованості. Наведено основні теоретико-методичні засади організації обліку і аудиту дебіторської заборгованості. Досліджено організаційно-інформаційне забезпечення організації обліку і аудиту дебіторської заборгованості туристичної компанії.

За результатами аналізу організації обліку і аудиту дебіторської заборгованості здійснене узагальнення та досліджено тенденції удосконалення. При дослідженні питань було виявлено, що розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність компаній у розробці та прийнятті управлінських рішень щодо забезпечення ефективності розрахунків з дебіторами.

Також було розглянуто нормативно-правову базу, зазначено, що нормативні документи поділяються на законодавчі (закони, акти, укази, постанови, що регулюють бухгалтерський облік), також виділяють методологічний рівень (внутрішні стандарти, нормативні акти міністерств) та організаційний рівень (робочі документи).

Окрема увага приділена проблемам організації обліку і аудиту дебіторської заборгованості даного суб'єкта та рекомендаціям щодо їхнього вирішення, теоретичним підходам до дослідження даної проблематики, шляхам до їх врегулювання. Запропоновано можливі шляхи удосконалення організації обліку і аудиту дебіторської заборгованості даним суб'єктом. У контексті військового конфлікту місце та роль освіти як форми економічної активності були переоцінені. Це зумовлено тим, що складові та пріоритети економічного розвитку суспільства чітко задокументовані в економіці. Розрахунки є одним із важливих елементів бухгалтерського обліку, який відображає взаємовідносини підприємств з іншими суб'єктами господарювання. Чітке розуміння цієї термінології допоможе вам вести належний облік і забезпечити достовірність ваших фінансових звітів. Також було обґрунтовано пріоритетні напрями забезпечення точності та надійності фінансової звітності. виправлення даних недоліків має призвести до позитивної зміни.

Ключові слова: організація, облік, аудит, аналіз, методи, дослідження, бухгалтер.

ABSTRACTS

Dudko D.V. Theoretical and Practical Aspects of Organization of Accounting and Audit of Receivables of a Travel Company

Master's thesis for a master's degree in specialty 071 "Accounting and Taxation", Sumy National Agrarian University, Sumy. 2025. Manuscript.

The qualification work is devoted to the study of clarifying the main theoretical and practical aspects of the organization of accounting and audit of accounts receivable of Svetlana Tour LLC, Kyiv. Kyiv.

The regulatory framework for the organization of accounting and audit of accounts receivable is considered. The basic theoretical and methodological principles of organization of accounting and audit of accounts receivable are presented. The organizational and information support for the organization of accounting and audit of accounts receivable of a travel company is researched.

Based on the results of the analysis of the organization of accounting and audit of accounts receivable, the article summarizes and investigates the trends of improvement. The study revealed that the development of market relations increases the responsibility and independence of companies in the development and adoption of management decisions to ensure the effectiveness of settlements with debtors.

The regulatory framework was also reviewed, and it was noted that regulatory documents are divided into legislative documents (laws, acts, decrees, resolutions regulating accounting), and the methodological level (internal standards, ministerial regulations) and organizational level (working documents) are also distinguished.

Particular attention is paid to the problems of organization of accounting and audit of accounts receivable of this entity and recommendations for their solution, theoretical approaches to the study of this issue, ways to resolve them. Possible ways to improve the organization of accounting and audit of accounts receivable by this entity are proposed. In the context of military conflict, the place and role of education as a form of economic activity have been overestimated. This is due to the fact that the components and priorities of economic development of society are clearly documented in the economy. Settlements are one of the important elements of accounting that reflects the relationship of enterprises with other business entities. A clear understanding of this terminology will help you keep proper records and ensure the reliability of your financial statements. Priority areas for ensuring the accuracy and reliability of financial statements have also been substantiated. Correcting these deficiencies should lead to a positive change.

Keywords: organization, accounting, audit, analysis, methods, research, accountant.

ЗМІСТ

ВСТУП	11
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ	15
1.1 Економічна сутність, класифікація розрахунків компанії з дебіторами	15
1.2 Оцінка, визнання розрахунків	20
1.3 Особливості здійснення контролю розрахунків з дебіторами	22
РОЗДІЛ 2 ПРАКТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ У ТОВ «СВІТЛАНА ТУР» М. КИЇВ	29
2.1 Організаційно-економічна туристичної компанії	29
2.2 Організація обліку у ТОВ «Світлана Тур» м. Київ	36
2.3 Вдосконалення системи обліку дебіторської заборгованості у системі управління	41
РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І АУДИТУ ТУРИСТИЧНОЇ КОМПАНІЇ	48
3.1 Напрями аудиту розрахунків з дебіторами	48
3.2 Організація та документальне оформлення аудиту дебіторської заборгованості	56
3.3 Вдосконалення аудиту розрахунків	60
ВИСНОВКИ	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	73
ДОДАТКИ	78

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Організація обліку і аудиту та розрахунків з дебіторами на підприємствах різних галузей та видів власності має стратегічне значення. В умовах нестабільної ринкової економіки зростає ризик несплати або несвоєчасної оплати рахунків покупцями, що призводить до появи претензій. Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність компаній у розробці та прийнятті управлінських рішень щодо забезпечення ефективності розрахунків з дебіторами. Результат даного процесу напряму впливає на фінансову стійкість, основу оподаткування підприємства, здійснення планів доходів і видатків, що стимулює реалізацію його пріоритетних цілей розвитку в ринкових умовах та забезпечення його конкурентоспроможності та прибутковості. Виходячи з цього, необхідно проаналізувати стан цих розрахунків. Для аналізу використовуються дані бухгалтерського обліку та звітності. Тому важливу роль відіграє правильна організація розрахунків з дебіторами, що вимагає своєчасного і повного відтворення господарських операцій з розрахунків у первинних документах і регістрах бухгалтерського обліку.

На сьогоднішній день питанню обліку і аудиту дебіторської заборгованості присвятили свої праці досить багато науковців, зокрема: Ковальчук Н.В. [9], Степаненко О.І. [23], Мулик Т.О. [15], Гончарук О.П. [5], Ткаченко О. М. [26]. Втім опрацювання їх робіт вказує на те, що наразі все-таки залишаються спірними теоретичні положення і наявні проблемні питання щодо обліку і аудиту дебіторської заборгованості, що вимагають поліпшення.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Кваліфікаційна робота виконана відповідно до плану наукових досліджень Сумського національного аграрного університету та здійснювалась у рамках науково-дослідної теми: «Науково-методичне супроводження облікового процесу формування фінансової звітності суб'єкта малого підприємництва»

(№ держ. реєстр. 0124U001859, 2024-2029 рр.), у межах яких автором обґрунтовані напрями вдосконалення організації обліку і аудиту дебіторської заборгованості.

Мета дослідження полягає у вивченні теоретико-практичних аспектів обліку і аудиту дебіторської заборгованості туристичної компанії відповідно до національних стандартів та розробленні пропозицій щодо їх вдосконалення.

Завдання дослідження. Необхідність реалізувати мету дослідження допомагає вирішення в даній роботі наступних завдань:

- визначити умови виникнення та економічну природу дебіторської заборгованості;
- дослідити види та форми дебіторської заборгованості й фактори, що її визначають;
- висвітлити нормативно-правове регулювання системи обліково-аналітичного забезпечення й аудиту дебіторської заборгованості компанії;
- надати фінансово-економічну характеристику туристичної компанії;
- розкрити характеристику організації обліку дебіторської заборгованості та надати оцінку базових основ облікової політики підприємства;
- розглянути документальний супровід й облікове забезпечення господарських операцій щодо дебіторської заборгованості компанії та окреслити напрями покращення;
- вивчити теоретико-методичні й практичні аспекти контрольних процедур розрахунку з дебіторами;
- окреслити напрями покращення аудиту дебіторської заборгованості компанії.

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 і аудиту на базі ТОВ «Світлана Тур» м. Київ.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних та практичних аспектів обліку і аудиту дебіторської заборгованості у туристичній компанії.

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

Наукова новизна в виражається теоретичному обґрунтуванні та вирішенні комплексу питань щодо вдосконалення формування і функціонування системи обліково-аналітичного забезпечення та аудиту дебіторської заборгованості. Найбільш вагомими результатами, що характеризують наукову новизну, є такі:

удосконалено:

- наказ «Про облікову політику» господарства необхідними елементами бухгалтерського обліку щодо дебіторської заборгованості, що дасть змогу більш повно висвітлити питання організації бухгалтерського обліку та посилити контроль за розрахунками.

- запропоновано систему обліково-аналітичного забезпечення дебіторської заборгованості, що допоможе оптимізувати функціонування механізму обліково-аналітичного забезпечення від збору первинної інформації до прийняття рішень і виконувати низку функцій;

набули подальшого розвитку:

- визначено проблемні аспекти аудиту розрахунків з дебіторами та виділено їх за окремими сегментами; окреслено першочергові завдання контролю розрахунків з дебіторами; зазначено ключові завданнями моніторингу розрахунків з дебіторами;

- запропоновано схему заходів щодо проведення інвентаризації розрахунків;

- дослідження сутності бухгалтерського обліку, аналізу й аудиту дало змогу уточнити функції внутрішнього аудиту в системі обліково-аналітичного забезпечення розрахунків із контрагентами.

Практичне значення одержаних результатів полягає у наданні пропозицій та рекомендацій, що описані в кваліфікаційній роботі для вдосконалення обліку і аудиту дебіторської заборгованості туристичної компанії.

Апробація результатів дослідження. Результати проведених досліджень, що містяться в кваліфікаційній роботі, пройшли апробацію та отримали схвалення на науково-практичній конференції «Креативна трансформація та модернізація сучасного суспільства» (м. Харків, 11-13 березня 2025 року) та науково-практичній конференції «Актуальні питання сучасної науки: історія, теорія, практика» (м. Харків, 17 березня 2025 року).

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

Обсяг і структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг кваліфікаційної роботи – 74 сторінки, робота містить 4 таблиці, 12 рисунків. Список використаних джерел – 33 джерела.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI

1.1 Економічна сутність, класифікація розрахунків компанії з дебіторами

Сучасна економічна ситуація в Україні характеризується факторами, які негативно впливають на розвиток країни, зокрема політичними змінами, що тривають, соціальною нестабільністю, непередбачуваною інфляцією та дефляцією. Ці проблеми негативно впливають на бізнес і загальний економічний розвиток країни. У цьому контексті зростає кількість компаній, які потребують точної інформації про обсяг продажів і швидкість, з якою вони можуть погасити свої борги. Очевидно, що система бухгалтерського обліку підприємства повинна мати комплексний і детальний аналітичний характер, оскільки інформація про дебіторську заборгованість підприємства безпосередньо пов'язана з реалізацією готової продукції підприємства (товарів, послуг) та його прибутковістю.

Сьогодні ведення бізнесу з покупцями та клієнтами є невід'ємною частиною операційної системи компанії, це впливає на фінанси компанії, відносини з клієнтами та загальний успіх. Ці розрахунки вважаються вершиною комерційних угод, це більше, ніж просто фінансовий обмін товарами та послугами, вони є результатом довіри, надійності та задоволення в бізнес-екосистемі.

Покупцем є юридична або фізична особа, яка бере участь у закупівлі або має намір придбати товари, послуги чи роботи. Як правило, підприємство, яке купує товари, не призначені для власного споживання, вважається споживачем.

З іншого боку, замовник - це юридична або фізична особа, яка замовляє

товари чи послуги у виробника, продавця або постачальника (підрядника). Клієнтами можуть бути різні суб'єкти, включаючи державні установи, державні установи, організації, підприємства та індивідуальні клієнти.

Розрахунки з покупцями і клієнтами ґрунтуються на спільному бажанні брати участь у комерційних операціях. Ці обов'язки передбачені умовами договору, в яких зазначено, що постачальники (підрядники) надають товари, послуги або працю, а замовники (замовники) оплачують послуги шляхом розрахунків. Підписання договору створює його юридичну природу, яка зобов'язує обидві сторони дотримуватися його умов, ці умови мають бути вичерпними та відповідати вимогам договору.

До основних видів договорів відносяться договори купівлі-продажу, договори поставки, субдоговори, договори про надання послуг тощо. Умови договору купівлі-продажу визначають обов'язки як продавця, так і покупця, цей договір гарантує передачу товару за оплату. Договори поставки, які призначені для господарських операцій, є вирішальними для визначення умов придбання товарів, необхідних для здійснення господарської діяльності. Субпідрядні контракти та контракти на надання послуг мають більше значення для визначення того, що вважається роботою та як вона розподіляється.

Зрештою, кожен тип контракту сприяє чіткості та формалізує угоди, усі вони призначені для сприяння ефективній роботі ділових відносин як у корпоративних, так і в індивідуальних умовах.

У результаті під час підписання договору на поставку товарів або надання послуг виникає формальне зобов'язання, яке необхідно виконати в майбутньому. Важливо визнати, що це зобов'язання не задокументовано в книгах як борг. У бухгалтерському обліку зобов'язання документально підтверджується лише тоді, коли за ними фактично виникла заборгованість, зазвичай це відбувається після отримання дозволу на використання товарів (робіт, послуг). Якщо ви не будете виконувати умови угоди, ви можете отримати штраф. Вони також повинні бути враховані в процесі

бухгалтерського обліку.

Для стягнення коштів з покупця постачальник вимагає сплатити повну суму або сплатити вимогу про прийняття коштів. Важливо також визнати, що мирові угоди між постачальниками та покупцями часто походять із контрактів обміну. Це означає, що обмін товарами (діями, послугами) між контрагентами здійснюється в рамках господарської операції, яка передбачає оплату цих товарів (дій, послуг) у негрошовій формі, включаючи різні види компенсації заборгованості та дисконтування, кошти не зараховуються на рахунок продавця для компенсації вартості цих товарів (дій, послуг).

У результаті рахунки-фактури створюються під час укладення договірних угод та угод між контрагентами. Через важливість відстеження дебіторської заборгованості для підтримки фінансової стабільності компанії важливо обговорити основні характеристики підприємства, а також розглянути визначення та класифікації підприємства.

Таким чином, згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) 10 «Дебіторська заборгованість» боржниками визнаються юридичні особи, а також фізичні особи, які внаслідок попередніх подій заборгували підприємству певну суму грошових коштів, їх еквівалент або інші активи. Як наслідок, дебіторська заборгованість – це сума, що належить кредиторам компанії на певну дату.

Різні погляди на визначення слова «дебіторська заборгованість» сприяли розрізненню кількох підходів.

Виходячи з думки вчених, очевидно, що вони мають спільне розуміння концепції дебіторської заборгованості. Вони стосуються кредиторської заборгованості, прав або претензій суб'єкта господарювання до боржників, які впливають із різних юридичних угод і попередніх подій. Ці зобов'язання можуть включати неоплачені послуги, конфісковані активи або інші зобов'язання боржників перед корпорацією. Крім того, вони підкреслюють важливість документального підтвердження та законне право кредитора вимагати компенсацію від своїх контрагентів. Крім того, Шевчук зазначає,

що дебіторська заборгованість також є тимчасово вилученим фінансовим ресурсом, який, як очікується, буде повторно представлений у майбутньому. Як правило, ці думки відстоюють складний характер дебіторської заборгованості та її значення для управління фінансами та правових відносин у бізнесі.

