

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УНІВЕРСИТЕТ МИТНОЇ СПРАВИ ТА ФІНАНСІВ

Фінансовий факультет
Кафедра обліку, аудиту, аналізу і оподаткування

Кваліфікаційна робота магістра

на тему:

**МЕТОДИКА ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА
З ДЕБІТОРАМИ ТА КРЕДИТОРАМИ
(ЗА МАТЕРІАЛАМИ ТОВ “АКТІС УКРАЇНА”)**

Виконав: студент групи ЕО 23-1зм
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
Божинська А. В.

Керівник д.е.н., професор кафедри обліку,
аудиту, аналізу та оподаткування
Фесенко В. В.

Рецензент ТОВ «Актіс Україна»
Директор
Нежевенко В.О.

Дніпро - 2025

АНОТАЦІЯ

Божинська А. В. Методика обліку та аналіз розрахунків підприємства з дебіторами та кредиторами (за матеріалами ТОВ «Актіс Україна»). Кваліфікаційна робота магістра. Спеціальність 071 «Облік і оподаткування». Університет митної справи та фінансів. Дніпро, 2025.

Ключові слова: методика обліку, аналіз розрахунків, контрагенти, дебіторська та кредиторська заборгованість, політика товарного кредиту, резерв сумнівних боргів.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження, систематизація та вивчення методичних і практичних підходів до обліку та проведення аналізу розрахунків підприємства з дебіторами і кредиторами на прикладі ТОВ «Актіс Україна».

Завданням кваліфікаційної роботи є огляд нормативно - правових документів, що регламентують регулювання обліку розрахунків з контрагентами підприємства; узагальнення теоретико - методологічних аспектів розрахунків з дебіторами та кредиторами; дослідження практики організації обліку розрахунків з контрагентами обліку на прикладі ТОВ «Актіс Україна»; розроблення та надання рекомендації щодо удосконалення аналізу та обліку розрахунків з контрагентами для ТОВ «Актіс Україна»

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є процес ведення бухгалтерського обліку та проведення розрахунків з контрагентами.

Предметом дослідження кваліфікаційної роботи є сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів обліку й аналізу розрахунків підприємства з дебіторами та кредиторами.

Робота містить 75 сторінок, 9 таблиць, 8 рисунків, список використаних джерел складається з 31 найменування, 12 додатків.

ANNOTATION

Bozhynska A. V. Methods of Accounting and Analysis of the Company's Settlements with Debtors and Creditors (Based on the Materials of LLC "Aktis Ukraine"). Master's thesis. Specialty «Accounting and taxation». University of Customs and Finance. Dnipro, 2025.

Key words: accounting methods, settlement analysis, counterparties, accounts receivable and payable, trade credit policy, doubtful debt reserve.

The aim of this thesis is to research, systematize, and study methodological and practical approaches to the accounting and analysis of a company's settlements with debtors and creditors, using the example of LLC "Aktis Ukraine."

The objectives of the thesis are to review legal and regulatory documents governing the accounting of settlements with the company's counterparties; to summarize theoretical and methodological aspects of settlements with debtors and creditors; to study the practical organization of accounting for settlements with counterparties at LLC "Aktis Ukraine"; to develop and provide recommendations for improving the analysis and accounting of settlements with counterparties for LLC "Aktis Ukraine."

The object of the study is the process of maintaining accounting and conducting settlements with counterparties.

The subject of the study is the set of theoretical, methodological, and practical aspects of accounting and analysis of a company's settlements with debtors and creditors.

The thesis consists of 75 pages, includes 9 tables, 8 figures, a list of 31 references, and 12 appendices.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ТА НОРМАТИВНІ ВИМОГИ ДО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З КОНТРАГЕНТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Сутність та нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з контрагентами підприємства.....	7
1.2. Методика обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками.....	14
1.3. Методика обліку розрахунків з покупцями та замовниками.....	20
РОЗДІЛ 2. МЕТОДИКО-ПРАКТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ТОВ «АКТІС УКРАЇНА» З ДЕБІТОРАМИ І КРЕДИТОРАМИ.....	27
2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Актіс Україна».....	27
2.2. Особливості організації обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками.....	37
2.3. Особливості обліку дебіторської заборгованості	42
2.4. Документування операцій за розрахунками з контрагентами.....	48
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ДЕБІТОРАМИ І КРЕДИТОРАМИ.....	52
3.1. Результати аналізу розрахунків ТОВ «Актіс Україна» з контрагентами.....	52
3.1.1. Аналіз кредиторської заборгованості.....	52
3.1.2. Аналіз дебіторської заборгованості.....	56
3.1.3. Аналіз політики товарного кредиту.....	60
3.2. Методи управління дебіторської та кредиторської заборгованостей.....	67
3.3. Рекомендації щодо удосконалення аналізу та обліку розрахунків з контрагентами.....	72
ВИСНОВКИ.....	76
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	79
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Методика обліку та аналізу розрахунків з дебіторами та кредиторами є ключовим елементом ефективного управління фінансовою діяльністю підприємств. Ці розрахунки безпосередньо впливають на ліквідність, фінансову стабільність та економічну результативність організацій. Постійно зростаючі вимоги до прозорості звітності, необхідність автоматизації облікових процесів і ризику, пов'язані з економічною нестабільністю, підкреслюють важливість вдосконалення методик аналізу таких операцій.

Раціональний контроль дебіторської та кредиторської заборгованості сприяє ефективному управлінню грошовими потоками, зменшенню ризиків неплатоспроможності та забезпеченню відповідності сучасним стандартам бухгалтерського обліку й нормативним вимогам. Використання сучасних інформаційних технологій дозволяє оперативно отримувати доступ до даних і підвищувати точність фінансових розрахунків.

Метою роботи є дослідження, систематизація та вивчення методичних і практичних підходів до обліку та проведення аналізу розрахунків підприємства з дебіторами і кредиторами на прикладі ТОВ «Актіс Україна».

Відповідно до мети кваліфікаційної роботи основними завданнями є:

- визначити сутність та нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з контрагентами підприємства;
- навести методику обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками і покупцями та замовниками;
- ознайомитися з організаційною структурою та надати організаційно-економічну характеристику ТОВ «Актіс Україна»;
- здійснити горизонтальний та вертикальний аналіз фінансової звітності ТОВ «Актіс Україна» та провести аналіз фінансового стану підприємства за останні 3 роки;
- визначити та дослідити особливості організації обліку розрахунків з контрагентами;

- проаналізувати використання документів і програмного забезпечення для обліку розрахунків;
- надати аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «Актіс Україна»;
- провести аналіз політики товарного кредиту ТОВ «Актіс Україна»;
- дослідити методи організації обліку дебіторської та кредиторської заборгованості;
- визначити методи управління дебіторської та кредиторської заборгованостями ТОВ «Актіс Україна»;
- надати рекомендації щодо удосконалення аналізу та обліку розрахунків з контрагентами для ТОВ «Актіс Україна».

Об'єктом дослідження роботи є процес ведення бухгалтерського обліку та проведення розрахунків з контрагентами як складової фінансово-господарської діяльності.

Предметом дослідження виступає сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів обліку й аналізу розрахунків підприємства з дебіторами та кредиторами, а також підходів до їх вдосконалення для забезпечення ефективного управління фінансовими потоками, дотримання нормативних вимог і підвищення економічної ефективності діяльності підприємства.

Були використанні наступні методи дослідження при написанні роботи: теоретичний аналіз, системний підхід, порівняльний аналіз, горизонтальний та вертикальний аналіз, коефіцієнтний аналіз, метод емпіричних досліджень, метод моделювання.

Результати дослідження були оприлюднені на міжнародних наукових та практичних конференціях. Зокрема, дослідження було представлено на Міжнародній науково-практичній конференції «Економіко-правові та управлінсько-технологічні виміри сьогодення: молодіжний погляд» (08 листопада 2024 р.), де було презентовано та докладено тези на тему «Методи стратегічного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю як складова оптимізації бізнес-процесів».

Публікація в науковому журналі або збірнику матеріалів конференції:

1. Тези на тему: «Методи стратегічного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю як складова оптимізації бізнес-процесів» на міжнародній науково-практичній конференції «Економіко-правові та управлінсько-технологічні виміри сьогодення: молодіжний погляд», що було проведено 08.11.2024 року.

2. Стаття на тему: «Оптова торгівля в Україні: сучасний стан та особливості обліку» на міжнародній конференції «VII Міжнародна науково-практична конференція “Modern directions of scientific research development” (Грудень 22-24, 2021), Чикаго, США. 2021». (Додаток Н)

3. Тези на тему: «Екологічне оподаткування: зарубіжний та вітчизняний досвід, проблеми та перспективи» у Всеукраїнській науково-практичній конференції "Інноваційні рішення в економіці, бізнесі та соціальних комунікаціях", що відбулась 5 червня 2021 року в м. Одеса. (Додаток П)

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ТА НОРМАТИВНІ ВИМОГИ ДО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З КОНТРАГЕНТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з контрагентами підприємства

В умовах ринкової економіки взаємовідносини між підприємствами, організаціями, установами та населенням здійснюються у формі грошових розрахунків. Ці відносини базуються на використанні грошей як засобу обігу та платежу, що забезпечує ефективний рух товарів, послуг і ресурсів. У цьому процесі підприємства одночасно виконують дві основні ролі: постачальників для одних партнерів і покупців для інших. Облік розрахунків з контрагентами є важливим елементом, оскільки він дозволяє забезпечити точне відображення дебіторської та кредиторської заборгованості, що виникає в процесі господарських операцій між підприємствами та їх контрагентами.

Контрагенти відіграють ключову роль у таких відносинах. Контрагентами є особи чи установи, які беруть на себе зобов'язання за договором. У бізнес-середовищі це партнери, що взаємодіють у межах господарських операцій.

Кожен суб'єкт підприємницької діяльності співпрацює з певною кількістю контрагентів, які забезпечують необхідні умови для його функціонування та реалізації діяльності, спрямованої на отримання прибутку. Економічні суб'єкти будують свої взаємовідносини з постачальниками та підрядниками через укладання договорів на постачання сировини, товарів, надання послуг чи виконання робіт, що є необхідними для створення й реалізації власного продукту. Ці взаємозв'язки, що виникають між контрагентами, визначаються як розрахунки.

Важливу роль у становленні системи обліку розрахунків відіграли дослідження та практики в різних країнах.

Облік розрахунків виник як складова частина бухгалтерського обліку, необхідність у якій була зумовлена розвитком товарно-грошових відносин.

Початково розрахунки велися у натуральній формі, а з часом із впровадженням грошей і кредитних інструментів - у грошовій.

Подвійний запис відіграв ключову роль у впорядкуванні розрахункових операцій. Його запровадження дозволило відображати господарські операції так, щоб кожна операція мала двосторонній запис: з одного боку — виникнення зобов'язань, з іншого — їх погашення.

Н. А. Чабан, Г. М. Смульська, О. О. Бих в своїй роботі зазначають етапи розвитку розрахункових відносин, зокрема:

- початковий етап - в умовах натурального господарства облік розрахунків був спрямований на фіксацію бартерних угод;

- формування товарно-грошових відносин - облік почав відображати операції, пов'язані з рухом грошових коштів та товарів, що стало основою для розрахункових операцій між господарствами;

- кредит і банківська діяльність - поява кредиту зумовила необхідність більш точного обліку дебіторської та кредиторської заборгованості, а також банківських операцій, що стимулювало розвиток розрахункових рахунків.

У своїй статті Сурнина Е.С. проводить дослідження щодо історичного аспекту розрахунків на підприємстві. Автор зазначає, що в Стародавній Греції в V ст. до н.е. банкіри, відомі як трапедзити, першими запровадили безготівкові розрахунки, використовуючи платіжні доручення. Операції ретельно фіксувалися в книгах, що забезпечувало контроль за дотриманням зобов'язань.

В Італії Лука Пачолі в своїх працях, зокрема в "Трактаті про рахунки і записи" (1494), систематизував поняття дебіторів і кредиторів, класифікував розрахунки залежно від джерел покриття заборгованості (готівка, кредит, обмін товарів, взаємозалік). Його принципи заклали основу подвійного запису, що стало основою бухгалтерії.

М. де ла Порт у кінці XVII — початку XVIII століття запровадив поділ рахунків на три групи: власника, майна та кореспондентів. Це дало змогу систематизувати облік зобов'язань і відображати фінансові відносини підприємства.

Розрахунки з контрагентами пов'язані з рухом фінансових потоків, як вхідних, так і вихідних. Облік розрахунків з контрагентами підприємства полягає в точному визначенні сум дебіторської та кредиторської заборгованості та їх оцінці, класифікації для подальшого відображення у фінансовій звітності. Розрахунки включають в себе як операції з покупцями, так і з постачальниками та іншими контрагентами. Основною метою є контроль за заборгованістю, забезпечення своєчасного виконання зобов'язань і визначення фінансового стану підприємства.

В таблиці 1.1. наведено класифікацію розрахунків з контрагентами.

Таблиця 1.1.

Класифікація розрахунків з контрагентами

Класифікаційна ознака	Вид розрахунків
За строками погашення	Поточна заборгованість
	Довгострокова заборгованість
За видом зобов'язань	Дебіторська заборгованість
	Кредиторська заборгованість
За характером зобов'язань	Заборгованість за товарними операціями
	Фінансова заборгованість
	Заборгованість за іншими операціями
За типом контрагента	Розрахунки з покупцями та замовниками
	Розрахунки з постачальниками та підрядниками
	Розрахунки з іншими контрагентами
За ступенем ліквідності	Ліквідна заборгованість
	Неліквідна заборгованість

Джерело: узагальнено автором за [15, 19, 29]

Відповідно до таблиці 1.1. розрахунки з контрагентами можна класифікувати за строками погашення на поточну та довгострокову заборгованість, що дає змогу зрозуміти, які зобов'язання підприємства потрібно закрити в найближчій перспективі, а які є стратегічними і потребують тривалого часу для погашення.

- поточна заборгованість – заборгованість, яка підлягає погашенню протягом одного року або в межах одного операційного циклу підприємства;

- довгострокова заборгованість – заборгованість, що підлягає погашенню через більше ніж один рік або один операційний цикл.

За видом зобов'язання розрізняють дебіторську і кредиторську заборгованість, що дозволяє розрізняти заборгованість, яка є активом (гроші до отримання), і ту, яка є зобов'язанням (гроші до сплати).

- дебіторська заборгованість - сума, яку підприємство повинно отримати від своїх контрагентів (покупців, замовників) за виконані роботи, надані послуги чи поставлені товари, в свою чергу дебітори - юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували установі певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів;

- кредиторська заборгованість — сума, яку підприємство повинно сплатити своїм постачальникам або іншим контрагентам за отримані товари, послуги чи виконані роботи, в свою чергу кредитори — це особи, перед якими підприємство має заборгованість. На відміну від дебіторської заборгованості, яка є активом підприємства, кредиторська заборгованість, навпаки формує пасиви підприємства.

Класифікація за характером зобов'язань розглядає зобов'язання залежно від природи їхнього виникнення. Вона допомагає зрозуміти, які операції є основними для підприємства, а які пов'язані з іншими, непрямими видами діяльності та поділяється на заборгованість за товарними операціями, фінансова заборгованість, заборгованість за іншими операціями.

- заборгованість за товарними операціями — виникає в результаті постачання товарів або виконання робіт і послуг;

- фінансова заборгованість — пов'язана з отриманням або наданням кредитів, позик, векселів або інших фінансових зобов'язань;

- заборгованість за іншими операціями — виникає внаслідок інших фінансових зобов'язань, не пов'язаних безпосередньо з основною діяльністю підприємства.

За типом контрагента розрізняють розрахунки з покупцями та замовниками, розрахунки з постачальниками та підрядниками, розрахунки з іншими контрагентами. Такий поділ дозволяє організувати облік у розрізі різних груп контрагентів.

- розрахунки з покупцями та замовниками — взаємні розрахунки за поставлені товари, надані послуги або виконані роботи;
- розрахунки з постачальниками та підрядниками — зобов'язання підприємства перед постачальниками товарів, послуг або підрядниками за виконану роботу;
- розрахунки з іншими контрагентами — зобов'язання перед іншими юридичними та фізичними особами.

Класифікація за ступенем ліквідності визначає можливість і швидкість погашення зобов'язань або отримання заборгованості від контрагентів. Це дозволяє оцінити фінансову стійкість підприємства та ризики, пов'язані з грошовими потоками і поділяється на ліквідну та неліквідну.

- ліквідна заборгованість — заборгованість, яку планується погасити у короткостроковій перспективі (наприклад, через 30-90 днів) ;
- неліквідна заборгованість — заборгованість, що не буде погашена у найближчий період, наприклад, через складну фінансову ситуацію контрагента.

Законодавчо-нормативна база регулювання обліку розрахунків з покупцями та замовниками в Україні має чітко визначену ієрархічну структуру, що складається з чотирьох рівнів: законодавчий рівень, рівень національних та міжнародних стандартів, рівень нормативно-правових актів, рівень внутрішніх документів підприємства.

Перший рівень законодавчого регулювання обліку розрахунків включає документи, що мають домінуюче значення та перевагу над іншими нормативними актами:

1. Цивільний кодекс України — встановлює основи регулювання взаємовідносин підприємства з контрагентами.

2. Податковий кодекс України — є основою для регулювання відносин у сфері справляння податків і зборів, визначає порядок їх адміністрування, суб'єктів справляння податків та зборів, їхні права та обов'язки. Також охоплює питання безнадійної дебіторської заборгованості, яка виникає через зниження фінансового стану контрагентів.

3. Господарський кодекс України — визначає правові основи господарювання підприємств в Україні, зокрема сутність і причини виникнення господарських зобов'язань.

4. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" № 996/96-ВР — встановлює принципи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, охоплюючи юридичних осіб всіх форм власності та організаційно-правових форм.

5. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку — визначає порядок оформлення первинної документації та облікових реєстрів.

6. Інструкція щодо застосування плану рахунків бухгалтерського обліку — містить правила для обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій.

На другому рівні регулювання порядку обліку розрахунків розглядаються національні та міжнародні стандарти:

1. НП(С)БО № 10 "Дебіторська заборгованість" — визначає методологічні основи обліку дебіторської заборгованості та її відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

2. НП(С)БО № 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" — доповнює інформацію про дебіторську заборгованість у звіті про фінансовий стан підприємства.

3. НП(С)БО 11 «Зобов'язання» - визначає інформацію щодо зобов'язань в обліку та фінансовій звітності, а також вимог її відображення

4. МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» - визначає правила обліку дебіторської заборгованості як фінансового активу та кредиторської заборгованості як фінансового зобов'язання.

5. МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» - встановлює принципи оцінки фінансових активів і зобов'язань за справедливою вартістю.

6. МСБО 1 «Подання фінансової звітності» - забезпечує класифікацію заборгованості на короткострокову і довгострокову у звіті про фінансовий стан.

7. МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів»- регламентує облік курсових різниць за заборгованістю, номінованою у валюті, відмінній від функціональної.

Третій рівень регулювання включає нормативно-правові акти, методичні рекомендації та інші документи, що стосуються конкретних аспектів обліку розрахунків затверджені Міністерством фінансів України методичні рекомендації:

1. Інструкція про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг (Постанова НБУ № 163 від 29.07.2022) — регламентує порядок здійснення безготівкових розрахунків, включаючи правила списання коштів з банківських рахунків, документообіг і штрафні санкції.

2. Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні (Постанова НБУ № № 148 29.12.2017) — визначає порядок обліку касових операцій в Україні.

3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про результати суцільної інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованості та заходи щодо її скорочення» № 750 від 29 квітня 1999 р. — надає методи інвентаризації заборгованості та пропонує заходи для її скорочення.

Четвертий рівень передбачає внутрішню регламентацію обліку на підприємстві, охоплює внутрішні документи підприємства, зокрема накази про облікову політику, які визначають конкретні процедури обліку:

1. Організація і оформлення договірних відносин з контрагентами.
2. Посадова інструкція бухгалтера, відповідального за облік розрахунків.
3. Форма ведення бухгалтерського обліку.
4. Організація документообігу та документації.

5. Робочий план рахунків, зокрема для обліку розрахунків з покупцями та замовниками.
6. Формування резерву сумнівних боргів: методи та визначення величини.
7. Методика визнання безнадійної дебіторської заборгованості та порядок її списання.

Облік розрахунків з контрагентами є важливим елементом бухгалтерського обліку, оскільки дозволяє підприємствам контролювати свої зобов'язання та права, забезпечувати ліквідність і стабільність фінансових операцій. Нормативно-правова база, яка регулює ці процеси, складається з кількох рівнів документів, починаючи від законодавчих актів і закінчуючи внутрішніми політиками підприємства, що забезпечують ефективне управління розрахунками.

1.2. Методика обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками

Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками є важливою частиною обліку підприємства. Цей процес включає правильне оформлення та облік зобов'язань перед контрагентами за отримані товари, послуги або виконані роботи. З метою забезпечення точності фінансової звітності, бухгалтерський облік таких операцій регулюється нормами бухгалтерського законодавства, стандартами та внутрішньою обліковою політикою підприємства.

Постачальники — це юридичні та фізичні особи, які поставили підприємству виробничі запаси, малоцінні та швидкозношувані предмети, необоротні активи чи інші цінності. За результатами цих поставок виникають зобов'язання, які підприємство повинно оплатити.

Підрядники — це юридичні та фізичні особи, які виконали для підприємства будівельні, ремонтні або інші роботи, які є частиною господарської діяльності підприємства.

Основними завданнями обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками є:

- своєчасне і повне документальне оформлення господарських операцій, пов'язаних з поставками товарів або виконанням робіт;
- правильне відображення цих операцій на рахунках синтетичного і аналітичного обліку для забезпечення достовірної фінансової звітності;
- контроль за своєчасністю платежів і уникнення прострочок, що дозволяє запобігти виникненню штрафних санкцій;
- точність у відображенні виникнення і погашення кредиторської заборгованості, що важливо для фінансової стабільності підприємства.

Ретельний підхід до вирішення цих завдань дозволяє підприємству оптимізувати розрахунки з постачальниками та підрядниками, а також уникнути неконтрольованого зростання дебіторської та кредиторської заборгованості в ході господарської діяльності.

Для забезпечення якісного здійснення розрахунків з постачальниками та підрядниками, всі операції, що супроводжують процес закупівлі, мають бути відображені в обліку. Ці операції отримали назву розрахункових.

Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками здійснюється з використанням окремих бухгалтерських рахунків, визначених Інструкцією до Плану рахунків бухгалтерського обліку, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 (далі — Інструкція № 291).

Згідно з Інструкцією № 291, для обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками застосовуються такі рахунки:

- рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» - основний рахунок для обліку кредиторської заборгованості підприємства перед постачальниками та підрядниками за отримані товари, виконані роботи чи надані послуги. Кредит рахунка: відображає виникнення зобов'язань перед постачальниками. Дебет рахунка: показує погашення заборгованості;

- рахунок 68 «Розрахунки за іншими операціями» - використовується для обліку розрахунків, які не належать до основних поставчань чи підрядних робіт, наприклад, розрахунки за штрафами, неустойками, претензіями;

- рахунок 37 "Розрахунки з різними дебіторами" – може використовуватись для обліку авансів за товарами, роботами та послугами, пов'язаними з основною діяльністю підприємства, коли очікуваний термін поставання перевищує один день. Також на цьому субрахунку здійснюється облік операції з розрахунків з митними брокерами, оплати послуг нотаріусів тощо.

В таблиці 1.2. наведено типові проводки обліку розрахунків з поставачальниками і підрядниками.

Таблиця 1.2.

Типові бухгалтерські проводки обліку розрахунків з поставачальниками і підрядниками

№	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дт	Кт
1.	Отримання товарів, матеріалів чи послуг від поставачальників (з відображенням зобов'язання)	20, 22, 28, 91, 92, 93	63
2.	Визнання ПДВ за отриманими товарами чи послугами (у разі наявності податкової накладної)	641/ПДВ	63
3.	Оплата заборгованості поставачальникам	63	30, 31
4.	Повернення товарів поставачальнику	63	20, 22, 28
5.	Відображено проведення взаємозаліку між покупцем і продавцем	36	63
6.	Попередня оплата поставачальникам (аванси)	371	30, 31
7.	Зарахування авансу після отримання товарів або послуг	20, 22, 28, 91, 92, 93	371

8.	Списання простроченої кредиторської заборгованості (у разі її неможливості погашення)	94	36
----	---	----	----

Джерело: [5].

У процесі господарської діяльності кожна компанія здійснює розрахункові операції з контрагентами, які є ключовою ланкою для забезпечення її ефективного функціонування. Несвоєчасне виконання платежів, некоректне погашення та оцінка кредиторської заборгованості можуть призводити до порушення розрахункової дисципліни. Водночас ефективне управління заборгованістю дозволяє виявляти резерви для її зменшення та контролювати результати її виникнення. З цієї причини облік кредиторської заборгованості приділяє особливу увагу її правильній оцінці та визнанню.

Згідно з чинним законодавством, оцінка розрахунків з постачальниками та підрядниками відображається у балансі за сумою, що підлягає погашенню. Облік таких розрахунків починається з їх визнання, оцінки та реєстрації в системі рахунків бухгалтерського обліку з подальшим відображенням у фінансовій звітності.

Методологічну основу для обліку інформації про розрахунки з контрагентами, її відображення у фінансовій звітності та регламентування цих процесів забезпечує НП(С)БО 11 «Зобов'язання», який встановлює правила ведення обліку та вимоги до звітності щодо зобов'язань підприємства, відповідно до якого:

Зобов'язання - це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди

Для відображення кредиторської заборгованості за розрахунками з постачальниками та підрядниками в бухгалтерському обліку та балансі

підприємства її слід розділити на дві групи відповідно до класифікації зобов'язань, передбаченої в НП(С)БО 11.

Поточні зобов'язання - короткострокові фінансові зобов'язання, які підлягають погашенню протягом поточного операційного циклу підприємства або протягом року з дати складання бухгалтерського балансу

Довгострокові зобов'язання - зобов'язання, які підлягають погашенню протягом більше ніж дванадцяти місяців або протягом періоду, що перевищує один операційний цикл підприємства з дати складання балансу, якщо цей цикл триває більше дванадцяти місяців.

Зобов'язання перед постачальниками та підрядниками повинні бути визнані у бухгалтерії, коли підприємство отримує товар або послугу, а також у разі виконання робіт. Визнання зобов'язання відбувається незалежно від того, чи було проведено фактичний розрахунок.

Зобов'язання визнані, коли:

- товари поставлені або роботи виконані (незалежно від фактичного платежу);
- акт виконаних робіт/послуг підписано;
- товари прийнято на склад або послуги надані.

Оцінка зобов'язань перед постачальниками та підрядниками є важливою складовою обліку, яка забезпечує правильне відображення всіх зобов'язань підприємства. Оцінка таких зобов'язань визначається на основі кількох факторів, зокрема умов договорів, строків погашення, а також інших фінансових аспектів:

Необхідно враховувати такі аспекти:

- вартість товарів/послуг: оцінка зобов'язання здійснюється на основі вартості товарів чи послуг, зазначених у рахунках-фактурах або актах виконаних робіт. Вартість має бути врахована відповідно до умов договору, які можуть включати знижки, надбавки, транспортні витрати або інші складові;

- податок на додану вартість (ПДВ): якщо підприємство є платником ПДВ, то податок, зазначений у рахунках-фактурах, також включається до загальної суми зобов'язання. Оцінка зобов'язань повинна враховувати цю суму, оскільки ПДВ є частиною вартості товарів або послуг, яку підприємство повинно оплатити;

- валюта і курсові різниці: якщо операція проводиться в іноземній валюті, то необхідно враховувати курсові різниці, які можуть вплинути на кінцеву суму зобов'язань. Зобов'язання, що виникають в іноземній валюті, мають бути оцінені за курсом на дату укладення договору або на дату виконання операції, залежно від умов договору;

- термін погашення: оцінка зобов'язань також враховує встановлений термін погашення. Це важливо для класифікації зобов'язань як поточних або довгострокових у фінансовій звітності. Зобов'язання, які підлягають погашенню протягом одного року або одного операційного циклу, класифікуються як поточні, а ті, що погашаються протягом більшого періоду, — як довгострокові;

- виконання умов договору: зобов'язання перед постачальниками та підрядниками можуть включати умови щодо часткових платежів або інші специфікації. Важливою є правильна оцінка виконання умов, зазначених у договорі, для коректного відображення розрахунків у бухгалтерському обліку.

Одним із важливих аспектів обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками є контроль за своєчасністю погашення зобов'язань. Погашення зобов'язань має здійснюватися відповідно до умов договору, і підприємство повинно забезпечити, щоб всі платежі виконувалися вчасно, щоб уникнути штрафних санкцій або неприємних фінансових наслідків.

Якщо є підстави вважати, що постачальник чи підрядник не виконуватиме своїх зобов'язань або що заборгованість не буде погашена вчасно, підприємство має право створити резерв сумнівних боргів. Це дозволяє знизити потенційні збитки, що можуть виникнути внаслідок несплати, та забезпечує коректне відображення фінансового стану підприємства в обліку.

Ведення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками є критично важливим для фінансової стабільності підприємства. Для ефективного управління розрахунками підприємство повинно впроваджувати чітку політику обліку, проводити регулярний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості, своєчасно вживати заходи для погашення боргів та створювати резерви для непогашених заборгованостей. Це дозволяє зберегти контроль за фінансовими

потоками, зменшити фінансові ризики та забезпечити належне виконання договірних зобов'язань.

1.3. Методика обліку розрахунків з покупцями та замовниками

Облік розрахунків з покупцями та замовниками є важливою частиною бухгалтерського обліку, яка забезпечує правильне відображення всіх операцій, пов'язаних з отриманням доходів підприємства від продажу товарів, надання послуг або виконання робіт. Вона включає облік дебіторської заборгованості, оцінку умов розрахунків, управління ризиками та забезпечення точності фінансової звітності.

У період ринкової економіки всі комерційні організації, у тій чи іншій формі, на основі укладених договорів з іншими юридичними та фізичними особами вступають у розрахунково-грошові відносини за поставлені товари, виконані роботи або надані послуги. Організації, які здійснюють закупівлю продукції (робіт чи послуг), зацікавлені в їх отриманні і готові оплатити за це, називаються покупцями або замовниками.

Покупці — це фізичні або юридичні особи, які здійснюють придбання товарів, робіт або послуг.

Замовники — це сторони договору, згідно з яким виготовляється продукція, надаються послуги або виконуються роботи іншою стороною цього договору.

Завданнями обліку розрахунків з покупцями і замовниками є:

1. Своєчасне та правильне документальне оформлення операцій — це включає правильне оформлення рахунків-фактур, актів виконаних робіт, товарно-транспортних накладних та інших первинних документів, що підтверджують операції з продажу товарів, виконання робіт чи надання послуг.

