

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

11.06 - МКР. 1950 «С» 2023.10.26. 027. ПЗ

ПРИЙМАК ВОЛОДИМИР МИКОЛАЙОВИЧ

р.

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет**

УДК 657.28:336.717.6:658.89

ПОГОДЖЕНО
Декан економічного факультету

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач кафедри статистики та
економічного аналізу

_____ **Анатолій ДІБРОВА**
(підпис)
« ____ » _____ 2024 року

_____ **Андрій МУЗИЧЕНКО**
(підпис)
« ____ » _____ 2024 року

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему:

***Обліково-аналітичне забезпечення оптимізації розрахунків з покупцями
та замовниками»***

Спеціальність 071 – Облік і оподаткування
(код і назва)

Освітня програма «Облік і аудит»
(назва)

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

**Гарант освітньо-професійної
програми**

к.е.н., доцент

(підпис)

Тамара ГУРЕНКО

**Керівник
магістерської кваліфікаційної
роботи**

к.е.н., доцент

(підпис)

Анатолій ШИШ
(ПІБ керівника)

Виконав

(підпис)

Володимир Приймак
(ПІБ студента)

Київ – 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри
статистики та економічного аналізу
к.е.н., доц. _____ Андрій МУЗИЧЕНКО
“ ____ ” _____ 2024 р.

ЗАВДАННЯ
ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
СТУДЕНТУ

Приймаку Володимиру Миколайовичу

Спеціальність **071 – Облік і оподаткування**
(код і назва)

Освітня програма **«Облік і аудит»**
(назва)

Орієнтація освітньої програми **освітньо-професійна**

Тема магістерської кваліфікаційної роботи **Обліково-аналітичне забезпечення оптимізації розрахунків з покупцями та замовниками** затверджена наказом ректора НУБіП України від **26 жовтня 2023 року № 1950 «С»**

Термін подання завершеної роботи на кафедру 05.12.2024 р.

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи: законодавчо-нормативна база України, наукова та періодична література, матеріали науково-практичних конференцій, інформація Інтернет видань і веб-сайтів, дані обліку і звітності СТОВ «Мирославль-Агро»

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

еоретико-методичні основи обліково-аналітичного забезпечення оптимізації розрахунків з покупцями та замовниками.

блікове забезпечення оптимізації розрахунків з покупцями та замовниками

налітичне забезпечення оптимізації розрахунками з покупцями та замовниками

Перелік графічного матеріалу (за потреби): **таблиці, рисунки.**

Дата видачі завдання «17» жовтня 2023 р.

**Керівник магістерської
кваліфікаційної роботи**

(Підпис)

Анатолій ШИШ
(прізвище та ініціали)

**Завдання прийняв до
виконання**

(Підпис)

Володимир ПРИЙМАК
(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ	9
1.1 Економічна сутність розрахунків з покупцями та замовниками, їх класифікація	9
1.2 Розрахунки з покупцями та замовниками як фактор підвищення фінансової стійкості підприємства	17
1.3. Нормативно-правове регулювання розрахунків з покупцями та замовниками для цілей управління	21
Висновок до розділу I	24
РОЗДІЛ 2. ОБЛКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ	25
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства	25
2.2. Організація бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками	35
2.3. Документування розрахунків з покупцями та замовниками	38
2.4. Синтетичний та аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками та їх документальне забезпечення	42
2.5 Облік розрахунків з покупцями і замовниками з використанням інформаційних технологій	46
<i>Висновки до розділу 2</i>	49
РОЗДІЛ 3. АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКАМИ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ	51
3.1 Методичні прийоми та організація аналізу розрахунків	51
3.2. Аналіз стану розрахунків з покупцями та замовниками	55
3.3. Узагальнення матеріалів дослідження і управлінські заходи щодо поліпшення розрахункової дисципліни	60
<i>Висновки до розділу 3</i>	61
ВИСНОВОК	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	67
ДОДАТКИ	73

ВСТУП

Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками є одним із найважливіших аспектів фінансового управління в умовах сучасного бізнесу.

В умовах жорсткої конкуренції підприємствам необхідно постійно шукати шляхи оптимізації своїх фінансових потоків. Ефективне управління розрахунками не лише зменшує ризики неплатежів, але й забезпечує стабільність фінансового стану компанії, що, у свою чергу, сприяє її довгостроковій життєздатності на ринку.