Ми вважаємо, що розкриття терміну в НП(С)БО 10 більш повне, ніж у БО, оскільки воно включає всі борги перед компанією, включно з тими, що вважаються фінансовими інвестиціями - активами, які призначені для збільшення доходу. стор. 4 НП(С)БО 13 зазначено, що «фінансові інструменти», не призначені для продажу, – це «дебіторська заборгованість, яка виникає внаслідок надання коштів або продажу інших активів (робіт, послуг) самому боржнику, і не є фінансовими активами для продажу». Для нас це визначення дає більш детальне пояснення грошової вартості досліджуваного літака.

Важливо визнати, що в міжнародній нормативній базі для процесу бухгалтерського обліку не існує спеціального стандарту, який конкретно стосується питань тлумачення, формування та відображення дебіторської заборгованості. У міжнародній практиці дебіторська заборгованість вважається фінансовим активом компанії відповідно до Міжнародного стандарту фінансової звітності (МСФЗ) 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації», Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку (МСБО) 32 «Фінансові інструменти: подання» та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Зокрема, у параграфі 9 МСБО 39 зазначено, що «позики та дебіторська заборгованість вважаються непохідними фінансовими активами, які мають фіксований платіж і не звітуються на активному ринку». Визнається, що термін платежу є ширшим щодо його розкриття, ніж національні стандарти та інші відповідні фінансові закони країни.

Наша логіка підказує, що рахунки слід розглядати як складову оборотного капіталу, який є частиною ресурсів компанії, спрямованих на створення оборотних активів з метою отримання прибутку. Ці рахунки-

фактури часто мають різні функціональні конфігурації та можуть бути конвертовані в гроші протягом 1 року або 1 бізнес-циклу, що забезпечить постійний потік бізнес-процесу.

Класифікацію дебіторської заборгованості проводили численні науковці, зокрема Пінчук Т., Стефанович Н., Кумейко А., які пропонують класифікувати досліджуване поняття разом із податковим статусом боржника та пов'язаних із ним учасників бізнес-процесу, щоб мати більш детальне уявлення про діяльність компанії та сприяти всебічному розумінню динаміки заборгованості.

Важливо відзначити, що провідні фахівці в галузі таксономії щодо поділу боргу на довгостроковий і поточний досить різноманітні у своїх підходах. Дехто вважає, що така класифікація полегшує використання основних фінансових інструментів для аналізу результатів економічної діяльності. Інші стверджують, що, подібно до інших таксономій, вона також дискусійна і тому менш пряма.

На нашу думку, детальна та багатогранна класифікація рахунків-фактур необхідна для того, щоб виявити суттєві тенденції та забезпечити всебічне розуміння фінансового стану компанії. Це, зрештою, призводить до пропозицій, спрямованих на покращення його діяльності в довгостроковій та короткостроковій перспективі відповідно.

Ця класифікація допомагає полегшити організацію та класифікацію інформації про борг, що є основною метою бухгалтерського обліку, у різних контекстах, які мають на увазі конкретну мету. Описано основні підходи до організації обліку дебіторської заборгованості на практичному рівні, а також оптимальний спосіб поєднання та координації його складових. Крім того, він допомагає у виборі відповідних методів обліку, планування, нагляду, аналізу та моделювання бізнес-рішень.

Як наслідок, заглиблення в основні концепції, класи та механізми розрахунків компанії зі споживачами та покупцями дає безцінне розуміння складних взаємодій між бізнес-операціями. Крім того, комплексне розуміння

розрахунків з покупцями та клієнтами є обов’язковим для розвитку позитивних відносин, які сприяють грошовим потокам і забезпечують фінансову стабільність компанії.

1.2 Оцінка, визнання розрахунків

Значні зміни відбулися у сфері бухгалтерського обліку, що зумовлено вимогами ринку та вимогами дотримання Міжнародних стандартів фінансової звітності. Сьогодні бухгалтерський облік в основному використовується для надання компаніям та їхнім фінансовим зацікавленим сторонам повного розуміння процесів, пов’язаних зі створенням, розподілом і використанням доходу. Таким чином, основним фактором для рахунків, які є дебіторською заборгованістю, є їх вартість. Методи, які використовуються для оцінки рахунків-фактур, мають вирішальне значення для виконання правових вимог, передбачених Законом України щодо бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

на основі історичної собівартості	первісне (історичне) оцінювання, яке визначають за номінальним і спонтанним методами оцінювання
на основі вартості реалізації (погашення)	факторингове, форфейтингове оцінювання, оцінювання під час дисконту векселя, для яких характерні видаткова оцінка, чисте реалізаційне оцінювання, що визначають за розміром сумнівних боргів, експертне оцінювання, у ході якого використовують оцінювання продажу
на основі поточної вартості	оцінювання з урахуванням валютного курсу; оцінювання з урахуванням індексу цін; оцінювання з урахуванням поточної процентної ставки, яке базується на методі потоку, що дисконтувався, і для розрахунку якого запропонований порядок визначення загальної реалізаційної вартості заборгованості
на базі теперішньої вартості	теперішня оцінка на основі первісної вартості (метод оцінювання – первісний), теперішня оцінка на основі поточної вартості (метод оцінювання – поточний)

Рисунок 1.1 – Особливості способу оцінки вартості боргу за його видами

Джерело: розроблено автором

Одним із основних правил фінансової звітності є обережність, яка вимагає від компанії бути впевненою у своїх активах і доходах перед звітністю. Це демонструє цінність точного обліку дебіторської заборгованості. Конкретні варіації оцінки рахунків-фактур за видами наведені на рис.1.1.

Заборгованість має бути підтверджена документально та відображена у звіті про прибутки та збитки у грошовій формі. Відповідно до вимог П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» поточна грошова вартість товарів, послуг чи проектів, що надаються або продаються, вважається активом разом із доходом від цих операцій. У результаті додатковий дохід за цими рахунками-фактурами збільшує звітний прибуток, що може вплинути на законність фінансової звітності. Ці зобов'язання оцінюються за вартістю товарів, послуг або використаної праці.

Важливим компонентом звітності про поточні рахунки з клієнтами є оцінка загальної вартості на момент складання балансу. Дотримуючись концепції обережності, компанії змушені при розрахунку виручки упереджувати можливі збитки, пов'язані з несплатою покупців. Оцінка рахунків-фактур на дату сплати в першу чергу базується на ступені впевненості щодо їх отримання. Як наслідок, неплатоспроможність боржників може вимагати створення правил щодо сумнівних боргів.

Для стандарту НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», який є сумнівним, характерна невизначеність щодо підлягання чи ні погашення боргу. Наявність безнадійної заборгованості призводить до втрати доходу та зменшення прибутку. Поточна сума боргу відображається в балансі як чиста вартість реалізації боргу, яка визначається шляхом віднімання суми сумнівної заборгованості із загальної суми короткострокової заборгованості.

Створення резервів для прострочених боргів є обов'язковим для компаній, які займаються управлінням рахунками-фактурами. Вони функціонують як основний механізм для уникнення збитків через боржників, які навряд чи повернуть свої борги або строк позовної давності яких уже

минув. Залежно від різних факторів, включаючи обставини, події та показники ймовірності платежу, дебіторська заборгованість, на яку поширюється резерв сумнівних боргів, поділяється на різні класи. Коли буде встановлено, що борг не може бути погашений вчасно або прострочений, необхідно вжити ряд заходів. Це передбачає зміну резерву боргу з метою відображення поточної позиції боргу.

Таким чином, процедура аналізу рахунків є першим кроком. Це передбачає створення повного списку всіх боржників, встановлення умов платежу та оцінку ймовірності сплати боргу в узгоджений спосіб, як зазначено у відповідних контрактах.

1.3 Особливості здійснення контролю розрахунків з дебіторами

Взаємовідносини зі споживачами та покупцями за своєю суттю є складними, що зумовлює необхідність постійного нагляду та управлінської участі в загальних рамках управління підприємством. Ці ініціативи тісно пов'язані з обробкою значної кількості економічних даних, і ефективність цих процесів в першу чергу залежить від ефективності системи бухгалтерського обліку компанії. Ефективне управління та операції вимагають точної та відповідної інформації щодо статусу рахунків-фактур, законності та підтвердження ділових операцій.

У будь-якому бізнесі, який передбачає операції з клієнтами, вкрай важливо керувати цими транзакціями. Регулювання цих операцій має вирішальне значення для підтримки фінансової стабільності, дотримання правил і розвитку міцних відносин із клієнтами.

Проведення внутрішньогосподарського контролю на підприємстві дозволяє виявити потенційні помилки, упущення та нормативи, які можуть істотно вплинути на результати фінансової звітності. Керівництво несе відповідальність за забезпечення належної роботи системи управління. У зв'язку з цим керівник підприємства повинен створити надійну систему

внутрішнього контролю, здатну дати об'єктивну оцінку фінансового стану господарської одиниці.

Важливо визнати, що кожна сфера бухгалтерського обліку в компанії знаходиться під внутрішнім наглядом. Під час господарської діяльності компанія визнає цінність матеріальних ресурсів і послуг. На даний момент рахунки-фактури очікуються після прямих платежів покупцям і клієнтам, ці рахунки складають більшість поточних зобов'язань компанії.

У зв'язку з цим виникає необхідність спеціального оформлення та опису властивостей внутрішнього контролю не лише для розрахунків із споживачами, а й для реалізації товарів, праці та послуг.

На рис. 1.2 показано важливість цього життєво важливого аспекту управління бізнесом, демонструючи ретельний нагляд, необхідний для підтримки цілісності та ефективності цих операцій.

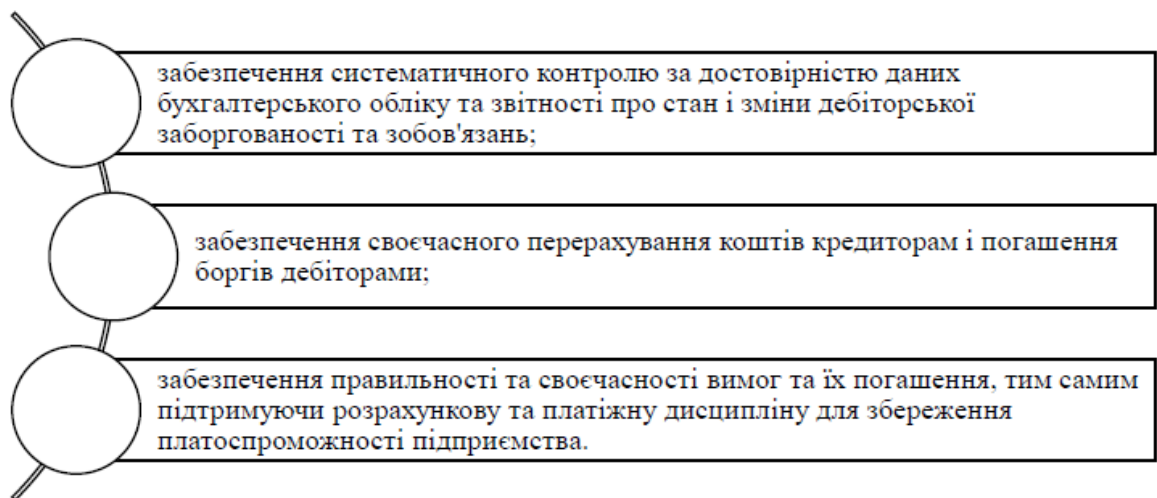


Рисунок 1.2 – Мета здійснення контролю за операціями з клієнтами та споживачами

Джерело: складено автором

Основні обов'язки щодо регулювання взаємодії з покупцями та клієнтами перераховані на малюнку 1.3. У зв'язку з цим основна увага контролю за діяльністю зосереджується на первинних документах, які зводяться до бухгалтерського обліку, фінансовій звітності та інших

матеріалах, які містять інформацію про виконання завдань.

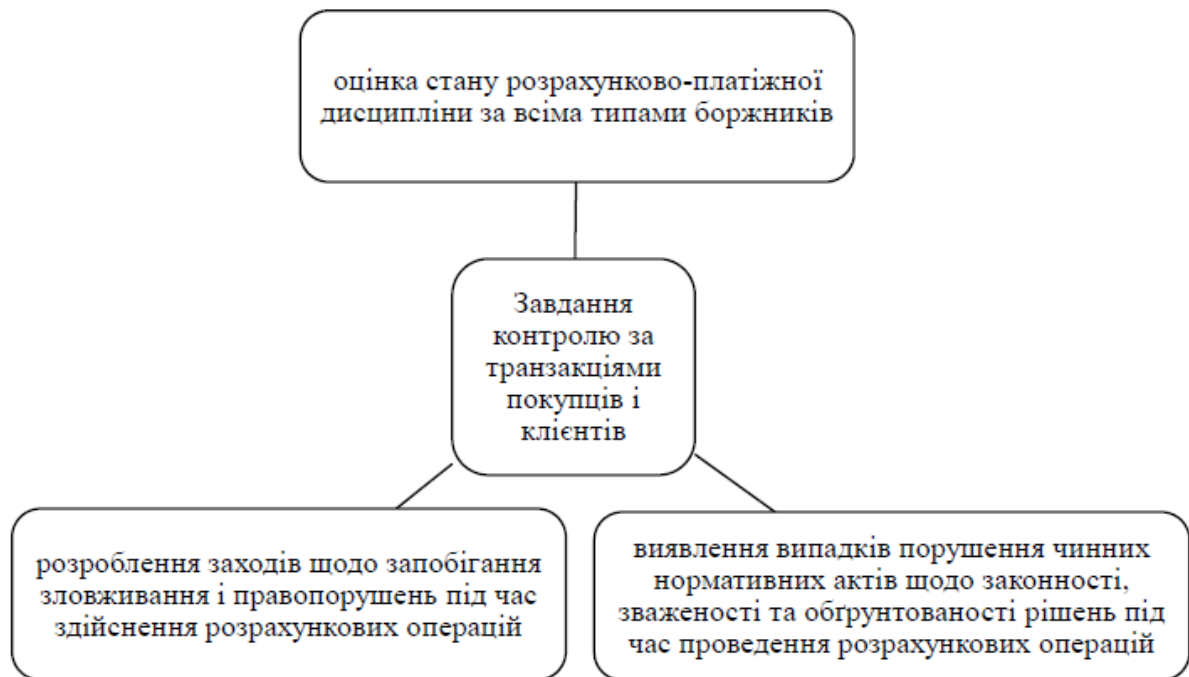


Рисунок 1.3 – Основні обов'язки моніторингу процесів розрахунків з клієнтами та покупцями

Джерело: складено автором

Таким чином, основними напрямками контролю є: перевірка достовірності даних бухгалтерського обліку, пов'язаних з операціями з клієнтами та партнерами, наявність, достовірність та відповідність умовам договору чи інших документів, що стосуються залучених сторін, а також забезпечення дотримання чинного законодавства, законності та належної обачності під час здійснення операцій з клієнтами та партнерами.