2. Визнання та оцінка дебіторської заборгованості — необхідно своєчасно визнати зобов'язання покупців і замовників, оцінити їх у відповідності до умов договорів та відобразити в обліку на рахунках синтетичного і аналітичного обліку.

3. Правильне відображення доходів — розрахунки з покупцями і замовниками повинні бути коректно відображені в бухгалтерії, що забезпечує правильне обчислення доходів підприємства.

4. Контроль за своєчасністю платежів — здійснення моніторингу за своєчасністю надходження коштів від покупців і замовників, щоб уникнути прострочень і фінансових санкцій.

5. Оцінка ризиків та створення резервів сумнівних боргів — створення резерву на сумнівні борги для зниження можливих фінансових втрат у разі несплати.

6. Погашення дебіторської заборгованості — облік погашення заборгованості шляхом отримання оплат від покупців і замовників або через інші методи розрахунків, такі як взаємозалік.

7. Забезпечення точності фінансової звітності — відображення всіх розрахунків у фінансовій звітності для надання достовірної інформації про фінансовий стан підприємства.

Ці завдання допомагають забезпечити належний контроль за розрахунками з покупцями та замовниками, оптимізувати грошові потоки та підтримувати фінансову стабільність підприємства.

У процесі своєї господарської діяльності підприємство може вступати в розрахункові взаємовідносини з юридичними та фізичними особами. Важливу роль у цьому контексті відіграє правильна організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками.

Для забезпечення якісного здійснення розрахунків з покупцями та замовниками, всі операції, що супроводжують процес продажу товарів, виконання робіт або надання послуг, повинні бути відображені в обліку. Ці операції називаються розрахунковими.

Облік розрахунків з покупцями та замовниками ведеться з використанням окремих бухгалтерських рахунків, визначених Інструкцією до Плану рахунків бухгалтерського обліку, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 (далі — Інструкція № 291).

Згідно з Інструкцією № 291, для обліку розрахунків з покупцями та замовниками застосовуються такі рахунки:

- рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» призначений для узагальнення інформації про розрахунки з покупцями та замовниками за відвантаженою продукцією, товари, виконані роботи й послуги, крім заборгованості, яка забезпечена векселем, а також узагальнюється інформація про розрахунки з учасниками промислово-фінансової групи. Дебет рахунка: відображає виникнення заборгованості покупців і замовників перед підприємством. Кредит рахунка: показує погашення цієї заборгованості;

- рахунок 681 "Розрахунки за авансами отриманими" використовується для обліку сум передоплат, отриманих від покупців і замовників, які ще не підтверджені постачанням товарів, виконанням робіт чи наданням послуг;

- рахунок 37 "Розрахунки з іншими дебіторами" використовується у випадках, коли операції з покупцями чи замовниками мають нестандартний характер, наприклад, у межах сумнівних боргів або інших специфічних розрахунків;

- рахунок 38 "Резерв сумнівних боргів" застосовується для відображення резерву сумнівних боргів, створеного для мінімізації ризиків непогашення заборгованості.

Основні бухгалтерські проводки для обліку розрахунків з покупцями та замовниками наведено в таблиці 1.3.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги виникає, коли підприємство продає товари в кредит, тобто з відстроченням платежу. Важливо правильно організувати облік дебіторської заборгованості для забезпечення прозорості, точності та достовірності даних щодо розрахункових операцій.

Методологія обліку та порядок подання інформації про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності регулюються НП(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість".

Таблиця 1.3.

Типові бухгалтерські проводки обліку розрахунків з покупцями та
замовниками

№	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дт	Кт
1.	Нараховано заборгованість покупцям за відвантажену їм готову продукцію, виконані роботи або надані послуги за цінами реалізації	36	70
2.	Відображено надходження грошей від покупців та замовників за реалізовані товари, роботи та послуги	30, 31	36
3.	Отримано від покупців векселі в рахунок оплати за реалізовані товари, роботи і послуги	182,34	36
4.	Отримано від покупця в рахунок оплати цінні папери (облігації, казначейські зобов'язання), придбані ним на фінансовому ринку	14, 35	36
5.	Відображено проведення взаємозаліку між покупцем і продавцем	63	36
6.	Погашено заборгованість покупця за реалізовані йому товари, роботи і послуги за рахунок раніше одержаного від нього авансу	681	36
7.	Видано вексель в забезпечення заборгованості за недопоставлену продукцію	62	36
8.	Нараховано негативну курсову різницю по дебіторській заборгованості	94	36
9.	Списана дебіторська заборгованість покупців, що визнана безнадійною	38	36
10.	В результаті зміни фінансового стану покупця відновлюється сума його заборгованості, що раніше визнана безнадійною	36	38

Джерело: [5].

Норми цього стандарту застосовуються з урахуванням особливостей оцінки та подання даних про дебіторську заборгованість, які визначаються іншими положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Згідно з НП(С)БО 10, дебіторська заборгованість — це сума зобов'язань дебіторів перед підприємством на конкретну дату.

Під дебіторами розуміють юридичних та фізичних осіб, які внаслідок минулих операцій мають заборгованість перед підприємством у вигляді грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.

Дебіторська заборгованість виникає у випадках, коли підприємство передає свої товари, виконує роботи або надає послуги, але не отримує негайної оплати за них. Це означає, що покупці, замовники або інші дебітори зобов'язані здійснити оплату в майбутньому, згідно з умовами укладених договорів.

Важливо розділяти дебіторську заборгованість за термінами погашення для більш точного обліку та контролю.

При класифікації дебіторської заборгованості зазвичай використовуються такі основні критерії:

1. Термін погашення:
 - поточна дебіторська заборгованість — заборгованість, яка підлягає погашенню протягом одного року або одного операційного циклу підприємства;
 - довгострокова дебіторська заборгованість — заборгованість, термін погашення якої перевищує один рік або один операційний цикл підприємства.
2. Статус заборгованості (прострочена або не прострочена):
 - термінова заборгованість — зобов'язання, які повинні бути погашені в межах визначеного терміну;
 - прострочена заборгованість — заборгованість, яка не була погашена у встановлений термін і перевищує його, що вимагає додаткового контролю;
 - відстрочена заборгованість — заборгованість, термін погашення якої був змінений або перенесений за домовленістю з контрагентом.
3. Вид зобов'язання (за характеристиками заборгованості):
 - заборгованість за товарними операціями — виникає в результаті постачання товарів або надання послуг;
 - заборгованість за фінансовими операціями — пов'язана з наданням кредитів, позик або іншими фінансовими зобов'язаннями;
 - інші види заборгованості — відображають інші види зобов'язань, які не належать до товарних чи фінансових.

4. Стан дебітора (платоспроможність контрагента):

- сумнівні борги — заборгованість, яка підлягає додатковому контролю через сумніви щодо платоспроможності контрагента;

- безнадійні борги — заборгованість, яка не може бути погашена через неплатоспроможність або банкрутство контрагента.

5. Групування за дебіторами:

- заборгованість за покупцями — облік заборгованості, що виникла через продаж товарів або надання послуг покупцям;

- заборгованість за замовниками — виникає в результаті виконання робіт або надання послуг замовникам.

6. Валюта операцій:

- заборгованість у національній валюті — заборгованість, що виникає внаслідок операцій в національній валюті;

- заборгованість в іноземній валюті — заборгованість за операціями, здійсненими в іноземній валюті, з урахуванням курсових різниць.

Достовірна оцінка дебіторської заборгованості важлива для правильного відображення інформації в облікових регістрах і звітності. Принцип обачності вимагає застосування методів оцінки, які запобігають завищенню активів.

НП(С)БО 10 визначає методи оцінки дебіторської заборгованості:

- при зарахуванні на баланс — за фактичною вартістю на момент передачі товарів або надання послуг, включаючи ПДВ (якщо застосовується) ;

- на дату складання звітності — з урахуванням платоспроможності контрагентів, курсових різниць та резервів на сумнівні борги;

- при списанні як безнадійної — за умови, що борг неможливо стягнути, він списується через резерв сумнівних боргів або як витрати.

Згідно з НП(С)БО 10, поточна дебіторська заборгованість відображається за чистою реалізаційною вартістю в балансі. Це означає, що вона обчислюється як сума короткострокової дебіторської заборгованості за вирахуванням резерву на сумнівну заборгованість. Резерв сумнівних боргів є важливим інструментом для управління ризиками непогашення заборгованості.

Резерв створюється для покриття можливих втрат через неповернуті борги або борги, по яких минув строк позовної давності. Якщо є підстави вважати, що заборгованість не буде погашена своєчасно, потрібно вжити заходів для її коригування в балансі через резерв сумнівних боргів.

Облік розрахунків з покупцями та замовниками є ключовою частиною бухгалтерського обліку, що дозволяє підприємству ефективно управляти доходами та витратами, контролювати дебіторську заборгованість та забезпечувати фінансову стабільність. Важливим аспектом цього процесу є правильна класифікація дебіторської заборгованості, включаючи її терміни погашення, статус, вид зобов'язання та платоспроможність контрагентів. Застосування резерву сумнівних боргів допомагає зменшити ризики непогашення заборгованості, а також забезпечує більш точне відображення фінансових результатів.

Згідно з НП(С)БО 10, підприємство має визначити методи оцінки дебіторської заборгованості на момент її зарахування на баланс, на дату складання звітності та при списанні безнадійних боргів. Важливо, щоб усі операції з покупцями та замовниками були своєчасно та правильно документовані, а також контролювалися відповідно до умов договорів. Тільки так можна забезпечити достовірність фінансової звітності та уникнути фінансових втрат через прострочену або сумнівну заборгованість.

РОЗДІЛ 2.

МЕТОДИКО-ПРАКТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ТОВ «АКТІС УКРАЇНА» З ДЕБІТОРАМИ І КРЕДИТОРАМИ

2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Актіс Україна»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Актіс Україна» є юридичною особою приватного права, створеною шляхом об'єднання майна учасників – громадян України. Товариство функціонує відповідно до чинного законодавства України, зокрема норм Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Закону України «Про господарські товариства» та інших нормативно-правових актів, а також на підставі затвердженого Статуту.

Місцезнаходження юридичної особи: Україна, 49044, м.Дніпро, вул. Ливарна 4 офіс 502, код за ЄДРПОУ 38545340, Товариство знаходиться на загальній ситемі оподаткування та є платником ПДВ.

Метою діяльності Товариства є здійснення виробничої, господарської та іншої діяльності, спрямованої на отримання прибутку. Предметом діяльності є здійснення усіх видів господарської, фінансово-економічної, виробничо-господарської та науково-дослідної діяльності, дозволеної чинним законодавством. Основним видом діяльності визначено неспеціалізовану оптову торгівлю запасними частинами для промислового обладнання та самим обладнанням.

Додаткові види діяльності включають:

- надання в оренду будівельного устаткування, техніки, вантажних та легкових автомобілів;
- добування корисних копалин, надання допоміжних послуг у цій сфері;
- виробництво, ремонт та обслуговування машин, устаткування, транспортних засобів;
- оптова торгівля устаткуванням для промисловості та будівництва;
- вантажний автомобільний транспорт, складське господарство, а також різання та оздоблення каменю.

Товариство здійснює бухгалтерський та оперативний облік своєї діяльності, складає фінансову, податкову та статистичну звітність відповідно до вимог чинного законодавства. Бухгалтерський облік ведеться за допомогою програмного забезпечення BAS, що забезпечує автоматизацію облікових процесів та мінімізує ризик людських помилок.

ТОВ «Актіс Україна» використовує програму BAS для ведення бухгалтерського обліку, що забезпечує автоматизацію процесів і знижує ризик людських помилок. Програмне забезпечення дозволяє здійснювати аналіз даних, а також формувати звітність у відповідності з чинними стандартами.

Для цілей бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності застосовуються національні стандарти бухгалтерського обліку і План рахунків, затверджений наказом МФУ від 30.11.1999 № 291. Для узагальнення інформації про витрати підприємства використовувати рахунки класу 9 «Витрати діяльності» і класу 8 «Витрати за елементами» і складання фінансової звітності за формами № 1-м, № 2-м, затвердженими НП(С)БО 25 "Спрощена фінансова звітність".

Розглянемо основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «Актіс Україна» за 2021 – 2023 рр. таблиця 2.1.

Аналізуючи фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «Актіс Україна» за 2021-2023 роки, можна зробити висновок, що підприємство у 2023 році зазнало як позитивних, так і негативних змін у своїй діяльності. З одного боку, компанія змогла збільшити чистий дохід на 5,1% у 2023 році порівняно з 2022 роком, що свідчить про незначне поліпшення фінансових результатів. Однак, порівняно з 2021 роком, виручка значно знизилась, що вказує на загальний спад у бізнесі за останні два роки.

Таблиця 2.1.

Основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «Актіс Україна»
за 2021 – 2023 рр.

	Показники	2021 р.	2022 р.	2023р.	Відхилення 2022 2023 р.	
					абс., +/-	відн.,%.
1.	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	82887,7	39 668,6	41 695,6	2027	5,1
2.	Інші операційні доходи	4147,6	7723	1313	- 6410	-83
3.	Інші доходи	880,4	153,9	100,2	-53,7	-34,9
4.	Поточні витрати, усього, тис. грн. у т.ч.:	85375,4	46724,4	39904,3	-6820,1	-14,6
	Собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг , тис. грн.	68084,4	30909,4	28015	-2894,4	-9,4
	інші операційні витрати, тис. грн.	17271	15351,9	11708	-3643,9	-23,7
	інші витрати, тис. грн.	20	463,1	181,3	-281,8	-60,9
5.	Затратомісткість, коеф.	1,03	1,18	0,93	-0,25	-21,2
6.	Прибуток від діяльності до оподаткування, тис. грн.	2540,3	821,1	3204,5	2383,4	290,3
	- частка прибутку у чистому доході, %	3	2	7,7	5,7	285
7.	Чистий прибуток (збиток) тис. грн.	2083,1	668,7	2627,7	1959	293
8.	Середньооблікова численність працівників, чол.	23	15	12	3	20
9.	Фонд оплати праці, тис. грн.	197,6	176,7	193,9	17,2	9,7
	- частка у чистому доході, %	0,24	0,45	0,47	0,02	4,4
10.	Середня заробітна плата, тис. грн в місяць/чол.	8,6	11,8	16,1	4,3	36,4
11.	Середньорічна вартість основних засобів (залишкова вартість) , тис. грн.	2886,5	2255	5936	3681	163,2
12.	Коефіцієнт зносу основних засобів	2,1	2,82	1,1	-1,72	-61
13.	Фондовіддача	28,7	17,6	7	-10,6	-60,2
14.	Середньорічна вартість оборотних активів	33074,7	32234,5	22825,7	-9408,8	-29,2
15.	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,5	1,2	1,8	0,6	50
16.	Активи підприємства, тис. грн.. у тому числі:	45958,8	23651,6	30190,8	6539,2	27,6
	- необоротні активи	2886,5	2255	5936	3681	163,2
	- оборотні активи	43072,3	21396,6	24254,8	2858,2	11,7
17.	Пасиви підприємства, тис. грн.. у тому числі:	45958,8	23651,6	30190,8	6539,2	27,6
	- власний капітал	6468,3	7137	9764,7	2627,7	36,8
	- довгострокові зобов'язання	5150	16,2	2285,9	2269,7	14010,5
	- поточні зобов'язання	34340,5	16498,4	18140,2	1641,8	9,9
18.	Рентабельність активів, %	180	168	138	-30	-17,9
19.	Рентабельність власного капіталу, %	32	9	27	-18	-200

Джерело: узагальнено автором за ТОВ «Актіс Україна»

Зменшення інших операційних доходів і доходів взагалі на 83% та 34,9% відповідно, а також скорочення чисельності працівників на 20 осіб, може свідчити про зниження додаткових джерел доходу та оптимізацію штатів, що могли б допомогти скоротити витрати на оплату праці. При цьому, зниження поточних витрат на 14,6% та затратомісткості на 21,2% є позитивними сигналами, які вказують на покращення ефективності діяльності підприємства та успішну оптимізацію витрат. Збільшення прибутку на 290,3% та зростання чистого прибутку на 293% свідчить про поліпшення фінансових результатів, що важливо для стабільності та розвитку підприємства.

Разом з тим, підприємство здійснило значні інвестиції в основні засоби, що відображається в збільшенні їх вартості на 163,2% та зниженні коефіцієнта зносу на 61%, що може свідчити про оновлення та модернізацію основних засобів. Однак це призвело до падіння фондівдачі на 60,2%, що вказує на зниження ефективності використання нових активів для генерування доходу.

Також слід зазначити зменшення оборотних активів на 29,2%, що може бути результатом скорочення запасів або зниження рівня дебіторської заборгованості. Однак, зростання коефіцієнта оборотності оборотних активів на 50% є позитивним фактором, що свідчить про покращення ефективності використання оборотних ресурсів.

На основі даних фінансової звітності підприємства (Додаток А -В) проведемо горизонтальний, вертикальний та факторний аналіз ТОВ «Актіс Україна» за останні 3 роки. (Додаток Д-Ж)

Згідно з горизонтальним та вертикальним аналізом балансу ТОВ «АКТИС УКРАЇНА» за 2021-2023 роки, можна зробити наступні загальні висновки. Активи компанії демонструють певні зміни. У 2022 році оборотні активи знизилися на 50,32% через скорочення запасів і іншої дебіторської заборгованості, що може свідчити про тимчасові фінансові труднощі або зміни в операційній діяльності. Однак у 2023 році спостерігається зростання оборотних активів на 13,36%, що пов'язано зі збільшенням дебіторської заборгованості та грошей. Необоротні активи зменшилися в 2022 році, але значно зросли на 163,24% у 2023 році, що

свідчить про активні капіталовкладення в основні засоби. Частка необоротних активів в структурі активів збільшилася з 6,3% у 2021 році до 19,7% у 2023 році, що вказує на збільшення інвестицій у довгострокові активи.

Структура пасивів також змінилася. Власний капітал компанії стабільно зростає: у 2022 році на 10,34%, а в 2023 році на 36,82%. Це вказує на покращення фінансової стійкості завдяки нарощенню нерозподіленого прибутку. Частка власного капіталу в загальній структурі пасивів зростає з 14,07% у 2021 році до 32,35% у 2023 році, що свідчить про зміцнення фінансової стійкості підприємства. Поточні зобов'язання зменшилися на 51,96% у 2022 році, зокрема завдяки зниженню кредиторської заборгованості, але в 2023 році спостерігалось незначне зростання на 9,95%. Частка поточних зобов'язань зменшилася з 74,72% у 2021 році до 60,08% у 2023 році, що вказує на зменшення залежності від короткострокових зобов'язань.

Загалом, аналіз балансу ТОВ «АКТІС УКРАЇНА» свідчить про стабілізацію фінансової структури підприємства в 2023 році після значних змін у 2022 році. Підприємство акцентувало увагу на збільшенні інвестицій у довгострокові активи та зміцненні власного капіталу, що сприяло покращенню фінансової стійкості.

Рентабельність (доходність) власного капіталу є самим важливим показником фінансового аналізу, який показує, наскільки зростає (або зменшується) кожна грошова одиниця власного капіталу за певний період часу (як правило, за рік). Для визначення факторів та їх впливу на рентабельність власного капіталу використовують модель фінансового розкладання, що була розроблена менеджерами фірми „Du Pont”:

$$P_{BK} = P_{\Pi} \times K_{OA} \times K_{Z}, \quad (2.1)$$

Де P_{BK} – рентабельність власного капіталу;

P_{Π} – рентабельність продукції;

K_{OA} – коефіцієнт оборотності активів;

K_{Z} - коефіцієнт заборгованості.

$$\begin{aligned}
 P_{BK} &= \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка}} \times \frac{\text{Виручка}}{\text{Активи}} \times \frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}} = \\
 &= \frac{\text{стр.2350 } \Phi.2}{\text{стр.2000 } \Phi.2} \times \frac{\text{стр.2000 } \Phi.2}{\text{стр.1300 } \Phi.1} \times \frac{\text{стр.1300 } \Phi.1}{\text{стр.1495 } \Phi.1} .
 \end{aligned}
 \tag{2. 2}$$

Модель фінансового розкладання ґрунтується на добутку таких показників, як:

- рентабельність продукції (Чистий прибуток / Виручка);
- оборотність активів (Виручка / Активи) ;
- коефіцієнт заборгованості (Активи / Власний капітал).

На підставі даних фінансового звіту (Додаток А - В) розраховуємо значення фінансових коефіцієнтів за 2021 – 2023 рік:

Рентабельність власного капіталу:

$$P_{BK}^{2021} = \text{ЧП} / \text{ВК} = 2083,1 / 6468,3 = 0,322$$

$$P_{BK}^{2022} = \text{ЧП} / \text{ВК} = 668,7 / 7137 = 0,093$$

$$P_{BK}^{2023} = \text{ЧП} / \text{ВК} = 2627,7 / 9764,7 = 0,269$$

Рентабельність продукції:

$$P_{\Pi}^{2021} = 2083,1 / 82887,7 = 0,025$$

$$P_{\Pi}^{2022} = 668,7 / 39668,6 = 0,0169$$

$$P_{\Pi}^{2023} = 2627,7 / 41695,6 = 0,063$$

Коефіцієнт оборотності активів :

$$K_{OA}^{2021} = 82887,7 / 45958,8 = 1,804$$

$$K_{OA}^{2022} = 39668,6 / 23651,6 = 1,6772$$

$$K_{OA}^{2023} = 41695,6 / 30190,8 = 1,381$$

Коефіцієнт заборгованості:

$$K_3^{2021} = 45958,8 / 6468,3 = 7,105$$

$$K_3^{2022} = 23651,6 / 7137 = 3,3139$$

$$K_3^{2023} = 30190,8 / 9764,7 = 3,0918$$

Результати розрахунку фінансових коефіцієнтів представлені у таблиці 2.2.

Коефіцієнти фінансового розкладання
рентабельності власного капіталу

	Показники	2021	2022	2023	Індекси (відносні відхилення) ст.3/ст.2	Індекси (відносні відхилення) ст.4/ст.3
1	Рентабельність власного капіталу (Рвк)	0,322	0,093	0,269	0,289	0,176
2	Рентабельність продукції (Рп)	0,025	0,0169	0,063	0,676	3,72
3	Коефіцієнт оборотності активів (Кoa)	1,804	1,6772	1,381	0,929	0,82
4	Коефіцієнт заборгованості (Кз)	7,105	3,3139	3,0918	0,466	0,93

Джерело: узагальнено автором за ТОВ «Актіс Україна»

За результатами фінансового розкладання показника рентабельності власного капіталу будуємо графік, на якому відображаємо вплив факторів та його результуючу величину та динаміку Рис. 2.1.

У 2021 році рентабельність власного капіталу була найвищою (0,322), що свідчить про ефективне використання капіталу. У 2022 році показник суттєво знизився до 0,093 через падіння чистого прибутку чи зростання капіталу. У 2023 році Рвк покращився до 0,269, але не досяг рівня 2021 року. Рентабельність продукції у 2021–2022 роках залишалася низькою (0,025 та 0,0169 відповідно), але у 2023 році значно зросла до 0,063, що демонструє покращення прибутковості продажів. Коефіцієнт оборотності активів у 2021 році був найвищим (1,804), проте у 2022 і 2023 роках поступово знижувався до 1,6772 та 1,381, вказуючи на уповільнення використання активів для генерування виторгу. Коефіцієнт заборгованості був надто високим у 2021 році (7,105), що свідчить про значну залежність від залучених коштів, але у 2022 та 2023 роках він знизився до 3,3139 та 3,0918, що вказує на покращення структури капіталу.

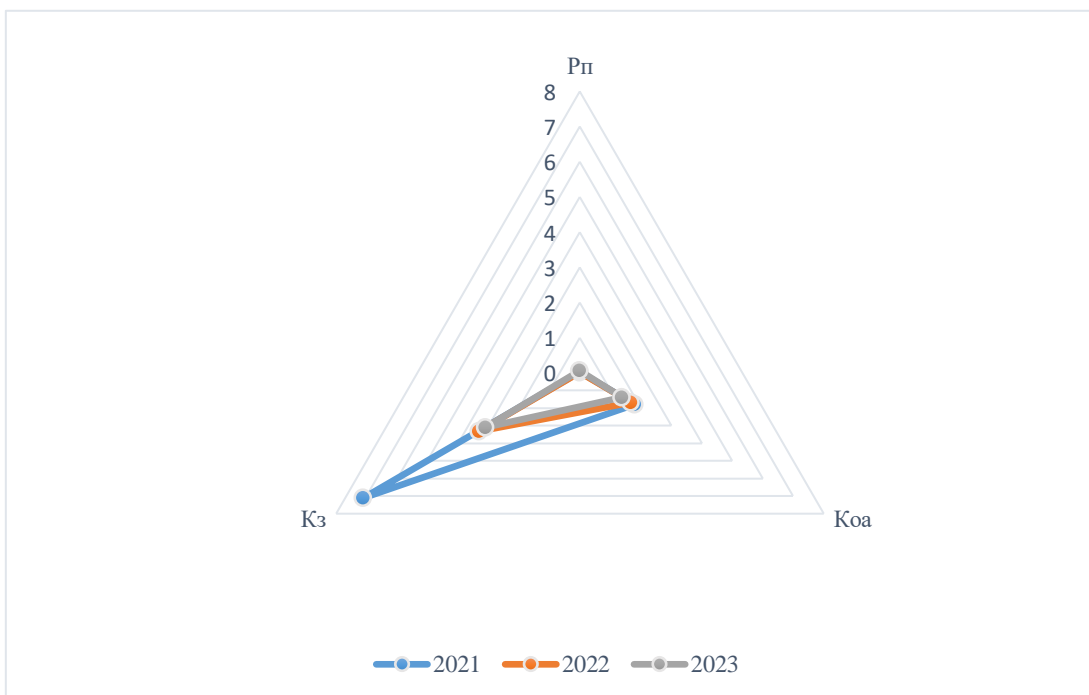


Рис. 2.1. Показники фінансового розкладання рентабельності власного капіталу

Загалом, динаміка показників свідчить про необхідність підвищення ефективності використання активів і збереження оптимального рівня заборгованості для стійкого зростання.

Здатність підприємства своєчасно і повністю розрахуватися за поточними зобов'язаннями характеризує його платоспроможність та визначається коефіцієнтами, які розраховуються як співвідношення окремих статей активу до поточних зобов'язань:

- коефіцієнт поточної ліквідності

$$K_{\text{пот}} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{\text{стр.1195 } \Phi.1}{\text{стр.1695 } \Phi.1}, \quad (2.10)$$

- коефіцієнт швидкої ліквідності

$$\begin{aligned} K_{\text{шв}} &= \frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \\ &= \frac{\text{стр.1195 } \Phi.1 - \text{стр.1100 } \Phi.1}{\text{стр.1695 } \Phi.1}, \end{aligned} \quad (2.11)$$

- коефіцієнт абсолютної ліквідності

$$K_{abc} = \frac{\text{Поточні фінансові інвестиції} + \text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{\text{стр.1160}\Phi.1 + 1165\Phi.1}{\text{стр.1695}\Phi.1} \quad (2.12)$$

Результати розрахунку представлені у таблиці 2.4 та рис.2.2.

Таблиця 2.4

Аналіз платоспроможності підприємства

№ п/п	Коефіцієнт	2021	2022	2023	Рекомендований інтервал
1	Коефіцієнт поточної ліквідності	1,25	1,3	1,34	1-2
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,87	0,89	0,99	0,75-1
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,002	0,06	0,07	0,20-0,25

Джерело: узагальнено автором за ТОВ «Актіс Україна»

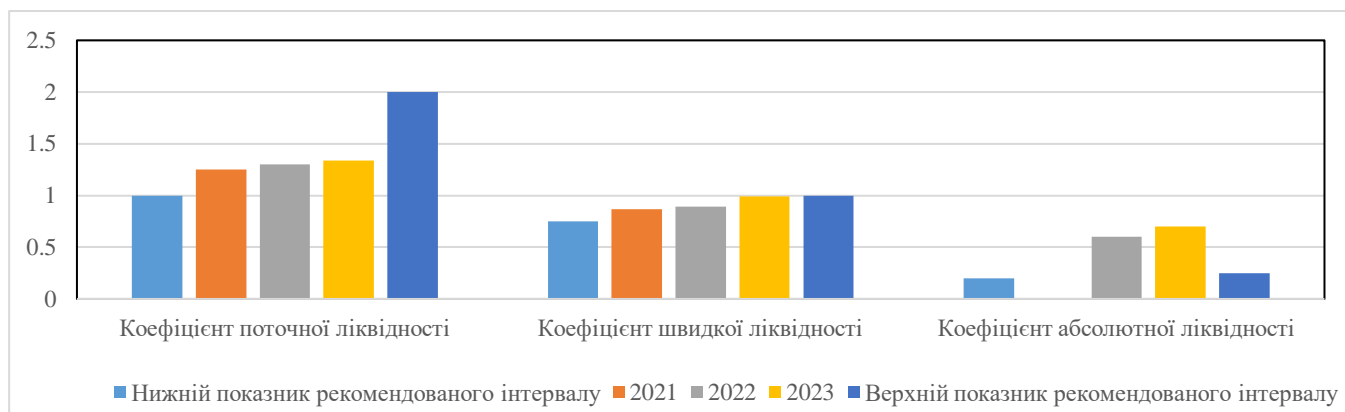


Рис. 2.2. Динаміка коефіцієнтів аналізу платоспроможності підприємства

Джерело: узагальнено автором за ТОВ «Актіс Україна»

Аналіз платоспроможності підприємства показує, що коефіцієнт поточної ліквідності упродовж 2021–2023 років зріс з 1,25 до 1,34, що знаходиться у межах рекомендованого інтервалу 1–2. Це свідчить про достатню спроможність підприємства покривати поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів. Коефіцієнт швидкої ліквідності також покращився, збільшившись з 0,87 у 2021 році

до 0,99 у 2023 році, що перевищує мінімальне значення рекомендованого інтервалу (0,75–1). Це вказує на зростання можливості погашати зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів (грошових коштів, дебіторської заборгованості).

Однак коефіцієнт абсолютної ліквідності залишається суттєво нижчим за рекомендований інтервал (0,20–0,25). У 2021 році він становив лише 0,002, у 2022 році — 0,06, а у 2023 році — 0,07. Це означає, що підприємство має недостатній обсяг грошових коштів для негайного покриття зобов'язань, що може бути потенційним ризиком у разі раптових фінансових труднощів.

Загалом показники свідчать про відносно стабільну платоспроможність підприємства, але низький рівень абсолютної ліквідності потребує додаткової уваги для покращення короткострокової фінансової стабільності.