Важливість даного аспекту підтверджується тим, що неправильне управління розрахунками може призвести до затримок у надходженні коштів, що негативно вплине на ліквідність підприємства. У цьому контексті точна інформація про платіжну дисципліну клієнтів є критично важливою.

Систематичний аналіз платіжної історії покупців дозволяє підприємствам ідентифікувати ризикових клієнтів, які можуть затримувати платежі, і вжити необхідних заходів для їх контролю.

Сучасні технології суттєво полегшують цей процес. Багато підприємств впроваджують нові облікові системи, які автоматизують облік розрахунків.

Це дозволяє зменшити людський фактор у фінансових операціях, підвищуючи точність даних і скорочуючи час на їх обробку. Наприклад, облікові системи, які забезпечують моніторинг розрахунків у реальному часі, допомагають оперативно реагувати на зміни в платіжній дисципліні клієнтів і швидше приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Крім того, аналітичні інструменти, які входять до складу сучасних облікових систем, дозволяють підприємствам не лише оцінювати ризики, але й прогнозувати можливі зміни на ринку. Це особливо важливо в умовах економічної нестабільності, коли підприємства повинні бути готовими до непередбачених ситуацій.

Отже, вивчення обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками є надзвичайно важливим для підтримки фінансової стабільності підприємств та підвищення їх конкурентоспроможності.

З правильними інструментами та підходами підприємства можуть не лише уникати фінансових ризиків, а й ефективно планувати своє майбутнє.

Метою дослідження є вивчення теоретичних, методологічних та практичних основ обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві, спрямованих на розробку рекомендацій щодо підвищення ефективності управління ними.

Для досягнення поставленої мети було поставлено такі **завдання**:

- визначити економічну сутність та класифікацію розрахунків з покупцями та замовниками;
- дослідити вплив розрахунків з покупцями на фінансову стійкість підприємства;
- вивчити нормативно-правове регулювання розрахунків з покупцями та замовниками;
- провести організаційно-економічну характеристику підприємства для розуміння його специфіки та умов, в яких здійснюються розрахунки;
- дослідити організацію бухгалтерського обліку та документування розрахунків з покупцями та замовниками;
- оцінити синтетичний та аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками, а також їхнє документальне забезпечення для розуміння реальних облікових процедур;
- проаналізувати використання інформаційних технологій в обліку розрахунків з покупцями та замовниками;
- вивчити методичні прийоми та організацію аналізу стану розрахунків з покупцями та замовниками;
- узагальнити результати дослідження та розробити управлінські заходи щодо поліпшення розрахунків з покупцями та замовниками.

Об'єктом дослідження є система обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві СТОВ "Мирославель-Агро".

Предметом дослідження є організація та методи обліку, аналізу в контексті управління розрахунками з покупцями та замовниками в умовах базового підприємства, а також підходи до оптимізації цих процесів для забезпечення фінансової стійкості та ефективності роботи підприємства.

В процесі написання магістерської роботи було використано низку наукових методів дослідження, серед яких:

– *Метод аналізу та синтезу* – використаний для вивчення існуючих теоретичних підходів до обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками, а також для систематизації знань про нормативно-правове регулювання цих процесів.

– *Метод порівняння* – застосований для аналізу різних підходів до організації обліку та контролю розрахунків з покупцями і замовниками на різних підприємствах, а також для оцінки ефективності різних методів у контексті діяльності СТОВ "Мирославель-Агро".

– *Статистичні методи* – використані для обробки даних щодо стану розрахунків з покупцями та замовниками, а також для оцінки фінансової стійкості підприємства на основі цих даних.

– *Метод економічного аналізу* – застосований для дослідження фінансових потоків і платіжної дисципліни підприємства, що дозволило виявити основні проблеми в управлінні розрахунками та запропонувати шляхи їх вирішення.

– *Графічний метод* – використаний для наочного представлення результатів аналізу розрахунків з покупцями та замовниками, зокрема, для побудови графіків і діаграм, що демонструють тенденції змін у розрахунковій дисципліні.

– *Індуктивний та дедуктивний методи* – використані для узагальнення отриманих даних і побудови на їх основі висновків щодо підвищення ефективності обліково-аналітичного забезпечення на підприємстві.

У процесі дослідження було використано *джерела інформації*, що охоплюють наукові, нормативно-правові та практичні аспекти організації обліку та аналізу фінансових операцій, а саме:

нормативно-правові акти – використано Закони України, Податковий кодекс України, а також національні та міжнародні стандарти бухгалтерського обліку П(С)БО, МСФЗ, що регулюють порядок обліку розрахунків з покупцями та замовниками, зокрема:

– Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні";

– Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість".