Контроль – це основна форма інформаційного забезпечення управління підприємством, яка розробляється власником або керівництвом компанії з метою забезпечення її законності та практичності, збереження активів, запобігання помилкам, виявлення та виправлення інформації, а також створення плавного переходу до нової системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Послідовність контролю за операціями з клієнтами та постачальниками може мати кілька етапів (рисунок 1.4).

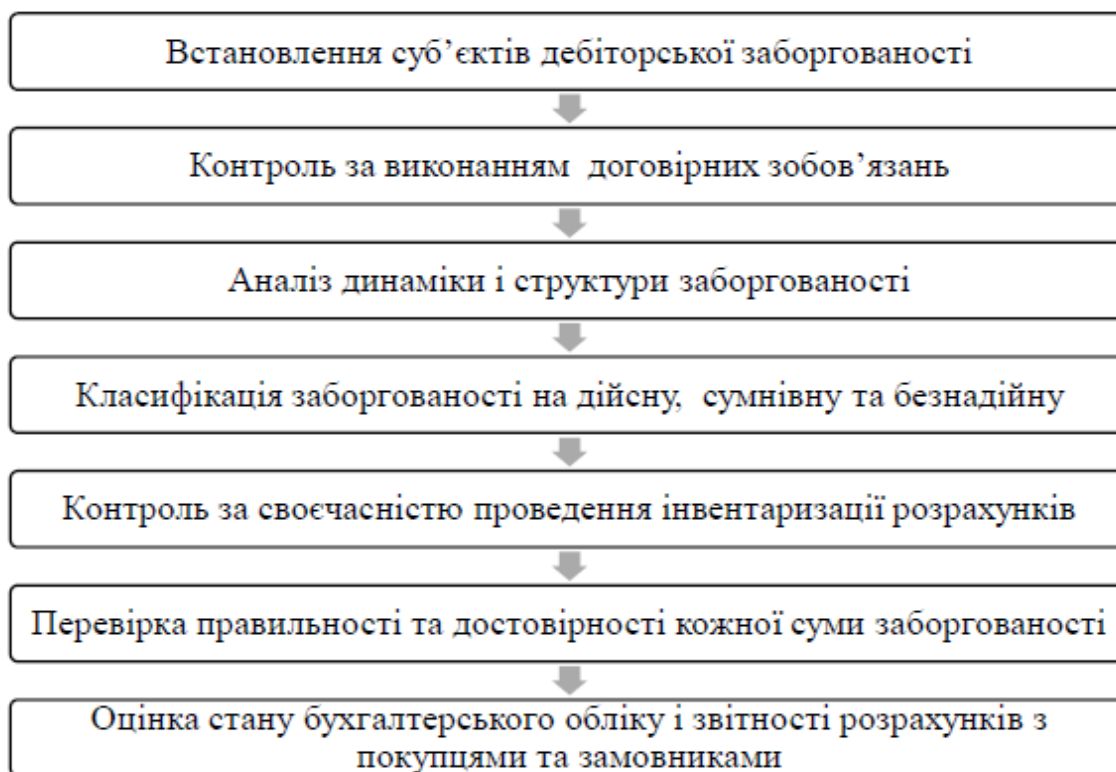


Рисунок 1.4 – Порядок, у якому здійснюється контроль платежів щодо покупців і клієнтів

Джерело: [9]

Така послідовність сприяє виділенню етапів внутрішнього контролю за розрахунками зі споживачами та покупцями. Кожна сфера бухгалтерського обліку має свої унікальні джерела інформації внутрішнього контролю. Таким чином, джерелами інформації щодо внутрішнього контролю за розрахунками з покупцями та замовниками є насамперед документи, бухгалтерська звітність та звітність підприємства (рис. 1.5).

Первинні документи

- Приклади: договір, рахунок-фактура, податкова накладна, ТТН, платіжне доручення, виписка банку
- Їх зміст інформації: Відображає домовленість сторін, спрямовану на встановлення чи скасування обов'язків та прав. Надається продавцем покупцеві і вміщує перелік товарів, послуг, робіт, їх кількість і пропонувану ціну, по якій вони поставляються покупцеві у разі його згоди, формальні особливості товару (колір, вага і т. д.). Надає право платнику податку на включення відповідної суми до податкового кредиту. Податкова накладна виписується на кожне повне або часткове постачання товарів/послуг. Документ, необхідний для обліку, переміщення, списання та оприбуткування товарно-матеріальних цінностей. Являє собою доручення підприємства обліговуючому його банку про перерахування деякої суми зі свого рахунку на рахунок іншого підприємства. Видається банком підприємству і відображає грошовий рух на розрахунковому рахунку.

Облікові регістри

- Приклади: Журнал №3, Відомості аналітичного обліку розрахунків з покупцями 3.1, Відомості аналітичного обліку розрахунків з дебіторами 3.2, Відомості аналітичного обліку розрахунків за іншими операціями 3.5
- Зміст інформації: Містить відомості щодо дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги. Відображений аналітичний облік з покупцями та замовниками за рахунком 36. Відображений аналітичний облік з дебіторами за рахунком 37. Призначена для внутрішньогосподарських розрахунків. Розрахунків за виданими авансами, за авансами одержаними та іншими операціями за рахунком 68.

Фінансова звітність

- Приклади: Форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», Форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів», Форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»
- Зміст інформації: Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи і послуги (рядок 1125) відображає заборгованість покупців за продукцію (товари), інші активи, здійснені роботи та надані послуги. Відображаються одержані від покупців і замовників аванси. Детально розшифровується інформація наведена в Балансі.

Рисунок 1.5 – Джерела інформації в рамках внутрішнього контролю за операціями з покупцями

Джерело: [18]

Правовий характер поняття «розрахунки» розкривається через термін «розрахункові правовідносини», який визначає взаємодію між учасниками договірних відносин і розширює їхні права та обов'язки. Це поняття охоплює не лише процес виконання фінансових зобов'язань, але й правову регламентацію всіх етапів розрахункових операцій між сторонами.



Рисунок 1.6 – Форми прояву розрахунків з покупцями

Джерело: узагальнено автором на основі вивчення літературних джерел

Розрахункові правовідносини охоплюють усіх учасників і забезпечують виконання зобов'язань між контрагентами. Зокрема, покупець або замовник зобов'язаний у визначений термін сплатити суму, зазначену в договорі, а постачальник – передати права власності на товар (продукцію, роботи, послуги). Комерційні банки виконують функцію переказу грошових коштів від покупця (замовника) до продавця за зазначеними реквізитами.

У загальному вигляді розрахунки в правовому полі виникають через здійснення платежу, що має такі особливості: об'єктом правовідносин є грошові кошти як засіб платіжних операцій, тобто ці правовідносини мають грошовий характер; розрахунки можуть бути здійснені лише за умови наявності грошових коштів на поточному або кредитному рахунку платника; обов'язкова участь банківської установи, платника та одержувача грошових коштів; розрахунки відбуваються у формі зобов'язань, які погашаються через виконання певних дій відповідно до вимог чинних нормативно-правових актів.

Актуальність розробки облікових процедур для розрахунків з покупцями та клієнтами полягає в тому, що зміни в дебіторській

заборгованості впливають на фінансовий стан підприємства. Ці розрахунки пов'язані з виконанням договірних зобов'язань компанії та часто вимагають участі в адміністративних, цивільних та господарських спорах. Для правильного ведення бухгалтерського обліку розрахункових операцій необхідно своєчасно і повно відображати господарські операції з розрахунками в первинних документах і книгах бухгалтерського обліку.

Таким чином, у результаті надійна система нагляду за виконанням і веденням бухгалтерського обліку забезпечить користувачів точною, актуальною інформацією. Практика контролю є обов'язковою для компаній, це дозволяє перевірити економічну доцільність і легітимність угод. Результати контролю дають керівникам можливість швидко розпізнавати та вирішувати проблеми та запобігати їх поверненню в майбутньому.

РОЗДІЛ 2

ПРАКТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ У ТОВ «СВІТЛАНА ТУР» М. КИЇВ

2.1 Організаційно-економічна туристичної компанії

Основною метою діяльності ТОВ «Світлана Тур» є надання туристичних та інших підприємницьких послуг, ведення фінансово-комерційної діяльності, участь в інших видах діяльності, не заборонених чинним законодавством України, з метою отримання прибутку від вкладеного капіталу та отримання прибутку (заробленого) засновникам і працівникам господарства.

Метою підприємницької діяльності є отримання прибутку від основної діяльності, а також від інших видів діяльності, що приносять користь підприємству та його власникам, до останнього входить здійснення інших законних і належних процедур.

Основними стратегічними цілями є: конкретність, вимірність, доступність, актуальність і своєчасність. Стратегічна мета – утримувати сильні позиції на ринку з одночасним отриманням прибутку.

Таблиця 2.1 відображає, щонематеріальні активи з'явилися тільки у 2023 році, але їх сума (0,1 тис. грн) є несуттєвою.

Основні засоби зросли у 2022 році на 1 019,6 тис. грн (+211,23%), проте у 2023 році знизилися на 303,3 тис. грн (-20,19%). Це може свідчити про амортизацію, продаж або зміну обсягу інвестицій у матеріальні активи.

Загальний приріст необоротних активів за три роки склав +148,42%.

Товари у 2022 році трохи зменшилися (-36,4 тис. грн, або -2,37%), але в 2023 році зросла на 1 194,4 тис. грн (+79,67%). Це свідчить про підвищення активності або збільшення запасів.

Запаси поступово збільшувалися: +19,84% у 2022 році та +53,06% у

2023 році. Загальний приріст склав +83,42%, що може бути наслідком стратегічного накопичення. Дебіторська заборгованість за продукцію повністю ліквідована до 2023 року (-100%), що вказує на покращення управління боргами.

Таблиця 2.1 – Динаміка активів ТОВ «Світлана Тур» в 2021-2023 рр., тис. грн.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2021	2022	2023	2022 / 2021	2023 / 2022
Нематеріальні активи	0	0	0,1	0	0,1
Основні засоби:	482,7	1 502,3	1 199	1 019,6	-303,3
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	482,7	1 502,3	1 199,1	1 019,6	-303,2
Товари	1 535,6	1 499,2	2 693,6	-36,4	1 194,4
Запаси	1 693,9	2 029,9	3 107	336	1 077,1
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	322	233,2	0	-88,8	-233,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	282,7	126	63,4	-156,7	-62,6
Інша поточна дебіторська заборгованість	0	0	64,3	0	64,3
Гроші та їх еквіваленти	78,1	142,3	388,3	64,2	246
ОБОРОТНІ АКТИВИ	2 376,7	2 531,4	3 623	154,7	1 091,6
БАЛАНС	2 859,4	4 033,7	4 822,1	1 174,3	788,4

Джерело: Розрахунки були здійснені на основі фінансової звітності

Грошові кошти зросли найбільше серед активів: +82,2% у 2022 році та +172,87% у 2023 році, що свідчить про суттєве покращення ліквідності. Загальний приріст оборотних активів за три роки становить +52,44%. Баланс підприємства зріс із 2 859,4 тис. грн у 2021 році до 4 822,1 тис. грн у 2023 році. Загальний приріст склав +68,64%, що свідчить про значне розширення активів.

Позитивні тенденції це те, що відбулось значне збільшення грошових коштів і ліквідності; ліквідація дебіторської заборгованості за продукцію; зростання готової продукції та запасів.

Доцільно звернути увагу на зниження основних засобів у 2023 році потребує уваги, оскільки це може вплинути на виробничі можливості та на

низький рівень нематеріальних активів (потребує стратегічного розвитку).

Підприємство демонструє загальний позитивний розвиток із суттєвим збільшенням активів. Водночас важливо зосередитися на підтримці основних засобів та подальшому покращенні структури активів.

За даними таблиці 2.2 зареєстрований (пайовий) капітал залишався незмінним у розмірі 1 тис. грн протягом усього періоду. Це свідчить про відсутність додаткових інвестицій у статутний капітал.

Таблиця 2.2 – Динаміка джерел фінансування ТОВ «Світлана Тур»

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,–	
	2021	2022	2023	2022 / 2021	2023 / 2022
Зареєстрований (пайовий) капітал	1	1	1	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1 225,4	1 509,8	2 114,2	284,4	604,4
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	1 226,4	1 510,8	2 115,2	284,4	604,4
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	0	0	113	0	113
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0	0	11	0	11
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	0	0	-2,5	0	-2,5
Інші поточні зобов'язання	1 633	2 522,9	2 585,4	889,9	62,5
ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	1 633	2 522,9	2 706,9	889,9	184
Баланс	2 859,4	4 033,7	4 822,1	1 174,3	788,4

Джерело: Розрахунки були здійснені на основі фінансової звітності

Нерозподілений прибуток демонструє позитивну динаміку: в 2022 році зріс на 284,4 тис. грн (+23,21%), у 2023 році – ще на 604,4 тис. грн (+40,03%). Загальне зростання за період склало +72,53%, що вказує на покращення фінансових результатів господарства.

Власний капітал зріс за три роки на 72,47%, що є стабільною та позитивною тенденцією. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги з'явилася лише у 2023 році (113 тис. грн). Це може свідчити про тимчасову затримку в оплатах або залучення додаткових постачальників. Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом також з'явилася у

2023 році, але є незначною (11 тис. грн). Кредиторська заборгованість із оплати праці зменшилася на 2,5 тис. грн у 2023 році, що свідчить про ефективніше управління фінансами. Інші поточні зобов'язання суттєво зросли: - у 2022 році – на 889,9 тис. грн (+54,49%); - у 2023 році – на 62,5 тис. грн (+2,48%). Загальний приріст склав 58,32%.

Зростання поточних зобов'язань може свідчити про збільшення кредитного фінансування або інших зобов'язань для підтримки оборотного капіталу. Загальний баланс підприємства збільшився з 2 859,4 тис. грн у 2021 році до 4 822,1 тис. грн у 2023 році (+68,64%). Це узгоджується з динамікою власного капіталу та поточних зобов'язань. Тож відбулось значне зростання власного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку та ефективне зниження заборгованості із заробітної плати.

В подальшому потрібно вплинути на зростання поточних зобов'язань може свідчити про залежність від короткострокових кредитів або невчасне виконання зобов'язань.

Треба оптимізувати управління кредиторською заборгованістю, щоб уникнути ризиків ліквідності, а також розглянути можливості збільшення статутного капіталу для посилення фінансової стійкості.

На основі таблиці 2.3 зроблено такі висновки: Значне зростання у 2022 році: чистий дохід збільшився на 3 030,1 тис. грн (+189,63%) порівняно з 2021 роком. Зниження у 2023 році: дохід скоротився на 1 366,4 тис. грн (-29,52%) порівняно з 2022 роком. Це може бути пов'язано зі зниженням обсягів реалізації або ціни продукції. Загальний приріст за три роки: 104,12%, що свідчить про загальну позитивну динаміку, незважаючи на спад у 2023 році.