Аналіз фінансово-економічних показників ТОВ «Актіс Україна» за 2021–2023 роки свідчить про наявність як позитивних, так і негативних тенденцій у діяльності підприємства. Позитивними моментами є зростання чистого доходу у 2023 році на 5,1% порівняно з 2022 роком, суттєве збільшення чистого прибутку на 293%, покращення ефективності витрат через зниження затратомісткості на 21,2%, а також інвестиції у модернізацію основних засобів, що знизило їх зношеність на 61%. Крім того, зростання власного капіталу та зменшення залежності від короткострокових зобов'язань свідчать про зміцнення фінансової стійкості підприємства.

Разом з тим, спостерігаються певні негативні тенденції, зокрема зниження виручки порівняно з 2021 роком, зменшення операційних та інших доходів, падіння фондівіддачі на 60,2%, а також уповільнення обороту активів та запасів. Низький рівень абсолютної ліквідності свідчить про недостатній обсяг грошових коштів для покриття негайних зобов'язань, що може становити ризик у разі фінансових труднощів.

Загалом підприємство демонструє прогрес у покращенні фінансових результатів та оптимізації витрат, проте воно потребує уваги до підвищення ефективності використання активів, збільшення грошових резервів і стабілізації динаміки доходів для забезпечення сталого розвитку.

2.2. Особливості організації обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками

Розрахунки з постачальниками та підрядниками є критично важливою частиною облікової діяльності, оскільки закупівля товарів є основою діяльності підприємства. Забезпечення ефективного контролю за цими розрахунками та добре організований облік дозволяють мінімізувати ризики, пов'язані з непостачанням, штрафами через неправильне оформлення договорів, а також виникненням кредиторської та дебіторської заборгованості. У сучасних умовах для забезпечення фінансової стабільності підприємства необхідно належно організовувати облік розрахунків з постачальниками та підрядниками. Високий рівень кредиторської заборгованості може негативно вплинути не лише на фінансовий стан підприємства, але й на його здатність функціонувати.

Підприємство закуповує обладнання та запчастини для гірничо-збагачувальних підприємств, що є основною частиною його бізнесу. Враховуючи специфіку товарів, важливим є забезпечення належного обліку як самих поставок, так і технічного обслуговування та ремонтів обладнання.

ТОВ «Актіс Україна» активно співпрацює з постачальниками з Європи та США, такими як CMS Corcor Limited (Великобританія), група компаній KEESTRACK, WUYI SLON MACHINERY CO., LTD, Astec, CDE, Amar. Це вимагає від підприємства не лише ретельного дотримання умов контрактів, але й врахування специфіки валютних операцій, оскільки значна частина розрахунків відбувається в іноземних валютах.

Особливість організації обліку розрахунків з постачальниками Товариства «Актіс Україна» полягає в комплексному підході до контролю та документування всіх аспектів, що стосуються закупівель і міжнародних операцій з постачальниками, особливо нерезидентами. Ключові аспекти цього процесу включають:

- контроль та перевірка постачальника-нерезидента. Перед укладанням угод з іноземними постачальниками важливо здійснити детальну перевірку їх

фінансової стабільності, репутації на ринку, а також відповідності умовам угоди. Перевірити належність організаційно-правової форми нерезидента та кінцевих бенефіціарів;

- вибір правильних умов співпраці для запобігання ризикам невиконання умов контракту. Для забезпечення виконання зобов'язань ТОВ «Актіс Україна» вибирає надійних постачальників і укладає контракти з чітко визначеними умовами, включаючи строки поставки, якість товарів, умови оплати та гарантії. Юридичний контроль і чітка взаємодія з постачальниками допомагають мінімізувати ризики неналежного виконання угод;

- документування валютних операцій. Оскільки підприємство співпрацює з міжнародними постачальниками, необхідно правильно оформлювати всі документи, що підтверджують валютні операції. Це включає Invoice, Swift, контракти, специфікації, митні декларації та інші документи, які мають юридичну силу, щоб уникнути помилок у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, а також виконання податкових зобов'язань;

- контроль коливань валютних курсів. Враховуючи, що більшість операцій з іноземними постачальниками здійснюється у валюті угоди, важливо здійснювати моніторинг коливань валютних курсів для мінімізації валютних ризиків. ТОВ «Актіс Україна» оперативно коригує свої фінансові показники в разі значних коливань курсів, а також планує фінансові операції таким чином, щоб зафіксувати вигідні курсові умови;

- ведення валютних рахунків. Для здійснення міжнародних розрахунків і платежів підприємство має відповідні валютні рахунки. Це дозволяє забезпечити зручність і швидкість операцій при виконанні оплат за товарні поставки, а також уникнути проблем з виконанням платіжних зобов'язань через невідповідність валютних рахунків або відсутність необхідної валютної ліцензії;

- своєчасне відображення операцій у бухгалтерії. Враховуючи міжнародний характер розрахунків, своєчасне відображення всіх операцій у бухгалтерському обліку є критично важливим для точного визначення фінансових результатів та платіжної дисципліни. Регулярне оновлення облікових записів

дозволяє мінімізувати помилки при складанні звітності та покращити контроль над виконанням фінансових зобов'язань;

- ведення обліку за кожним постачальником та підрядником. Облік ведеться окремо для кожного постачальника та підрядника, що дозволяє деталізувати інформацію про розрахунки з кожним контрагентом. Це забезпечує можливість контролювати терміни сплати, суми до сплати, а також перевіряти наявність боргів перед кожним постачальником;

- облік в розрізі кожного документа (рахунку) на сплату. Кожен платіж чи зобов'язання щодо постачання товарів чи послуг фіксується в обліку за допомогою документів, таких як рахунки-фактури, накладні, акти виконаних робіт та інші. Це дозволяє здійснити точний контроль за розрахунками та забезпечити відповідність між даними бухгалтерії та фактичними постачаннями.

У процесі взаємодії з міжнародними постачальниками можуть бути застосовані різні умови оплати: попередня оплата, післяплата, акредитиви тощо. Тому важливо забезпечити терміновість платежів для уникнення штрафів та збереження хороших відносин з постачальниками підприємство повинно чітко слідкувати за термінами оплати і наявністю фінансових ресурсів, контроль кредиторської заборгованості та своєчасне виконання зобов'язань перед постачальниками.

Кредиторська заборгованість та розрахунки з постачальниками і підрядниками є важливою складовою фінансової діяльності підприємства, що полягає в обов'язках перед зовнішніми контрагентами за отримані товари, роботи або послуги, що ще не оплачено. Всі розрахунки з постачальниками та підрядниками повинні бути правильно оформлені та обліковуватися в бухгалтерії для уникнення помилок та забезпечення точності фінансової звітності.

Для обліку кредиторської заборгованості ТОВ «Актіс Україна» використовує наступні рахунки:

- рахунок 63 – Розрахунки із постачальниками і підрядниками;
- рахунок 64 – Розрахунки за податками та платежами;
- рахунок 65 – Розрахунки зі страхування;

- рахунок 66 – Розрахунки по оплаті праці;
- рахунок 68 – Розрахунки по іншим операціям.

Основні етапи обліку кредиторської заборгованості:

1. Формування заборгованості. Кредиторська заборгованість формується на основі договорів з постачальниками, підрядниками та іншими контрагентами. Вона може виникати через товарні поставки, виконання робіт або надання послуг.

2. Облік заборгованості. Облік кредиторської заборгованості ведеться на рахунках 63 "Розрахунки з постачальниками і підрядниками" (для товарних поставок), 64 "Розрахунки за податками та платежами" (для податкових зобов'язань) тощо. Важливо також вести аналітичний облік по кожному контрагенту, щоб забезпечити точність і своєчасність платежів.

3. Погашення заборгованості. Кредиторська заборгованість погашається шляхом здійснення платежів на користь контрагентів. Це може бути здійснено в різних формах: готівкою, через банківські перекази, в рамках товарного кредиту або за допомогою векселів.

Товариство «Актіс Україна» використовує оплати кредиторської заборгованості через банківські перекази, користується товарним кредитом та має досвід роботи з простими виданими векселями.

Товарний кредит є формою розрахунків між підприємствами, при якій постачальник надає покупцю право на оплату отриманого товару (послуг) через певний проміжок часу. Цей вид кредиту дозволяє підприємствам отримати необхідні товари або послуги без необхідності негайної оплати. Товарний кредит є однією з форм відстрочення платежу, що дозволяє підприємствам покращити своє оборотне фінансування.

Вексель є цінним папером, що засвідчує безумовне зобов'язання боржника сплатити певну суму грошей кредитору в зазначений термін. У господарському обігу вексель може бути використаний як інструмент розрахунків або як забезпечення товарних або грошових зобов'язань. Векселі можуть бути перевідними або простими, залежно від умов угоди. Типи векселів:

- простий вексель — це зобов'язання боржника (покупця) сплатити певну суму на користь кредитора (постачальника) в зазначений термін;
- перевідний вексель (тратта) — вексель, який може бути переданий іншій особі для отримання платежу.

Векселі можуть використовуватися як інструмент для погашення заборгованості. Підприємство може виписати вексель постачальнику замість грошового платежу, і за цим векселем постачальник отримає право на оплату в майбутньому або може бути використаний для отримання товару в кредит, і навіть бути переданий іншому підприємству як форма забезпечення заборгованості. Векселі, які підприємство використовує для розрахунків, відображаються в бухгалтерії на рахунку 62 «Короткострокові векселі видані». Виписка векселя є підтвердженням заборгованості, яка потім погашається у встановлений термін.

Товарний кредит і векселі є інструментами, які можуть бути використані для управління кредиторською заборгованістю. Товарний кредит дозволяє відтермінувати оплату за отримані товари або послуги, тим самим зменшуючи необхідність у негайних грошових платежах, але збільшуючи поточну заборгованість. Вексель може бути використаний як метод погашення заборгованості чи забезпечення виконання умов контракту, що є альтернативою звичайним розрахункам.

Розрахунки з постачальниками та підрядниками є важливою частиною фінансової діяльності підприємства, і їх ефективне управління критично важливе для стабільності та успішної роботи бізнесу. Для підприємства, що працює з міжнародними постачальниками, важливою є не тільки правильна організація обліку, але й уважний контроль за валютними операціями, дотримання умов контрактів, а також моніторинг фінансових ризиків, зокрема коливань валютних курсів.

Використання таких інструментів, як товарний кредит та векселі, дозволяє знизити фінансове навантаження на підприємство, зокрема через відстрочку платежів. Водночас, для зменшення ризиків і забезпечення платіжної дисципліни необхідно мати чітке документальне оформлення всіх операцій, ведення

аналітичного обліку і своєчасне погашення заборгованості. Усі ці елементи дозволяють забезпечити точність бухгалтерської звітності, зберегти фінансову стабільність та уникнути штрафів чи інших фінансових наслідків.

Таким чином, грамотна організація обліку розрахунків і розумне використання фінансових інструментів, таких як товарний кредит і векселі, сприяє підвищенню ефективності підприємства та мінімізації фінансових ризиків.

2.3. Особливості обліку дебіторської заборгованості

Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками полягає у визначенні і застосуванні ефективних методів і способів ведення первинного обліку, виборі форми організації бухгалтерського обліку, а також у створенні системи аналітичного обліку. Важливим аспектом є застосування раціонального контролю за цими операціями.

Розрахунки з покупцями та замовниками мають важливе значення в системі управління дебіторською заборгованістю, від ефективності якого залежить фінансовий стан підприємства та його здатність своєчасно виконувати зобов'язання перед контрагентами.

Розрахунки з покупцями та замовниками, як частина дебіторської заборгованості, вимагають детальної уваги не тільки при визначенні і класифікації, а й у питаннях організації обліку цього елемента.

Облік розрахунків з покупцями є однією з ключових складових бухгалтерського та управлінського обліку в ТОВ «Актіс Україна», що здійснює закупівлю товару у нерезидентів і реалізацію його резидентам. Для компанії важливо правильно організувати облік з урахуванням специфічних умов договорів, які передбачають зміни вартості товару в залежності від курсових коливань валют.

ТОВ «Актіс Україна» закуповує товар у нерезидентів і продає резидентам, в відповідних договорах міститься чітке регулювання цінової політики, що зокрема включає пункт: «ціна на товар встановлюється у національній валюті України - гривнях за одиницю в грошовому еквіваленті до Євро, на умовах, обумовлених в

рахунках на оплату або специфікаціях, що додаються до Договору і складають його невід'ємну частину. У випадку, якщо протягом 5-ти (п'яти) днів після виставлення рахунку на оплату курс євро по міжбанку до гривні на день оплати змінився більше або менше ніж на 3%, то Продавець має право перерахувати вартість Товару, згідно закриття курсу Євро на міжбанку <http://minfin.com.ua/currency/> на день що передуює оплаті. Вартість товару що вже оплачена, зміни не підлягає».

ТОВ «Актіс Україна» використовує дві автоматизовані бази — бухгалтерську та управлінську, що дозволяє значно спростити та оптимізувати процес обліку.

У програмі ВАР менеджер з продажів створює господарські операції з реалізації товарів, враховуючи зміни курсу валют. Це дає можливість автоматично відслідковувати наявність курсових різниць, що виникають при зміні валютного курсу між моментом виставлення рахунку та датою оплати.

Оскільки ціна товару залежить від курсу євро, важливо, щоб система обліку мала механізми для фіксації курсових різниць. Це дозволяє підприємству точно розраховувати суми до сплати і вчасно вносити зміни у рахунки відповідно до коливань курсу.

Моніторинг курсу євро здійснюється через ресурс minfin.com.ua, що дає можливість оперативно відслідковувати зміни курсу та відповідно коригувати вартість товару на момент оплати.

Облік дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги здійснюється на рахунку 36 "Розрахунки з покупцями та замовниками", який використовується для обліку заборгованості за реалізовану продукцію, надані послуги чи виконані роботи. У межах цього рахунку Товариство веде облік на субрахунку 361 "Розрахунки з вітчизняними покупцями". На рахунку 36 відображаються розрахунки за відвантаженою продукцію, виконані роботи і надані послуги, а також платежі, які надійшли від покупців у вигляді авансів чи часткової оплати.

Аналітичний облік ведеться окремо за кожним покупцем і кожним виставленим рахунком, що дозволяє контролювати стан розрахунків і уникати помилок.

Для обліку розрахунків, не пов'язаних безпосередньо з реалізацією продукції, використовується рахунок 37 "Розрахунки з іншими дебіторами", зокрема субрахунок 377, де підприємство враховує надану фінансову допомогу та розрахунки з митними органами.

Облік виданих підзвітних коштів ведеться на активно-пасивному субрахунку 372 «Розрахунки з підзвітними особами». За дебетом субрахунку відображаються суми, видані підзвітним особам. За кредитом субрахунку фіксуються суми, підтверджені звітами та відповідними документами, а також кошти, внесені на розрахунковий рахунок підприємства підзвітними особами як повернення невикористаних авансів.

Аналітичний облік організовано за кожною фізичною особою, яка отримала грошові кошти під звіт, що дозволяє контролювати розрахунки окремо по кожному підзвітному.

Діяльність будь-якого підприємства спрямована на задоволення потреб споживачів шляхом придбання та реалізації необхідних товарів і послуг. У сучасних умовах такі операції здійснюються як на умовах передоплати, так і з відстрочкою платежу. Утворення дебіторської заборгованості зазвичай виникає у випадках здійснення авансових платежів за товари, роботи чи послуги, або ж при їх реалізації з оплатою в майбутньому.

Продаж товарів чи надання послуг з відстрочкою платежу вимагає особливого підходу до організації бухгалтерського обліку таких операцій, що включає постійний контроль за станом дебіторської заборгованості та своєчасне отримання коштів для її погашення в межах ефективного управління фінансами компанії.

Облік дебіторської заборгованості з покупцями та іншими дебіторами є невід'ємною частиною фінансового обліку, оскільки дає змогу ефективно контролювати розрахунки з контрагентами, підтримувати ліквідність підприємства і забезпечувати стабільність його фінансового стану.

Аналіз дебіторської заборгованості допомагає підприємству не лише контролювати стан розрахунків з контрагентами, але й своєчасно виявляти ризики,

пов'язані з несплатою, та розробляти заходи для їх зниження. Це важлива частина управління фінансовою стабільністю та ліквідністю

Згідно з НП(С)БО 10, дебіторська заборгованість може бути класифікована як сумнівна або безнадійна, залежно від фінансового стану боржника.

Сумнівними боргами є поточні дебіторські заборгованості, щодо яких існують сумніви в їх погашенні боржником. Причини для виникнення сумнівів можуть бути різноманітними: боржник має фінансові труднощі, є затримки у виплатах або він має погіршене фінансове становище. Такі борги можуть виникнути через проблеми в самій компанії-кредиторі, такі як неякісне управління дебіторською заборгованістю, або через економічні труднощі боржника. Це не означає, що борг неможливо погасити, але на момент обліку є певна невизначеність.

Безнадійними боргами вважаються такі поточні дебіторські заборгованості, щодо яких є впевненість, що їх не буде погашено. Це може бути у випадку, коли боржник оголошений банкрутом або коли минув термін позовної давності, і вже неможливо юридично вимагати від боржника виплати. Визнання боргу безнадійним впливає на фінансовий результат підприємства, зокрема зменшується дохід, оскільки підприємство визнає втрату.

Наявність безнадійного боргу є підставою для списання заборгованості з бухгалтерських рахунків, що також має вплив на фінансові показники підприємства, зокрема на прибуток. Списання боргу у такому випадку не здійснюється за рахунок зменшення доходу, а за рахунок зменшення резерву сумнівних боргів, який вже був сформований.

Підприємства можуть визнати дебіторську заборгованість безнадійною навіть без наявності документального підтвердження, якщо виконуються будь-які з наступних умов:

- минув термін позовної давності (зазвичай 3 роки);
- є впевненість, що боржник не зможе погасити заборгованість (наприклад, у разі банкрутства боржника).

У разі визнання безнадійного боргу, він списується з рахунків за рахунок резерву сумнівних боргів, що формується на дату складання балансу. Якщо сума резерву недостатня, безнадійна заборгованість списується на інші операційні витрати підприємства.

Відповідно до практичного досвіду існують два основних методи списання безнадійних боргів:

Метод прямого списання — заборгованість списується безпосередньо в той період, коли стає відомо, що вона не буде погашена. Цей метод є простим у використанні, але в Україні він не застосовується, оскільки порушує принцип відповідності доходів та витрат за період і ускладнює точне визначення моменту, коли борг можна вважати безнадійним.

Метод нарахування резерву — цей метод передбачає оцінку безнадійних боргів на основі загальної дебіторської заборгованості підприємства, із застосуванням певних підходів до оцінки (наприклад, на основі даних балансу або звіту про фінансові результати). Метод нарахування резерву відповідає міжнародним стандартам і дозволяє краще відображати реальний фінансовий стан компанії.

Величина резерву сумнівних боргів визначається на основі платоспроможності окремих дебіторів, питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції на умовах наступної оплати або на підставі класифікації дебіторської заборгованості. Це дає змогу більш точно оцінити ймовірність того, що певні борги не будуть погашені, та правильно відобразити цю інформацію в обліку.

Створення резерву сумнівних боргів дозволяє підприємству точно відобразити реальну суму, яку можна очікувати від дебіторської заборгованості, з урахуванням ймовірності її непогашення, зменшити можливі фінансові втрати від непогашених боргів, а також більш точно прогнозувати майбутні фінансові результати. Крім того, відповідно до законодавства, нарахування резерву може знизити оподатковувану базу підприємства, що дозволяє зменшити податкові витрати.

Величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів:

1. Метод абсолютної суми сумнівної заборгованості: Цей метод передбачає визначення величини резерву на основі аналізу платоспроможності окремих дебіторів. За результатами цього аналізу встановлюється, які борги є найбільш ризикованими, і на ці суми створюється резерв. Бухгалтерські проведення за методом абсолютної суми сумнівної заборгованості Дт 943 (Втрати від сумнівних боргів) — Кт 38 (Резерв сумнівних боргів). При цьому проводка відображає створення резерву на конкретну суму, що на думку підприємства є сумнівною.

2. Метод застосування коефіцієнта сумнівності: Величина резерву розраховується шляхом множення залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності, який визначається підприємством. Бухгалтерські проведення за методом застосування коефіцієнта сумнівності Дт 943 (Втрати від сумнівних боргів) — Кт 38 (Резерв сумнівних боргів). У разі, коли резерву вже більше, ніж потрібно, проводиться зменшення через зворотні проводки: Дт 38 (Резерв сумнівних боргів) — Кт 943 (Втрати від сумнівних боргів).

Згідно з обліковою політикою ТОВ «Актіс Україна», підприємство не застосовує нарахування резерву сумнівних боргів, а натомість використовує метод прямого списання дебіторської заборгованості.

Наразі Товариство має дебіторську заборгованість, але не вважає її сумнівною або безнадійною. Прийняття такого рішення обґрунтоване тим, що підприємства не можуть бути впевнені в погашенні своїх заборгованостей через складну ситуацію, яка склалася в умовах воєнного стану в Україні. Дебіторська заборгованість буде переглянута і оцінена в момент, коли буде завершено воєнний стан, і стане очевидно, що підприємства відновили свою діяльність у повному обсязі та відновили свою платоспроможність.

Таким чином, компанія поки що утримується від визнання заборгованості сумнівною чи безнадійною, виходячи з актуальних умов і непередбачуваності економічної ситуації, що може змінитися після завершення воєнного стану та стабілізації економіки.

2.4. Документування операцій за розрахунками з контрагентами

Фінансово-господарська діяльність підприємства неможлива без належного документального оформлення всіх здійснених операцій. Для забезпечення розрахункової дисципліни за розрахунками з контрагентами повинна бути своєчасно та повністю зафіксована в відповідних документах. Документування, як складова частина методу бухгалтерського обліку, визначається як процес створення документів із застосуванням різних методів та засобів для відображення інформації на матеріальних носіях.

У сучасних умовах, коли підприємства мають справу з численними постачальниками, покупцями та іншими контрагентами, організація ефективного документообігу є критично важливою. Проблеми в документообігу можуть призвести до серйозних фінансових та правових наслідків, включаючи штрафні санкції, за несвоєчасне оприбуткування цінностей або затримки у виконанні платіжних зобов'язань. Зокрема, організація розрахунків без належного документального оформлення може негативно вплинути на фінансовий стан підприємства, спричинити порушення податкового законодавства та порушення правового статусу компанії.

Правильна організація документообігу на підприємстві сприяє уникненню таких ризиків, забезпечуючи не лише правомірність, але й ефективність фінансових розрахунків. Документування розрахунків з контрагентами включає низку важливих документів, що допомагають контролювати всі аспекти взаємодії з партнерами, чітко фіксувати зобов'язання і здійснені платежі.

Нижче наведено схему документообігу па підприємстві ТОВ «Актіс Україна»
рис. 2.1.

Документування операцій за розрахунками з контрагентами є важливою частиною фінансово-господарської діяльності підприємства. Належне оформлення та правильне використання документів допомагає забезпечити прозорість та точність розрахунків, а також уникнути порушень у бухгалтерському обліку та податкових зобов'язаннях.

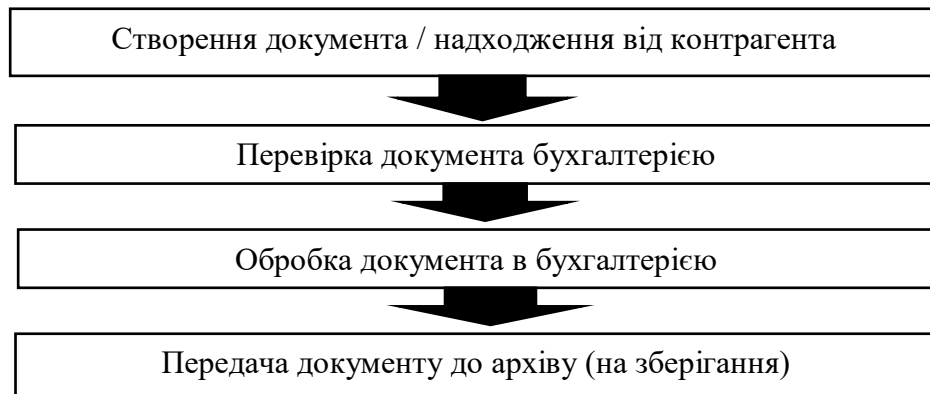


Рис.2.3. Схема документообігу підприємства

Джерело: узагальнено автором.

Перелік основних документів, які використовуються при розрахунках з контрагентами на підприємстві:

1. Договір купівлі-продажу є основним документом, що регулює умови поставки товарів або надання послуг між підприємством та контрагентом.
2. Рахунок, invoice, специфікація документ, які виставляються постачальником товару чи послуг.
3. Податкова накладна виписується для підтвердження факту постачання товару чи послуги між платниками ПДВ.
4. Акт виконаних робіт або наданих послуг складається при виконанні робіт або наданні послуг.
5. Видаткова накладна оформляється при відвантаженні товарів покупцю
6. Митна декларація складається для оформлення товарів при перетині митного кордону.
6. Товарно-транспортна накладна (ТТН) підтверджує факт перевезення товару від продавця до покупця.
7. Акт звірки розрахунків використовують для перевірки та підтвердження наявної заборгованості між підприємством і контрагентами.

8. Платіжна інструкція підтверджує факт здійснення оплати за товар чи послугу. Квитанція включає інформацію про платника, отримувача, суму, дату та спосіб оплати.

9. Довіреність є документом, що надає представнику або іншій особі право діяти від імені підприємства для виконання певних операцій (наприклад, отримання товарів або підписання інших документів).

10. Банківські виписки підтверджують безготівкові розрахунки між підприємствами

Для обліку імпорتنих операцій ТОВ «Актіс Україна» використовує специфічні документи, серед яких: зовнішньоекономічні договори купівлі-продажу, що регулюють умови співпраці;

- специфікації до контрактів, що деталізують умови поставок;
- invoice (рахунок-фактура), що підтверджує митну вартість товару;
- транспортні накладні, такі як CMR, авіа накладні, коносаменти та товарно-транспортні накладні, що підтверджують умови перевезення та доставку;
- довідка про транспортні витрати, що входять до митної вартості товару, яка є важливою складовою розрахунку вартості імпорту;
- акти виконаних робіт/наданих послуг за митно-брокерські послуги та транспортно-експедиційні витрати

Ці документи забезпечують точний облік та контроль за імпортними операціями та відповідністю митних вимог.

На підприємстві ТОВ «Актіс Україна» основним методом розрахунків з контрагентами є безготівковий розрахунок, що має кілька переваг:

- контроль грошового обігу — безготівкові платежі забезпечують чіткий контроль за рухом коштів на рахунках підприємства;
- широкі кредитні можливості — взаємодія з банківською системою дозволяє отримувати додаткові кредитні ресурси для розвитку підприємства;
- прискорення обігу грошових засобів — безготівкові платежі забезпечують швидкість проведення розрахунків, що дозволяє оперативно розв'язувати фінансові питання.

Вексель є одним із способів розрахунку за товари або послуги, що використовує підприємство. Для правильного оформлення таких операцій Товариство використовує відповідні документи:

1. Договір або додаток до договору, що містить пункт про наявність умови розрахунку векселем. У договорі або його додатках повинна бути чітко зазначена умова розрахунку векселем.

2. Акт приймання-передачі векселя — підтверджує факт передачі товару або послуги в обмін на вексель. Він є доказом виконання зобов'язань однією зі сторін і слугує офіційним підтвердженням операції, здійсненої через вексель.

3. Довіреність на одержання цінностей — документ, що надає уповноваженій особі право отримати вексель.

4. Передавальний надпис — запис на векселі, що підтверджує перехід прав на вексель або товар. Цей надпис є підтвердженням того, що відповідний вексель або права на товар було передано від однієї сторони до іншої.

Належне документування операцій з контрагентами є важливим аспектом фінансово-господарської діяльності підприємства. Коректне ведення обліку, своєчасне оформлення необхідних документів та їх належна організація допомагають уникнути ризиків, пов'язаних з фінансовими санкціями, забезпечити ефективність фінансових розрахунків і підтримувати стабільність підприємства. Зокрема, організація правильного документообігу допомагає запобігти помилкам у розрахунках з контрагентами та забезпечує своєчасне виконання зобов'язань, що сприяє безперебійній діяльності компанії.

РОЗДІЛ 3.

АНАЛІЗ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З ДЕБІТОРАМИ І КРЕДИТОРАМИ

3.1. Результати аналізу розрахунків ТОВ «Актіс Україна» з контрагентами

Аналіз структури та динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості є важливою складовою фінансового аналізу діяльності підприємства. Він дозволяє оцінити ефективність управління розрахунками з контрагентами, виявити потенційні проблеми в обліку та взаємодії з клієнтами, постачальниками, підрядниками та іншими сторонами, а також розробити стратегії для поліпшення платіжної дисципліни та фінансової стабільності підприємства.

Аналіз динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості дає змогу оцінити зміни в заборгованості протягом певного періоду та виявити тенденції, які можуть свідчити про поліпшення або погіршення платіжної дисципліни.

В умовах ринкової економіки кредиторська заборгованість є однією з форм комерційного кредиту та важливим чинником стабілізації фінансового стану підприємства.

3.1.1. Аналіз кредиторської заборгованості

Кредиторська заборгованість відображає зобов'язання підприємства перед контрагентами, постачальниками, банками та іншими кредиторами. Вона є важливим елементом фінансової стійкості підприємства, оскільки на її основі розраховуються коефіцієнти ліквідності і платоспроможності. Аналіз кредиторської заборгованості починається з оцінки її частки у загальному обсязі фінансових ресурсів підприємства., що наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Склад і структура джерел утворення оборотних коштів

Джерело оборотних засобів	На кінець 2021	На кінець 2022	На кінець 2023	%, 2021	%, 2022	%, 2023
Власний капітал	6 468,3	7 137,0	9 764,7	14,07	30,17	32,35
Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	5 150,0	16,2	2 285,9	11,2	0,07	7,57
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	20 329,2	14 976,0	14 299,7	44,23	63,32	47,36
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	594,1	63,9	429,2	1,3	0,27	1,42
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	0	37,0	44,0	0	0,16	0,15
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	0	138,7	164,5	0	0,59	0,55
Інші поточні зобов'язання	13 417,2	1 282,8	3 202,8	29,2	5,42	10,60
Всього	45 958,8	23 651,6	30 190,8	100	100	100

Джерело: узагальнено автором за ТОВ «Актіс Україна»

З таблиці 3.1 видно, що структура джерел утворення оборотних коштів за 2021–2023 роки змінилася. Найбільше збільшилась частка власного капіталу, що зросла з 14,07% у 2021 році до 32,35% у 2023 році, що свідчить про покращення фінансової стабільності підприємства. Одночасно зменшилась частка довгострокових зобов'язань, що у 2022 році складала лише 0,07%, але до 2023 року знову зросла до 7,57%. Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги залишалась значною протягом усіх років, однак її частка в 2023 році знизилась порівняно з 2022 роком. Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом та з оплати праці показали незначні зміни, в той час як інші поточні зобов'язання спершу знизились, а в 2023 році знову зросли. Загалом, структура джерел оборотних коштів демонструє зміни в управлінні фінансами підприємства, зокрема зміцнення фінансової незалежності завдяки зростанню власного капіталу.