звітність та внутрішня документація підприємства – для аналізу реального стану розрахунків з покупцями та замовниками на СТОВ "Мирославель-Агро" використовувалися фінансова звітність, бухгалтерські регістри, первинні документи підприємства, зокрема:

- ❖ Баланс підприємства
- ❖ Фінансовий звіт про результати діяльності
- ❖ Акт звірки розрахунків з контрагентами

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

1.1 Економічна сутність розрахунків з покупцями та замовниками, їх класифікація

Розрахунки з покупцями та замовниками являють собою систему фінансових взаємовідносин між підприємством та його контрагентами, що виникають у процесі продажу товарів або надання послуг.

Ці розрахунки є невід'ємною частиною фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства, оскільки вони безпосередньо впливають на його фінансові результати, забезпечуючи надходження грошових коштів.

Економічна сутність розрахунків полягає у відображенні дебіторської заборгованості, яка виникає у випадку, коли покупець отримав продукцію або послуги, але ще не здійснив оплату.

Управління цими розрахунками є критично важливим, оскільки вони безпосередньо впливають на ліквідність підприємства та його здатність своєчасно виконувати власні фінансові зобов'язання.

Неналежний облік або затримки у розрахунках можуть призвести до збоїв у фінансових потоках, що створює ризик виникнення касових розривів і навіть тимчасової неплатоспроможності.

Класифікація розрахунків з покупцями та замовниками здійснюється на основі різних критеріїв. Зокрема, розрахунки можуть бути поділені на авансові (передоплата), поточні (здійснюються після надання товарів або послуг) та відстрочені (проводяться через певний період після виконання замовлення).

Для підприємств, таких як СТОВ "Мирославель-Агро", розрахунки з покупцями та замовниками відіграють важливу роль у забезпеченні стабільного фінансового стану.

У табл. 1.1 наведені основні визначення цього терміна, які ілюструють різноманіття підходів та акцентів, що ставляться на різні аспекти розрахунків.

Кожне з цих визначень доповнює розуміння сутності розрахунків, акцентуючи увагу на їхніх функціях у фінансовому менеджменті підприємств.

Таблиця 1.1

Визначення поняття «розрахунки» на думку вітчизняних науковців

Науковець	Трактування поняття
Борисов А.Б. [5]	процес, у якому здійснюються фінансові взаємовідносини між суб'єктами господарювання, що передбачає обмін економічними вигодами.
Бутинець Ф.Ф. [9]	процес, який забезпечує виконання фінансових зобов'язань між суб'єктами господарської діяльності.
Шелін С. [35]	є складовою частиною фінансових відносин, що забезпечує своєчасне виконання зобов'язань і сприяє оптимізації грошових потоків
Хома С.В. [32]	це грошові взаємовідносини між суб'єктами господарювання, які виникають у процесі купівлі-продажу товарів і послуг.
Новицька Н.В [24]	це процес, що охоплює грошові взаємовідносини, які виникають у процесі реалізації товарів та послуг між підприємствами і їх покупцями.
Мочерний С.В. [16]	Це система економічних відносин, що виникають між суб'єктами господарювання у процесі обміну товарами, послугами або виконання робіт.

Джерело: сформовано на основі власних спостережень

Визначення терміну "розрахунок" у науковій літературі демонструють його багатогранність та важливість у фінансових відносинах між суб'єктами господарювання.

Отже, управління заборгованістю вимагає комплексного підходу, включаючи класифікацію та аналіз зобов'язань.

Це дозволяє підприємству не лише оцінити свої фінансові зобов'язання, а й своєчасно виявляти ризики та оптимізувати грошові потоки, що, в свою чергу, сприяє збереженню фінансової стабільності.

Основне завдання розрахунків з покупцями полягає в оптимізації процесу обміну товарами, послугами та фінансовими ресурсами. Для покупців це означає максимально швидке отримання продукції в обмін на сплату, що дозволяє їм ефективно управляти своїм бізнесом.

Постачальники, у свою чергу, прагнуть досягти максимальної вигоди від затримки у сплаті за отримані товари або послуги, що сприяє покращенню їхнього фінансового потоку.