На основі таблиці 2.3 зроблено такі висновки: Значне зростання у 2022 році: чистий дохід збільшився на 3 030,1 тис. грн (+189,63%) порівняно з 2021 роком. Зниження у 2023 році: дохід скоротився на 1 366,4 тис. грн (-29,52%) порівняно з 2022 роком. Це може бути пов'язано зі зниженням обсягів реалізації або ціни продукції. Загальний приріст за три роки: 104,12%,

що свідчить про загальну позитивну динаміку, незважаючи на спад у 2023 році.

Таблиця 2.3 – Динаміка фінансових результатів ТОВ «Світлана Тур» в 2021-2023 рр., тис. грн.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,–	
	2021	2022	2023	2022 / 2021	2023 / 2022
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1 597,9	4 628	3 261,6	3 030,1	-1 366,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1 054,5	4 663,4	2 255	3 608,9	-2 408,4
Інші операційні доходи	0	0	45	0	45
Інші операційні витрати	3,1	22	447,2	18,9	425,2
Інші доходи	87,8	357,4	0	269,6	-357,4
Інші витрати	2,7	15,6	0	12,9	-15,6
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	625,4	284,4	604,4	-341	320
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	625,4	284,4	604,4	-341	320
Разом доходи	1 685,7	4 985,4	3 306,6	3 299,7	-1 678,8
Разом витрати	1 060,3	4 701	2 702,2	3 640,7	-1 998,8

Джерело: Розрахунки були здійснені на основі фінансової звітності

По собівартості реалізованої продукції вийшло різке зростання у 2022 році: собівартість зросла на 3 608,9 тис. грн (+342,24%) порівняно з 2021 роком. Зниження у 2023 році: собівартість зменшилася на 2 408,4 тис. грн (-51,64%) порівняно з 2022 роком. Загальний приріст за три роки: 113,85%, що вказує на значний ріст витрат, пов'язаний із виробництвом.

Висока динаміка собівартості може свідчити про коливання витрат на сировину, матеріали або інші операційні потреби.

Інші операційні доходи з'явилися лише у 2023 році (45 тис. грн), що свідчить про розширення джерел доходів.

Інші операційні витрати зросли різко: у 2022 році – на 18,9 тис. грн (+609,68%), в 2023 році – ще на 425,2 тис. грн (+1 932,73%). Загальний приріст за три роки склав 14 325,81%. Це свідчить про суттєві непередбачені витрати чи нові витратні статті.

Інші доходи у 2023 році зникли повністю, що спричинило зниження на 357,4 тис. грн (-100%) порівняно з 2022 роком.

Інші витрати також зникли у 2023 році, що дало економію в 15,6 тис. грн (-100%).

Скорочення інших доходів і витрат може свідчити про зміну структури доходів підприємства.

Значне падіння у 2022 році: прибуток до оподаткування скоротився на 341 тис. грн (-54,53%).

Відновлення у 2023 році: прибуток зріс на 320 тис. грн (+112,52%), досягнувши 604,4 тис. грн.

Загальна тенденція: за три роки результат знизився на 3,36%, що свідчить про нестабільність прибутковості.

Аналогічна ситуація спостерігається із чистим фінансовим результатом, де показники змінювалися відповідно до прибутку до оподаткування.

Доходи зросли у 2022 році (+3 299,7 тис. грн, +195,75%) і впали у 2023 році (-1 678,8 тис. грн, -33,67%).

Витрати збільшилися на 343,37% у 2022 році та знизилися на 42,52% у 2023 році.

Відбулося зростання чистого доходу та операційного прибутку за три роки та оптимізація витрат у 2023 році.

З'явилося зниження доходу у 2023 році потребує детального аналізу причин (наприклад, ринкові умови, ефективність збуту). Високий рівень операційних витрат потребує контролю.

Господарстві потрібно оптимізувати витрати на виробництво для зменшення собівартості, розширити канали збуту для стабілізації доходів; розробити стратегію зниження операційних витрат.

Проаналізуємо Динаміку показників ліквідності досліджуваного підприємства (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4 – Динаміка показників ліквідності ТОВ «Світлана Тур» в 2021-2023 рр.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,-		
	2021	2022	2023	2022 / 2021	2023 / 2022	2023 / 2021
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	1,46	1	1,34	-0,46	0,34	-0,12
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,42	0,2	0,19	-0,22	-0,01	-0,23
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,05	0,06	0,14	0,01	0,08	0,09
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	-	-	1,05	-	-	-

Джерело: Розрахунки були здійснені на основі фінансової звітності

Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття): Зниження з 1,46 у 2021 р. до 1 у 2022 р., а потім відновлення до 1,34 у 2023 р. Зниження у 2022 р. (-0,46) може свідчити про труднощі з покриттям зобов'язань. Відновлення у 2023 р. (+0,34) — позитивний знак, хоча значення ще нижче рівня 2021 р.

По коефіцієнту швидкої ліквідності спостерігається постійне зниження з 0,42 (2021) до 0,2 (2022) і 0,19 (2023). Це свідчить про зменшення найбільш ліквідних активів, що може означати проблеми з обіговими коштами або зростання короткострокових зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності: зростання з 0,05 (2021) до 0,14 (2023). Це позитивний показник, який вказує на покращення можливостей погашення короткострокових боргів за рахунок наявних коштів.

Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості: У 2021 та 2022 роках показник відсутній, а в 2023 році він становить 1,05. Значення понад 1 свідчить про перевагу дебіторської заборгованості над кредиторською, що є сприятливим для фінансової стабільності.

ТОВ «Світлана Тур» зазнало значних фінансових коливань. Попри зниження швидкої ліквідності, покращення коефіцієнта поточної та абсолютної ліквідності у 2023 році є позитивними сигналами. Однак стабільність потребує подальшого контролю за ліквідними активами та управління заборгованістю.

2.2 Організація обліку у ТОВ «Світлана Тур» м. Київ

Ефективне документальне оформлення розрахунків із покупцями та клієнтами має вирішальне значення для успіху бізнесу, і це досягається завдяки ефективному управлінню боргами. Ефективне управління дебіторською заборгованістю сприяє точному обліку, моніторингу та аналізу фінансових операцій, що сприяє довгостроковому зростанню та успіху.

Первинні документи є першоджерелом інформації для регулювання операцій щодо розрахунків. Специфіка і протокол домовленостей між постачальниками і покупцями, як правило, визначаються договорами купівлі-продажу, тоді як експортні операції без посередників здійснювалися за договорами поставки. У Цивільному та Господарському кодексах є правила та визначення, що стосуються постачання товарів. За цими договорами продавець (постачальник) зобов'язується передати товар у власність покупця для комерційних цілей або для інших конкретних цілей, а покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити обумовлену суму. Договір — це, перш за все, взаємна угода сторін, яка спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків.

У подальших переговорах з клієнтами та покупцями є важливі первинні документи, які мають значний вплив, як показано на рисунку 2.1.

Розрахунки з покупцями та замовниками	Виникнення заборгованості	накладні-рахунки
		фактури-рахунки
		акти прийнятих робіт
		податкові накладні
		товарно-транспортні накладні
		товарні накладні
	Погашення заборгованості	прибутковий касовий ордер
		платіжне доручення
		виписка банку

Рисунок 2.1 – Перерахунок документів під час переговорів з продавцями та клієнтами.

Джерело: розроблено автором

При передачі матеріальних цінностей від постачальника до покупця складається рахунок-фактура - це документ, який складається на основі договору купівлі-продажу товару і містить інформацію про суму, яка повинна бути перерахована на розрахунковий рахунок постачальника або сплачена в касі постачальника. Для організацій, які працюють на загальній системі оподаткування, яка передбачає сплату та повернення ПДВ, рахунок-фактура є доказом суми ПДВ, утриманої продавцем.

У період здачі завершених об'єктів або послуг між підрядником і замовником складається окремий документ під назвою «Акт прийому-передачі об'єктів» (надання послуг). Цей документ описує надані послуги та виконані проекти, а також описує кінцеві терміни та витрати, пов'язані з проектами. Підрядник зобов'язаний повідомити замовнику про обсяг виконаної роботи. Документ, як правило, складається у двох примірниках, один з яких зберігається у підрядника після підписання ним договору, а другий передається замовнику.

Для отримання податкового кредиту з ПДВ та виникнення податкових зобов'язань необхідно скласти податкову накладну, особливо для фізичних

осіб, які зареєстровані як платники податків.

Для звітності про рух товарів і грошових цінностей, а також розрахунків транспорту первинним документом є подорожній лист. ТТН зазвичай використовується для внутрішніх перевезень в Україні. Він надає важливу інформацію щодо обсягів вантажних перевезень і відповідальних сторін.

Покупці та замовники часто сприяють постачанню фізичних активів або послуг у рамках своєї діяльності. Аванс – це будь-яка грошова вартість або інше майно, яке передається для виконання договірної зобов'язання, наприклад майбутня поставка продукту.

Як наслідок, процедура закупівлі розрахунків зумовлює необхідність підготовки великої кількості первинних документів, які ретельно розглядаються під час підготовки та своєчасного подання цих документів.

Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» призначений для обліку операцій за розрахунками з покупцями і замовниками. За дебетом рахунку 36 – витрати на реалізацію товарів, продукції, послуг і праці, які враховуються. Ці комісії є обов'язковими платежами, які включаються до собівартості продажів. Вони являють собою дохід, пов'язаний з конкретним продажем активів. Кредит рахунку 36 свідчить про те, що грошові кошти, отримані від клієнтів і покупців через банківські рахунки, касу та інші способи оплати, пов'язані з компанією, документально підтверджені. Рівновага на рахунку - це загальна заборгованість споживачів і покупців за придбані товари, послуги або проекти.

Рахунки під рахунком 36: 361 «рахунки з вітчизняними споживачами», 362 «рахунки з іноземними споживачами», 363 «рахунки з учасниками ПФГ» і 364 «рахунки з гарантією».

Аналіз транзакцій з клієнтами та партнерами ведеться в Інформації 3.1 для кожного окремого клієнта та окремо створюється рахунок-фактура, який буде оплачено окремим процесом. Остаточні результати цього звіту включають кредитові сальдо, пов'язані з рахунком 36.

На рахунку 37 «Розрахунки з різними платниками» обліковується загальна вартість дебіторської заборгованості, а також за різними платниками. До них входять випущені облігації, нараховані доходи, вимоги та збитки, а також позики від членів кредитної спілки, звітність про ці операції та інша відповідна інформація.

Реєстр аналітичного обліку розрахунків з дебіторами, також іменований реєстром дебіторів, веде найменування боржників, дату виникнення заборгованості, реквізити документів, суму заборгованості та інформацію щодо підтвердження погашення заборгованості. У цьому реєстрі зберігаються індивідуальні записи для кожного клієнта та покупця, документуються всі рахунки про витрати, які потрібно оплатити.

Баланс – це звіт, у якому розраховується загальна вартість усіх бухгалтерських рахунків за певний період, наприклад місяць, квартал або рік.

Додаток В описує типовий склад листування щодо обліку операцій з клієнтами та споживачами за надані бізнесом послуги.

У результаті первинні бухгалтерські документи служать основою для точного обліку, тоді як синтетичний облік забезпечує комбіноване представлення дебіторської заборгованості за різними рахунками, а аналітичний облік надає важливу інформацію щодо моделей платежів клієнта, кредитних ризиків і методів стягнення. Ця інформація дозволяє підприємствам приймати обґрунтовані рішення та зменшувати фінансові ризики.

Внутрішній нагляд за розрахунками зі споживачами та бізнесом є вкрай важливим для будь-якої компанії, це забезпечує точність, надійність та цілісність фінансових операцій. Основними обов'язками внутрішнього контролю є зменшення ризиків, розпізнавання та запобігання шахрайству, а також сприяння надійності та точності фінансової звітності (рисунки 2.2).



Рисунок 2.2 – Відповідальність за внутрішній контроль за розрахунками зі споживачами та покупцями.

Джерело: розроблено автором

У результаті, ефективно вирішуючи ці проблеми, організації можуть підвищити цілісність та ефективність своїх відносин із покупцями та клієнтами, мінімізуючи при цьому ризик помилок, шахрайства та відповідності.

Необхідність внутрішнього контролю обумовлена відсутністю внутрішнього нагляду у вищому ланці управління компанії, вона не задіяна в повсякденному виробництві підприємства, структурних і функціональних підрозділах компанії або додаткових даних, які необхідні.

Процедура регулювання взаємодії як з покупцями, так і з клієнтами здійснюється відповідно до кроків, зображених на рис.2.3.

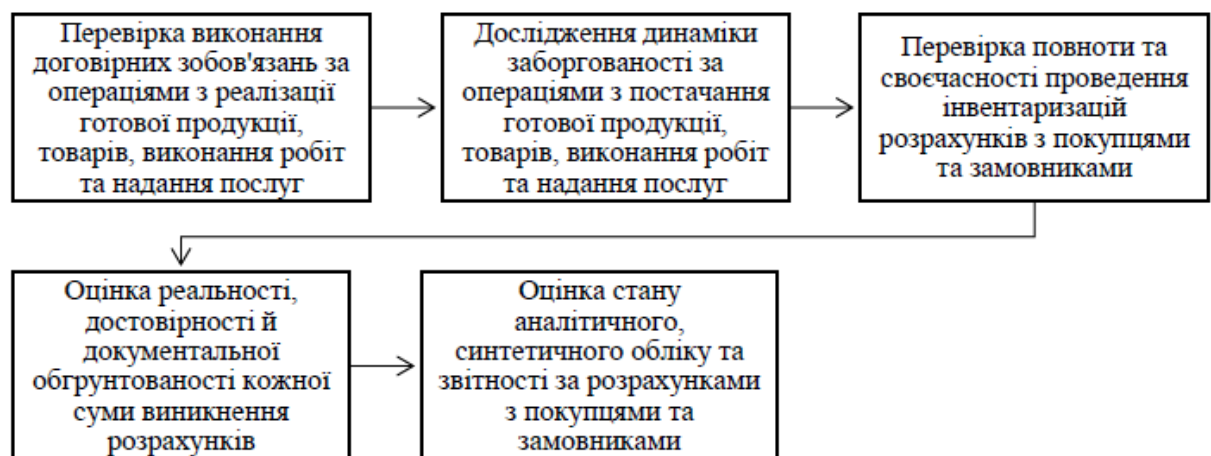


Рисунок 2.3 – Порядок регулювання способів розрахунків з клієнтами

Джерело: розроблено автором

Як наслідок, регулярний аудит, перевірка документів і своєчасна перевірка неоплачених рахунків є вирішальними для точного та надійного збору даних про дебіторську заборгованість. Крім того, пряме спілкування з клієнтами щодо умов платежу та очікувань може допомогти запобігти конфліктам і затримці платежів.