Розглянемо поточну кредиторську заборгованість за товари, роботи та послуги в розрізі контрагентів (Додаток 3) та наведемо динаміку кредиторської заборгованості за 2021 -2023 роки.

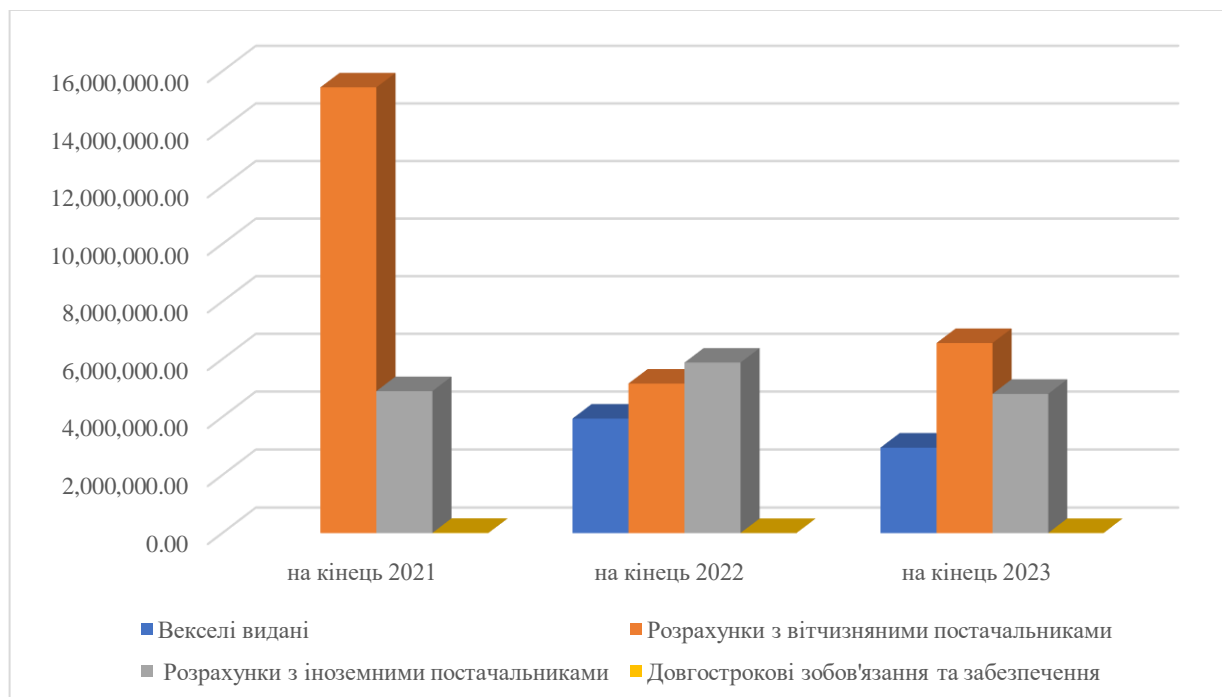


Рис.3.1 Динаміка кредиторської заборгованості

Джерело: узагальнено автором за ТОВ «Актіс Україна»

Аналіз поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги в розрізі контрагентів показує, що загальна сума заборгованості зменшилася з 20 329 141,09 тис. грн у 2021 році до 14 975 993,12 тис. грн у 2022 році, а потім до 14 299 679,92 тис. грн у 2023 році. Це свідчить про скорочення заборгованості та покращення управління розрахунками з кредиторами.

У структурі заборгованості частка розрахунків з вітчизняними постачальниками (рахунок 631) зменшилась із 75,94% у 2021 році до 34,40% у 2022 році, але знову зросла до 45,87% у 2023 році. Основним кредитором є ТОВ "АГРОМАТРИКС", яке стабільно займає понад 25% у структурі заборгованості. Заборгованість цього контрагента залишалась практично незмінною у 2022–2023 роках, складаючи 3 848 125,38 тис. грн.

Частка розрахунків з іноземними постачальниками (рахунок 632) зросла з 24,06% у 2021 році до 39,26% у 2022 році, а у 2023 році знизилась до 33,54%. Основним іноземним постачальником є CMS Sercor Limited (Великобританія), частка якого варіювалася від 23,53% до 33,85%.

Короткострокові векселі (рахунок 621) з'явилися у структурі у 2022 році з часткою 26,33% і зменшилися до 20,59% у 2023 році.

Серед інших ключових контрагентів варто відзначити ТОВ "ТРАНСРЕСУРС АВТО", заборгованість перед яким суттєво зменшилася з 20,15% у 2021 році до 5,11% у 2023 році. Також помітне зростання заборгованості перед ТОВ "Фастенко В. В. ФОП" у 2023 році, яка склала 1 035 999,00 тис. грн (7,24%).

Товариство мало довгострокові кредити в 2021 та 2023 роках, в 2022 році відображено довгострокове забезпечення за розрахунками по відпустках.

Загалом спостерігається тенденція до зменшення заборгованості перед великими кредиторами, що вказує на ефективне управління кредиторською заборгованістю підприємства.

Розглянемо поточну кредиторську заборгованість за строками розрахунків (Додаток К) та проведемо динаміку Рис.3.2.

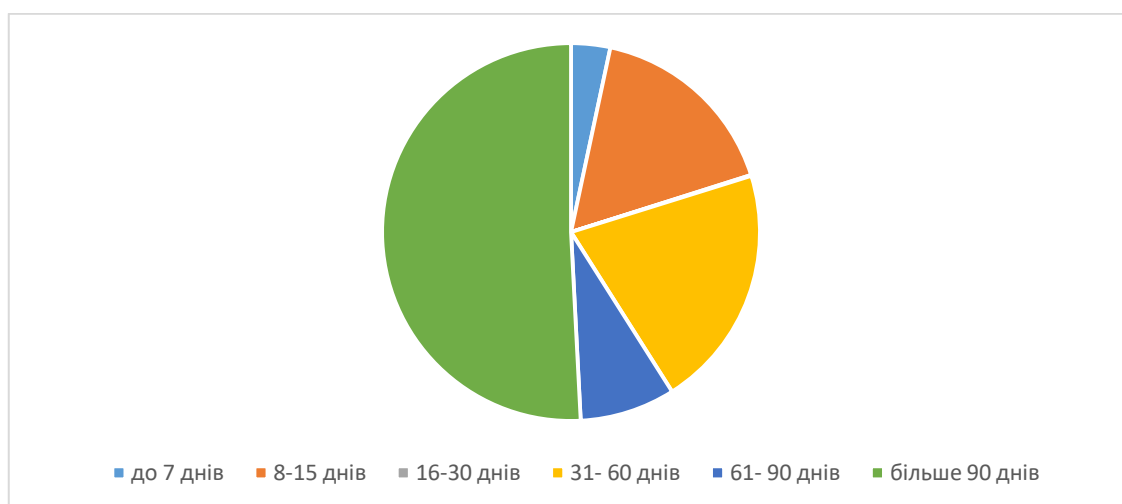


Рис. 3.2. Кредиторська заборгованість підприємства по строках

Джерело: узагальнено автором за ТОВ «Актіс Україна»

Дані таблиці додатка та рис.3.2. свідчать про значну частку простроченої заборгованості, оскільки понад половина загальної суми (5 727 169 грн) припадає

на борги з простроченням понад 90 днів. Основна заборгованість зосереджена у декількох постачальників, зокрема ТОВ «АГРОМАТРИКС» та ТОВ «ТРАНСРЕСУРС АВТО», у яких уся сума боргів прострочена на понад 90 днів. Це може вказувати на труднощі з погашенням боргів у певних напрямках діяльності підприємства. У межах строків до 7 днів сума заборгованості складає 424 095 грн, що свідчить про часткове дотримання графіків оплати, зокрема перед CMS Sercon Limited. Невеликі суми заборгованості перед такими постачальниками, як ПрАТ «Київстар» та ТОВ «Нова Пошта», свідчать про регулярну оплату незначних рахунків. Значна частка боргів із простроченням понад 90 днів спостерігається перед іноземними постачальниками, такими як ISENMANN Siebe GmbH та ХАВЕР ВУ, що може бути пов'язано з валютними коливаннями або економічними обмеженнями. Загалом підприємству необхідно зосередитися на зменшенні частки простроченої заборгованості, особливо з великим терміном прострочення, через покращення фінансової дисципліни, активізацію переговорів із постачальниками та оптимізацію управління грошовими потоками.

3.1.2. Аналіз дебіторської заборгованості

Аналіз дебіторської заборгованості є важливою складовою оцінки фінансового стану підприємства, адже він дозволяє визначити ефективність управління розрахунками з покупцями та замовниками. Стан дебіторської заборгованості безпосередньо впливає на ліквідність та фінансову стабільність підприємства, адже несвоєчасна оплата з боку контрагентів може створити ризики касових розривів і перешкоджати виконанню зобов'язань перед кредиторами. Розглянемо склад і динаміку дебіторської заборгованості підприємства детальніше таблиця 3.2. та рис. 3.3..

Аналіз складу і структури дебіторської заборгованості

Розрахунки з дебіторами	На кінець 2021	На кінець 2022	На кінець 2023	%, 2021	%, 2022	%, 2023
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	5 286,0	9 444,0	14 201,9	19,77	70,38	88,34
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0	1 271,6	0	0	9,48	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	21 449,9	2 702,8	1 874,3	80,23	20,14	11,66
Всього	26 735,9	13 418,4	16 076,2	100	100	100

Джерело: узагальнено автором за ТОВ «Актіс Україна»

Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги значно зросла — з 19,77% у 2021 році до 88,34% у 2023 році. Це може свідчити про збільшення обсягів продажу або про проблеми з погашенням заборгованості клієнтами, що потребує уваги з боку компанії щодо вдосконалення процесів стягнення заборгованості.

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом з'явилася лише в 2022 році, але вже в 2023 році знову зникла, що свідчить про ефективне виконання зобов'язань бюджетними органами або зміни в механізмах розрахунків з державою.

Водночас зменшення іншої поточної дебіторської заборгованості, що включає аванси постачальникам та видану фінансову допомогу, є позитивним сигналом про оптимізацію фінансових процесів та зменшення залежності від авансування та погашення позик контрагентів у вигляді фінансової допомоги. Це свідчить про ефективніше управління ресурсами та зниження фінансових зобов'язань. У той же час, зростання частки дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги може вказувати на збільшення фінансових ризиків, що потребує уваги в контексті погашення заборгованості та підтримки ліквідності компанії.

Таким чином, загальний висновок полягає в тому, що компанія зменшила частку проблемної дебіторської заборгованості, але повинна зосередитися на

контролі за ростом заборгованості за товари, роботи та послуги, щоб уникнути потенційних фінансових ризиків у майбутньому.

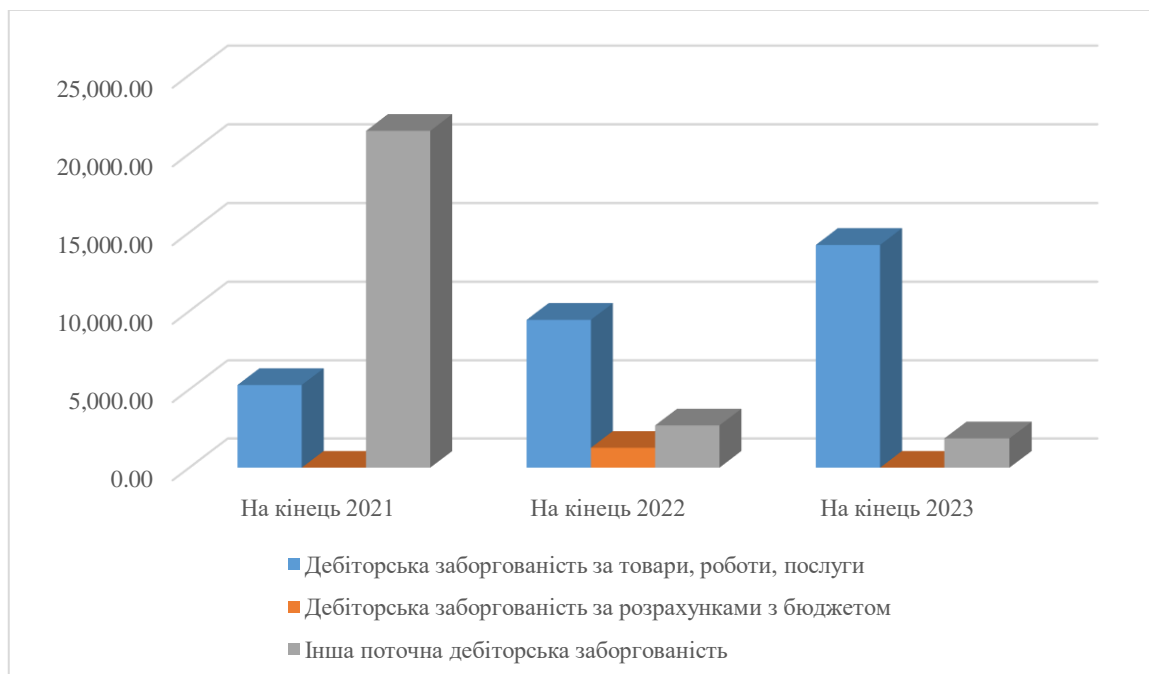


Рис. 3.3. Динаміка дебіторської заборгованості

Джерело: узагальнено автором за ТОВ «Актіс Україна»

На рисунку 3.3 наведено графічне відображення змін у складі та структурі дебіторської заборгованості ТОВ «Актіс Україна» за період з 2021 по 2023 роки. Він ілюструє зростання частки заборгованості за товари, роботи та послуги, скорочення іншої поточної заборгованості, а також відсутність дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом на кінець 2023 року. Ці зміни свідчать про оптимізацію фінансових процесів компанії, водночас вказуючи на необхідність посиленого контролю за управлінням дебіторською заборгованістю.

Для оцінки структури та динаміки дебіторської заборгованості покупців ТОВ «Актіс Україна» було проведено аналіз заборгованості у розрізі контрагентів за період 2021–2023 років (Додаток Л). Такий підхід дозволяє визначити, які з контрагентів мали найбільший вплив на загальний обсяг заборгованості, а також оцінити зміни в частках кожного контрагента у загальній структурі дебіторської

заборгованості. Це є важливим інструментом для управління фінансовими потоками та мінімізації ризиків, пов'язаних із несвоєчасним виконанням зобов'язань покупцями.

Аналіз даних свідчить про суттєве зростання дебіторської заборгованості покупців ТОВ «Актіс Україна». Загальний обсяг заборгованості збільшився з 5 287,95 тис. грн у 2021 році до 14 201,91 тис. грн у 2023 році. Найбільшими боржниками компанії у 2023 році є контрагенти "АКТІС ГРУП" із заборгованістю 6 331,69 тис. грн (44,58% від загального обсягу) та "АКТІС ГРАНІТ" із заборгованістю 2 482,12 тис. грн (17,48%). Разом вони формують 62,06% загальної дебіторської заборгованості.

Водночас заборгованість деяких контрагентів, таких як "Бетон-Центр" (930,78 тис. грн або 6,55%) та "Граніт ТОВ" (2 248,51 тис. грн або 15,83%), також зростає. Заборгованість інших контрагентів, таких як "ОВРУЧ СТОУН" (917,13 тис. грн або 6,46%), залишилася незмінною.

Однак підприємство має достатній рівень клієнтів-замовників, які є відповідальними у сфері розрахунків, про що свідчить зменшена заборгованість або її відсутність.

Таким чином, підприємство демонструє загалом позитивні результати у роботі з клієнтами, але висока концентрація заборгованості серед окремих покупців потребує більш ретельного контролю, а також активної роботи зі зменшення заборгованості основних боржників.

Для забезпечення глибшого аналізу дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги важливо розглянути структуру боргів у розрізі строків їх погашення. Це дозволяє оцінити не лише загальний обсяг заборгованості, але й визначити її потенційну ризикованість залежно від тривалості прострочення.

Дані, наведені в Додатку М, демонструють загальну суму дебіторської заборгованості та її розподіл за строками залежно від кожного контрагента, що дозволяє детально оцінити рівень платіжної дисципліни клієнтів компанії.

Загалом, заборгованість становить 14 201 912 гривень, з яких значна частина є простроченою. Більшість заборгованості належить до категорії понад 90 днів (10

878 193 гривні), що свідчить про проблеми з ліквідністю у багатьох покупців. Меншу частину заборгованості займають суми до 7 днів (35 760 гривень) та між 8 і 15 днями (1 131 234 гривні), що свідчить про деякі строки, де заборгованість ще не набула серйозного характеру. Інші категорії заборгованості мають також незначну частку в загальному обсязі.

Загальна тенденція свідчить про високий рівень простроченої заборгованості, що може вказувати на проблеми у виконанні платіжних зобов'язань покупцями, а також на можливі фінансові труднощі у компаніях, які мають найбільші суми прострочення.

3.1.3. Аналіз політики товарного кредиту

Фінансова стійкість підприємства багато в чому залежить від ефективного управління кредиторською та дебіторською заборгованостями. Ці два аспекти фінансової діяльності відображають баланс між зобов'язаннями компанії перед постачальниками та правами вимоги до своїх клієнтів. Відповідне співвідношення між ними дозволяє підтримувати оптимальний рівень ліквідності, забезпечуючи своєчасне виконання зобов'язань і підтримання стабільних ділових відносин.

Кредиторська заборгованість відображає обсяги боргів підприємства перед його контрагентами, включаючи постачальників, банки та інші сторони. Її структура і динаміка вказують на здатність компанії своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Дебіторська заборгованість, у свою чергу, характеризує обсяги коштів, які компанія очікує отримати від клієнтів. Високий рівень дебіторської заборгованості може свідчити про ризики для ліквідності через затримки платежів з боку клієнтів.

Для повного розуміння фінансового стану підприємства важливо оцінити не лише обсяги цих зобов'язань, але й їхнє співвідношення, що є показником балансу між кредиторськими та дебіторськими потоками. В таблиці 3.3. наведено порівняння дебіторської та кредиторської заборгованостей за 2021-2023 роки.

Таблиця 3.3.

Порівняння кредиторської та дебіторської заборгованостей

Кредиторська заборгованість	На кінець 2021	На кінець 2022	На кінець 2023	Дебіторська заборгованість	На кінець 2021	На кінець 2022	На кінець 2023
Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	5 150,0	16,2	2 285,9	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	5 286,0	9 444,0	14 201,9
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	20 329,2	14 976,0	14 299,7	Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0	1 271,6	0
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	594,1	63,9	429,2	Інша поточна дебіторська заборгованість	21 449,9	2 702,8	1 874,3
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	0	37,0	44,0				
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	0	138,7	164,5				
Всього	26 073,3	15 231,8	17 223,3	Всього	26 735,9	13 418,4	16 076,2

Джерело: узагальнено автором за ТОВ «Актіс Україна»

Динаміка кредиторської та дебіторської заборгованості підприємства за 2021–2023 роки свідчить про поступову стабілізацію фінансового стану. Кредиторська заборгованість скоротилася з 26 073,3 тис. грн у 2021 році до 17 223,3 тис. грн у 2023 році, що вказує на покращення розрахунків із зобов'язаннями. Дебіторська заборгованість також зменшилася з 26 735,9 тис. грн у 2021 році до 16 076,2 тис. грн у 2023 році. Основне скорочення відбулося за рахунок іншої поточної дебіторської заборгованості, тоді як заборгованість за товари та послуги значно зростає. У підсумку, співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю стало більш збалансованим, що вказує на зниження ризиків і поступове вирівнювання фінансових потоків.

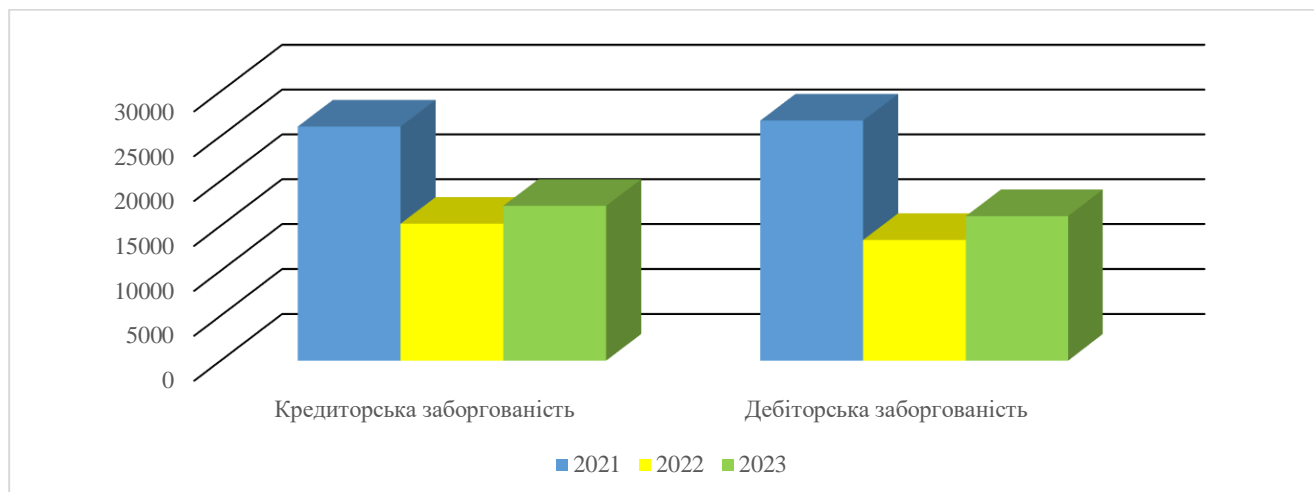


Рис. 3.4. Динаміка кредиторської та дебіторської заборгованості підприємства за 2021-2023 роки

Джерело: узагальнено автором за ТОВ «Актіс Україна»

Перш за все, порівняльний аналіз слід доповнити розглядом такого важливого відносного показника, як співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості. Цей показник дозволяє оцінити баланс між зобов'язаннями компанії перед постачальниками та боргами, що мають бути сплачені їй клієнтами. Співвідношення цих заборгованостей дає змогу краще зрозуміти, наскільки ефективно компанія управляє своїми фінансовими потоками та чи є у неї достатньо коштів для виконання своїх зобов'язань. Якщо дебіторська заборгованість перевищує кредиторську, це може вказувати на проблеми з ліквідністю, оскільки компанія може мати труднощі в забезпеченні платіжної здатності, навіть якщо її клієнти затримують платежі. З іншого боку, якщо кредиторська заборгованість більша за дебіторську, це може свідчити про затримки з оплатою постачальникам, що може погіршити взаємини з партнерами і збільшити ризики фінансової нестабільності. Таким чином, аналіз цього співвідношення дозволяє отримати більш повну картину платіжної дисципліни компанії, що є ключовим фактором для забезпечення її фінансової стабільності та розвитку.

Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості, що розраховується за формулою:

$$\text{Кспівв.} = \text{ДЗ} / \text{КЗ} \quad (3.1)$$

де Кспівв. – коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості;

ДЗ – загальна сума дебіторської заборгованості, тис. грн.;

КЗ – загальна сума кредиторської заборгованості, тис. грн.

Нормативне значення цього показника визначено в межах від 1,5 до 2. Тобто нормальним вважається стан, коли кредиторська заборгованість перевищує дебіторську не більше, ніж у 2 рази, але не менше, ніж у 1,5 рази. Розрахуємо відповідний показник:

$$\text{Кспівв.}^{2021} = 26\,735,9 / 26\,073,3 = 1,025$$

$$\text{Кспівв.}^{2022} = 13\,418,4 / 15\,231,8 = 0,881$$

$$\text{Кспівв.}^{2023} = 16\,076,2 / 17\,223,3 = 0,933$$

У 2021 році коефіцієнт співвідношення складав 1,025, що вказує на майже рівний баланс між дебіторською та кредиторською заборгованістю. Це означає, що компанія мала достатньо коштів від своїх клієнтів для покриття своїх зобов'язань перед постачальниками та іншими кредиторами.

У 2022 році коефіцієнт знизився до 0,881, що вказує на те, що кредиторська заборгованість стала перевищувати дебіторську. Це може свідчити про збільшення боргів перед постачальниками або про затримки в сплаті з боку клієнтів, що в свою чергу може мати негативний вплив на ліквідність компанії.

У 2023 році коефіцієнт трохи зріс до 0,933, що все ще вказує на перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською, хоча це значення трохи покращилось порівняно з 2022 роком.

Загалом, зниження цього коефіцієнта вказує на те, що компанія зменшила свою платоспроможність, і це може бути сигналом про необхідність посилення контролю за дебіторською заборгованістю та пошук шляхів для поліпшення фінансового потоку. Нормативне значення коефіцієнта знаходиться в межах від 1,5

до 2, і зниження цього показника нижче 1,5 свідчить про потенційні ризики для фінансової стабільності компанії.

З метою аналізу інтенсивності використання активів необхідно, крім коефіцієнту оборотності активів, який є другим коефіцієнтом фінансового розкладання, розрахувати такі показники за звітний та попередній періоди:

- період оборотності активів (тривалість обороту), який є зворотнім показником до коефіцієнту оборотності та вимірюється у днях;

$$\text{Тоб.акт.} = (\text{Активи} \times 360 \text{ дн.}) / \text{Виручка, дн.} \quad (3.1)$$

- коефіцієнт оборотності запасів та тривалість їх обороту:

$$\text{Тоб.зап.} = (\text{Запаси} \times 360 \text{ дн.}) / \text{Собівартість, дн.} \quad (3.2)$$

Тривалість обороту дебіторської заборгованості це середній строк її погашення або середній строк надання підприємством товарного кредиту своїм споживачам:

$$\text{Тоб.д.з.} = (\text{Дебіторська заборгованість} \times 360 \text{ дн}) / \text{сума продажів у кредит (Виручка)}. \quad (3.3)$$

Тривалість обороту кредиторської заборгованості це середній строк її погашення або середній строк отримання підприємством товарного кредиту від своїх постачальників :

$$\text{Тоб.к.з.} = (\text{Кредиторська заборгованість} \times 360 \text{ дн}) / \text{Сума покупок у кредит (Собівартість)}. \quad (3.4)$$

Дані розрахунків наведено в таблиці 3.4. та рис. 3.5.

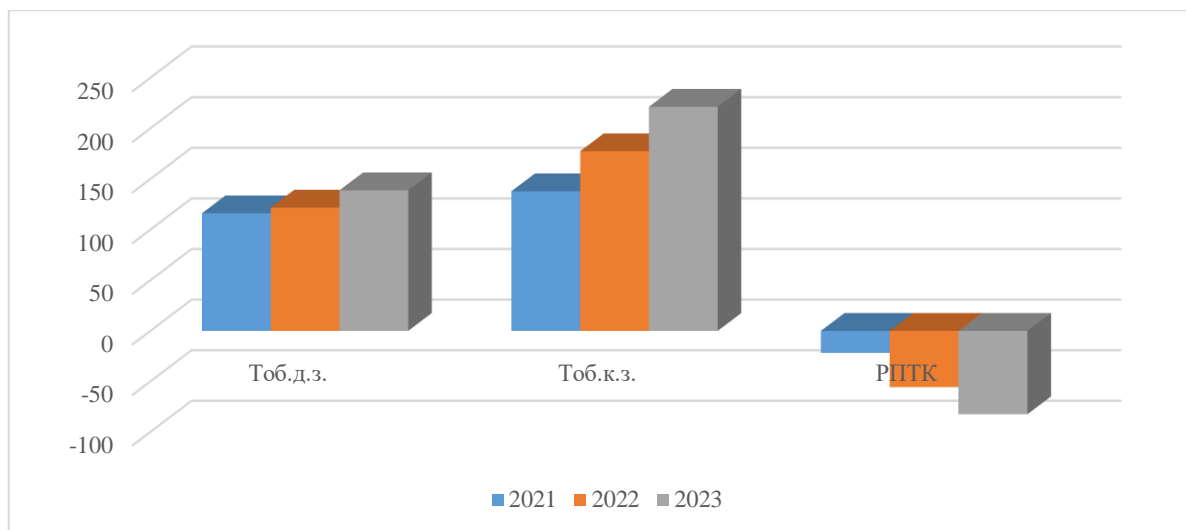


Рис. 3.5. Аналіз інтенсивності використання активів та політики товарного кредиту, дн

Джерело: узагальнено автором за ТОВ «Актіс Україна»

Таблиця 3.4

Аналіз інтенсивності використання активів
та політики товарного кредиту, дн.

	Показники	2021	2022	2023	Абс. динаміка 2022 до 2021 (+/-)	Абс. динаміка 2023 до 2022 (+/-)
1	Період оборотності активів (Тоб.акт.)	199,61	214,64	260,67	15,03	46,03
2	Тривалість обороту запасів (Тоб.зап.)	69,58	78,20	80,22	8,62	2,02
3	Тривалість обороту дебіторської заборгованості (Тоб.д.з.)	116,12	121,77	138,8	5,65	17,03
5	Тривалість обороту кредиторської заборгованості (Тоб.к.з.)	137,86	177,4	221,32	39,54	43,92
7	Результат політики товарного кредиту (РПТК)	-21,74	-55,63	-82,52	-33,89	-26,89

Джерело: узагальнено автором за ТОВ «Актіс Україна»

Аналіз інтенсивності використання активів та політики товарного кредиту ТОВ «Актіс Україна» за 2021–2023 роки показує негативні тенденції в ефективності управління активами та заборгованістю. Спостерігається збільшення

періоду оборотності активів, запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, що вказує на сповільнення оборотності та збільшення часу, необхідного для реалізації товарів і погашення заборгованості. Зниження коефіцієнтів оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості підтверджує, що підприємство стало більш залежним від товарного кредиту, що негативно впливає на його фінансові результати. Результат політики товарного кредиту також погіршився, що вказує на необхідність оптимізації стратегій управління заборгованістю для поліпшення фінансової стабільності підприємства.

Підприємство демонструє позитивні зрушення в управлінні кредиторською заборгованістю, що проявляється у скороченні її обсягів та покращенні платіжної дисципліни. Це свідчить про більш ефективне використання фінансових ресурсів і здатність дотримуватися зобов'язань перед постачальниками та іншими кредиторами. Водночас значна частка прострочених боргів понад 90 днів залишається проблемою, що може створювати ризики для фінансової репутації підприємства та його стосунків із контрагентами, особливо з ключовими постачальниками.