Головною метою системи розрахунків є забезпечення виконання зобов'язань між сторонами, вибираючи найбільш вигідний для всіх інтервал часу між моментом передачі товарів або послуг та грошовими платежами. При цьому важливо дотримуватися належного рівня надійності та впевненості у виконанні зобов'язань.

На рис. 1.1 проілюстровано тривимірне розуміння поняття "розрахунки" через призму трьох сутностей: економічної, юридичної та облікової.

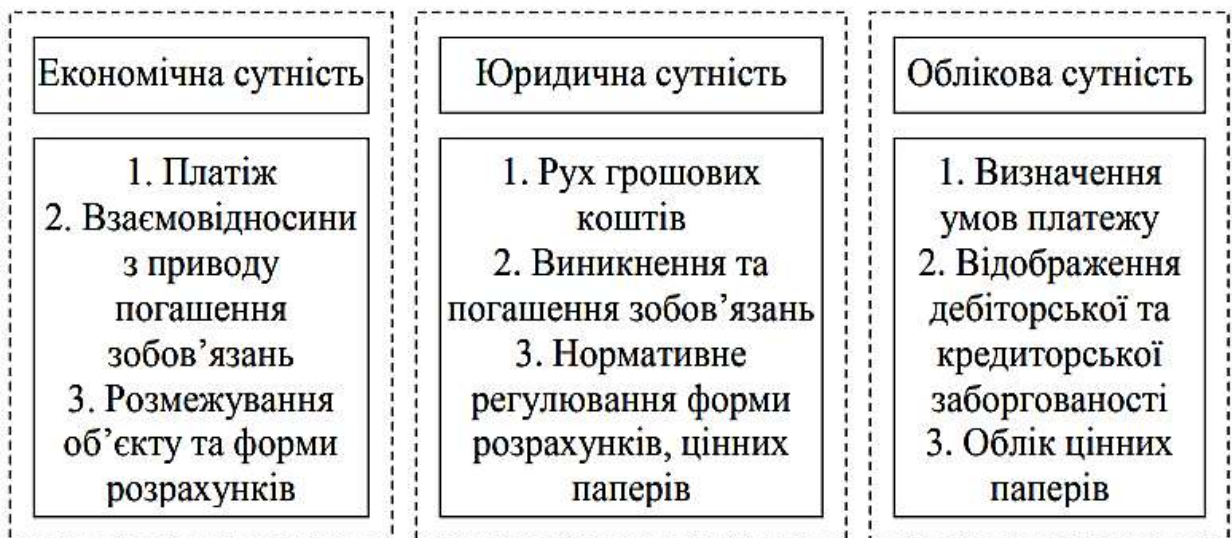


Рис.1.1 Сутність розрахунків: економічні, юридичні та облікові аспекти [8]

Економічна сутність зосереджена на платіжних відносинах та їх розмежуванні, в той час як юридична сутність акцентує увагу на русі грошових коштів та регуляціях, що їх супроводжують.

Еволюційний розвиток процесу постачання відбувався протягом певного часу і був зумовлений змінами в бізнес-середовищі, технологіях виробництва, а також очікуваннями покупців. Цей розвиток включає трансформації цільових показників і впровадження нових методів обслуговування клієнтів.

Етапи цього процесу можна проілюструвати в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Етапи розвитку процесу постачання

Етапи	Цільові показники	Методи і концепції, які використовуються
До 1975 р. постачання, яке було спрямоване на виконання замовлень	кількість та ціна	аналіз ринку постачання та оформлення замовлень на матеріали.
1975-1985 рр. скомплектоване матеріально-технічне забезпечення	витрати та якість	стратегії постачання; оцінка витрат та уніфікація; пошук міжнародних джерел
1985-1995 рр. – управління постачанням	Загальні витрати, пов'язані з володінням цінними активами; Термін впровадження продукту на ринок; гнучкість.	аутсорсинг та вибір між внутрішнім виробництвом та закупівлями; попереднє визначення обсягів закупівель у постачальників вчасно; управління логістикою постачання.
1995 р. – по сьогоднішній період - зовнішнє управління ресурсами.	Оцінка вартості підприємства відображає його готовність до змін.	керування мережами і кооперативними об'єднаннями, формування спільно діючих команд, управління постачальниками та використання електронних систем постачання.