2.3 Вдосконалення системи обліку дебіторської заборгованості у системі управління

Управління взаємодією з партнерами в бізнесі є складним процесом, який залежить від частого нагляду та втручання управлінської команди в ширші операційні структури компанії. Для забезпечення ефективної та безперебійної роботи важливо мати точну та доречну інформацію щодо статусу рахунків-фактур, а також законності та легітимності ділових операцій. Як наслідок, облік і нагляд за дебіторською заборгованістю вважаються першочерговими для вирішення проблем, пов'язаних із сучасним управлінням підприємством, включаючи делікатний баланс між ліквідністю та прибутковістю.

Перш ніж впроваджувати будь-які вдосконалення облікової політики щодо розрахунків з покупцями або клієнтами ТОВ «Світлана Тур», важливо визнати проблемні аспекти поточної практики та зрозуміти їх можливі наслідки (таблиця 2.5).

Контроль за розрахунками зі споживачами та постачальниками, враховуючи роль компанії в міжнародних перевезеннях та інших послугах, може мати багато проблемних аспектів (таблиця. 2.6).

Як наслідок, усунення цих згубних аспектів первинного, синтетичного та аналітичного обліку та контролю вимагає поєднання надійних систем бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю, навчання персоналу та стратегічного планування, а також ефективних стратегій управління ризиками, заходів відповідності, ініціатив контролю витрат, моніторингу

ефективності та управління відносинами з клієнтами.

Таблиця 2.5 – Проблемні моменти в обліку розрахунків з дебіторами

№	Проблемний аспект	Особливості проблематики
1	Проблеми управління валютою	Без чіткої політики управління операціями в іноземній валюті компанія зіштовхнулася із труднощами в обліку та звітності щодо фінансових операцій. Коливання обмінних курсів також можуть вплинути на прибутковість компанії та грошові потоки
2	Питання управління кредитом	Неудосконалена політика управління кредитами призводить до надання кредитів клієнтам із високим ризиком, збільшуючи ймовірність прострочення платежів або дефолтів. Це призводить до проблем з грошовими потоками, збільшення витрат на безнадійні борги та потенційних проблем з ліквідністю
3	Непослідовна практика виставлення рахунків-фактур	Невідповідності в процедурах виставлення рахунків призводять до затримок обробки платежів і суперечок із клієнтами щодо розбіжностей у виставленні рахунків, що погіршує відносини з клієнтами, впливаючи на грошовий потік, а також до втрати прибутку
4	Несистематична документація та ведення записів	Погана практика документування та ведення записів призвела до неточностей у фінансових записах, ускладнюючи відстеження операцій і звірку рахунків, та труднощів у вирішенні суперечок із клієнтами
5	Неефективні механізми вирішення спорів	Неефективні процеси вирішення суперечок не сприяє вирішенню суперечок із клієнтами, що може призвести до збільшення адміністративних витрат і негативного впливу на репутацію компанії, напружених відносин і потенційної втрати бізнесу
6	Стратегії обмеженого управління ризиками	Без надійних стратегій управління ризиками компанія наражається на різні ризики, включаючи несплату, коливання валют і проблеми з дотриманням нормативних вимог, що може призвести до фінансових втрат, збоїв у роботі та погіршення репутації
7	Проблеми з відповідністю нормативним вимогам	Недотримання правил міжнародної торгівлі, митних законів і вимог страхування може призвести до юридичних і фінансових санкцій, а також завдати шкоди репутації компанії. Невідповідність також може порушити бізнес-операції та вплинути на відносини з клієнтами
8	Недоліки в управлінні відносинами з клієнтами	Неадекватна практика управління відносинами з клієнтами може призвести до поганої комунікації, незадоволеності клієнтів і втрати можливостей для бізнесу. Це може призвести до зниження лояльності клієнтів, зменшення прибутку та негативних відгуків
9	Слабкий внутрішній контроль і процеси аудиту	Слабкий внутрішній контроль і процеси аудиту збільшують ризик помилок, шахрайства та спотворень у фінансовій звітності. Це може підірвати достовірність фінансової інформації, послабити довіру зацікавлених сторін і наразити компанію на юридичні та регуляторні ризики

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2.6 – Проблемні моменти контролю розрахунків з дебіторами

№	Проблемний аспект	Особливості проблематики
1	Відсутність моніторингу балансу	Недостатній моніторинг балансу між дебіторською та кредиторською заборгованістю, що призводить до дисбалансів, які впливають на фінансову стабільність компанії
2	Неефективне управління дебіторською заборгованістю	Компанія має проблеми із впровадженням ефективних засобів контролю для управління дебіторською заборгованістю, що призводить до труднощів у відстеженні та зборі платежів від клієнтів
3	Затримка виявлення прострочених платежів	Існують затримки у виявленні прострочених платежів від клієнтів, що призводить до проблем з грошовими потоками та перешкоджає здатності компанії виконувати свої фінансові зобов'язання
4	Обмежений аналіз розрахунків із боржниками	Є труднощі під час проведення комплексного аналізу розрахунків із боржниками, включаючи виявлення закономірностей у поведінці платежів і вирішення таких проблем, як затримка або несплата
5	Неефективне управління запасами	Компанія стикається із проблемами в систематичному проведенні інвентаризації та документуванні результатів, що призводить до неточностей та/або розбіжностей у записах про запаси
6	Невикористання контрольних документів	Несистематичне використання робочих документів контролера, приміром про результати перевірки даних про надання послуг клієнтам та перевірка правильності ведення обліку, що може перешкоджає здатності компанії ефективно контролювати та управляти своїми платежами з покупцями

Джерело: розроблено автором

Крім того, використання таких технологій, як бухгалтерське програмне забезпечення та інструменти аналізу даних, може спростити обліковий процес, підвищити точність процесу та розширити здатність приймати рішення. Постійне вдосконалення та вдосконалення процесу бухгалтерського обліку має вирішальне значення, щоб не відставати від мінливого бізнес-ландшафту та законодавчих вимог. Крім того, запроваджуючи складні засоби контролю, може знизити ризики, підвищити ефективність та зберегти провідні позиції у сфері міжнародних перевезень.

Динамічна компанія, що спеціалізується на міжнародних перевезеннях, пропонує різноманітні послуги, що охоплюють різні види перевезень, включаючи підтримку імпорту та експорту, консолідацію, митне оформлення та страхування вантажів. Через складність багатоступінчастих операцій

компанія має численні проблеми при розрахунках з клієнтами та покупцями. Від забезпечення дотримання нормативних вимог до мінімізації кредитних і валютних ризиків ефективні принципи бухгалтерського обліку відіграють важливу роль у сприянні прозорим та ефективним фінансовим операціям.

Щоб змінити облікову політику щодо оплати рахунків клієнтам та покупцям, необхідно звернути увагу на декілька конкретних деталей, наведених у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Пропоновані зміни до облікової політики щодо розрахунків зі споживачами та постачальниками

1	Управління валютою	– Розробити політику управління операціями в іноземній валюті, включаючи процедури конвертації валюти, хеджування та переклад фінансової звітності. – Забезпечити дотримання відповідних стандартів бухгалтерського обліку та нормативних вимог, що регулюють валютні операції
2	Кредитний менеджмент	– Оновити політику щодо оцінки кредитоспроможності клієнтів і встановлення кредитних лімітів на основі оцінки ризику. – Встановити процедури моніторингу платіжної поведінки клієнтів і впровадження заходів кредитного контролю для пом'якшення кредитного ризику
3	Виставлення рахунків	– Стандартизувати процедури виставлення рахунків клієнтам за надані послуги, включаючи транспортування, митне оформлення та страхування вантажів, переконавшись, що вони точно відображають умови продажу, у т.ч. податками, комісіями чи доплатами
4	Документація та облік	– Розробити вказівки щодо документування та ведення записів про операції з покупцями та клієнтами, включаючи рахунки-фактури, замовлення на купівлю, коносаменти, митні декларації та страхові поліси. – Встановити процедури електронного документообігу для оптимізації процесів ведення записів
5	Вирішення суперечок	– Оновити політику та процедури розгляду суперечок із покупцями та клієнтами, включаючи процеси ескалації та часові рамки вирішення. – Забезпечити навчання співробітників, які займаються відносинами з клієнтами та вирішенням суперечок, для ефективного ведення переговорів і вирішення суперечок

Продовження таблиці 2.7

№	Пункт	Особливості удосконалення
6	Управління ризиками	– Огляд і перегляд стратегій управління ризиками для пом'якшення ризиків, пов'язаних з несплатою, валютними коливаннями та іншими факторами, що впливають на розрахунки з покупцями та клієнтами
7	Відповідність і нормативні вимоги	– Забезпечити дотримання правил міжнародної торгівлі, митного законодавства та страхових вимог, що стосуються діяльності компанії. – Оновити політику та процедури, щоб відобразити зміни в нормативних вимогах і передовій галузевій практиці
8	Управління взаємовідносинами з клієнтами	– Удосконалити політику та процедури для управління взаєминами з клієнтами, включаючи протоколи зв'язку, механізми зворотного зв'язку та опитування щодо задоволеності клієнтів. – Впровадити системи управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) для відстеження взаємодії, керування обліковими записами та покращення обслуговування клієнтів
9	Внутрішній контроль і аудит	– Посилити внутрішній контроль для забезпечення точності, повноти та достовірності фінансових даних щодо розрахунків з покупцями та замовниками. – Проводити регулярні аудити для оцінки відповідності обліковій політиці та процедурам і визначення областей для покращення

Джерело: розроблено автором

Крім того, щоб полегшити модернізацію системи обліку дебіторської заборгованості, необхідно виконати низку процедур:

- проводити регулярні (квартальні) електронні угоди з контрагентами компанії, при необхідності це можуть бути щомісячні угоди, які стосуються окремих контрагентів.

- впровадити систему винагород і пені за прострочення оплати споживачами і покупцями. Оперативні дані, отримані з процесів внутрішнього контролю, мають бути пріоритетними в організації претензійно-позовних процесів, це призведе до зниження відсотка прострочених партнерів.

- запровадити політику диверсифікації проти ризику контрагента, щоб зменшити ймовірність несплати основними покупцями, продовжуючи спостерігати за потенційними контрагентами.

- проведіть попередню оцінку фінансової спроможності кожного

партнера на основі заздалегідь визначеного набору критичних критеріїв оцінки.

В результаті, вдосконалюючи окремі аспекти облікової політики щодо розрахунків з клієнтами та покупцями, може покращити процеси управління фінансами, підвищити прозорість та знизити ризики, пов'язані з різними видами діяльності.

Контролери співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості. Надмірна сума накопиченої заборгованості завдає шкоди фінансовій стабільності Компанії, що зумовлює необхідність пошуку додаткових джерел фінансування. Додатково впровадити систему моніторингу дебіторської заборгованості в цілому та по боржникам (теперішнім або потенційним), кожен період ці ліміти переглядаються. одночасно визначити максимальний обсяг грошових потоків, який не буде перевантажувати фінансові ресурси компанії та перешкоджати потокам поставок, виробництва, реалізації та виконання зобов'язань.

Слідкуйте за станом рахунків, термін погашення яких перевищує три місяці, наприклад, рахунки з простроченням понад три місяці. Для успішної організації контролю надаємо робочий документ контролера «Результати перевірки даних щодо надання послуг клієнтам».

Пропонований документ має кілька можливостей:

- по-перше, отримує інформацію про своєчасне надання послуг, оформлення первинних документів та їх відображення в бухгалтерському обліку.

Крім того, він дозволяє аналізувати розрахунки з дебіторами, включаючи визнання різних дат заборгованості.

- по-друге, це допомагає визначити, чи можливе продовження зв'язку з конкретними покупцями на основі частоти їхніх платежів і характеру їхніх операцій, серед іншого.

Для успішного управління дебіторською заборгованістю компанія повинна систематично проводити регулярні інвентаризації, фіксуючи

результати в запропонованому нами документі. Це дає змогу визначити поточний стан справ щодо окремих боржників, що полегшує аналіз та забезпечує своєчасне реагування на будь-які відхилення. У результаті компанія може рекомендувати відповідному відділу вжити заходів для виправлення накопиченої заборгованості та запобігання заборгованості в майбутньому.

Додатково створено робочий документ контролера «Перевірка законності ведення запасів», який призначений для збору інформації щодо можливих порушень організації ведення запасів. Цим документом у подальшому можна спрямувати виконання необхідних заходів для усунення виявлених проблем і недоліків.

РОЗДІЛ 3

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ

3.1 Напрями аудиту розрахунків з дебіторами

Для більшості компаній аудит є важливим, але зазвичай дещо громіздким процесом, який вимагає від них законодавець. Він пов'язаний з аналізом правильності фінансової звітності та виконанням бухгалтерських зобов'язань, для яких податки є лише фоном, окремою сутністю. Таким чином, аудитора «запрошують» до компанії раз на рік, а податками займаються на постійній або час від часу головні бухгалтери або, можливо, зовнішні радники. Між тим на практиці обидві сфери - аудит і податки - не тільки тісно пов'язані, але й сильно впливають одна на одну.

Аудит фінансової звітності – це чудова можливість поглянути на діяльність підприємця також і з податкової точки зору.

Це дозволяє не тільки дивитися на ваші податкові розрахунки з ширшої точки зору. Це також дозволяє проаналізувати податкову стратегію запланованих проектів, оптимально їх організувати, а в багатьох випадках дозволяє виявити та виправити дорогі помилки. Податкова перевірка є дуже важливим елементом аудиту, і весь процес повинен базуватися на співпраці аудиторів і податкових експертів. Хоча те, чи сплачує компанія податки, є одним із найважливіших аспектів аудиту фінансової звітності, самі аудитори зазвичай не мають достатніх компетенцій, щоб достовірно оцінити, чи перевіряється суб'єкт робить це добре, тобто сплачує належні державні збори вчасно та надійно. Це, у свою чергу, не дає спати вночі власникам, правлінню компаній і фінансовим директорам, які персонально відповідають за належне складання податкових декларацій. Ці два напрямки можна вдало і вигідно поєднати під час щорічного обов'язкового аудиту фінансової звітності.

Метою аудиту розрахунків з покупцями та замовниками є висловлення незалежної думки аудитора щодо наявності та правильності відображення дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання на рахунках бухгалтерського обліку відповідно до нормативних актів України та внутрішніх правил підприємства.

Аудит перевіряє, чи створено у вас систему внутрішнього контролю, яка документує все точно та у відповідні часові рамки.

Не існує стандартного способу проведення аудиту. Зазвичай це вибір аудитора. Метод вибирається виходячи з розмірів і форми конкретного підприємства, а також бажаної точності.

Незважаючи на ці відмінності, аудитори, як правило, шукають те саме, що включає:

- повнота;
- точність;
- термін дії;
- відповідність записів;
- правильне розкриття;

Це підтверджує, чи документація організації представляє точну картину її діяльності.

Контроль розрахунків з отримувачами та клієнтами включає послідовні етапи, які дозволяють аудитору зібрати необхідний обсяг контрольних доказів, зафіксованих у робочих документах. Поетапний підхід до аудиту має суттєвий вплив на ефективність проведеного контролю розрахунків з одержувачами та клієнтами. Тому рекомендується застосовувати таку схему контролю розрахунків з покупцями та замовниками.