З іншого боку, зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги викликає занепокоєння. Це може свідчити про те, що клієнти підприємства затримують оплату, що негативно впливає на ліквідність і фінансову стабільність компанії. Висока концентрація дебіторської заборгованості серед окремих клієнтів потребує більш ретельного контролю, активної роботи зі стягнення боргів і вдосконалення процесів взаємодії з контрагентами.

Для забезпечення фінансової стабільності та зниження ризиків підприємству необхідно зосередитися на оптимізації управління борговими зобов'язаннями. Це включає зниження частки прострочених кредиторських зобов'язань, особливо з великим терміном прострочення, і посилення контролю за дебіторською заборгованістю. Крім того, важливо досягти збалансованого співвідношення між кредиторською та дебіторською заборгованістю, що дозволить підвищити ефективність фінансових потоків і зменшити ризики втрати ліквідності.

Таким чином, хоча підприємство вже демонструє певні позитивні результати, воно має продовжувати вдосконалювати свої фінансові процеси, особливо в умовах складного економічного середовища.

3.2. Методи управління дебіторської та кредиторської заборгованостей

Основною метою діяльності будь-якого підприємства є забезпечення максимального прибутку та підтримання стабільного фінансового стану. Для досягнення цих цілей особливу увагу слід приділяти раціональному та ефективному управлінню дебіторською і кредиторською заборгованістю. Ефективне управління цими категоріями забезпечується завдяки регулярному моніторингу, аналізу та контролю заборгованостей, оскільки їхній надмірний рівень може негативно впливати на фінансову стабільність підприємства.

Великий обсяг дебіторської заборгованості, наприклад, може свідчити про слабкий контроль за погашенням боргів клієнтами, що призводить до зниження ліквідності. У свою чергу, значна кредиторська заборгованість може створювати додатковий тиск на зобов'язання підприємства, збільшуючи ризик його неплатоспроможності. Таким чином, підтримка балансу між дебіторською та кредиторською заборгованістю є ключовим фактором для забезпечення фінансової стабільності.

Доцільним є впровадження на підприємстві системи управління, яка передбачає оптимальне співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю. Рекомендованим значенням такого співвідношення є 1, що означає рівновагу між обсягом коштів, які підприємство має отримати, та його зобов'язаннями перед постачальниками й іншими кредиторами. Це співвідношення дозволяє підтримувати достатній рівень ліквідності та фінансової стійкості, забезпечуючи водночас ефективне використання ресурсів.

Управління дебіторською заборгованістю є важливою складовою фінансового менеджменту підприємства. Ефективні методи управління дебіторською заборгованістю сприяють покращенню фінансової стійкості

підприємства та забезпечують своєчасне надходження грошових коштів. Основні методи управління дебіторською заборгованістю включають:

1. Встановлення кредитної політики, що є основою управління дебіторською заборгованістю.

Перед наданням товарного кредиту необхідно оцінити кредитоспроможність клієнта. Це може включати перевірку його фінансової звітності, кредитної історії та репутації. Для кожної категорії клієнтів потрібно визначити індивідуальні умови кредитування. Наприклад, нові клієнти можуть отримувати коротші терміни оплати та обмеження на обсяги заборгованості. Для постійних партнерів, які своєчасно виконують свої зобов'язання, можна передбачити гнучкіші умови. У договорі мають бути чітко прописані строки оплати, розмір можливих штрафів за прострочення, а також умови перегляду кредитного ліміту.

2. Контроль та моніторинг дебіторської заборгованості допомагає знижувати ризики утворення проблемних боргів. Необхідно проводити аналіз дебіторської заборгованості на основі звітності, виділяючи прострочені борги, великих боржників, а також клієнтів, які часто затримують платежі. Впровадження програм, які автоматично надсилають клієнтам нагадування про необхідність оплати, дозволяє уникнути людського фактору та забезпечує своєчасне повідомлення. Важливо розділяти заборгованість на групи за термінами оплати (наприклад, до 30 днів, 30–60 днів, понад 90 днів), щоб розуміти, які борги потребують негайного втручання.

3. Скорочення строків оплати дозволяє швидше отримувати кошти від клієнтів. Введення знижок за швидку оплату. Наприклад, клієнтам можна запропонувати 2% знижки за оплату протягом 10 днів. Це стимулює клієнтів виконувати платежі раніше; Введення штрафних санкцій мотивує клієнтів дотримуватися встановлених строків. Наприклад, 0,5% штрафу за кожен день прострочення; Для нових або ризикових клієнтів можна передбачити обов'язкову часткову чи повну передоплату.

4. Робота з проблемною заборгованістю. Першим кроком є контакт із боржником для уточнення причин прострочення. Можна запропонувати

реструктуризацію боргу, наприклад, поділ його на частини для поступової оплати. Якщо переговори не дають результату, варто розпочати процедуру судового стягнення заборгованості. Якщо борг вважається безнадійним, його можна продати колекторській компанії, щоб знизити втрати.

5. Автоматизація процесів управління. Сучасні технології значно полегшують процес контролю та аналізу. Впровадження програмного забезпечення дозволяє автоматизувати контроль заборгованості, генерувати звіти та попередження про прострочені платежі. Використання систем управління клієнтськими відносинами допомагає відстежувати історію співпраці з кожним клієнтом, відзначати проблемних боржників і планувати заходи щодо їхнього управління.

6. Диверсифікація клієнтської бази - метод спрямований на зниження ризику залежності від одного або кількох великих клієнтів. Постійний пошук нових клієнтів дозволяє зменшити ризики, пов'язані з великими обсягами заборгованості одного контрагента. Аналіз концентрації заборгованості по клієнтам дозволяє уникнути ситуацій, коли одна велика заборгованість ставить під загрозу фінансову стабільність підприємства.

7. Факторинг - метод швидкого отримання коштів за рахунок передачі дебіторської заборгованості фінансовій установі. Факторинг забезпечує негайне надходження коштів, зменшує ризики, пов'язані з несплатою, та полегшує управління боргами. Однак, послуги факторингових компаній коштують дорого, що може вплинути на прибутковість підприємства. Найкраще використовувати факторинг для роботи з проблемними боргами або в умовах необхідності швидкого збільшення ліквідності.

8. Фінансове прогнозування дозволяє ефективніше планувати грошові потоки та уникати касових розривів. Складання прогнозів надходжень і витрат дає змогу оцінити потреби в ліквідності та приймати своєчасні рішення щодо залучення додаткових ресурсів. Аналіз можливих сценаріїв розвитку ситуації (наприклад, затримка оплати кількома великими клієнтами) дозволяє заздалегідь підготувати план дій.

Управління кредиторською заборгованістю є важливим аспектом фінансового менеджменту підприємства. Вчасне та ефективне управління цією заборгованістю дозволяє підприємствам зберігати фінансову стабільність, уникати штрафів за прострочення платежів, оптимізувати грошові потоки і покращити відносини з постачальниками. Основні методи управління кредиторською заборгованістю:

1. Планування і контроль строків оплати. Чітке планування платежів дозволяє уникнути прострочень, зберегти ділову репутацію та ефективно управляти грошовими потоками.

- Складання графіків платежів із зазначенням дати, суми та призначення кожного платежу. Такий підхід допомагає уникати плутанини та контролювати, які рахунки потрібно погасити найближчим часом.

- моніторинг строків. Використання автоматизованих систем, таких як ERP або бухгалтерське програмне забезпечення, які надсилають повідомлення або нагадування про терміни погашення. Це знижує ризик випадкових затримок.

- встановлення пріоритетності платежів. Якщо підприємство стикається з обмеженим обсягом коштів, необхідно визначити, які зобов'язання потрібно виконати в першу чергу. Наприклад, пріоритет можуть мати платежі, пов'язані з критично важливими постачаннями.

2. Оптимізація умов співпраці з постачальниками. Перегляд та узгодження з постачальниками умов договорів, таких як строки платежів, можливість надання знижок за ранні платежі або відтермінування платежів, може допомогти покращити грошові потоки та зменшити фінансове навантаження на підприємство. У разі тимчасових фінансових труднощів підприємство може ініціювати переговори для подовження строків оплати. Наприклад, домовитися про оплату частинами. Регулярний перегляд умов договорів із постачальниками дозволяє домовитися про збільшення кредитного ліміту чи розширення строків оплати без штрафів.

3. Використання банківських продуктів. Використання короткострокових кредитів або кредитних ліній для покриття поточної кредиторської заборгованості

дозволяє підприємствам отримати тимчасові кошти для погашення зобов'язань, не порушуючи платіжної дисципліни.

4. Аналіз і класифікація заборгованості. Регулярний моніторинг кредиторської заборгованості і класифікація її за строками дозволяє підприємству вчасно виявляти прострочені платежі та вживати необхідних заходів для їх погашення. Важливо відокремлювати короткострокові і довгострокові зобов'язання, щоб краще планувати розрахунки.

5. Управління обсягом зобов'язань. Небажано мати великі зобов'язання перед одним постачальником, адже це може спричинити залежність і фінансовий ризик у разі ускладнень у відносинах. Перед укладенням договорів необхідно чітко планувати обсяги закупівель. Це допоможе уникнути надлишкових витрат і невиправданих зобов'язань. Періодично необхідно звіряти залишки заборгованостей із постачальниками, щоб уникнути помилкових або дублюючих рахунків.

6. Використання автоматизованих систем. Автоматизація процесів дозволяє значно знизити людський фактор і покращити контроль над кредиторською заборгованістю. Використання ERP-систем дозволяє в реальному часі відстежувати всі зобов'язання, генерувати звіти та встановлювати нагадування про необхідність платежів. Автоматизація обробки рахунків через системи електронного документообігу прискорює взаєморозрахунки та зменшує ймовірність затримок.

7. Контроль співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Оптимальним вважається, якщо обсяг дебіторської заборгованості дорівнює обсягу кредиторської заборгованості. Якщо дебіторська заборгованість значно перевищує кредиторську, це може свідчити про ризик касових розривів. У разі дисбалансу підприємство може розглянути варіанти залучення короткострокових кредитів або позик, щоб уникнути прострочень за зобов'язаннями.

8. Фінансове прогнозування. Прогнозування дозволяє уникнути ситуацій, коли підприємство стикається з несподіваною нестачею коштів для виконання

зобов'язань. Підприємству слід складати прогнози надходжень і витрат, враховуючи всі майбутні платежі. Це дозволяє заздалегідь планувати витрати. Важливо оцінювати можливі ризики, наприклад, затримку платежів від клієнтів, яка може вплинути на своєчасність виконання кредиторських зобов'язань. У разі сезонних коливань у бізнесі слід завчасно планувати кошти для пікових періодів платежів.

9. Управління ризиками. Управління ризиками допомагає уникати негативних наслідків, пов'язаних із кредиторською заборгованістю.

- створення резервів дозволяє мінімізувати ризики непередбачених витрат;

- оцінка постачальників допомагає зменшити ризик несподіваного припинення постачань через невиконання фінансових зобов'язань;

- співпраця з кількома постачальниками дає змогу уникнути залежності від одного контрагента, що особливо важливо в умовах економічної нестабільності.

10. Використання кредитного рейтингу. Кредитний рейтинг підприємства є важливим інструментом для побудови довіри між підприємством і його кредиторами. Регулярне виконання зобов'язань дозволяє підприємству мати високу ділову репутацію, що полегшує переговори щодо кращих умов співпраці.

3.3. Рекомендації щодо удосконалення аналізу та обліку розрахунків з контрагентами

Одним із важливих завдань ефективного управління підприємством є вдосконалення організації обліку розрахунків із контрагентами, що сприяє підтриманню оптимального співвідношення між фінансовою стабільністю та ліквідністю.

На основі аналізу діяльності ТОВ "Актіс Україна" із дипломної роботи можна визначити наступні фактори, що суперечать ефективному провадженню господарської діяльності підприємства:

1. Залежність від короткострокових зобов'язань. У структурі пасивів компанії значну частку займають поточні зобов'язання (60,08% у 2023 році). Це свідчить про залежність підприємства від короткострокового фінансування, що може створювати ризики ліквідності, особливо за несприятливих умов ринку.

2. Зниження оборотності активів Коефіцієнт оборотності активів знизився з 1,804 у 2021 році до 1,381 у 2023 році. Це вказує на уповільнення використання активів для генерації доходу, що може бути наслідком зниження ефективності операційної діяльності.

3. Високий рівень затратомісткості. Затратомісткість у 2022 році досягла 1,18, що перевищує оптимальний рівень. Хоча в 2023 році показник знизився до 0,93, високі витрати на одиницю продукції залишаються суттєвим викликом для підвищення рентабельності.

4. Суттєві коливання чистого доходу. У період 2021–2023 років чистий дохід демонстрував нестабільність: суттєве зниження в 2022 році (на 52,1%) і незначне зростання в 2023 році (на 5,1%). Це свідчить про залежність від зовнішніх факторів і відсутність стабільного ринку збуту.

5. Слабкий контроль дебіторської заборгованості. Відсутність резерву сумнівних боргів, попри наявність ризиків неплатежів, свідчить про недостатній контроль заборгованості покупців, що може призвести до фінансових втрат.

6. Зменшення оборотних активів Скорочення оборотних активів на 29,2% у 2023 році свідчить про зниження рівня запасів та обігових коштів, що може створити труднощі з фінансуванням операційної діяльності.

Виявлені фактори вказують на необхідність посилення управління фінансовими потоками, оптимізації витрат, підвищення ефективності використання активів та вдосконалення контролю за дебіторською і кредиторською заборгованістю.

На основі проведеного аналізу господарської діяльності та фінансових показників ТОВ "Актіс Україна", пропонуються наступні рекомендації для вдосконалення обліку та аналізу розрахунків з контрагентами.

1. Впровадження автоматизації облікових процесів. Інтеграція модулів автоматичного моніторингу дебіторської та кредиторської заборгованості, автоматичне створення звітів про стан заборгованості та прогнозування її погашення, налаштування нагадувань про строки виконання зобов'язань для співробітників бухгалтерії. Одним з додатків для покращення може бути Trello — це візуальний інструмент, що дає змогу команді керувати різноманітними проектами й робочими процесами та відстежувати виконання завдань. Завдяки цьому додатку співробітники підприємства зможуть керувати розрахунками з контрагентами маючи лише телефон, не використовуючи комп'ютер та ноутбуки.

Trello як інструмент для візуального управління та автоматизації облікових і виробничих процесів допомагає впорядковувати задачі, пріоритизувати замовлення та постачання, інтегруватися з бухгалтерськими і платіжними системами, а також налаштовувати зручну роботу з контрагентами. Система забезпечує автоматизацію звітності, аналіз заборгованостей, створення графіків платежів і нагадувань, що значно зменшує час на обробку документів. Використання мобільного додатку дозволяє отримувати оперативний доступ до інформації, своєчасно виявляти прострочення та покращувати взаємодію між підрозділами компанії. У підсумку, Trello сприяє оптимізації процесів, економії часу та підвищенню ефективності управління.

2. Формування резерву сумнівних боргів

- аналіз платоспроможності контрагентів дозволить зменшити ризиків, пов'язаних із неповерненням заборгованості та підвищити якість управління дебіторською заборгованістю через своєчасне реагування на ризикові ситуації;
- встановлення коефіцієнтів сумнівності надасть можливість формування обґрунтованого резерву сумнівних боргів;
- розрахунок резерву дозволить мінімізувати фінансові ризики, пов'язані з можливою неплатоспроможністю контрагентів. Підвищити фінансову стабільність підприємства через створення буферу для покриття ризикових боргів.

3. Управління кредиторською заборгованістю

- розробка графіків платежів. Формування щотижневих графіків погашення кредиторської заборгованості для уникнення штрафів за прострочення;
- оптимізація умов договорів. Вести переговори з постачальниками для збільшення строків розрахунків без штрафних санкцій.

4. Вдосконалення роботи з контрагентами

- впровадити систему оцінки надійності контрагентів за критеріями: своєчасність оплати, стабільність фінансового стану, обсяги співпраці;
- запровадити знижки або бонуси для покупців за дострокову оплату або стабільну співпрацю.

Впровадження запропонованих рекомендацій дозволить ТОВ "Актіс Україна" оптимізувати облік та аналіз розрахунків із контрагентами, що сприятиме покращенню фінансової стабільності підприємства. Автоматизація облікових процесів зменшить трудовитрати, підвищить точність звітності та своєчасність реагування на проблемні ділянки. Поділ заборгованості за термінами погашення дозволить ефективніше контролювати платіжну дисципліну та виявляти ризикові борги, а формування резерву сумнівних боргів мінімізує фінансові ризики, пов'язані з неплатоспроможністю контрагентів.

Управління кредиторською заборгованістю через графіки платежів і оптимізацію умов договорів допоможе уникнути штрафів та поліпшить грошові потоки підприємства. Вдосконалення роботи з контрагентами через оцінку їхньої надійності, запровадження системи знижок і бонусів сприятиме зміцненню партнерських відносин і підвищенню лояльності покупців. У цілому ці заходи забезпечать прозорість облікових процесів, зменшення фінансових ризиків, поліпшення платоспроможності та покращення фінансових показників, що позитивно вплине на довгострокову успішність підприємства.

ВИСНОВКИ

Методика обліку та аналізу розрахунків підприємства з дебіторами та кредиторами є одним із ключових аспектів управління фінансами, оскільки саме ефективна організація цих процесів сприяє фінансовій стабільності, ліквідності та конкурентоспроможності підприємства. У рамках кваліфікаційної роботи було проведено комплексне дослідження, присвячене вдосконаленню облікових процедур та аналітичних підходів до управління розрахунками. На прикладі діяльності ТОВ «Актіс Україна» детально розглянуто теоретичні, методичні та прикладні аспекти організації обліку та аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості. Розуміння і правильне управління ними дозволяє уникати фінансових труднощів, забезпечувати ліквідність та підвищувати ефективність бізнесу.

У роботі підкреслено важливість належної організації обліку розрахунків із дебіторами та кредиторами, адже ці елементи мають суттєвий вплив на загальний фінансовий стан підприємства. Чіткий і прозорий облік таких розрахунків є необхідним для забезпечення точності фінансової звітності, управління грошовими потоками та уникнення ризиків, пов'язаних із неплатоспроможністю контрагентів. Проведений теоретичний аналіз дозволив визначити сутність дебіторської та кредиторської заборгованості, їхню класифікацію та роль у фінансовому управлінні підприємством. Було систематизовано основні підходи до оцінки цих заборгованостей та вивчено нормативно-правову базу, яка регулює їхній облік.

Особлива увага була приділена нормативно-правовій базі, яка регулює облік дебіторської та кредиторської заборгованості. Це включає не лише національні стандарти бухгалтерського обліку, а й міжнародні стандарти, які вимагають чіткої класифікації заборгованості, відповідної оцінки та відображення в фінансовій звітності.

На основі аналізу діяльності ТОВ «Актіс Україна» було проведено оцінку організаційно-економічних умов функціонування підприємства, його фінансового стану та системи обліку. Здійснивши практичний аналіз фінансової звітності ТОВ

«Актіс Україна» за період 2021–2023 років, було відзначено кілька ключових тенденцій. Горизонтальний і вертикальний аналіз фінансової звітності показав, що підприємству слід приділити більше уваги підвищенню ефективності використання оборотних активів та основних засобів. Основним результатом є зміни у структурі дебіторської та кредиторської заборгованості, які підтверджують необхідність оптимізації внутрішніх фінансових процесів.

Дебіторська заборгованість зростає з 5,3 млн грн у 2021 році до 14,2 млн грн у 2023 році. Це свідчить про збільшення товарного кредиту, що є як позитивним, так і негативним фактором. З одного боку, це може свідчити про зростання обсягів продажу, з іншого — про зростання ризику неплатоспроможності контрагентів, оскільки довші терміни заборгованості збільшують фінансові ризики підприємства.

Кредиторська заборгованість також змінилася: з 26 млн грн у 2021 році до 17,2 млн грн у 2023 році, що є позитивною тенденцією. Це свідчить про поліпшення управління зобов'язаннями підприємства, однак ще є простір для покращення, зокрема в частині своєчасного виконання зобов'язань перед постачальниками та кредиторами.

Фінансові показники свідчать, що підприємство не повністю ефективно управляє дебіторською і кредиторською заборгованістю. Наприклад, аналіз тривалості обороту дебіторської та кредиторської заборгованості показав, що середній час обороту дебіторської заборгованості збільшився з 116 до 139 днів. Це означає, що підприємство змушене довше очікувати на надходження грошей від своїх контрагентів, що погіршує ліквідність.

У разі кредиторської заборгованості спостерігається ще більш значне збільшення терміну обороту — з 138 до 221 дня. Це означає, що підприємство стало гірше виконувати свої зобов'язання перед постачальниками і кредиторами, що також збільшує ризики фінансової нестабільності.

На основі проведеного аналізу було запропоновано низку рекомендацій, спрямованих на вдосконалення обліку та аналізу розрахунків із контрагентами. Зокрема, наголошено на необхідності впровадження деталізованих аналітичних процедур для моніторингу дебіторської та кредиторської заборгованості. Це

дозволить підприємству оперативно виявляти проблемні зони, вживати заходів для уникнення фінансових втрат та покращувати прозорість облікових процесів. Одним із ключових заходів є створення резервів сумнівних боргів, які слугуватимуть запобіжним механізмом для компенсації можливих втрат через несплату заборгованості. Особливу увагу слід приділити вдосконаленню політики управління товарними кредитами. Це включає розробку чітких правил щодо умов надання кредиту, визначення строків погашення та розміру кредитного ліміту для контрагентів. Така політика дозволить знизити ризики виникнення надмірної дебіторської заборгованості, водночас забезпечуючи передбачуваність грошових потоків. Крім того, підприємству рекомендується стимулювати контрагентів до своєчасного виконання зобов'язань через запровадження бонусів або знижок за раннє погашення боргів.

Особливу увагу приділено впровадженню мобільних додатків і автоматизованих систем обліку, що дозволяють оперативно відстежувати стан заборгованості. Це сприяє підвищенню прозорості облікових процесів і зниженню ризиків, пов'язаних із помилками у фінансових операціях. Використання програмного забезпечення BAS на підприємстві вже продемонструвало свою ефективність, що робить актуальним подальше впровадження цифрових інновацій.

Практична цінність дослідження полягає у можливості адаптації розроблених рекомендацій до умов інших підприємств, незалежно від галузі їхньої діяльності. Запропоновані заходи є універсальними та можуть бути інтегровані у систему фінансового управління різних компаній. Використання сучасних аналітичних інструментів, зокрема автоматизованих систем, дозволяє значно підвищити ефективність управління розрахунками, забезпечити прозорість фінансових операцій та підвищити довіру з боку партнерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бруханський Р. Ф. Бухгалтерський облік : підруч. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 480 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/8959/1> (дата звернення 16.12.2024).
2. Бухгалтерський облік : навч. посібник / Давидюк Т.В., Манойленко О.В., Ломаченко Т.І, Резніченко А.В. Харків: Видавничий дім «Гельветика», 2016. 392 с. URL: https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/09/Davydiuk_Bukhhalterskyi_oblik_2016.pdf (дата звернення 16.12.2024).
3. Господарський кодекс України: Відомості Верховної Ради України (ВВР) № 436-IV від 16.01.2003. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 17.12.2024).
4. Довгопол Н.В., Полозова Т.В., Радченко М.О. Бухгалтерський облік: навч. посібник для студентів усіх форм навчання спеціальності 051 – Економіка. Харків: ХНУРЕ, 2021. 300 с URL: https://fpk.in.ua/images/biblioteka/3bac_finan/Bukh.-oblik.-Dovhopol-2021.pdf (дата звернення 20.12.2024).
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 21.12.1999 № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення 16.12.2024).
6. Каховська, О., Спірідонова, К., Кірнос, О. Особливості управління дебіторською заборгованістю в умовах кризи неплатежів. *Економічний простір* №185. 2023. С. 54-58. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/185-10>
7. Кредиторська заборгованість: основи обліку. *Бухгалтер 911* : веб-сайт. URL: <https://buhgalter911.com/uk/news/news-1073953.html> (дата звернення 16.12.2024).
8. Облік розрахунків. 2. Розрахунки з покупцями і замовниками. *Інтелектуальна система бухгалтерських знань iFactor* : веб-сайт. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2014/august/issue-67/article->

1344.html?srsId=AfmBOorquJaYrNVOXnA-kmyCaw_7NTJCZa-vUX0wBzfp4EaOuMBU9uxz (дата звернення 16.12.2024).

9. Отенко І. П., Азаренков Г. Ф., Іващенко Г. А. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.

10. Податковий кодекс України : Відомості Верховної Ради України (ВВР) № 2755-VI від 02.12.2010., URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 17.12.2024).

11. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 24.05.1995 № 88. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95#Text> (дата звернення 17.12.2024).

12. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996–XIV від 16.07.1999 р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>. (дата звернення 17.12.2024).

13. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг : Постанова Правління Національного Банку України від 29.08.2022 №163. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0163500-22#Text> (дата звернення 18.12.2024).

14. Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2000 №356. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0356201-00#Text> (дата звернення 18.12.2024).

15. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість": Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (дата звернення 17.12.2024).

16. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» ": Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення 17.12.2024).

17. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання": Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 № 20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text> (дата звернення 18.12.2024).

18. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 "Дохід": Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення 18.12.2024).

19. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 "Витрати": Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (дата звернення 18.12.2024).

20. Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні послуг: Постанова Правління Національного Банку України від 29.12.2017 №148. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17#Text> (дата звернення 18.12.2024).

21. Про результати суцільної інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованості і заходи щодо її скорочення: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.04.1999 № 750. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/750-99-%D0%BF#Text> (дата звернення 18.12.2024).

22. Розрахунки з постачальниками та підрядниками: бухгалтерський облік. *Головбух* : веб-сайт. URL:<https://buhplatforma.com.ua/article/7795-oblk-rozrahunkv-z-postachalnikami-ta-pdryadnikami>» (дата звернення 16.12.2024).

23. Слєпченко В. П., Скрипник М. І. Методика обліку розрахунків підприємства з покупцями та замовниками. Електронний журнал «Економіка та суспільство» . 2021. №29 URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/538/516> (дата звернення 19.12.2024).

24. Сурніна К.С. Розрахунки в системі бухгалтерського обліку: історичний аспект. *Культура народів Причорномор'я* № 14. 2000. С. 32-35.

25. Тимофеева К.Є. Особливості оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості. Напрями розвитку обліку контролю та економічного аналізу в умовах глобалізації: тези доповідей VI Міжнародної студентської науковопрактичної інтернет-конференції 20 квітня 2020 р., м. Одеса. ОНЕУ. 2020 С.126-128.

26. Томчук О.Ф. Аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства. *Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С.З. Гжицького*. 2016. Т. 18, №. 2. С. 160-164.

27. Фесенко В.В., Остапчук І.В. Облік факторингу та управління сумнівною дебіторською заборгованістю підприємства //Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор» .Випуск 6 (49). 2018. с. 236-240. URL: http://business-navigator.ks.ua/journals/2018/49_2018/49_2018.pdf (дата звернення 16.12.2024).

28. Фінансовий аналіз : навч. посіб.. / За заг. ред. Школьник І. О та ін.. Київ: «Центр учбової літератури», 2016. 368 с

29. Фінансовий облік : підручник; 3-тє вид., доп. та перероб. / Я. Д. Крупка, З. В. Задорожний, П. Н. Денчук та ін.. Тернопіль: ЗУНУ, 2023. 488 с.

30. Цивільний кодекс України: Відомості Верховної Ради України (ВВР) № 435-IV від 16.01.2003., 2003, № 40–44 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення 17.12.2024).

31. Чабан Н. А., Смульська Г. М., Бих О. О. Історичні аспекти становлення бухгалтерського обліку. *Розвиток соціально-економічних систем в геоeкономічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування* : Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (11–12 травня 2017 р.) Тернопіль : ТНТУ ім. І. Пулюя, 2017. С. 154–156.