Джерело: сформовано на основі [5], [9]

В цілому, процес постачання можна узагальнити у трьох основних аспектах: планування, організація та контроль (табл.1.3)

Таблиця 1.3

Види постачання

Види	Характеристика
Поставка	Специфічний вид угоди купівлі-продажу, в якому продавець (постачальник) передає товари покупцеві (замовнику) з оплатою за них.
Поставка відфактурована	Поставка, яка є результатом реальної угоди і включає виписаний товарний рахунок, який містить перелік поставлених товарів або послуг, їх вартість, дату виписування, а також інформацію про продавця і покупця.
Поставка негайна	Угода купівлі-продажу, при якій товар передається покупцеві негайно після укладання угоди.
Поставка невідфактурована	Отримання матеріальних цінностей підприємством без наявності відповідних рахунків від постачальників, як правило прибуткове оприбуткування здійснюється за актами приймання. Після отримання документів від постачальників записи коригуються, і фактична вартість поставки вказується.
Постачання складське	Форма постачання матеріальних цінностей, за допомогою яких пересилання продукції здійснюється через бази та склади постачально-збутових організацій. Складська поставка в основному призводить до додаткових витрат споживача, пов'язаних з перевезенням і зберіганням товарів на складах.
Постачання транзитне	Форма матеріально-технічного постачання, при якій виробник здійснює поставки для споживача, без найменшого використання баз і складів постачально-збутових організацій. На відміну від складської поставки, транзитна поставка дозволяє скоротити час обігу засобів виробництва, а особливо зменшити витрати на завантаження-розвантаження та зберігання товарів на складах.

Джерело: сформовано на основі власних спостережень

Облік розрахунків з покупцями є критично важливою та складною сферою бухгалтерії. Помилки в цій галузі можуть призвести до серйозних наслідків, таких як бухгалтерські неточності, недоїмки, конфлікти з контрагентами та фінансові санкції.

Складність цієї роботи обумовлена впливом різних факторів, включаючи законодавство, маркетинг, технології виробництва та загальний економічний розвиток.

Таким чином, для ефективного управління розрахунками підприємствам необхідно враховувати ці аспекти, щоб уникнути негативних наслідків та забезпечити фінансову стабільність.

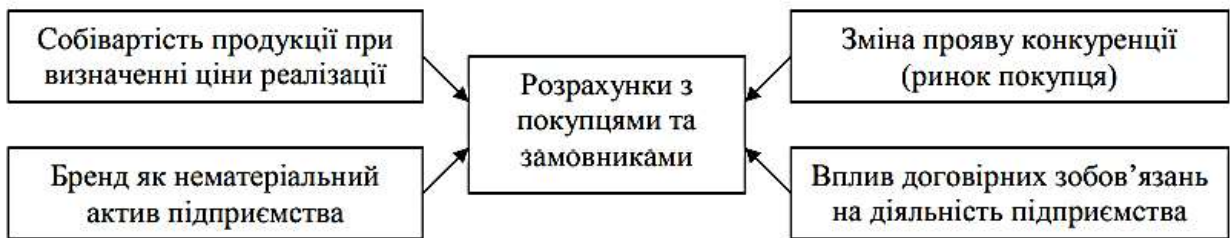


Рис. 1.2 Фактори, що впливають на розрахунок з покупцями та замовниками [9]

Договірні зобов'язання мають велике значення для розвитку підприємства, оскільки допомагають зменшити витрати на нереалізовану продукцію. Інформація про зобов'язання дозволяє прогнозувати обсяги продукції та грошові потоки. Важливим є принцип переважання сутності над формою, оскільки економічна сутність операцій може відрізнятися від їх юридичної форми.

Згідно з українським законодавством, реальні зобов'язання відображаються в бухгалтерському обліку, а умовні – на позабалансових рахунках. Коли підприємство виконує такі зобов'язання, вони стають безумовними. Також важливо вести облік дебіторської та кредиторської заборгованості.

Для ефективного аналізу договірних зобов'язань необхідно розробити методику, яка дозволить оцінити їх взаємозв'язок з іншими фінансовими показниками. Різні типи договорів потребують специфічного обліку, при цьому

"консесуальні" договори реєструються відразу, а реальні – при набутті юридичної сили.