Ще одна група проблем пов'язана з визначенням напрямів розвитку внутрішнього контролю розрахунків із контрагентами як ключового елемента комплексної системи обліково-аналітичного забезпечення. Дослідження сутності бухгалтерського обліку, аналізу й аудиту дало змогу уточнити функції внутрішнього аудиту в системі обліково-аналітичного

забезпечення розрахунків із контрагентами. Бухгалтерський облік забезпечує керівництво організаційною інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень, та формує інформаційну базу для здійснення своєчасного контролю фінансово-господарської діяльності. Для вирішення означеної проблеми рекомендуємо створення служби внутрішнього аудиту в структурі підприємств, а саме функції внутрішнього аудиту розрахунків із контрагентами як найбільш ефективний вид контролю на підприємстві.

В умовах формування ринкових відносин та різноманітності форм власності виникла необхідність удосконалення функцій управління виробничими процесами, що спричинило потребу створення фінансово-контрольних органів, таких як аудит. Численні науковці досліджують тему аудиту розрахунків з покупцями і замовниками, окреслюючи проблему та пропонуючи варіанти її вирішення. Аудит розрахунків з покупцями та замовниками доцільно проводити за етапами планування, такими як попереднє планування, вивчення системи бухгалтерського обліку, оцінка системи внутрішнього контролю, встановлення рівня істотності, побудова аудиторської вибірки та підготовка плану і програми аудиту.

Метою аудиту бухгалтерського обліку та звітності підприємств та фізичних осіб-підприємців є перевірка правильності ведення бухгалтерського обліку та звітності. Достовірні дані бухгалтерського обліку дуже важливі, оскільки ними користуються керівники, державні установи тощо. Тому ці дані потребують перевірки та спеціального аудиторського висновку. За результатами перевірки складається звіт із зауваженнями щодо ведення бухгалтерського обліку, його достовірності та відповідності законодавству. Зауваження підтверджені регламентом. Він також описує ризики та проблеми, з якими компанія може зіткнутися в разі виникнення помилок. Аудит проходить у кілька етапів:

1. Огляд системи бухгалтерського обліку.
2. Перевірка достовірності бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

3. Підготовка аудиторського звіту.

Розрахунки між постачальниками та клієнтами зараз мають велике значення для всіх компаній, що працюють в умовах сучасної ринкової економіки. А чітка і своєчасна організація розрахунків з клієнтами впливає на прискорення оборотності оборотних коштів організації і своєчасне надходження коштів. У цьому контексті слід провести аудит претензій клієнтів.

Основною метою узгодження фінансової звітності з клієнтами є висловлення думки про достовірність бухгалтерського обліку, оподаткування, відображення дебіторської та кредиторської заборгованості в бухгалтерській звітності. І основною метою управління розрахунками покупців є встановлення точності та бухгалтерського відображення визначень розрахунків з покупцями, замовниками, дебіторами та кредиторами. Перевіряти, чи своєчасно укладаються договори купівлі-продажу продукції, товарів і послуг. Розмір авансового платежу виходячи з договору для визначення методу розрахунку за реалізацію продукції та аналізу обсягу реалізації продукції, реалізованої в кредит. Дотримання податкових процедур, податкових розрахунків компанії та облікової політики. Перевірка розрахунків та розрахунків ПДВ. Правильне обчислення ПДВ за авансовими платежами та податку на прибуток від реалізації продукції нижче собівартості на підставі даних бухгалтерського обліку.

Основними джерелами для отримання інформації, необхідної для підтвердження платежів з клієнтами, є:

Договори на поставку товарів, виконання будівельних робіт та надання послуг, складені відповідно до вимог законодавства України. Рахунки-фактури; договори та акти про інвентаризацію. Копії платіжних документів; Головна книга та фінансова звітність.

Огляд клієнтом рахунку-фактури можна розділити на три етапи.

Початковий етап – на цьому етапі аудитор вивчає контракти на поставку сировини та інші комерційні контракти на виконання робіт або

надання послуг. Перевірка точності розрахунків бухгалтерської книги – на цьому етапі перевіряється наявність книг продажів і їх точність, гарантується, що розраховані ціни та ціни продажу відповідають обліковій політиці та існуючим даним бізнес-плану. транспортні витрати та точність їх здійснення, рівень трансакційних витрат, дохід від реалізації продукції та ін.

Основний етап - на цьому етапі перевіряється достовірність основних облікових даних, що відображаються в регістрі загального обліку та регістрі аналітичного обліку. З цією метою реєстр продажів продукції перевіряється за типом, якістю, ціною реалізації та ціною реалізації. При підтвердженні розрахунків з покупцями перевіряється правильність нарахування амортизації за реалізацію продукції, собівартість реалізованої продукції, частка загальновиробничих витрат, сума загальних витрат підприємства та структурного підрозділу, вид продукції. Було вирішено.

За результатами всіх цих етапів складається аудиторський висновок при підтвердженні розрахунку з покупцем. У цьому висновку всі виявлені невідповідності класифікуються за видами порушень, визначається сума неправильного обліку та збитків організації та вживаються заходи. Буде створено план, спрямований на вдосконалення організації бухгалтерського обліку з покупцем, порядку укладання договору, видів його розрахунків, порядку сплати податків та порядку формування положень щодо облікової політики підприємства.

План аудиту розрахунків з клієнтами повинен охоплювати наступні напрямки: дати правову оцінку договорам з контрагентами у світлі чинного законодавства. Організувати первинну проводку операції для оплати покупцем. Організувати обробку білінгових операцій з клієнтами. Організація податкових розрахунків за операціями з клієнтами. Рекомендуємо спочатку перевірити стан розрахунку та приступити до аналізу матеріалів розрахункової інвентаризації. Оціночна інвентаризація передбачає визначення залишків за допомогою відповідної документації та ретельну

перевірку достовірності облікових сум.

Тому, підтверджуючи розрахунки з клієнтами, необхідно переконатися, що: Слід звернути увагу на наявність укладених з партнерами договорів на продаж товарів, виконання робіт та надання послуг, законність укладення договорів та дотримання цін. Товари, вказані в рахунку-фактурі, і ціни, вказані в договорі. При перевірці бухгалтерського обліку необхідно визначити:

Чи були проведені управлінські перевірки, зокрема, чи списані невизнані претензії, термін дії яких минув, у фінансових результатах. Правильність рахунків-фактур, чи зареєстровані вони в книгах покупок і продажів. Своєчасне подання штрафів покупцям за порушення договірних зобов'язань. Законність та документальне оформлення анулювання простроченої заборгованості та причини її виникнення. Законність повернення боргу третіми особами. Правильна відповідність бухгалтерського обліку та узгодження даних синтетичного та аналітичного обліку з відповідними показниками звітності. У рамках фінансово-господарської діяльності організації постійно розраховуються з покупцями за придбану продукцію. Дебіторська заборгованість виникає, коли рахунки за поставку товарів і послуг залишаються неоплаченими. Постійний моніторинг дебіторської заборгованості всередині організації може запобігти небажаним результатам, таким як банкрутство, втрата керівництва та потреба в банківському фінансуванні. Тому стабільне фінансове становище організації безпосередньо залежить від правильно організованого обліку та аудиту розрахунків з клієнтами.

Коли йдеться про важливість підтвердження платежів з постачальниками та клієнтами, можна сказати, що компанії мають різні платіжні відносини під час ведення своєї господарської діяльності. Це спосіб для організації оплачувати рахунки постачальникам і підрядникам за придбані товари, роботи та послуги. Навпаки, покупці та замовники генерують грошові надходження, оплачуючи продані товари (виконані

роботи, надані послуги). Платіжні операції відбуваються також при сплаті податків до бюджету, перерахуванні відсотків за банківськими кредитами, виплаті заробітної плати тощо. У сучасному непростому кліматі малий бізнес, особливо схильний до ризику, особливо покладається на кваліфіковану допомогу аудиторів, для яких надзвичайно важливо точно враховувати операції та платежі з покупцями та клієнтами.

Під час планування та аналізу аудиторської діяльності аудитори повинні враховувати деталі діяльності та записів суб'єкта аудиту, щоб спланувати аудиторські процедури, які можуть зменшити аудиторський ризик до належного рівня.

Основними завданнями при підтвердженні розрахунків з покупцями та замовниками є:

- Перевірка достовірності первинних документів щодо реалізації продукції, робіт, послуг та підтвердження правомірності претензій, що виникають.
- Підтвердження своєчасності погашення та достовірності відображення в обліку дебіторської заборгованості.
- Визначення правдивості претензій.
- Підтвердження наявності простроченої дебіторської заборгованості.
- Перегляд прощення боргу, термін позовної давності минув. - Перевірка правильності та ефективності списання заборгованості.
- Оцінка правильності реєстрації та відображення в бухгалтерському обліку пред'явлених вимог.

Виконання поставлених завдань під час аудиту вимагає чіткого розподілу обов'язків між членами аудиторської групи та контролю за якістю виконання завдань, покладених на кожного аудитора.

Таким чином, під час аудиту основна функція контролю покладається на керівника аудиту, яким може бути генеральний директор, головний аудитор або провідний аудитор.

Аудитори допомагають організаціям перевірити точність своїх

облікових записів. Для цього проводяться аудиторські процедури.

На початку перевірки аудитор вивчає договори, включаючи терміни їх дії, порядок і види розрахунків (наприклад, купівлі-продажу), знайомиться з регістрами бухгалтерського обліку, визначає, як організований і ведеться аналітичний облік по кожному контрагенту.

Аудитор вивчає склад контрагентів, аналізує частоту розрахунків, суму операцій з кожним з них і відбирає вибірку для перевірки контрагентів з найбільшими сумами операцій.

Потім аудитор перевіряє правильність оформлення первинних документів (наявність реквізитів), після чого підтверджується правильність оформлення операцій з продажу товарів, виконання робіт і надання послуг, а потім розрахунків з покупцями.

Під час аудиту аудитор звертає увагу на форми розрахунків, а при виявленні нестандартних варіантів переглядає план і стратегію та проводить додаткові процедури.

Аудитор шукає помилкові бухгалтерські записи, які відрізняються від тих, які зазвичай використовуються протягом року. Аудитор порівнює дані синтетичного та аналітичного обліку.

Особлива увага приділяється перевірці сум авансових платежів, отриманих від покупців, оскільки ці суми обкладаються ПДВ.

Крім того, аудитор повинен перевірити та підтвердити обґрунтованість реєстрації отриманих та заявлених претензій та наявність дебіторської заборгованості за період, довший за три роки.

В результаті перевірки розрахунків з клієнтами та замовниками можуть бути виявлені різноманітні помилки, тому, у зв'язку з вищесказаним, робимо висновок, що даний напрямок аудиту має велике значення для розвитку та престижу підприємства.

Діяльність кожної комерційної структури піддається ризикам, які ми поділяємо на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні ризики включають, наприклад, відсутність основних

документів або некомпетентність керівництва.

Зовнішні загрози включають конкуренцію на ринку, а також кризові фактори, які виникають у наш час.

Дуже важливо шляхом аналізу різноманітних показників вміти вчасно визначити гранично допустимий рівень значущості негативних наслідків і факторів, що загрожують проявам кризи.

Описані фактори являють собою набір питань, які складають одну велику проблему, з якою стикаються керівники підприємств у сучасних умовах.

Одним із найважливіших напрямів вирішення проблеми є прийняття ряду стратегічних рішень з урахуванням факторів ризику.

Слід зазначити, що аналіз діяльності компанії та результати аудиту є неоціненною допомогою у прийнятті важливих управлінських рішень.

3.2 Організація та документальне оформлення аудиту дебіторської заборгованості

Процес планування аудиту розрахунків з покупцями та замовниками підприємства полягає у створенні загального плану аудиту, в якому особливу увагу слід приділити важливим та специфічним операціям, що стосуються обліку таких розрахунків та відображення їх результатів у фінансовій звітності.

Планування здійснюється з урахуванням вимог МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності».

Відповідно до МСА 700-799 «Аудиторські висновки та звітність», процес планування аудиту має ключове значення для виявлення потенційних проблемних ділянок та забезпечення якісного результату аудиторської перевірки. Основна мета цього етапу — це визначення ризиків, пов'язаних із фінансовою звітністю, і забезпечення того, щоб аудиторські процедури були виконані належним чином для забезпечення достовірності звітності.

Аудиторська група або незалежний аудитор, реалізуючи заплановані аудиторські процедури, повинні дотримуватися чітко визначеного плану, в якому зазначено:

1. Характер аудиторських процедур: Які конкретно методи і техніки будуть використовуватися для перевірки різних аспектів розрахунків з покупцями та замовниками. Це може включати суцільну або вибірккову перевірку первинних документів, вивчення угод, аналіз резервів сумнівних боргів і т.д.

2. Термін виконання процедур: Чітке визначення термінів виконання аудиторських процедур, щоб забезпечити своєчасне виявлення проблемних ділянок. Це дозволяє аудиторам оперативно реагувати на потенційні порушення і коригувати плани перевірки у разі необхідності.

3. Обсяг аудиторських процедур: Визначення того, наскільки глибоко будуть перевірятися різні аспекти операцій. Це залежить від рівня ризиків, складності обліку підприємства та специфіки його діяльності.

У результаті правильно спланованої аудиторської перевірки аудитори зможуть ефективно ідентифікувати можливі порушення, помилки або невідповідності у фінансовій звітності, зокрема щодо дебіторської заборгованості та розрахунків з покупцями і замовниками, а також гарантувати правильне відображення цих даних у фінансових звітах.

Таким чином, планування є не тільки важливим етапом у процесі аудиту, а й важливим інструментом для забезпечення належної якості та достовірності аудиторського висновку.

План аудиту розрахунків з покупцями та замовниками складається з урахуванням попередньої оцінки системи внутрішнього контролю та визначення рівня загального аудиторського ризику. Аудитор аналізує усі складові ризику і звертає особливу увагу на ті, на які може вплинути безпосередньо в процесі перевірки.

Для зниження рівня аудиторського ризику (відповідно до МСА 300-499 «Оцінка ризиків та дії у відповідь на оцінені ризики») та підвищення якості

роботи аудитора, він визначає етапи аудиторської перевірки з деталізацією необхідних аудиторських процедур (згідно з МСА 500-599 «Аудиторські докази»). Процес аудиту розрахунків з покупцями та замовниками доцільно проводити за такою послідовністю.

З урахуванням мети аудиту розрахунків з покупцями та замовниками, а також специфіки національної практики зовнішнього аудиту, етапи виконання аудиторських процедур, детально викладені в плані аудиту (Додаток Д), є важливими для забезпечення ефективної перевірки фінансової звітності підприємства. Розглянемо детальніше кожен з цих етапів:

1. Оцінка положень облікової політики щодо розрахунків з покупцями та замовниками – це важливий елемент, що регулює фінансово-економічні та господарські процеси підприємства. Формування облікової політики в частині розрахунків базується на принципах, методах і процедурах, які потребують системного підходу для забезпечення ефективного облікового процесу.