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність ТОВ «Актіс Україна» за 2021 рік

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Код
Товариство з обмеженою відповідальністю "Актіс Україна"	за ЄДРПОУ	2022 01 01
Територія ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	за КАТОТТГ 1	38545340
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	UA15020010010512002
Вид економічної діяльності Надання в оренду будівельних машин і устаткування	за КВЕД	240
Середня кількість працівників, осіб 23		77.32
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон вулиця Ліварна, буд. 4, оф. 502, Соборний р-н, м. ДНІПРО, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 49044		735-16-04

I. Баланс на 31 грудня 2021 р.

Актив	Форма № 1-м Код за ДКУД		1801006
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	3 638,0	2 886,5
первісна вартість	1011	8 311,6	9 014,5
знос	1012	(4 673,6)	(6 128,0)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	3 638,0	2 886,5
II. Оборотні активи			
Засоби :	1100	7 876,9	13 159,3
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 257,6	5 286,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 872,5	21 449,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 914,0	78,1
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	1 156,1	3 099,0
Усього за розділом II	1195	23 077,1	43 072,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	26 715,1	45 958,8

Продовження додатка А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20,0	20,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4 365,2	6 448,3
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	4 385,2	6 468,3
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	5 150,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	15 950,3	20 329,2
розрахунками з бюджетом	1620	224,3	594,1
у тому числі з податку на прибуток	1621	141,4	109,3
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	6 155,3	13 417,2
Усього за розділом III	1695	22 329,9	34 340,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	26 715,1	45 958,8

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2021 _____ р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	82 887,7	44 374,8
Інші операційні доходи	2120	4 147,6	290,4
Інші доходи	2240	880,4	1 735,5
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	87 915,7	46 400,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(68 084,4)	(33 920,3)
Інші операційні витрати	2180	(17 271,0)	(10 573,1)
Інші витрати	2270	(20,0)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(85 375,4)	(44 493,4)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	2 540,3	1 907,3
Податок на прибуток	2300	(457,2)	(343,3)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	2 083,1	1 564,0

ЕП НЕЖЕВЕНКО
ВІТАЛІЙ
ОЛЕГОВИЧ

Керівник _____ (підпис)

НЕЖЕВЕНКО ВІТАЛІЙ ОЛЕГОВИЧ

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____ (підпис)

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад



Фінансова звітність ТОВ «Актіс Україна» за 2022 рік

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Актіс Україна"	Дата (рік, місяць, число)	2023	01	01
Територія	ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	за ЄДРПОУ	38545340		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КАТОТТГ 1	UA12020010010512802		
Вид економічної діяльності	Надання в оренду будівельних машин і устаткування	за КОПФГ	240		
Середня кількість працівників, осіб	18	за КВЕД	77.32		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	вулиця Ливарна, буд. 4, оф. 502, Соборний р-н, м. ДНІПРО, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 49044		7351604		

1. Баланс на 31 грудня 2022 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	2 886,5	2 255,0
первісна вартість	1011	9 014,5	8 609,1
знос	1012	(6 128,0)	(6 354,1)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	2 886,5	2 255,0
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	13 159,3	6 714,6
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 286,0	9 444,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	1 271,6
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	21 449,9	2 702,8
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	78,1	1 038,6
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	3 099,0	225,0
Усього за розділом II	1195	43 072,3	21 396,6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	45 958,8	23 651,6

Продовження додатка Б

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20,0	20,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6 448,3	7 117,0
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	6 468,3	7 137,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	20 329,2	14 976,0
розрахунками з бюджетом	1620	594,1	63,9
у тому числі з податку на прибуток	1621	109,3	30,3
розрахунками зі страхування	1625	-	37,0
розрахунками з оплати праці	1630	-	138,7
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	13 417,2	1 282,8
Усього за розділом III	1695	34 340,5	16 498,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	45 958,8	23 651,6

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2022 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	39 668,6	82 887,7
Інші операційні доходи	2120	7 723,0	4 147,6
Інші доходи	2240	153,9	880,4
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	47 545,5	87 915,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(30 909,4)	(68 084,4)
Інші операційні витрати	2180	(15 351,9)	(17 271,0)
Інші витрати	2270	(463,1)	(20,0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(46 724,4)	(85 375,4)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	821,1	2 540,3
Податок на прибуток	2300	(152,4)	(457,2)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	668,7	2 083,1

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕП НЕЖЕВЕНКО
ВІТАЛІЙ
ОЛЕГОВИЧ

НЕЖЕВЕНКО ВІТАЛІЙ ОЛЕГОВИЧ

(ініціали, прізвище)

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Фінансова звітність ТОВ «Актіс Україна» за 2023 рік

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди
Товариство з обмеженою відповідальністю "Актіс Україна"	за ЄДРПОУ	2024 01 01
Територія ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	за КАТОТТГ 1	38545340
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	UA12020010010512802
Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля	за КВЕД	240
Середня кількість працівників, осіб 14		46.90
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон вулиця Ливарна, буд. 4, оф. 502, Соборний р-н, м. ДНІПРО, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 49044		7351604

1.Баланс на 31 грудня 2023 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	1801006
				Форма № 1-м Код за ДКУД
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	-	-	
Первісна вартість	1001	-	-	
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	
Основні засоби :	1010	2 255,0	5 936,0	
первісна вартість	1011	8 609,1	12 642,6	
знос	1012	(6 354,1)	(6 706,6)	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом I	1095	2 255,0	5 936,0	
II. Оборотні активи				
Запаси :	1100	6 714,6	6 242,3	
у тому числі готова продукція	1103	-	-	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	9 444,0	14 201,9	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	1 271,6	-	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 702,8	1 874,3	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 038,6	1 247,6	
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-	
Інші оборотні активи	1190	225,0	688,7	
Усього за розділом II	1195	21 396,6	24 254,8	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	
Баланс	1300	23 651,6	30 190,8	

Продовження додатка В

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20,0	20,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	7 117,0	9 744,7
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	7 137,0	9 764,7
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	14 976,0	14 299,7
розрахунками з бюджетом	1620	63,9	429,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	30,3	342,0
розрахунками зі страхування	1625	37,0	44,0
розрахунками з оплати праці	1630	138,7	164,5
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 282,8	3 202,8
Усього за розділом III	1695	16 498,4	18 140,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	23 651,6	30 190,8

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2023 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	41 695,6	39 668,6
Інші операційні доходи	2120	1 313,0	7 723,0
Інші доходи	2240	100,2	153,9
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	43 108,8	47 545,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(28 015,0)	(30 909,4)
Інші операційні витрати	2180	(11 708,0)	(15 351,9)
Інші витрати	2270	(181,3)	(463,1)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(39 904,3)	(46 724,4)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	3 204,5	821,1
Податок на прибуток	2300	(576,8)	(152,4)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	2 627,7	668,7

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕП НЕЖЕВЕНКО

ВІТАЛІЙ

ОЛЕГОВИЧ

АНАСТАСІЯ

ВОЛОДИМИРІВНА

ВОЛОДИМИРІВНА

НЕЖЕВЕНКО ВІТАЛІЙ ОЛЕГОВИЧ

(ініціали, прізвище)

БОЖИНСЬКА Анастасія Володимирівна

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Горизонтальний аналіз балансу ТОВ «АКТИС УКРАЇНА» за 2021-2023 роки

Актив	На кінець 2021	На кінець 2022	На кінець 2023	AB1 (2022- 2021)	AB2 (2023- 2022)	BB1, % AB1/2021	BB2, % AB2/2022
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи		-	-				
первісна вартість		-	-				
накопичена амортизація		-	-				
Незавершені капітальні							
Основні засоби:	2886,5	2 255,0	5 936,0	-631,5	3681	21,88	163,24
первісна вартість	9 014,5	8 609,1	12 642,6	-405,4	4033,5	4,50	46,85
знос	(6128,0)	(6 354,1)	(6 706,6)	-226,1	352,5	3,69	5,55
Довгострокові біологічні активи		-	-				
Довгострокові фінансові		-	-				
Інші необоротні активи		-	-				
Усього за розділом I	2886,5	2 255,0	5 936,0	-631,5	3681	21,88	163,24
II. Оборотні активи							
Запаси:	13 159,3	6 714,6	6 242,3	-644,7	-472,3	48,97	7,03
у тому числі готова		-	-				
Поточні біологічні активи		-	-				
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	5 286,0	9 444,0	14 201,9	4158	4757,9	78,66	50,38
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом		1 271,6	-	1271,6	-1271,6		100,00
у тому числі з податку на прибуток		-	-				
Інша поточна дебіторська	21 449,9	2 702,8	1 874,3	-18747,1	-828,5	87,40	30,65
Поточні фінансові інвестиції		-	-				
Гроші та їх еквіваленти	78,1	1 038,6	1 247,6	960,5	209	1230,14	20,12
Витрати майбутніх періодів		-	-				
Інші оборотні активи	3 099,0	225,0	688,7	-2874	463,7	92,74	206,15
Усього за розділом II	43 072,3	21 396,6	24 254,8	-21675,7	2 858,2	50,32	13,36
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття		-	-				
Баланс	45 958,8	23 651,6	30 190,8	-22307,2	6 539,2	48,54	27,65

Продовження додатка Д

Пасив	На кінець 2021	На кінець 2022	На кінець 2023	AB1 (2022- 2021)	AB2 (2023- 2022)	BB1, % AB1/2021	BB2, % AB2/2022
I. Власний капітал							
Зареєстрований (пайовий)	20,0	20,0	20,0	0	0	0	0
Додатковий капітал	-	-	-				
Резервний капітал	-	-	-				
Нерозподілений прибуток	6 448,3	7 117,0	9 744,7	668,7	2 627,7	10,37	36,92
Неоплачений капітал	-	-	-				
Усього за розділом I	6 468,3	7 137,0	9 764,7	668,7	2 627,7	10,34	36,82
II. Довгострокові зобов'язання, цільове	5 150,0	16,2	2 285,9	-5 133,8	2269,7	99,68	14 010,5
III. Поточні зобов'язання							
Короткострокові кредити банків	-	-	-				
Поточна кредиторська заборгованість за:	-	-	-				
товари, роботи, послуги	20 329,2	14 976,0	14 299,7	-5 353,2	-676,3	26,33	4,52
розрахунками з бюджетом	594,1	63,9	429,2	-530,2	365,3	89,24	571,58
у тому числі з податку на прибуток	109,3	30,3	342,0	-79	311,7	72,28	1028,72
розрахунками зі страхування	0	37,0	44,0	37	7		19,09
розрахунками з оплати праці		138,7	164,5	138,7	25,8		18,61
Доходи майбутніх періодів	-	-	-				
Інші поточні зобов'язання	13 417,2	1 282,8	3 202,8	-12 134,4	1920	90,44	149,68
Усього за розділом III	34 340,5	16 498,4	18 140,2	-17842,1	1 641,8	51,96	9,95
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	-	-				
Баланс	45 958,8	23 651,6	30 190,8	-22307,2	6 539,2	48,54	27,65

Вертикальний аналіз балансу ТОВ «АКТИС УКРАЇНА» за 2021-2023 роки

Актив	На кінець 2021	На кінець 2022	На кінець 2023	%, 2021	%, 2022	%, 2023
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи		-	-			
первісна вартість		-	-			
накопичена амортизація		-	-			
Незавершені капітальні						
Основні засоби:	2886,5	2 255,0	5 936,0	6,3	9,5	19,07
первісна вартість	9 014,5	8 609,1	12 642,6			
знос	(6128,0)	(6 354,1)	(6 706,6)			
Довгострокові біологічні активи		-	-			
Довгострокові фінансові		-	-			
Інші необоротні активи		-	-			
Усього за розділом I	2886,5	2 255,0	5 936,0	6,3	9,5	19,7
II. Оборотні активи						
Запаси:	13 159,3	6 714,6	6 242,3	28,6	28,4	20,7
у тому числі готова		-	-			
Поточні біологічні активи		-	-			
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	5 286,0	9 444,0	14 201,9	11,5	40	47
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом		1 271,6	-		5,4	
у тому числі з податку на прибуток		-	-			
Інша поточна дебіторська	21 449,9	2 702,8	1 874,3	46,7	11,3	6,2
Поточні фінансові інвестиції		-	-			
Гроші та їх еквіваленти	78,1	1 038,6	1 247,6	0,2	4,4	4,1
Витрати майбутніх періодів		-	-			
Інші оборотні активи	3 099,0	225,0	688,7	6,7	1	2,3
Усього за розділом II	43 072,3	21 396,6	24 254,8	93,7	90,5	80,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття		-	-			
Баланс	45 958,8	23 651,6	30 190,8	100	100	100

Продовження додатка Ж

Пасив	На кінець 2021	На кінець 2022	На кінець 2023	%, 2021	%, 2022	%, 2023
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий)	20,0	20,0	20,0	0,04	0,08	0,07
Додатковий капітал	-	-	-			
Резервний капітал	-	-	-			
Нерозподілений прибуток	6 448,3	7 117,0	9 744,7	14,03	30,09	32,28
Неоплачений капітал	-	-	-			
Усього за розділом I	6 468,3	7 137,0	9 764,7	14,07	30,17	32,35
II. Довгострокові зобов'язання, цільове	5 150,0	16,2	2 285,9	11,21	0,07	7,57
III. Поточні зобов'язання						
Короткострокові кредити банків	-	-	-			
Поточна кредиторська заборгованість за:	-	-	-			
товари, роботи, послуги	20 329,2	14 976,0	14 299,7	44,23	63,32	47,36
розрахунками з бюджетом	594,1	63,9	429,2	1,3	0,27	1,42
у тому числі з податку на прибуток	109,3	30,3	342,0			
розрахунками зі страхування	0	37,0	44,0		0,16	0,15
розрахунками з оплати праці		138,7	164,5		0,59	0,55
Доходи майбутніх періодів	-	-	-			
Інші поточні зобов'язання	13 417,2	1 282,8	3 202,8	29,2	5,42	10,60
Усього за розділом III	34 340,5	16 498,4	18 140,2	74,72	69,76	60,08
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття						
	-	-	-			
Баланс	45 958,8	23 651,6	30 190,8	100	100	100

**Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги за 2021-
2023 роки**

Рахунки/контрагенти	на кінець 2021	%, 2021	на кінець 2022	%, 2022	на кінець 2023	%, 2023
62 Короткострокові векселі видані	-	-	3 943 608,70	26,33	2 943 608,70	26,33
63 Розрахунки з постачальниками та підрядниками	20 329 141,09	100,00	11 032 384,42	73,67	11 356 071,22	79,41
631 з вітчизняними постачальниками	15 437 765,56	75,94	5 152 251,88	34,40	6 559 465,01	45,87
АГРОМАТРІКС ТОВ	6 217 257,38	30,58	3 848 125,38	25,70	3 848 125,38	26,91
Амальтранском ТОВ	-	-	-	-	30 000,00	0,21
Бастіон-Транс ТОВ	49 214,00	0,24	-	-	14 000,00	0,10
Гарант логістика ТОВ	-	-	-	-	36 000,00	0,25
ГІРКОВА МАРІЯ ПЕТРІВНА ФОП	-	-	1 638,00	0,01	-	-
ДОНСТРОЙКОНСАЛТИНГ ТОВ	340 450,39	1,67	-	-	-	-
Епірок Україна ТОВ	901 417,11	4,43	-	-	-	-
Захід ресурс ЛК ТОВ	1 600,00	0,01	750,00	0,01	1 900,00	0,01
Зімір ТзОВ	-	-	40 000,00	0,27	-	-
ЗІМІР ТРАНС ТОВ	-	-	-	-	123 914,00	0,87
Київстар ПрАТ	-	-	6 098,84	0,04	7 105,37	0,05
Краст 55 ООО	306 500,00	1,51	-	-	-	-
Локарус Україна ТОВ	88 452,16	0,44	-	-	-	-
Нова Пошта ТОВ	1 094,00	0,01	156,16	0,00	535,00	0,00
ПОЛБУД ЦЕНТР ТОВ	316 277,02	1,56	-	-	-	-
Порше Лізинг Україна ТОВ	536 250,54	2,64	453 087,50	3,03	370 459,26	2,59
СИГМА ТОВ	-	-	2 316,00	0,02	-	-
СТГ ТОВ	-	-	80,00	0,00	-	-
ТПД № 1 ТОВ	940 331,66	4,63	-	-	-	-
ТИСЯЧА І ОДНА ДРІБНИЧКА ТОВ	-	-	-	-	361 427,00	2,53
ТРАНСРЕСУРС АВТО ТОВ	4 096 425,70	20,15	800 000,00	5,34	730 000,00	5,11
ФАРГО РЕМ БУД ТОВ	1 495 491,00	7,36	-	-	-	-
ФОСДАЙК ГРУП ТОВ	147 004,60	0,72	-	-	-	-
Фастенко В. В. ФОП	-	-	-	-	1 035 999,00	7,24
632 з іноземними постачальниками	4 891 375,53	24,06	5 880 132,54	39,26	4 796 606,21	33,54
SMS Sercor Limited (Великобританія)	4 782 633,11	23,53	5 069 811,52	33,85	3 918 529,94	27,40
ISENMANN Siebe GmbH (Германія)	108 742,42	0,53	299 143,68	2,00	324 156,67	2,27
ХАВЕР ВУ металлотканый завод ООО (Білорусь)	-	-	511 177,34	3,41	553 919,60	3,87
Разом	20 329 141,09	100,00	14 975 993,12	100,00	14 299 679,92	100,00

Кредиторська заборгованість підприємства на кінець 2023 року за товари, роботи,
послуги за строками

Постачальник	Загальна заборгованість	Загальна заборгованість по строках боргу					
		До 7 днів	Від 8 до 15 днів	Від 16 до 30 днів	Від 31 до 60 днів	Від 61 до 90 днів	Понад 90 днів
CMS Sercor Limited (Великобританія)	3 918 530	309 664	1 613 928	-	1 437 509	557 429	-
АГРОМАТРИКС ТОВ	3 848 125	-	-	-	-	-	3 848 125
Фастенко В. В. ФОП	1 035 999	-	117 777	-	918 222	-	-
ТРАНСРЕСУРС АВТО ТОВ	730 000	-	-	-	-	-	730 000
ХАВЕР ВУ металотканый завод ООО (Білорусія)	553 920	-	-	-	-	-	553 920
Порше Лізинг Україна ТОВ	370 459	17 500	-	8 751	8 817	9 034	326 358
ТИСЯЧА І ОДНА ДРІБНИЧКА ТОВ	361 427	-	-	-	-	361 427	-
ISENMANN Siebe GmbH (Германія)	324 157	25 617	-	-	-	-	298 540
ЗІМІР ТРАНС ТОВ	123 914	-	123 914	-	-	-	-
Гарант логістика ТОВ	36 000	18 000	18 000	-	-	-	-
Амальтранском ТОВ	30 000	-	30 000	-	-	-	-
Бастіон-Транс ТОВ	14 000	-	-	-	-	-	14 000
Київстар ПрАТ	7 105	7 105	-	-	-	-	-
Захід ресурс ЛК ТОВ	1 900	1 900	-	-	-	-	-
Нова Пошта ТОВ	535	535	-	-	-	-	-
Разом	11 356 071	380 321	1 903 619	8 751	2 364 548	927 890	5 770 943

Дебіторська заборгованість покупців в розрізі контрагентів за 2021-2023 роки

Контрагенти покупці	2021	%, 2021	2022	%, 2022	2023	%, 2023
АКТИС ГРАНІТ ТОВ	-	-	1 786 680,00	18,92	2 482 116,95	17,48
АКТИС ГРУП ТОВ	-	-	1 101 320,00	11,66	6 331 691,20	44,58
АНДЕЗИТ МПП	-	-	-	-	20 874,21	0,15
АСТЕХ ЦЕНТР ТОВ	-	-	265 800,00	2,81	265 800,00	1,87
Бетон-Центр ТОВ	1 638 814,21	30,99	739 727,00	7,83	930 783,24	6,55
БЕХІВСЬКИЙ ГК ТОВ	58 153,17	1,10	-	-	-	-
ВИРІВСЬКИЙ ЩЕБЗАВОД ТОВ	-	-	80 000,00	0,85	-	-
Гірник ПрАТ	-	-	27 600,00	0,29	-	-
ГРАНІТ ІНВЕСТ-РОКИТНЕ ТОВ	136 829,12	2,59	70 000,00	0,74	-	-
Граніт ТОВ	534 169,48	10,10	2 140 506,23	22,67	2 248 506,23	15,83
Гура Олександра Володимирівна	-	-	26 400,00	0,28	-	-
ДіПі ФОРВАРДІНГ ТОВ	-	-	7 777,56	0,08	-	-
ДОРБУД АЛЬЯНС БУДІВЕЛЬНА ФІРМА ТОВ	-	-	-	-	5 760,00	0,04
Енергетична група ТОВ	162 744,09	3,08	77 836,47	0,82	50 000,00	0,35
ЗБТ ТОВ	14 103,89	0,27	24 880,85	0,26	-	-
ЗНАМ'ЯНСЬКИЙ ГРАНІТ ТОВ	110 156,60	2,08	95 156,60	1,01	10 482,22	0,07
ІВАНІВСЬКИЙ КАР'ЄР ТОВ	-	-	130 000,00	1,38	-	-
Іваськевич В. Я. ФОП	-	-	13 920,00	0,15	11 760,00	0,08
Кальчицький кар'єр ПрАТ	392 560,44	7,42	184 692,41	1,96	184 692,41	1,30
Кіровоградграніт ТД ТОВ	337 077,83	6,37	518 477,65	5,49	-	-
КРАСТ 54 ТОВ	-	-	140 000,00	1,48	--	-
Кривий Ріг Цемент ПРАТ	-	-	-	-	179 577,36	1,26
МАЙДАН-ВІЛЬСЬКИЙ КАР'ЄР ТОВ	228 773,35	4,33	65 687,90	0,70	-	-
МИКИТІВСЬКИЙ ГРАНІТ ТОВ	132 169,22	2,50	-	-	-	-
НВ КДЗ ТОВ	30 000,00	0,57	305 445,39	3,23	45 445,39	0,32
НОВАТОР АГРОФІРМА ТОВ	-	-	-	-	10 357,98	0,07
НОВОПАВЛІВСЬКИЙ ГРАНІТНИЙ КАР'ЄР ПАТ	418 599,86	7,92	249 342,68	2,64	-	-
Ноксен ТОВ	-	-	-	-	152 306,09	1,07
НТРУ ПАТ	-	-	7 824,70	0,08	7 824,70	0,06
ОВРУЧ СТОУН ТОВ	917 131,97	17,34	917 131,97	9,71	917 131,97	6,46
Полупанівська філія ТОВ ВК "Гірничодобувна промисловість"	63 929,97	1,21	-	-	-	-
ПОЗИТИВ-К ТОВ	-	-	28 607,28	0,30	47 567,28	0,33
СТАРОСИНЯВСЬКИЙ КАР'ЄР ТОВ	-	-	55 679,46	0,59	55 679,46	0,39
СТОУН ДХЕНДЖ	-	-	144 595,63	1,53	20 000,00	0,14
ТОКМАЦЬКИЙ ГК, ТОВ	-	-	17 165,22	0,18	17 165,22	0,12
ТРАНСБУДТРЕЙД ТОВ	-	-	109 017,78	1,15	109 017,78	0,77
Ушицький КБМ ПАТ	96 556,44	1,83	96 556,44	1,02	96 556,44	0,68
ЧАРНОКІТ ТОВ	818,24	0,02	818,24	0,01	818,24	0,01
ЮНІГРАН ТОВ	15 366,64	0,29	15 366,66	0,16	-	-
Всього	5 287 954,52	100	9 444 014,12	100	14 201 914,37	100

Дебіторська заборгованість на кінець 2023 за товари, роботи, послуги за
строками

Покупець	Загальна заборгованість	Загальна заборгованість по строках боргу					
		До 7 днів	Від 8 до 15 днів	Від 16 до 30 днів	Від 31 до 60 днів	Від 61 до 90 днів	Понад 90 днів
АКТИС ГРУП ТОВ	6 331 691	18 000	-	-	519 600	1 362 000	4 432 091
АКТИС ГРАНІТ ТОВ	2 482 117	-	-	-	-	48 818	2 433 299
Граніт ТОВ	2 248 506	12 000	-	-	12 000	12 000	2 212 506
Бетон-Центр ТОВ	930 783	-	930 783	-	-	-	-
ОВРУЧ СТОУН ТОВ	917 132	-	-	-	-	-	917 132
АСТЕХ ЦЕНТР ТОВ	265 800	-	-	-	-	-	265 800
Кальчицький кар'єр ПрАТ	184 692	-	-	-	-	-	184 692
Кривий Ріг Цемент ПРАТ	179 577	-	179 577	-	-	-	-
Ноксен ТОВ	152 306	-	-	-	-	152 306	-
ТРАНСБУДТРЕЙД ТОВ	109 018	-	-	-	-	-	109 018
Ущицький КБМ ПАТ	96 556	-	-	-	-	-	96 556
СТАРОСИНЯВСЬКИЙ КАР'ЄР ТОВ	55 679	-	-	-	-	-	55 679
Енергетична група ТОВ	50 000	-	-	-	50 000	-	-
ПОЗИТИВ-К ТОВ	47 567	-	-	-	-	-	47 567
НВ КДЗ ТОВ	45 445	-	-	-	-	-	45 445
АНДЕЗІТ МПШ	20 874	-	20 874	-	-	-	-
СТОУН ДХЕНДЖ	20 000	-	-	-	-	-	20 000
ТОКМАЦЬКИЙ ГРАНІТНИЙ КАРЕР, ТОВ	17 165	-	-	-	-	-	17 165
Іваськевич В. Я. ФОП	11 760	-	-	-	-	-	11 760
НОВАТОР АГРОФІРМА ТОВ	10 358	-	-	-	-	-	10 358
ЗНАМ'ЯНСЬКИЙ ГРАНІТ ТОВ	10 482	-	-	-	-	-	10 482
НТРУ ПАТ	7 825	-	-	-	-	-	7 825
ДОРБУД АЛ'ЯНС БУДІВЕЛЬНА ФІРМА ТОВ	5 760	5 760	-	-	-	-	-
ЧАРНОКІТ ТОВ	818	-	-	-	-	-	818
Разом	14 201 912	35 760	1 131 234	-	581 600	1 575 124	10 878 193

Матеріали VII Міжнародної научно-практичної конференції «Modern directions of scientific research development»



SCI-CONF.COM.UA

**MODERN DIRECTIONS
OF SCIENTIFIC RESEARCH
DEVELOPMENT**



**PROCEEDINGS OF VII INTERNATIONAL
SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE
DECEMBER 22-24, 2021**

**CHICAGO
2021**

УДК 339

ОПТОВА ТОРГІВЛЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ

Тополенко Надія Михайлівнадоцент кафедри обліку, аудиту
аналізу і оподаткування**Божинська Анастасія Володимирівна**

студент

Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна

Анотація: в матеріалі розглядається висвітлення питання щодо стану оптової торгівлі в Україні та її динаміки. У статті розглянуто особливості обліку товарів в оптовій торгівлі, в основу яких покладено їх зміст та характерні риси для оптової торгівлі. Своєчасний і безперебійний рух товарів від виробника до споживачів у необхідній кількості, широкому асортименті, високої якості, при мінімальних витратах праці, матеріальних ресурсів і часу надає підприємствам значні конкурентні переваги та дозволяє оптимізувати рівень витрат, що є запорукою прибутковості та відповідальністю оптового торговця.

Ключові слова: торгівля, оптова торгівля, реалізація, потреби, товари, послуги, облік

Торгівля - одне зі значущих джерел внутрішнього валового продукту та наповнення бюджету. Оптова торгівля, як і торгівля в цілому, є одним із самих популярних видів діяльності в Україні в 2021 році. Саме оптова торгівля має позитивний вплив на соціально-економічний розвиток країни, вона сприяє більш повному задоволенню потреб споживачів. Доцільність розвитку оптової торгівлі зумовлена тим, що завдяки виконуваним нею функціям підвищується споживча цінність товару та його привабливість. Найпопулярніші види діяльності 2021 року в Україні наведено на рис. 1.



Рис.1. Місце торгівлі серед популярних видів діяльності України у 2021р.

Джерело: узагальнено авторами [2]

Згідно наведених даних, можемо стверджувати, що саме торгівля займає очільне місце серед усіх інших видів діяльності. Оптова торгівля – діяльність по придбанню і відповідному перетворенню товарів для наступної їх реалізації підприємствам роздрібною торгівлі, іншим суб'єктам господарювання [1].

Недооцінювання потреб і необхідності розвитку товарного обігу і ролі оптової торгівлі в ньому, призводить до погіршення умов відтворювального процесу, послабляє територіальні зв'язки, провокує появу кризових тенденцій у розвитку національного виробництва [4, с. 39]. Оптовий торговець бере на себе відповідальність за недотримання вище перелічених вимог щодо недопущення негативних наслідків. Оптовий торговець представляє собою організацію або окремого представника, який здійснює відповідну діяльність. Він надає свої послуги не тільки організаціям роздрібного продажу, а й виробникам, їх збутовим конторам.

Оптові підприємства покликані удосконалювати рух товару, розвивати централізовану поставку і кільцевий завіз товарів. Основними недоліками в роботі оптових підприємств на даний час є:

- недотримання термінів постачання товарів;
- порушення договірних зобов'язань за обсягом, асортиментом та якістю товарів, що поставляються;

- невміння оптових підприємств розробляти чітку стратегію функціонування та розвитку на ринку;

- недостатній рівень інформаційного забезпечення клієнтів ринку.

Саме від роботи підприємств оптової торгівлі багато в чому залежить ефективність функціонування всього народногосподарського комплексу, збалансованість внутрішнього ринку, задоволення зростаючих потреб людей.

В процесі торгівлі споживачі і виробники змушені звертатися до організації, яка стоїть між ними, і є незалежною від них. Однією з важливих функцій зазначеної організації є налагодження зв'язків між виробниками та споживачами.

Важливо враховувати, що в процесі здійснення оптової торгівлі їй притаманні зміни:

- власника товару;
- місця перебування товарів (транспортування);
- місця накопичення (зберігання) запасів (складування) [5, с. 29].

Таким чином, в цілому оптова торгівля є тією ланкою, що не тільки організує, а й забезпечує прискорення руху товарів, у значеній мірі впливає на виробництво і міжгалузевий обмін, активізує споживання.

Тому для розвитку та досягнення певної мети вона повинна виконувати такі основні завдання:

- якісно та своєчасно, у необхідному обсязі надавати товари і послуги покупцям відповідно до укладених угод;

- надання достовірної і повної інформації про стан розрахунків з постачальниками і покупцями, про рух товарів;

- надавати різноманітну інформацію покупцям щодо стану ринку;

- здійснювати маркетингові дослідження і впровадження логістики у сфері діяльності оптової торгівлі;

- сприяти збільшенню обсягів і вдосконаленню асортименту товарів і послуг відповідно до попиту і вимог ринку;

Продовження додатка Н

- постачання товарів за більш ефективними цінами; забезпечувати підприємства відповідною кількістю товарів;
- вдосконалювати та розвивати свою матеріально-технічну базу з використанням досягнень технічного прогресу і передового досвіду;
- планомірно регулювати товарну пропозицію у відповідності з попитом;
- підвищувати ефективність господарських зв'язків;
- підвищувати якість обслуговування клієнтів.

Для підвищення ефективності функціонування оптової торгівлі необхідно також впроваджувати більш дієве державне регулювання, яке передбачає не пряме керівництво, а створення умов для цивілізованих взаємовідносин з незалежними суб'єктами господарювання. Об'єктами такого регулювання повинні бути не оптові підприємства, а процеси, які протікають на споживчому ринку [6, с. 114].

На сучасному етапі розвитку економіки України оптова торгівля відіграє важливу роль, оскільки забезпечує необхідну інтенсивність і прискорення процесу руху товарів у ринкових умовах. Оптова торгівля організовує та систематизує рух товарів каналами розподілу, а також сприяє якості виробництва та споживанню товарів, виконує функцію сполучної ланки між виробництвом та обігом товарів [3, с. 49]. Характерною тенденцією розвитку оптової торгівлі останніх років в Україні є поступове скорочення кількості оптових підприємств за рахунок укрупнення, злиття, об'єднання малих і середніх оптових структур, розвиток оптово-роздрібною мережі. В Україні розвиток оптової торгівлі характеризується позитивними показниками (рис.2).

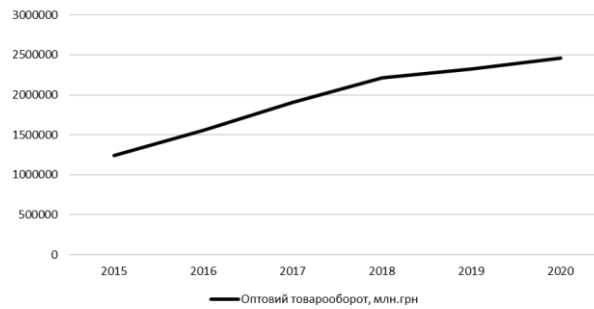


Рис. 2. Динаміка оптового товарообороту України у 2015-2020рр.

Джерело: узагальнено авторами [2]

Виходячи з наведених даних, можемо зазначити, що обсяг вітчизняного оптового товарообороту у 2015 - 2018 роках швидко і рівномірно мав тенденцію до зростання. Щодо обсягу вітчизняного товарообігу у 2019 – 2020 рр. зазначимо, що динаміка його зростання порівнянні з попередніми роками зберігається, але відбувається більш повільними темпами. До причин такого уповільнення можна віднести зниження фізичних обсягів експорту залізної руди і чорних металів та уповільнення зростання обсягів експорту зернових.

Отже, оптова торгівля – інструмент, який допомагає розвиватися всім галузям економіки і є досить прибутковим видом діяльності. Окремі її напрями мають сумарну виручку компаній, що вимірюється сотнями мільярдів гривен.

Найбільш прибуткові галузі в сфері оптової торгівлі подано на рис.3.

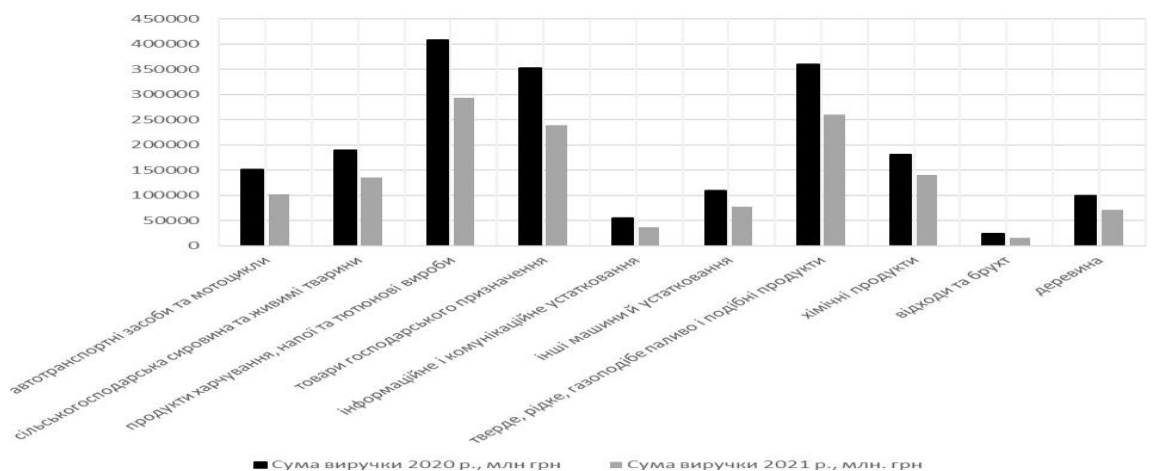


Рис. 3. Топ 10 галузей оптової торгівлі

Джерело: узагальнено авторами [2]

Торгівля продуктами харчування, паливом та товарами сільськогосподарського призначення – найбільш прибуткові напрямки серед оптових торговців України.

Одним із основних принципів організації бухгалтерського обліку в оптовій торгівлі є звітність матеріально-відповідальних осіб в установлені строки та ведення аналітичного обліку товарно-матеріальних цінностей в бухгалтерії та в місцях їх зберігання.

Облік товарів в оптових підприємствах відбувається на рахунку 28 “Товари”, зокрема на субрахунку 281 “Товари на складі”, на якому ведуть облік наявності та руху товарних запасів, що знаходяться на оптових і розподільчих базах, складах, овочесховищах, морозильниках тощо. За дебетом субрахунка 281 відображають надходження товарів, за кредитом – їх реалізацію та вибуття. Товари, придбані (отримані) та призначені підприємством для подальшого продажу, в цілях бухгалтерського обліку вважаються запасами. Відповідно, їх бухгалтерський облік регулює П(С)БО 9.

Придбані товари зараховуються на баланс за первісною вартістю. До її складу включаються:

- суми, що сплачуються згідно з угодою постачальнику (продавцю), за вирахуванням непрямих податків (тобто ціна придбання товарів);
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням товарів, що не відшкодовуються підприємству;
- суми ввізного митного збору (для імпортованих товарів);
- транспортно-заготовчі витрати;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням товарів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання в запланованих цілях. До цих витрат належать також втрати і нестачі товарів у межах норм природного убутку, виявлені при оприбуткуванні придбаних товарів, що відбулися при їх транспортуванні.

Продовження додатка Н

Під час надходження товарів, підприємство відображає в обліку і суму торгової націнки. При обліку товарів за продажними цінами на субрахунку 282 “Товари в торгівлі” відображається продажна вартість товарів, що складається з купівельної вартості товарів і суми торгової націнки [7].

Основними особливостями обліку в торгівлі є:

– на відмінну від виробництва, в торгівлі нічого не виробляють, надана послуга не має кількісних характеристик; у торгівлі відсутній процес визначення виробничої фінансової собівартості результату, а отже, прямих і непрямих (накладних) витрат, обліку готової продукції та інших облікових робіт, характерних для виробництва;

– в оптовій торгівлі здійснюють груповий облік товарів на підставі розрахункового методу згідно з бухгалтерськими документами та оперативними даними;

– витрати торгівельних підприємств становлять витрати обігу, що не включають до вартості товарів, належать до витрат звітного періоду, обліковуються на відповідних статтях адміністративних витрат, витрат на збут і фінансових витрат, а також списують на фінансовий результат звітного періоду.

– завдяки плану рахунків можна визначити прибуток чи збиток, облік товарів та їх реалізація, облік фінансових результатів.

Отже, зазначимо, що у цілому оптова торгівля в Україні має позитивну динаміку розвитку, що характеризується збільшенням товарообороту протягом років. В умовах функціонування цивілізованого ринку саме оптова торгівля повинна стати важелем для стимулювання зростання ефективності виробництва та більш повного задоволення потреб споживачів. Для удосконалення обліку необхідно щоб кожне оптове підприємство у своїй діяльності використовувало відповідні програми, завдяки яким можна буде максимально автоматизувати процес обліку товарів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України “Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів” - № 481/95 від 19 грудня 1995 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua> (Дата звернення: 01.12.2021).
2. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Дата звернення: 01.12.2021).
- 3 Балджи М.Д. Економіка та організація торгівлі / Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. – Київ : Кондор-видавництво, 2017. – 368 с.
4. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання – К. : Київський національний торгово- економічний університет, 2008. – 327 с.
5. Шерр И.Ф. Учение о торговле / И.Ф. Шерр. : пер. с немецкого – М.: Перспектива, 1993. -547с.
6. О.О. Бассова, Моніторинг стану торгових підприємств України / О. О. Бассова, К. В. Коган// Агросвіт. – 2020. – № 9. – С. 111–115.
7. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”, затверджений Наказом Міністерства фінансів України № 246 від 20.10.1999 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua> (Дата звернення 04.12.2021).

Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції "Інноваційні рішення в економіці, бізнесі та соціальних комунікаціях"



доцент кафедри обліку, аудиту, аналізу і оподаткування

Толоченко Н. М.

Божинська А. В.

студент

Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна

ЕКОЛОГІЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

На сьогодні проблема екологічного оподаткування є досить актуальною й потребує розробки шляхів вдосконалення. Щоб налагодили механізм оподаткування в країні, наспівперва необхідно враховувати сутність екологічного податку і особливості його нарахування та сплати згідно з чинним законодавством. Екологічне оподаткування – один із найважливіших стимулів національного природокористування.

Основою ідеї введення екологічних податків полягає у встановленні прямої залежності між розміром податкових відрахувань та ступенем негативного впливу на навколишнє природне середовище й природні ресурси в результаті діяльності суб'єктів господарювання.

Відомістю для Податкового кодексу України «екологічний податок – це загальнодержавний обов'язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів у атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщених відходів, фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та з фактичного обсягу радіоактивних відходів, накопичених до 1 квітня 2009 року» [1, ст. 14].

Метою екологічного оподаткування в Україні є зниження обсягів викидів у навколишнє середовище та забезпечення мобілізації коштів до бюджетів різних рівнів, їх спрямування на охорону довкілля та раціональне використання природних ресурсів.

80

Науковець Авраменко Н.Д. вважає, що «Від ефективності наповнення системи екологічного оподаткування збільниться надходження до бюджету, а також видатків на водоохоронні об'єкти належним чином відображатиметься на екологічному стані водних масел, що згодом відобразиться на екологічному стані екологічної безпеки держави» [2, с. 11].

Дослідник Кобольська К. Я. зазначає, що «Політика держави в сфері екологічного оподаткування є одним з економічних інструментів управління, дозволяючи одностайно вирішувати для країни – формування фондів фінансових ресурсів і відновлення надвиробленого середовища та обмеження екологічного наслідкового впливу». Крім того, використання екологічних податків стимулює діяльність. Крім того, використання виробничо-технічної бази суб'єктів господарювання до оповищення виробничо-технічної бази та вироблення безпечних технологій» [2, с. 45].

Ефективність екологічного оподаткування в Україні за 2016 – 2020 роки подано на рис. 1.

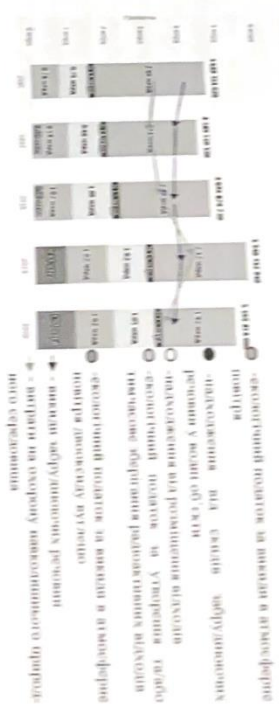


Рис. 1. Ефективність екологічного оподаткування України
Джерело: Укладений авторами [3]

Аналізуючи статистичні дані, подані на рис. 1, зазначаємо, що викиди в атмосферу, як і витрати на охорону навколишнього середовища, за останні роки мають тенденцію до зменшення. Разом з тим розмір сплати екологічних податків збільшується пропорційно до зменшення викидів, що свідчить про ефективність екологічного оподаткування.

81

До основних форм встановлення екологічного оподаткування в економічно розвинених зарубіжних країнах належать:

- податок на вирішення глобальних, національних чи регіональних екологічних проблем;
- екологічний «транспортний»;
- екологічний податок на повітряний транспорт;
- плата за забруднення (забруднення атмосфери і викиди у водні басейни);
- екологічний податок на конкретні групи товарів, зокрема: мінеральні добрива; пластмасова тара, упакування; шини; батарейки-аккумулятори; розчинники; мастила;
- енергетичні податки, зокрема екологічний податок на паливо, зокрема і залежно від наявності екологічно шкідливих компонентів.

Найпоширенішими у країнах Європи є транспортні енергетичні податки: енергетичні податки становлять 72% від загальної величини екологічних податків у ЄС, а транспортні податки – 23% [3, с. 23].

Європейські країни дещо більшого акцентують увагу на оподаткуванні енергоносія і саме це забезпечує їм високу результативність екологічного оподаткування.

Таким чином, практично в усіх економічно розвинених зарубіжних країнах у різних формах присутні екологічні податки. Водночас, варто зауважити, що адміністрування цих податків може істотно відрізнятися, вони можуть враховуватися до вартості товару, супроводжувати процес виробництва або сплачуватися під час утилізації товару.

Отже, зарубіжний досвід екологічного оподаткування свідчить про високу ефективність цього виду інструменту екологічної політики. Частка екологічних податків у загальному обсязі оподаткування в різних країнах подана на рис. 2.

Враховуючи дані, наведені на рис. 2, можемо стверджувати, що в зарубіжних країнах досить великі ставки екологічних податків. Вони створені для того, щоб запобігати від великої

кількості відходів на територіях, а також для охорони навколишнього середовища.

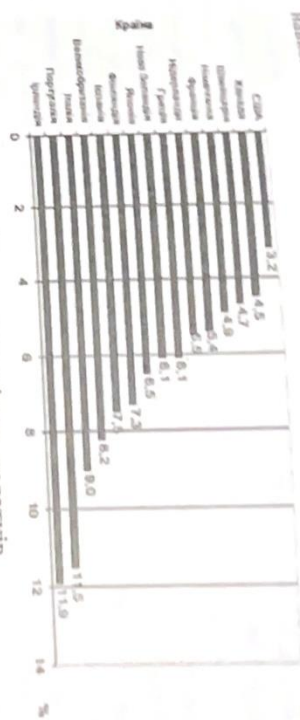


Рис. 2. Частка екологічних податків у загальному обсязі оподаткування в різних країнах, %

Джерело: [5]

Україна впродовж багатьох років робить акцент на контроль за рівнем забруднення довкілля, тому її система екологічного оподаткування характеризується низьким ефектом.

Основним бюджетним джерелом фінансування охорони довкілля на сьогодні в Україні є екологічний податок, хоча впродовж її новітньої історії механізм екологічного оподаткування зазнав значних змін. В порівнянні з зарубіжними країнами, Україна у доходах Державного бюджету частку екологічного податку має у розмірі від 0,2% до 1%, а у сукупних доходах місцевих бюджетів – до 2%.

Загалом ефективність екологічного податку в Україні порівняно з зарубіжними країнами, особливо з країнами ЄС, є не такою значною, оскільки причинами дієвості екологічних податків за забруднення навколишнього середовища в державах ЄС полягають у високих ставках, які спрямовані на те, щоб підприємствам було вигідніше вживати заходи з охорони довкілля, а не забруднювати його.

Головною особливістю екологічного податку в зарубіжних країнах є те, що зібрані таким способом кошти надходять на бюджетні рахунки відповідного рівня (державного чи місцевого)

і використовуються на фінансування екологічних проблем та відшкодування збитків.

Розмір сплаченого екологічного податку є прямим відображенням завданій шкоди навколишньому природному середовищу.

Суми видатків бюджету України на охорону навколишнього природного середовища повинні відповідати податковим надходженням з екологічного податку в регіонах України, тоді ми можемо переконатись в обґрунтованості розміру ставок екологічного податку. Тобто сума бюджетних витрат на відновлення завданої шкоди навколишньому природному середовищу повинна бути меншою за сплачену на цій території суму екологічного податку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Податковий Кодекс України від № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/Laws/show/2755-17> (дата звернення: 17.05.2021).
2. Екологічне оподаткування: збірник наукових праць за результатами науково-практичних заходів / НДІ фінансового права. – Київ: Алерта, 2013. – 198 с.
3. Варламова І. С. Екологічне оподаткування як основа сталого розвитку національної економіки. *Науковий журнал «Тобачки під національні проблеми економіки»* / *Миколаївського національного університету ім. В.О.Сухомлинського*. 2015. С. 23.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 16.05.2021)
5. The official site of Eurostat. Availableat: <https://ec.europa.eu/eurostat> (дата звернення: 16.05.2021)

Чер

П

кандидат

доцент кафедри обліку, аудиту,

Хмельницький національний університет

м. Хмельницький

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Визначальною ланкою місцевих фінансів є за рахунок яких відбувається формування, фінансування, використання грошових та інших фінансових засобів місцевими органами влади завданнями на них.

Від належного виконання місцевих бюджетів соціального і економічного забезпечення фінансових територій, і саме тому для ефективності місцевих бюджетів є необхідність у правильній системі контролю над ними.

Для позначення системи зовнішнього контролю здійснюється спеціальним конституційним імені суспільства, в міжнародному аудиторському застосовується термін «державний аудит».

Державний фінансовий аудит виконання в визначається як один із різновидів державного аудиту, спрямований на оцінку дотримання в законодавства на усіх стадіях бюджетного процесу ефективності використання коштів бюджету, комунального майна, визначення резервів наповнення місцевих бюджетів [2].

Аналіз досліджень, присвячених питанню фінансового аудиту виконання місцевих бюджетів створення і функціонування органів державного аудиту виконання місцевих бюджетів в Україні

**ДЕМОНСТРАЦІЙНИЙ МАТЕРІАЛ
ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ МАГІСТРА
За спеціальністю 071 «Облік і оподаткування»**

на тему:

**«МЕТОДИКА ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ ПІДПРИЄМСТВА З
ДЕБІТОРАМИ ТА КРЕДИТОРАМИ»
(за матеріалами Товариства з обмеженою відповідальністю
«Актіс Україна»)**

**Дипломник: Божинська Анастасія Володимирівна
Науковий керівник: д.е.н., професор Фесенко Валерія Валеріївна**

МЕТОЮ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ є дослідження, систематизація та вивчення методичних і практичних підходів до обліку та проведення аналізу розрахунків підприємства з дебіторами і кредиторами на прикладі ТОВ «Актіс Україна».

ЗАВДАННЯ:

- визначити сутність та нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з контрагентами підприємства;
- навести методику обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, покупцями та замовниками;
- ознайомитися з організаційною структурою та надати організаційно-економічну характеристику ТОВ «Актіс Україна»;
- визначити особливості організації обліку розрахунків з контрагентами та здійснити аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства;
- провести аналіз політики товарного кредиту ТОВ «Актіс Україна»;
- надати рекомендації щодо удосконалення аналізу та обліку розрахунків з контрагентами для ТОВ «Актіс Україна».

ОБ'ЄКТОМ ДОСЛІДЖЕННЯ є процес ведення бухгалтерського обліку та проведення розрахунків з контрагентами.

ПРЕДМЕТОМ ДОСЛІДЖЕННЯ є сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів обліку й аналізу розрахунків підприємства з дебіторами та кредиторами.

КЛАСИФІКАЦІЯ РОЗРАХУНКІВ З КОНТРАГЕНТАМИ

Класифікаційна ознака	Вид розрахунків
За строками погашення	Поточна заборгованість
	Довгострокова заборгованість
За видом зобов'язань	Дебіторська заборгованість
	Кредиторська заборгованість
За характером зобов'язань	Заборгованість за товарними операціями
	Фінансова заборгованість
	Заборгованість за іншими операціями
За типом контрагента	Розрахунки з покупцями та замовниками
	Розрахунки з постачальниками та підрядниками
	Розрахунки з іншими контрагентами
За ступенем ліквідності	Ліквідна заборгованість
	Неліквідна заборгованість

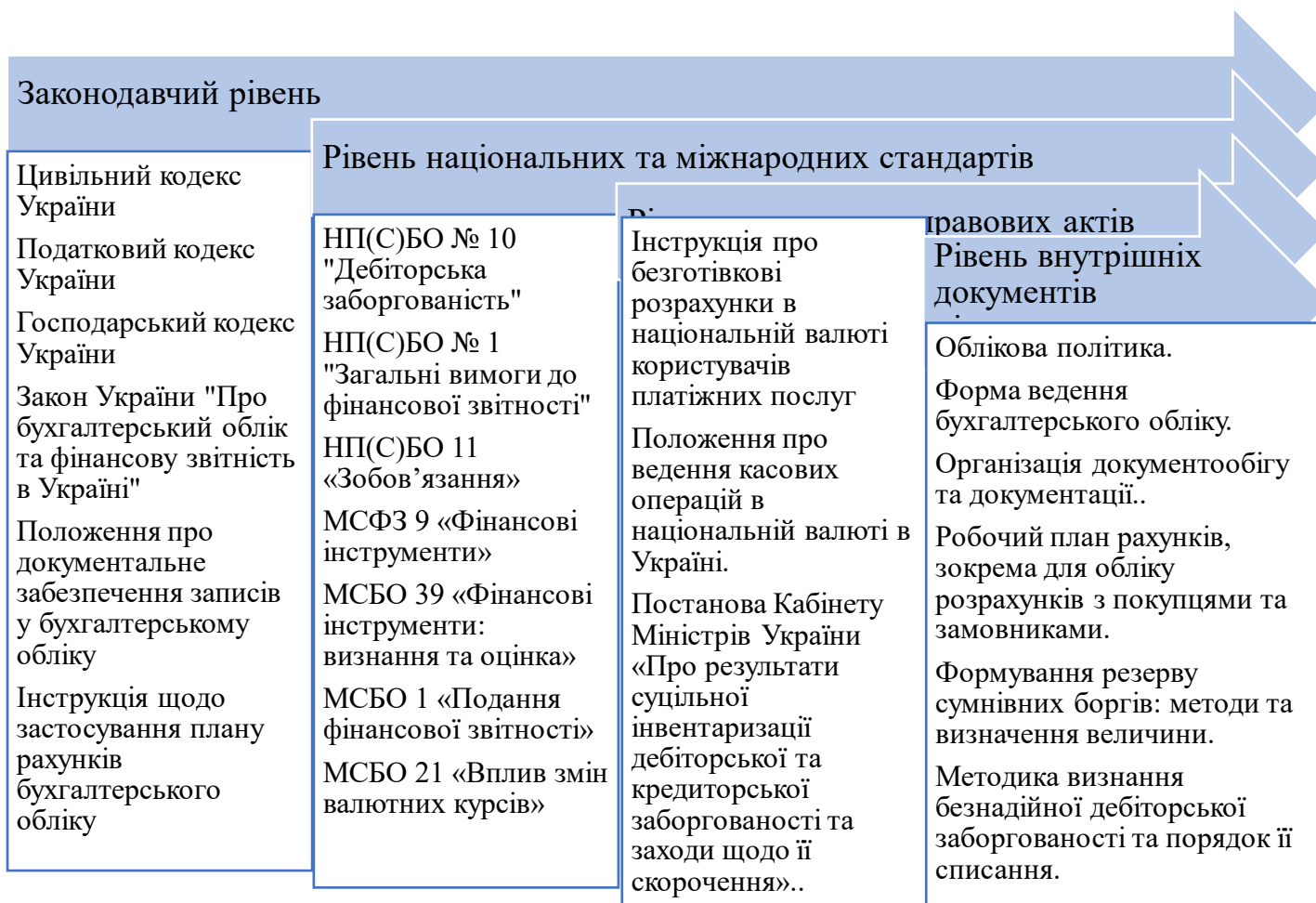
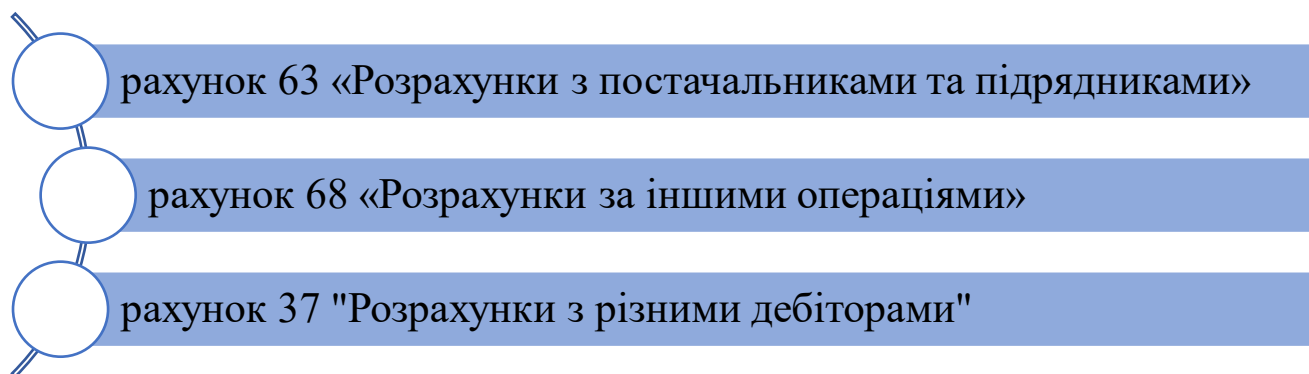


РИС. 1. СФОРМОВАНА СХЕМА ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНОЇ БАЗИ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ В УКРАЇНІ

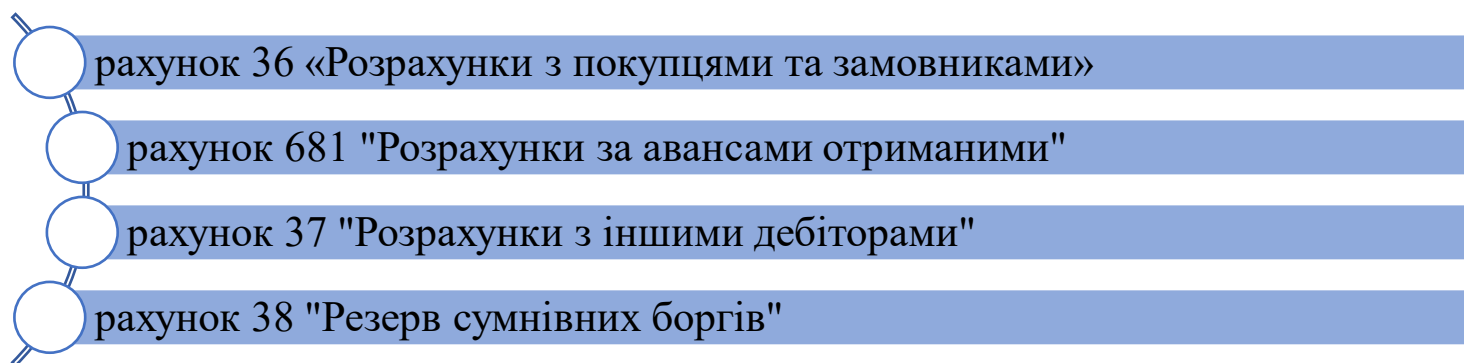


**РИС. 2. РАХУНКИ, ЩО ВИКОРИСТОВУЮТЬСЯ ДЛЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ
З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ**

Таблиця 2

**ТИПОВІ БУХГАЛТЕРСЬКІ ПРОВОДКИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З
ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ**

№	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дт	Кт
1.	Отримання товарів, матеріалів чи послуг від постачальників (з відображенням зобов'язання)	20, 22, 28, 91, 92, 93	63
2.	Визнання ПДВ за отриманими товарами чи послугами (у разі наявності податкової накладної)	641/ПДВ	63
3.	Оплата заборгованості постачальникам	63	30, 31
4.	Повернення товарів постачальнику	63	20, 22, 28
5.	Відображено проведення взаємозаліку між покупцем і продавцем	36	63
6.	Попередня оплата постачальникам (аванси)	371	30, 31
7.	Зарахування авансу після отримання товарів або послуг	20, 22, 28, 91, 92, 93	371
8.	Списання простроченої кредиторської заборгованості (у разі її неможливості погашення)	94	36



**РИС.3. РАХУНКИ, ЩО ВИКОРИСТОВУЮТЬСЯ ДЛЯ ОБЛІКУ
РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ**

Таблиця 3

**ТИПОВІ БУХГАЛТЕРСЬКІ ПРОВІДКИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З
ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ**

№	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дт	Кт
1.	Нараховано заборгованість покупцям за відвантажену їм готову продукцію, виконані роботи або надані послуги за цінами реалізації	36	70
2.	Відображено надходження грошей від покупців та замовників за реалізовані товари, роботи та послуги	30, 31	36
3.	Отримано від покупців векселі в рахунок оплати за реалізовані товари, роботи і послуги	182,34	36
4.	Отримано від покупця в рахунок оплати цінні папери (облігації, казначейські зобов'язання), придбані ним на фінансовому ринку	14, 35	36
5.	Відображено проведення взаємозаліку між покупцем і продавцем	63	36
6.	Погашено заборгованість покупця за реалізовані йому товари, роботи і послуги за рахунок раніше одержаного від нього авансу	681	36
7.	Видано вексель в забезпечення заборгованості за недопоставлену продукцію	62	36
8.	Нараховано негативну курсову різницю по дебіторській заборгованості	94	36
9.	Списана дебіторська заборгованість покупців, що визнана безнадійною	38	36
10.	В результаті зміни фінансового стану покупця відновлюється сума його заборгованості, що раніше визнана безнадійною	36	38

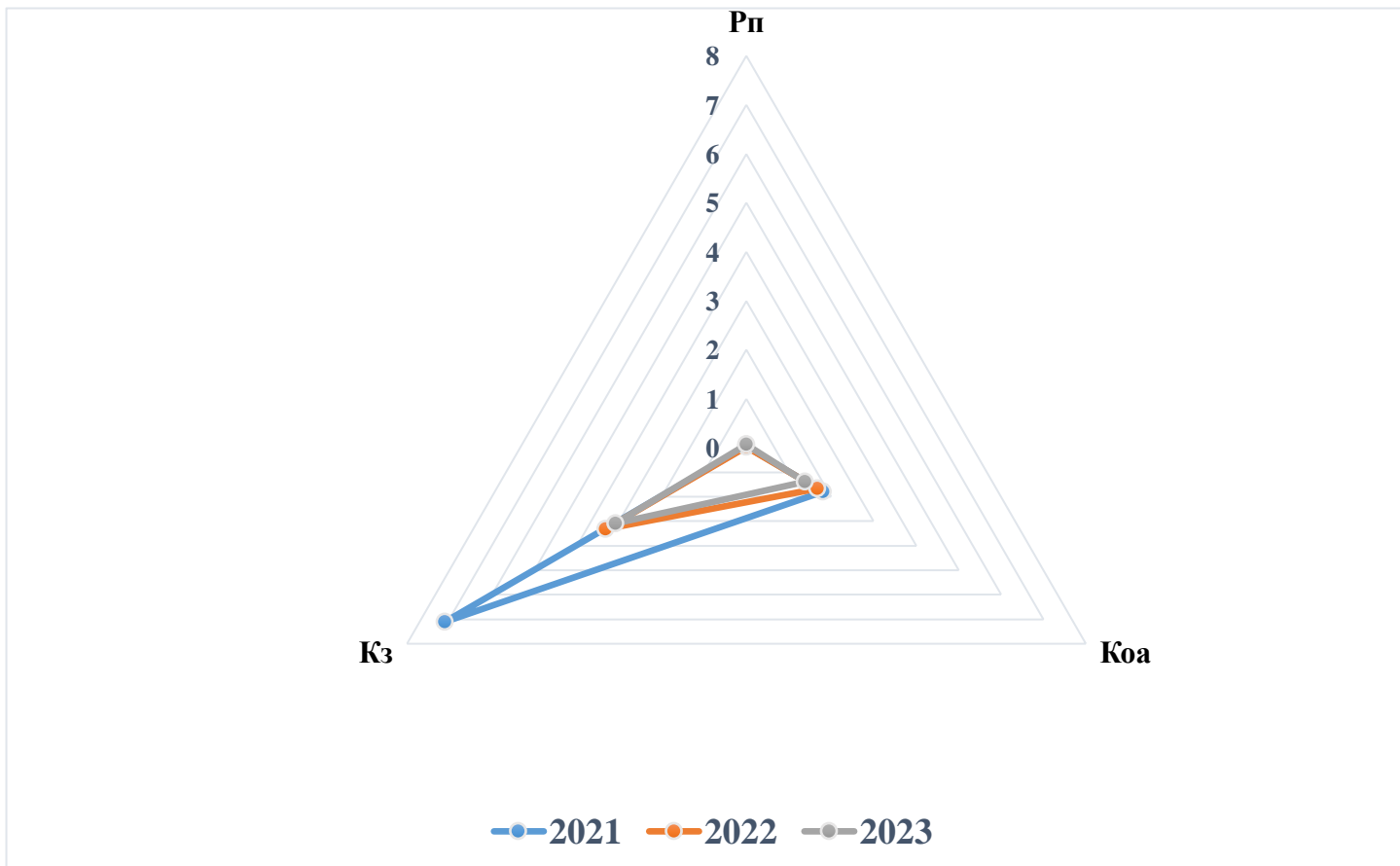
ОСНОВНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ

ТОВ «АКТИС УКРАЇНА» ЗА 2021 – 2023 РР.