2. Перевірка критеріїв визнання та оцінки дебіторської заборгованості контрагентів – необхідно дослідити, як підприємство визнає та оцінює заборгованість своїх контрагентів, та перевірити відповідність цих процесів вимогам законодавства та облікових стандартів.

3. Аналіз складу заборгованості та перевірка її відповідності чинному законодавству – аудитор має перевірити, чи правильно відображена заборгованість у бухгалтерських записах і чи відповідає це вимогам чинного законодавства.

4. Перевірка правильності нарахування резерву сумнівних боргів — важливо впевнитись у правильності оцінки підприємством можливих втрат від безнадійної заборгованості та правильності формування відповідного резерву.

5. Оцінка ведення аналітичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками – потрібно перевірити, чи правильно ведеться аналітичний

облік розрахунків з покупцями і замовниками та чи відповідає він вимогам законодавства та бухгалтерських стандартів.

Ці етапи дають змогу аудиторській групі виявити потенційні проблеми в облікових записах підприємства та вжити необхідних заходів для їх усунення.

Перевірка наявності заборгованості:

включає перевірку достовірності проведення інвентаризації заборгованості та оформлення результатів цієї інвентаризації.

Перевірка відповідності показників фінансової звітності показникам комплексного та аналітичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками:

Перевірка відповідності показників фінансової звітності показникам комплексного та аналітичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками:

Визначено, слід перевірити бухгалтерські дані. Крім того, система перевіряє, чи правильно відображено у звіті резерв під сумнівну заборгованість і прострочену заборгованість.

На думку науковців, найважливішим документом при аудиті економічної інформації є річна фінансова звітність. При оцінці статей річної фінансової звітності враховуються різні фактори, які можуть вплинути на ключові показники окремих компонентів річної фінансової звітності.

Статті фінансового звіту відображають суми, які потребують детального пояснення, оскільки вони можуть не відображати повного характеру економічних процесів та їх наслідків. Крім того, аудиторська група використовує додаткову інформацію про суб'єкт господарювання, зібрану з різних джерел, яка не обов'язково відображається безпосередньо в системі бухгалтерського обліку. Зміст і обсяг цієї інформації залежить від деталей господарської діяльності підприємства та реквізитів конкретного господарюючого суб'єкта.

Підготовчий етап проведення аудиту розрахунків з покупцем і замовником починається з підписання договору на проведення аудиту, в якому визначаються обсяг і важливі положення аудиту відповідно до вимог господарського законодавства.

Аудитори збирають всю інформацію про компанію, її діяльність, ділових партнерів, репутацію компанії тощо.

Інформація, зібрана на етапі підготовки:

- Перелік продукції, товарів, робіт чи послуг, які будуть реалізовані з відстроченням оплати.
- Наявність складів для зберігання готової продукції, їх розташування та кількість.
- Опис і список покупців і замовників.
- Обсяг реалізації продукції та динаміка виставлених рахунків із зазначенням суми та банківських реквізитів.
- Фінансова та платіжна політика компанії.
- Загальна система бухгалтерського обліку, яка керує умовами та сумами погашення боргу.

3.3 Вдосконалення аудиту розрахунків

Глобальні зміни, викликані пандемією, політичними заворушеннями, порушенням ланцюгів поставок і динамічним розвитком сучасних технологій, впливають на різні сектори економіки в усьому світі. Ці зміни також впливають на функціонування самих організацій, на те, як вони визначають цілі, структуру корпоративного управління та процес управління ризиками. Цифрова трансформація та інноваційні ініціативи, які відбуваються на рівні підприємства, також впливають на внутрішній аудит. Здається, бізнес-моделі та моделі ризику мають коротші цикли, ніж у попередні роки.

Протягом наступних кількох років інвестори очікують більше аналізів,

у тому числі прогнозних, як в офіційних аудиторських висновках, так і в періодичних звітах про результати діяльності компанії.

Таким чином, зовнішнім аудиторам, також внутрішнім аудиторам доведеться здобувати нові знання, вдосконалювати свої навички в розширеному аналізі даних і навіть кількісно оцінювати вплив фінансових і нефінансових подій і тенденцій на організацію.

Проаналізувавши проблемні аспекти обліку дебіторської заборгованості, можна стверджувати про негативний вплив на загальну якість бухгалтерського обліку стосовно її виникнення й стану погашення. А отже, це виступає перешкодою створення ефективної системи контролювання за вчасністю погашення боргів, що знижує конкурентоздатність суб'єкта господарювання.

Використання методів аналізу даних має бути ключовим елементом роботи підрозділів внутрішнього аудиту в сучасних організаціях.

Методи аналізу даних пропонують численні переваги з точки зору оптимізації та підвищення ефективності процесу аудиту, надання більш цінної аудиторської інформації та покращення загального сприйняття ризику та оцінки.

Аудитори мають у своєму розпорядженні багато різних джерел і типів даних, як структурованих (наприклад, фінансові дані, дані операцій з операційних систем), так і неструктурованих (наприклад, електронні листи, текстові документи, дані з соціальних мереж). Багато організацій ще не мають у своїх структурах аудиторських підрозділів -- внутрішні спеціалізовані групи, які займаються аналізом даних. Однак традиційні методи внутрішнього аудиту, засновані на вибірці, ручному аналізі документації та даних, піддаються ризику помилок, неповного уявлення про перевірену сферу та можуть бути недостатніми в наш час.

Перш за все, починаючи з міркувань щодо використання методів аналізу даних підрозділами внутрішнього аудиту.

По порядку варто звернутись до наступних точок зору: це ї

організаційний потенціал територій, що перевіряються; і технічні умови доступу до даних; і внутрішні компетенції та наявні інструменти.

Під оцінкою організаційного потенціалу ми розуміємо аналіз сфер організації, які підлягають внутрішнім аудиторам, і визначення того, чи дає можливість специфіка функціонування цих сфер використовувати методи аналізу даних для їх аудиту.

Наприклад, якщо ми перевіряємо процес розгляду скарг і маємо інформацію про те, що він підтримується спеціальною ІТ-системою, у якій реєструються та розглядаються всі скарги, дані, що містяться в цій системі, є ідеальною основою для аналізу даних.

Подібним чином можна визначити потреби у багатьох інших сферах, що підлягають аудиту, наприклад, продажі, бухгалтерський облік, закупівлі, ІТ тощо. Якщо перевірена сфера організації базується на паперовій документації, а не підкріплені систематичним та структурованим джерелом даних щодо функціонування цієї сфери, можливості використання методів аналізу даних будуть обмежені.

Така оцінка може бути виконана комплексно відразу на рівні всього простору внутрішнього аудиту (тобто сукупності всіх сфер організації, які підлягають внутрішньому аудиту), і проводитися періодично на рівні плану аудиту.

протягом певного календарного року або окремо в рамках кожного розпочатого аудиту. У результаті цього типу оцінки ми отримуємо інформацію про те, чи підходять і які сфери організації для оцінки за допомогою методів аналізу даних під час аудитів.

Важливими елементами, необхідними для проведення аналізу даних, є технічні умови, в яких обробляються дані з перевіреної території, і форма, у якій ці дані можуть бути доступні підрозділам внутрішнього аудиту.

Найкраще визначити цей тип умов разом з організаційними підрозділами, відповідальними за перевірені області, або ІТ-командами та групами управління даними, які підтримують системно перевірені області.

Доступ до даних може базуватися на доступних системних звітах, підтримуваних звітах або електронних таблицях, підключеннях до баз даних окремих ІТ-систем, підключеннях до сховищ даних. Системні звіти – зазвичай є джерелом інформації за замовчуванням про перевірену територію, яка використовується підрозділами організації, відповідальні за цю сферу, і базуються на функціях звітності, вбудованих у допоміжні системи ІТ системи. Наприклад, підрозділ, відповідальний за процес розгляду скарг, може використовувати звіт із зазначенням кількості скарг, які наразі не вирішені вчасно. Використовуючи цей тип звітів, ви можете зіткнутися з обмеженнями, пов'язаними з обсягом даних, який відповідає потребам окремих осіб в бізнесі, але не дозволяє аналізувати дані відповідно до потреб, визначених аудитором, напр. у звіті може відображатися кількість відкладених скарг на даний момент, але для оцінки аудиту нам також можуть знадобитися історичні дані, дані про вчасно вирішені скарги і обсяг атрибутів скарги ширший, ніж той, що включений у наданий звіт. Сфера використання даних практично не має обмежень. Завдяки різноманітним технікам ви можете аналізувати витрати, операційну ефективність, внутрішній контроль і ефективність процесів, краще розуміти клієнтів, тенденції та передбачати їх. У той же час методи аналізу даних можуть подібним чином використовуватися іншими підрозділами управління в організації, наприклад, групами внутрішнього контролю або групами операційного ризику, що забезпечує більшу синергію всередині організації та покращує її процес навчання та самовдосконалення.

Використання аналітики даних має багато переваг, тому аудиторам слід активно використовувати розширені засоби, інструменти для повного використання потенціалу даних. Для підрозділів внутрішнього аудиту це величезна можливість створити додану вартість, уникнути повторень, підвищити ефективність роботи та зосередитися на більш важливих сферах.

Це також величезна можливість для еволюції та трансформації від аудиту, зосередженого на аналізі історичної документації для аудиту, який

може ізолювати кореляції, прогнозувати наслідки, прогнозувати послідовність подій, бути проактивним, консультувати та прогнозувати ризики.

Аудиторські команди зараз стикаються з більшими викликами та вимогами, ніж будь-коли раніше. У звіті наголошується на цих особливостях

Відділи внутрішнього аудиту повинні прийняти методи «нового покоління», щоб стати більш гнучкими. Ці практики вимагають нестандартні компетенції та вміння використовувати нові технології та інструменти аналізу даних, швидше робити висновки, базуючись не лише на історичних даних, а й проактивну участь у процесі управління ризиками. Внутрішній аудит передбачає оцінку процесів, що відбуваються в організації, з урахуванням таких критеріїв, як їх стабільність, ефективність і відповідність процедурам господарства та правовим положенням. Такі дослідження можна проводити за допомогою різних інструментів. Однак найчастіше воно ґрунтується на аналізі документів і записів, спостереженні за діяльністю або опитуваннях співробітників. Кількість і тип використовуваних методів залежать насамперед від обсягу і завдань аудиту. Якщо він зосереджений на виявленні порушень, основним інструментом буде спостереження за процесом. У разі проведення сертифікаційного аудиту може знадобитися, наприклад, перевірка документації компанії або перевірки якості.

З метою удосконалення системи внутрішнього контролю рекомендовано такі заходи:

- створення комісії з розгляду претензійно-розрахункових питань з покупцями. До його завдань входить систематичний контроль за станом облікової дисципліни та проведення періодичних коригувань бухгалтерського обліку. Важливою частиною оперативних обов'язків комісії має бути ведення списку боржників та своєчасне пред'явлення вимог про оплату товару;

- щоб мати можливість виявити заборгованість, необхідно провести аналіз структури та структури дебіторської заборгованості перед

конкретними постачальниками та підрядниками, а також умов виникнення заборгованості або можливого погашення. Ми своєчасно погасимо борги та вживемо заходів для стягнення. Впровадити систему документообігу. Оскільки дані щодо строків утворення (погашення) боргу мають бути регулярними та оперативними, їх рекомендується збирати в окремому документі;

- коефіцієнт розрахунків з клієнтами, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості загрожує фінансовій стійкості комунального підприємства і унеможлиблює отримання додаткових джерел фінансування, а перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською може призвести до банкрутства постійно контролюється. Компанії;

- бажано контролювати оборотність дебіторської заборгованості і навіть стан оплати прострочених боргів, так як в умовах інфляції прострочення платежів фактично призведуть до отримання лише частини вартості поставленого товару. Система передоплати.

Аудит, незалежно від того, чи стосується він всієї організації, конкретного проекту, системи чи процесу, є інструментом, який використовується переважно для об'єктивної оцінки функціонування підприємства. Інформація, отримана під час процесу, забезпечує керівників міцною основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а також дозволяє їм планувати та впроваджувати ефективні коригувальні дії. Метою внутрішнього аудиту також є підтримка організації в постійному вдосконаленні. Завдяки детальному аналізу окремих сфер діяльності можна точно визначити ті, що потребують вдосконалення, і спланувати дії, спрямовані на підвищення ефективності процесів або забезпечення їх відповідності чинним нормам.

Аудит і контроль – це терміни, які часто використовуються як синоніми. Ця плутанина зазвичай пов'язана з тим, що обидва терміни стосуються питань, пов'язаних із забезпеченням нагляду за діяльністю компанії. Однак варто пам'ятати, що вони відрізняються як масштабами, так і

цілями. Внутрішній аудит – це допоміжний процес, метою якого є перевірка невідповідностей, що виникають у компанії, надання об'єктивної інформації про них та визначення областей, які потребують покращення. З іншого боку, внутрішній контроль має оперативний характер і більше зосереджується на виявленні невідповідності та реагуванні на поточні проблеми.

Регулярні аудити в поєднанні з відповідними коригувальними діями можуть виявитися неоціненною підтримкою в управлінні процесами в компанії. Вони дозволяють не тільки виявити вузькі місця, помилки та неузгодженості, але й спланувати дії, які допоможуть мінімізувати ризик виникнення небажаних подій. Однак, щоб перевірка була проведена правильно, аудитори повинні мати доступ до достовірної інформації.

Згідно з вимогами МСА, після підписання договору на проведення аудиту важливим етапом є оцінка надійності системи внутрішнього контролю підприємства. Стан цієї системи безпосередньо впливає на оцінку загального аудиторського ризику, а також на вибір аудиторських доказів і процедур. Обсяг цих доказів і процедур може коригуватися в процесі аудиторської перевірки розрахунків з покупцями та замовниками. Зазвичай, під час оцінки системи внутрішнього контролю аудитор застосовує ефективний метод, як-от опитування (тестування), що здійснюється через спеціально розроблені тести.

У таких несприятливих умовах об'єктивна величина дебіторської заборгованості відіграє важливу роль у забезпеченні ліквідності та фінансової стійкості організації.

Незалежно від причин виникнення дебіторської заборгованості уникнути її неможливо, тому підприємству необхідно шукати способи ефективного управління дебіторською заборгованістю, зокрема організувати дієву систему внутрішньогосподарського контролю.

Основною метою для досягнення ефективності системи внутрішнього контролю дебіторської заборгованості є насамперед створення спеціального

незалежного підрозділу – відділу внутрішнього аудиту, саме незалежність цього відділу дозволяє отримувати власникам досить об'єктивну інформацію.

З урахуванням впровадження на території України міжнародних стандартів аудиту, службам внутрішнього аудиту потрібно переглянути раніше використовувані підходи та спиратися на міжнародні стандарти .

Створення ефективної системи контролю якості обліку розрахунків з дебіторами вимагає розробки чіткої класифікації дебіторської заборгованості, уніфікації способів її оцінки та документів аналітичного обліку, що дозволить накопичувати інформацію про розрахунки з дебіторами з різними рівнями деталізації та узагальнення.

Платіжно-розрахункові відносини з суб'єктами господарювання також потребують ефективної системи обліку та своєчасною інформацією про стан дебіторської заборгованості, наявності «слабких» місць та можливих шляхів їх усунення. Якісною характеристикою внутрішнього аудиту є облік особливостей господарської діяльності кожної окремої організації, виявлення різних чинників, які впливають на аудиторський висновок. З цією метою доцільно застосовувати розширений спектр аудиторських процедур, зокрема аналітичних.

Враховуючи кожну окрему ситуацію на підприємстві, аудитору слід здійснювати аналіз дебіторської заборгованості, використовуючи й інші показники.

Рекомендований план аудиту розрахунків з покупцями та замовниками можна представити у вигляді таблиці, де поетапно визначаються основні завдання, методи та процедури, які мають бути виконані в процесі аудиту. Такий план може включати підготовчий етап, перевірку облікової політики, оцінку системи внутрішнього контролю, проведення тестування, інвентаризацію заборгованості, перевірку правильності відображення розрахунків у фінансовій звітності та інші етапи.

Доцільно провести тести для оцінки системи внутрішнього контролю, які мають на меті виявити слабкі сторони в процесах обліку розрахунків з

покупцями та замовниками. Використання таких тестів дозволяє аудиторам детально оцінити надійність внутрішнього контролю та ефективність облікових процедур, що знижує ризик помилок або зловживань в обліку та звітності.

Робочий документ аудитора для перевірки наявності та стану простроченої заборгованості має на меті з'ясувати причини її виникнення, а також оцінити наслідки цього процесу. В документі можна детально описати етапи перевірки простроченої заборгованості, включаючи перевірку термінів та умов виникнення заборгованості, вивчення причин затримки платежів і виявлення можливих зловживань або помилок в обліку.

В процесі аудиторської перевірки аудитор активно використовує різні аудиторські докази для підтримки своїх висновків. Ці докази групуються у робочих документах аудитора, які є основою для формулювання аудиторської думки. Робочі документи можуть містити аналіз фінансових записів, інтерв'ю з відповідальними особами, перевірку первинних документів та інші методи збору доказів, що забезпечують об'єктивність і точність оцінки.

ВИСНОВКИ

Економічні взаємовідносини з іншими суб'єктами господарської діяльності, фізичними особами та державою є необхідною умовою для функціонування будь-якого підприємства. Адже підприємства, які активно працюють, завжди продають свої товари, продукцію чи послуги іншим суб'єктам на ринку. Отже, контроль розрахунків з покупцями та замовниками є одним з ключових напрямків діяльності підприємства, оскільки саме на цьому етапі формується основна частина доходу. Ефективно побудована система контролю за цими розрахунками повинна сприяти зміцненню договірної дисципліни, прискоренню обігу оборотних коштів, зниженню витрат на обіг і збільшенню готівкового залишку. В результаті проведення дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Досліджено теоретико-практичних аспектів системи обліково-аналітичного забезпечення та аудит дебіторської заборгованості. Висвітлено питання стосовно об'єктивних умов виникнення й економічної природи дебіторської заборгованості, її класифікації та нормативно-правового регулювання. Проаналізовано існуючі погляди науковців щодо трактування терміну: «дебітор», «дебіторська заборгованість» та принципів її систематизації, визначено правові засади обліку. Зокрема з'ясовано, що:

- існує безліч тлумачень терміну «дебіторська заборгованість» як з економічного, так і юридичного боку;

- правове регулювання обліку дебіторської заборгованості здійснюється як на державному (закони, стандарти) рівні, так і на рівні підприємства. Неабиякою проблемою залишається використання міжнародних стандартів. Для уникнення суперечностей вважаємо доцільним мінімізувати дані суперечності та упорядкувати внутрішні нормативні документи щодо обліку дебіторської заборгованості.

2. Розглянуто фінансовий стан та активи ТОВ «Світлана Тур» демонструє позитивну динаміку розвитку, про що свідчить зростання активів

на 68,64% за період 2021-2023 років. Відзначено суттєве збільшення грошових коштів (+172,87% у 2023 році), ліквідацію дебіторської заборгованості та зростання запасів. Однак, зниження основних засобів (-20,19% у 2023 році) може негативно вплинути на виробничі можливості. Рекомендовано оптимізувати управління капіталом, збільшити інвестиції в основні засоби та розглянути можливість розвитку нематеріальних активів. Хоча чистий дохід у 2022 році зріс на 189,63%, у 2023 році спостерігалось його скорочення на 29,52%, що потребує детального аналізу. Водночас знизилися операційні витрати та покращилися показники прибутковості. Ліквідність підприємства залишилася стабільною, хоча коефіцієнт швидкої ліквідності знизився до 0,19 у 2023 році. Рекомендовано вдосконалити управління витратами, розширити канали збуту та оптимізувати операційні витрати для забезпечення стабільного фінансового зростання.

3. Визначено, що організація обліку дебіторської заборгованості ТОВ «Світлана Тур» знаходиться на належному рівні. В господарстві документально фіксуються всі операції щодо договірної роботи й безпосереднього надання послуг. Аналітичний облік заборгованості споживачів послуг висвітлено по кожному дебітору. Оперативний, бухгалтерський, фінансовий та податковий облік функціонують належним чином. Проте існують деякі організаційні недоліки, які можуть вплинути на якість облікової інформації: недосконалість Наказу «Про облікову політику» щодо дебіторської заборгованості; відсутність «активного» контролю та прогнозування дебіторської заборгованості.

4. Також було оптимізовано функціонування обліково-аналітичного забезпечення дебіторської заборгованості господарства. Встановлено, що аналітичний облік розрахунків з боржниками є важливою складовою бухгалтерського обліку підприємства, оскільки забезпечує контроль за дебіторською заборгованістю, відстеження фінансових зобов'язань, а також своєчасне виявлення та управління простроченими боргами. Точність та

актуальність даних аналітичного обліку дозволяють оптимізувати фінансові операції та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

5. Доповнено наказ «Про облікову політику» ТОВ «Світлана Тур» необхідними елементами бухгалтерського обліку, а саме в частині обліку дебіторської заборгованості, що дасть змогу більш повно висвітлити питання організації бухгалтерського обліку та посилити контроль за розрахунками з покупцями та замовниками. Зазначено основні елементи організації обліку розрахунків з дебіторами, які мають бути висвітлені в наказі «про облікову політику».

6. Досліджено теоретико-методичні й практичні аспекти контрольних процедур дебіторської заборгованості. Зокрема, визначено проблемні аспекти контролю розрахунків з дебіторами господарства та виділено їх за окремими сегментами; окреслено першочергові завдання контролю розрахунків господарства з дебіторами; зазначено ключові завданнями моніторингу розрахунків з дебіторами. Зазначено наступні рекомендації стосовно покращення системи аудиту розрахунків з покупцями:

- розписати комплекс заходів для постійного моніторингу потенційних боржників (оцінювання фінансового стану й платоспроможності, репутації та іміджу на ринку, тощо).

- запровадити в практику управління обмеження дебіторської заборгованості загалом та на одного дебітора і періодично переглядати лімітні суми.

- контролювати стан розрахунків з дебіторами, вчасно виявляти неприйнятні види дебіторської заборгованості. Запропоновано удосконалити систему інвентаризації. Звірка розрахунків може відбуватися не тільки під час щорічної інвентаризації.

7. Дослідження сутності бухгалтерського обліку і аудиту дало змогу уточнити функції внутрішнього аудиту в системі обліково-аналітичного забезпечення розрахунків із контрагентами. Бухгалтерський облік забезпечує керівництво організаційною інформацією, необхідною для прийняття

управлінських рішень, та формує інформаційну базу для здійснення своєчасного контролю фінансово-господарської діяльності. Для вирішення означеної проблеми рекомендуємо створення служби внутрішнього аудиту в структурі підприємств, а саме функції внутрішнього аудиту розрахунків із контрагентами як найбільш ефективний вид контролю на підприємстві. Рекомендовано застосовувати розроблений план проведення аудиту розрахунків.

Реалізація наведених напрямів поліпшення обліку і аудиту дебіторської заборгованості та приведе до підвищення результативності його фінансово-економічної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бержанір І.А. Особливості організації та напрями вдосконалення дебіторської заборгованості. *Актуальні проблеми розвитку регіональної економіки*. 2022. Том 2, № 18. URL: <https://journals.pnu.edu.ua/index.php/aprde/article/view/6072> (Дата звернення 20.10.2024).
2. Белозерцев В.С., Худякова О.С. Методика обліку та аудиту розрахунків з контрагентами на підприємстві. *Економіка та держава*. 2019. № 1. С. 73-77. Бондарчук О.В., Мельничук І.І. Методичні підходи до аналізу розрахунків з покупцями та замовниками. *Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту: Економічні науки*. 2019. № 15. С. 60-69.
3. Гладкова В.В. Основи формування облікової політики на підприємстві. Облік, аудит, оподаткування та звітність у системі забезпечення економічної стійкості підприємств: матеріали *III Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції* 16-17 травня 2019 р. Дніпро: ННІЕ, 2019. С. 21-24.
4. Глушач Ю.С. Проблеми облікової оцінки дебіторської заборгованості у фінансовій звітності підприємств. *Економіка та суспільство*. 2022. № 39. С. 125-130.
5. Гончарук О.П. Вплив міжнародних стандартів фінансової звітності на облік розрахунків з покупцями в Україні. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2022. № 4(56). С. 89-95.
6. Дубина К.С., Озеран В.О. Аспекти теорії та методології обліку дебіторської заборгованості. *Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту: Економічні науки*. 2019. № 15. С. 108-122.

7. Зінченко О.В., Крутих О.В. Економічна сутність та класифікація дебіторської заборгованості для потреб облікової системи підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 25. С. 819-825.

8. Інструкція «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті» № 22 від 21.01.2004 р. зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04> (Дата звернення 20.10.2024).

9. Ковальчук Н.В. Аналіз дебіторської заборгованості: облік та аудит в сучасних умовах. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2023. № 1(75). С. 77-83.

10. Дудко Д.В., Ткаль Я.С. Щодо обліку дебіторської заборгованості як фінансового активу підприємства. Науковий журнал «Науковий простір». № 25. *Матеріали науково-практичної конференції «Креативна трансформація та модернізація сучасного суспільства»* (м. Харків, 11-13 березня 2025 року). 2025. С. 37–38. https://www.newroute.org.ua/wp-content/uploads/crp_25.pdf.

11. Дудко Д.В., Ткаль Я.С. Облік та механізми управління дебіторською заборгованістю. Науковий журнал «Науковий простір». № 25. *Матеріали науково-практичної конференції «Актуальні питання сучасної науки: історія, теорія, практика»* (м. Харків, 17 березня 2025 року). 2025. С. 38–39. https://www.newroute.org.ua/wp-content/uploads/crp_25.pdf.

12. Меліхова Т.О., Новосьолова К.О. Документування обліку розрахунків з покупцями з метою зміцнення інформаційної безпеки підприємства. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_1_124.pdf (Дата звернення 28.10.2024).

13. Меліхова Т.О., Гавриленко Ф.О. Удосконалення документування обліку розрахунків з покупцями та замовниками з метою зміцнення інформаційної безпеки підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 2. С. 24-32.

14. Міжнародні стандарти аудиту. 2021. ч. 1. URL: <http://surl.li/lensum> (Дата звернення: 29.10.2024).

15. Мулик Т.О. Аналітичне забезпечення дебіторської заборгованості в системі управління підприємства. *Агросвіт*. 2022. № 9-10. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/9-10_2022/10.pdf (Дата звернення: 11.11.2024).
16. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (Дата звернення 20.10.2024).
17. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01#Text> (Дата звернення 20.10.2024).
18. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (Дата звернення 20.10.2024).
19. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI із змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (Дата звернення 20.10.2024).
20. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (Дата звернення 20.10.2024).
21. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII. Законодавство України: база даних / Верхов. Рада України. Дата оновлення: 01.07.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (дата звернення: 11.11.2024).
22. Сидоренко О. Окремі аспекти обліку дебіторської заборгованості та резерву сумнівних боргів. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. (3 (31). 2023. С.201–212.
23. Степаненко О.І. Аналіз дебіторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан та ділову активність підприємства *Проблеми системного підходу в економіці*. 2022. № 2(88). URL:

<https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/18efad67-a88a-47bf-95a5-4724a32a9353/content> (Дата звернення 28.10.2024).

24. Ткачук, Л., & Венда, Ч. (2023). Теоретико-методологічні аспекти управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Innovation and Sustainability*. 2023 (1). С. 84-90. URL: <https://doi.org/10.31649/ins.2023.1.84.90> (Дата звернення: 11.11.2024).

25. Тищенко І. Організація обліку дебіторської заборгованості в управлінні підприємством. *Молодий вчений*. 2023. № 10. С. 110-114.

26. Ткаченко О. М. Аудит розрахунків з покупцями: проблеми та шляхи їх вирішення. *Журнал "Фінансовий контроль"*. 3(29). 2021. С.47-53.

27. Шевченко Н. П. Облік дебіторської заборгованості: теоретичні та практичні аспекти. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2(45). 2020. С.75-81.

28. Юрченко В. І. Аудит розрахунків з покупцями та замовниками: сучасні виклики та перспективи розвитку. *Журнал "Економіка і держава"*. 9(101). 2023. С. 112-118.

29. Cohen, S., Manes Rossi, F., Mamakou, X. and Brusca, I. (2022), «Financial accounting information presented with infographics: does it improve financial reporting understandability?», *Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management*, Vol. 34 №. 6, pp. 263-295. <https://doi.org/10.1108/JPBAFM-11-2021-0163> (Date of application 30.10.2024).

30. Magerakis, E. (2022), «The importance of managerial discretion on managerial ability–firm cash holding nexus», *Management Decision*, Vol. 60 №. 12, pp. 3275-3303. <https://doi.org/10.1108/MD-07-2021-0991> (Date of application 30.10.2024).

31. Maksymenko I. Fiscal audit development in the system of budget process management. T.Melikhova, I. Maksymenko, O. Zorya, N.Fatiuha, O.Chumak. *Academy of Accounting and Financial Studies journal*. 2018. Vol. 22. № 6. pp. 1-7. URL: <https://www.abacademies.org/articles/fiscal-audit->

[development-in-the-system-of-budget-process-management-7767.html](http://www.european-science.sk/storage/journals/essays/1-2020/362.pdf) (Date of application 30.10.2024).

32. Nazarenko O. Accounting and economic aspects of the calculation of the integrated assessment index of outsourcing companies. *European Science. Scientific journal*. 2020. № 1. pp. 64-70. URL: <http://www.european-science.sk/storage/journals/essays/1-2020/362.pdf> (Date of application 30.10.2024).

33. Syrtseva, S., Ivaniuk, U., Fedotova, I., Hurina, O., Dovzhyk, O., & Nazarenko, O. (2022). Innovative potential and development of Ukrainian small enterprises during the war (2022-2023). *Amazonia Investiga*, 11(58), 222-232.

ДОДАТКИ