	Показники	2021 р.	2022 р.	2023р.	Відхилення 2022 2023 р.	
					абс., +,-	відн.,%.
1.	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	82887,7	39 668,6	41 695,6	2027	5,1
2.	Інші операційні доходи	4147,6	7723	1313	- 6410	-83
3.	Інші доходи	880,4	153,9	100,2	-53,7	-34,9
4.	Поточні витрати, усього, тис. грн. у т.ч.:	85375,4	46724,4	39904,3	-6820,1	-14,6
	Собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг, тис. грн.	68084,4	30909,4	28015	-2894,4	-9,4
	інші операційні витрати, тис. грн.	17271	15351,9	11708	-3643,9	-23,7
	інші витрати, тис. грн.	20	463,1	181,3	-281,8	-60,9
5.	Затратомісткість, коеф.	1,03	1,18	0,93	-0,25	-21,2
6.	Прибуток від діяльності до оподаткування, тис. грн.	2540,3	821,1	3204,5	2383,4	290,3
	- частка прибутку у чистому доході, %	3	2	7,7	5,7	285
7.	Чистий прибуток (збиток) тис. грн.	2083,1	668,7	2627,7	1959	293
8.	Середньооблікова численність працівників, чол.	23	15	12	3	20
9.	Фонд оплати праці, тис. грн.	197,6	176,7	193,9	17,2	9,7
	- частка у чистому доході, %	0,24	0,45	0,47	0,02	4,4
10.	Середня заробітна плата, тис. грн в місяць/чол.	8,6	11,8	16,1	4,3	36,4
11.	Середньорічна вартість основних засобів (залишкова вартість), тис. грн.	2886,5	2255	5936	3681	163,2
12.	Коефіцієнт зносу основних засобів	2,1	2,82	1,1	-1,72	-61
13.	Фондовіддача	28,7	17,6	7	-10,6	-60,2
14.	Середньорічна вартість оборотних активів	33074,7	32234,5	22825,7	-9408,8	-29,2
15.	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,5	1,2	1,8	0,6	50
16.	Активи підприємства, тис. грн.. у тому числі:	45958,8	23651,6	30190,8	6539,2	27,6
	- необоротні активи	2886,5	2255	5936	3681	163,2
	- оборотні активи	43072,3	21396,6	24254,8	2858,2	11,7
17.	Пасиви підприємства, тис. грн.. у тому числі:	45958,8	23651,6	30190,8	6539,2	27,6
	- власний капітал	6468,3	7137	9764,7	2627,7	36,8
	- довгострокові зобов'язання	5150	16,2	2285,9	2269,7	14010,5
	- поточні зобов'язання	34340,5	16498,4	18140,2	1641,8	9,9
18.	Рентабельність активів, %	180	168	138	-30	-17,9
19.	Рентабельність власного капіталу, %	32	9	27	-18	-200

**КОЕФІЦІЄНТИ ФІНАНСОВОГО РОЗКЛАДАННЯ
РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ**

	Показники	2021	2022	2023	Індекси (відносні відхилення) ст.3/ст.2	Індекси (відносні відхилення) ст.4/ст.3
1	Рентабельність власного капіталу (Рвк)	0,322	0,093	0,269	0,289	0,176
2	Рентабельність продукції (Рп)	0,025	0,0169	0,063	0,676	3,72
3	Коефіцієнт оборотності активів (К _{оА})	1,804	1,6772	1,381	0,929	0,82
4	Коефіцієнт заборгованості (К _з)	7,105	3,3139	3,0918	0,466	0,93



**РИС. 4 ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОГО РОЗКЛАДАННЯ
РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ**

АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

№ п/п	Коефіцієнт	2021	2022	2023	Рекомендований інтервал
1	Коефіцієнт поточної ліквідності	1,25	1,3	1,34	1-2
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,87	0,89	0,99	0,75-1
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,002	0,06	0,07	0,20-0,25

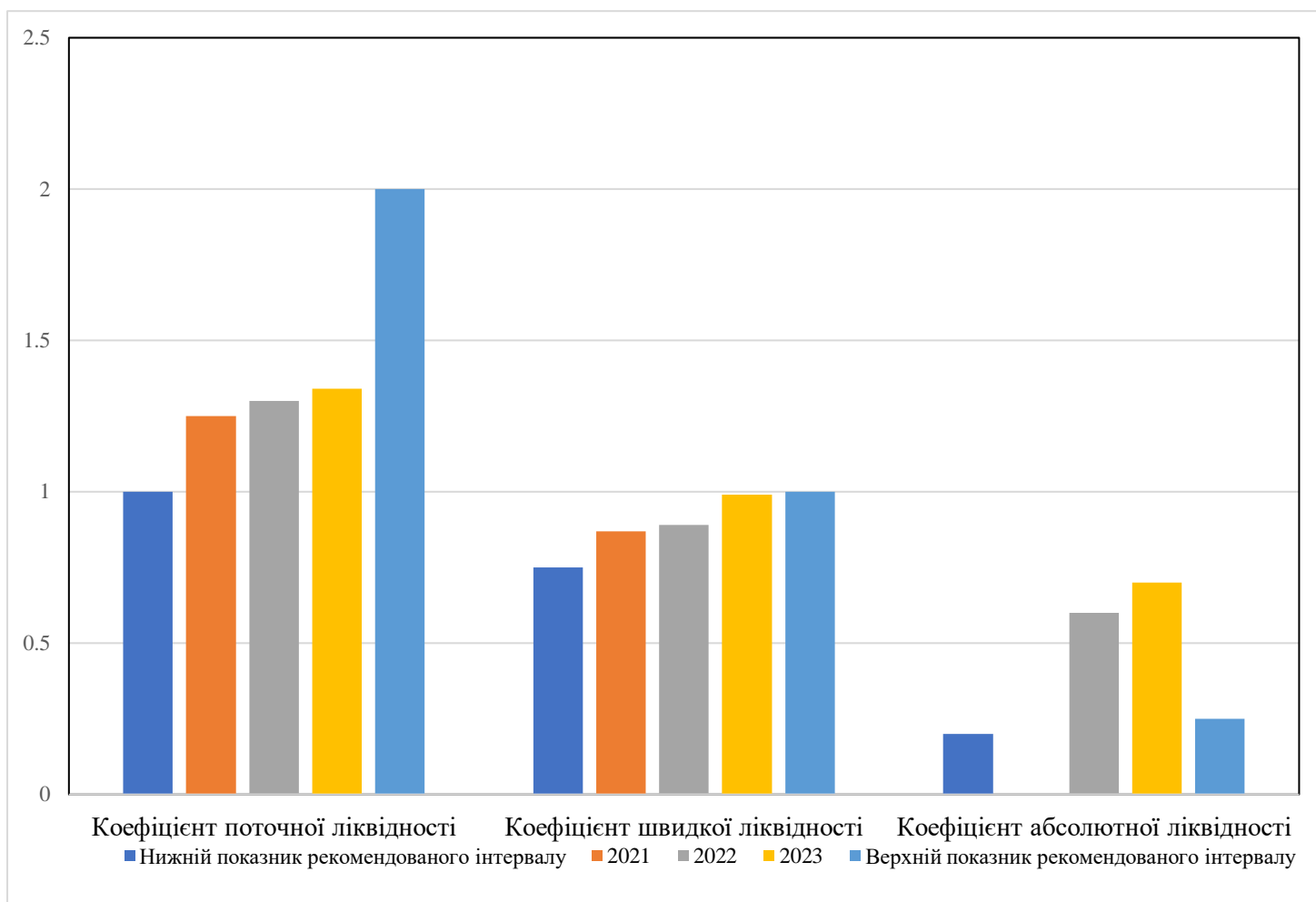


РИС. 5. ДИНАМІКА КОЕФІЦІЄНТІВ АНАЛІЗУ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**КРЕДИТОРСЬКА ТА ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВА ЗА 2021-2023 РОКИ**

Кредиторська заборгованість	На кінець 2021	На кінець 2022	На кінець 2023	Дебіторська заборгованість	На кінець 2021	На кінець 2022	На кінець 2023
Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	5 150,0	16,2	2 285,9	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	5 286,0	9 444,0	14 201,9
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	20 329,2	14 976,0	14 299,7	Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0	1 271,6	0
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	594,1	63,9	429,2	Інша поточна дебіторська заборгованість	21 449,9	2 702,8	1 874,3
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	0	37,0	44,0				
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	0	138,7	164,5				
Всього	26 073,3	15 231,8	17 223,3	Всього	26 735,9	13 418,4	16 076,2

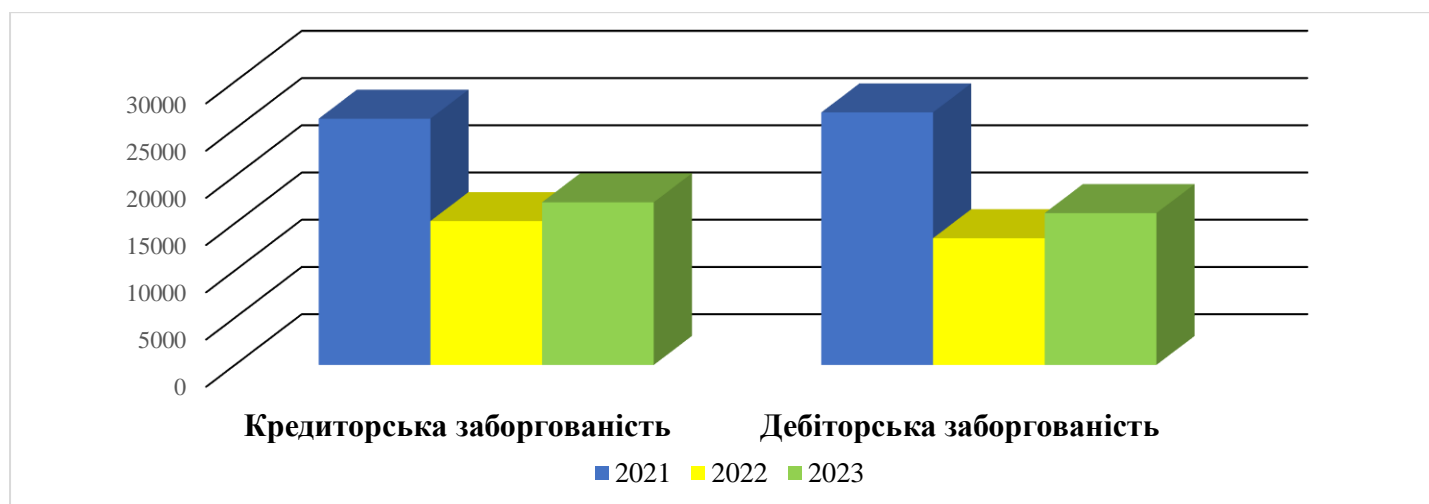


РИС. 6. ДИНАМІКА КРЕДИТОРСЬКОЇ ТА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА 2021-2023 РОКИ

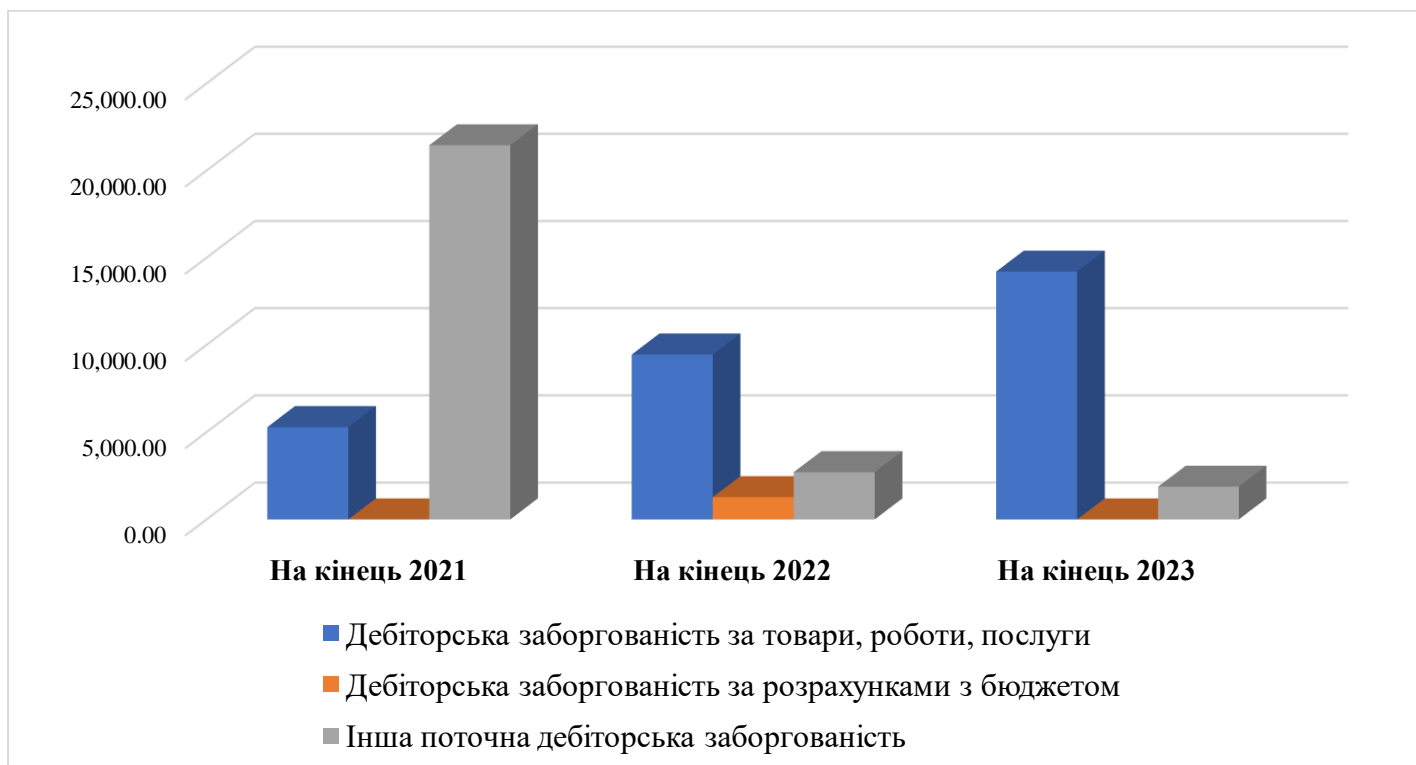


РИС. 7. ДИНАМІКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

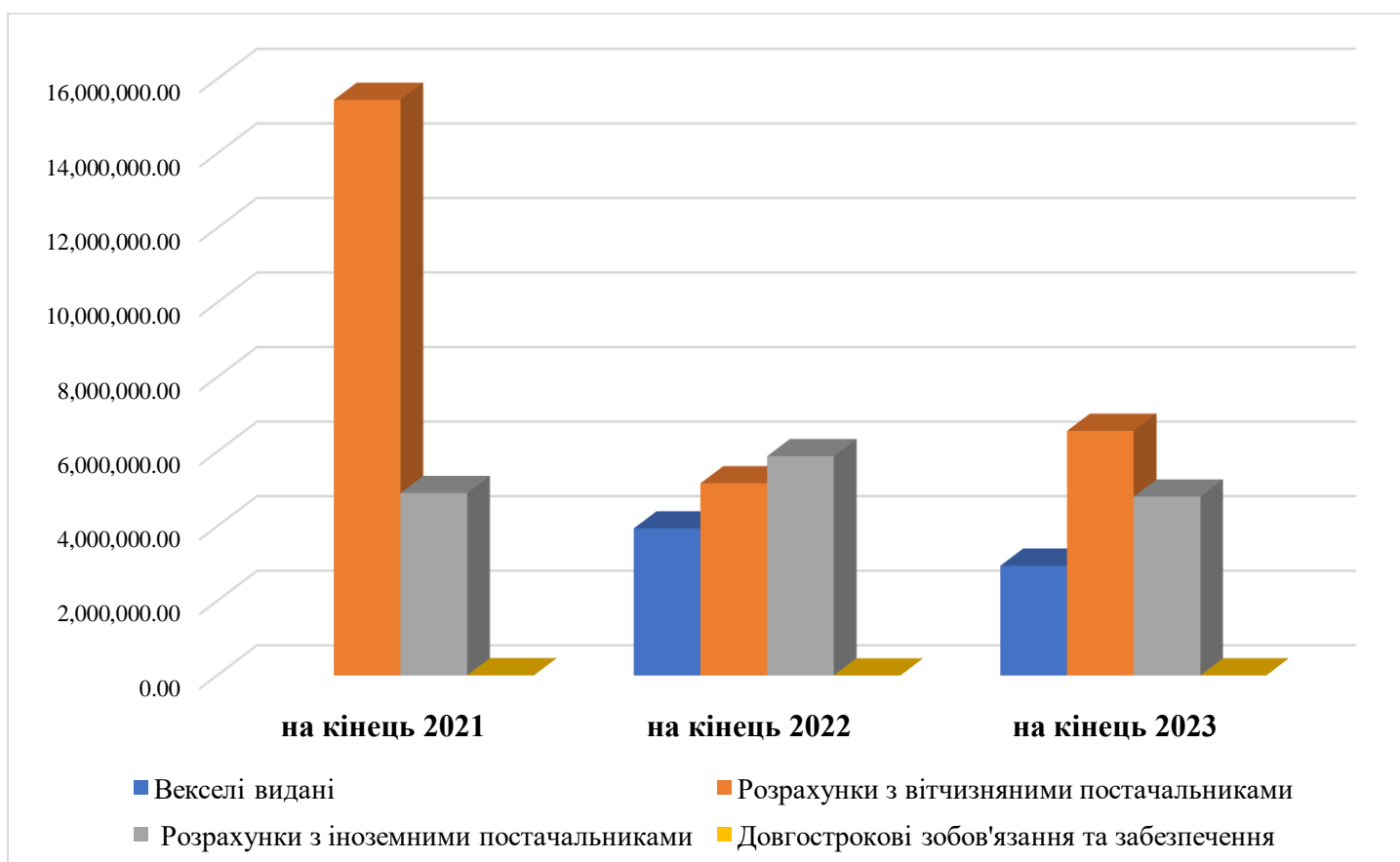


РИС.8. ДИНАМІКА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

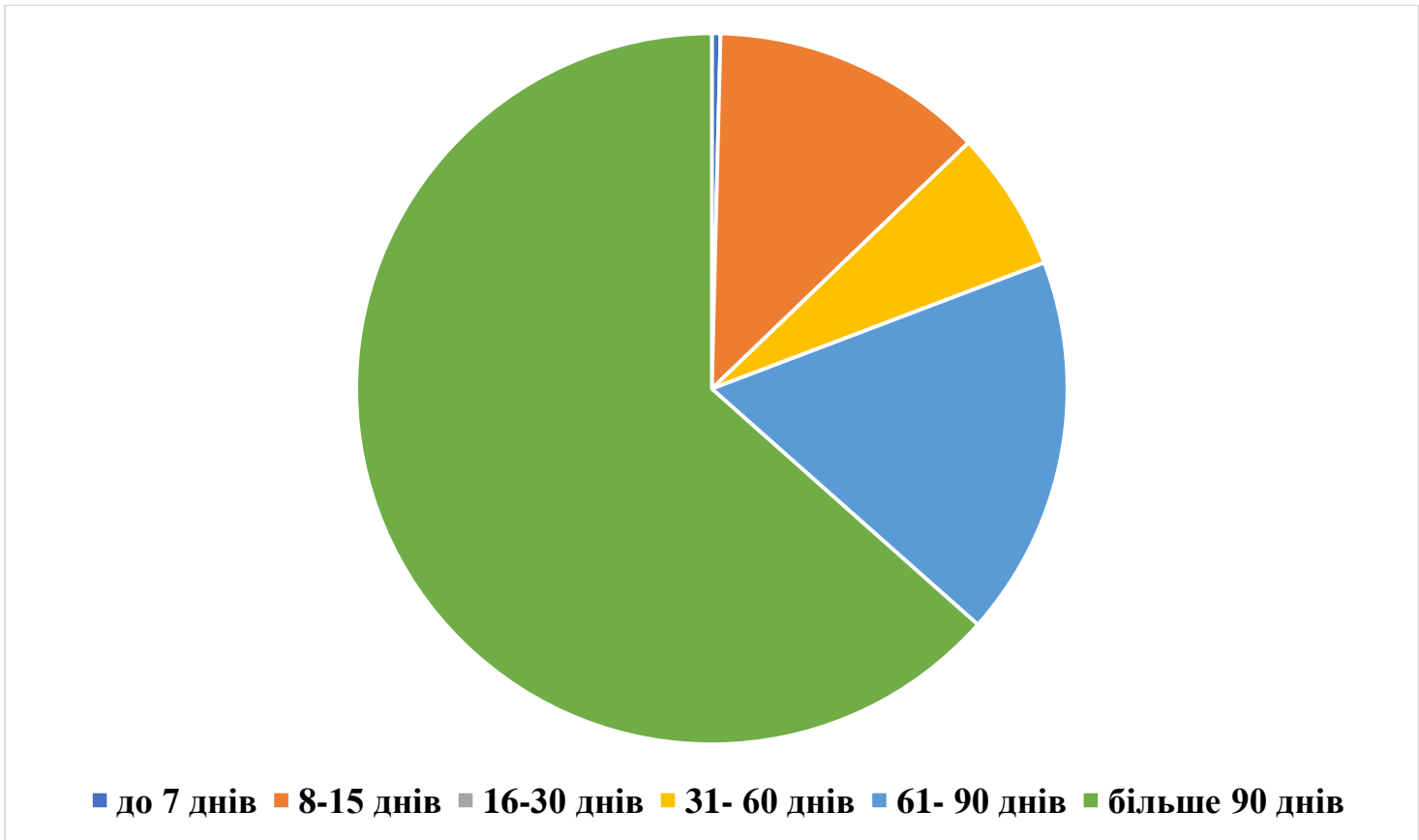


РИС. 9. ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ПО СТРОКАХ

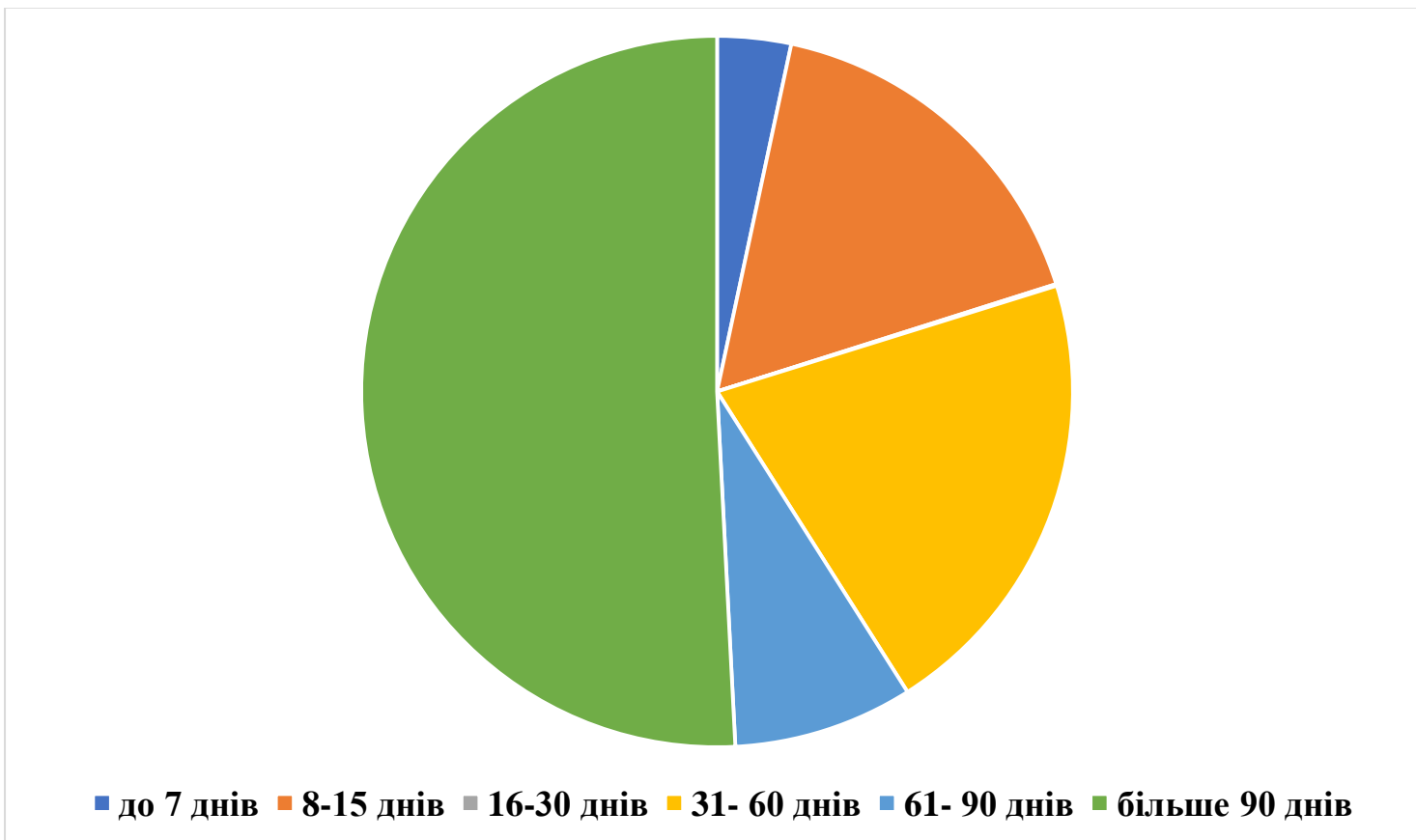
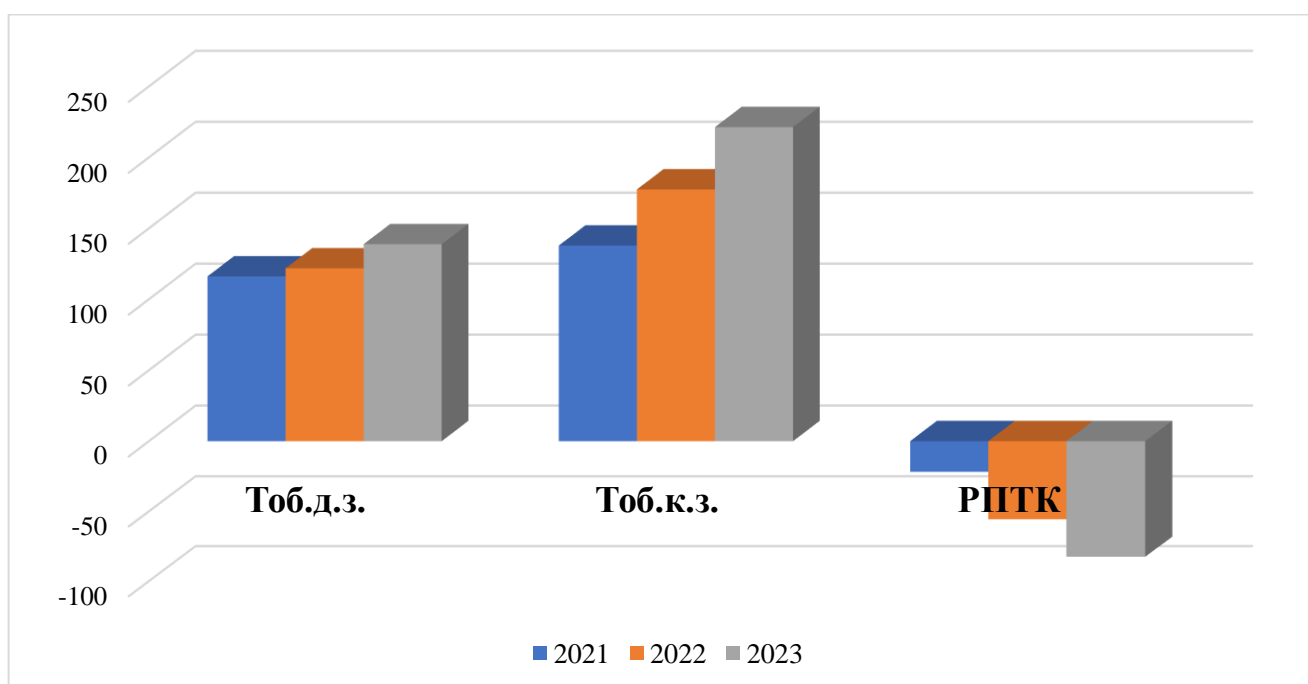


РИС. 10. КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ПО СТРОКАХ

**АНАЛІЗ ІНТЕНСИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АКТИВІВ
ТА ПОЛІТИКИ ТОВАРНОГО КРЕДИТУ, ДН.**

	Показники	2021	2022	2023	Абсолютна Динаміка 2022 до 2021 (+/-)	Абсолютна Динаміка 2023 до 2022 (+/-)
1	Період оборотності активів (Тоб.акт.)	199,61	214,64	260,67	15,03	46,03
2	Тривалість обороту запасів (Тоб.зап.)	69,58	78,20	80,22	8,62	2,02
3	Тривалість обороту дебіторської заборгованості (Тоб.д.з.)	116,12	121,77	138,8	5,65	17,03
5	Тривалість обороту кредиторської заборгованості (Тоб.к.з.)	137,86	177,4	221,32	39,54	43,92
7	Результат політики товарного кредиту (РПТК)	-21,74	-55,63	-82,52	-33,89	-26,89



**РИС. 11. АНАЛІЗ ІНТЕНСИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АКТИВІВ ТА
ПОЛІТИКИ ТОВАРНОГО КРЕДИТУ, ДНІВ**

Методи управління дебіторською заборгованістю :

- встановлення кредитної політики;
- контроль та моніторинг дебіторської заборгованості;
- скорочення строків оплати;
- робота з проблемною заборгованістю;
- автоматизація процесів управління;
- диверсифікація клієнтської бази;
- факторинг;
- фінансове прогнозування.

Методи управління кредиторською заборгованістю :

- планування і контроль строків оплати;
- оптимізація умов співпраці з постачальниками;
- використання банківських продуктів;
- кналіз і класифікація заборгованості;
- управління обсягом зобов'язань;
- використання автоматизованих систем;
- контроль співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості;
- фінансове прогнозування;
- управління ризиками;
- використання кредитного рейтингу.

РИС. 12. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ



РИС. 13. ОСНОВНІ АСПЕКТИ ТА ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ МОБІЛЬНОГО ДОДАТКУ ДЛЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З КОНТРАГЕНТАМИ ПІДПРИЄМСТВА