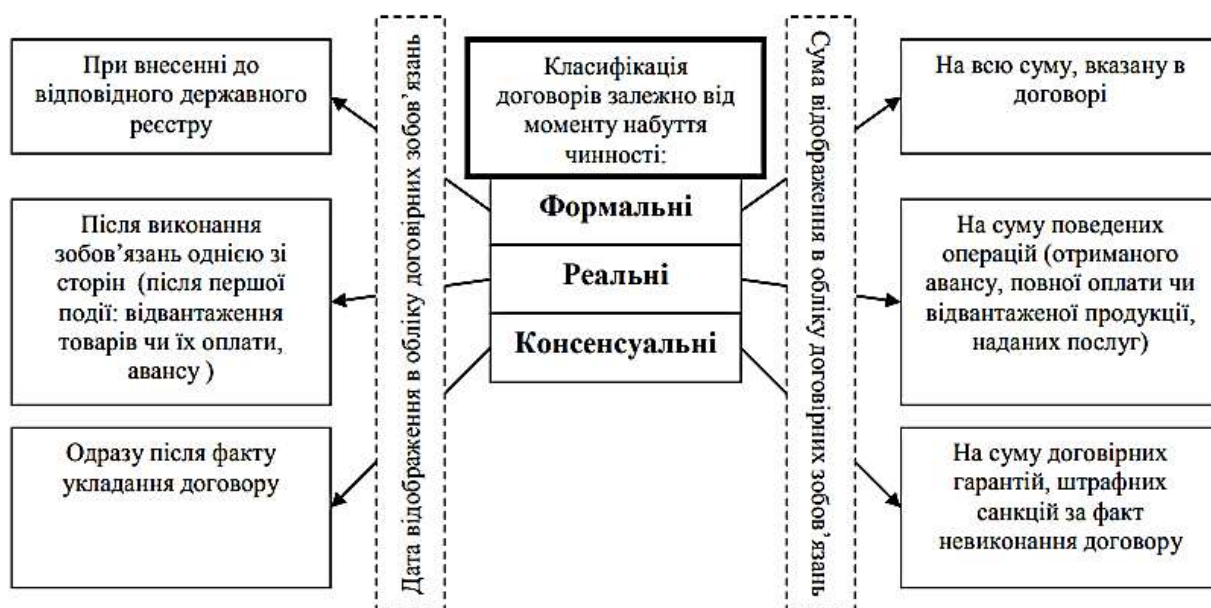


Рис. 1.3. Відображення договірних зобов'язань у бухгалтерських балансах залежить від категорії договору [17]

Важливою умовою відображення договорів у бухгалтерських балансах є їх грошова оцінка, яка має бути прописана в договорі.

У процесі переходу до ринкової економіки та вступу України до Світової організації торгівлі відбулися суттєві зміни у сфері бухгалтерського обліку. Це реформування відповідало потребам ринку та включало впровадження вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Основною метою бухгалтерського обліку в сучасних умовах є забезпечення достовірної інформації про процеси формування, розподілу та використання прибутку, що важливо як для підприємств, так і для їх фінансових партнерів. При цьому важливо звертати увагу на оцінку господарських процесів у грошовому вимірі.

Розрахунки з покупцями та замовниками є частиною поточних зобов'язань підприємств. Зобов'язання поділяються на поточні та довгострокові в залежності від термінів їх погашення. Відповідно до НП(С)БО

1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", поточні зобов'язання мають бути погашені протягом операційного циклу або протягом 12 місяців після дати балансу, у той час як всі інші вважаються довгостроковими. Зобов'язання також можна класифікувати на фактичні та умовні: перші виникають на основі договору або рахунка, тоді як точна сума умовних зобов'язань визначається лише після настання певних умов.

Щодо визначення терміна "розрахунки" виділяють три основні підходи. Перший розглядає розрахунки як систему взаємовідносин, другий – як безпосередньо ці взаємовідносини, а третій просто пояснює економічну суть розрахунків без чіткого визначення.

Відповідно до законодавства України, розрахунки між постачальниками та покупцями, які є юридичними особами, проводяться у безготівковій формі. Під час укладення договору сторони обговорюють, як і коли будуть проводитися розрахунки, щоб це влаштувало обидві сторони. Розрахункові операції через безготівкові рахунки поділяються на товарні та нетоварні. До нетоварних належать грошові розрахунки за фінансовими зобов'язаннями, а також платежі до навчальних закладів, різних фондів та державних органів.

Основні форми розрахунків, пов'язаних з товарними операціями, включають акцепти, акредитиви, платіжні доручення, чеки, векселі та планові платежі. Вибір конкретної форми розрахунків обумовлюється умовами договору, за винятком випадків, коли форма є обов'язковою за встановленими нормами.

Акцептна форма розрахунків передбачає здійснення платежів за вже відвантажені товари або виконані роботи. Вона дозволяє покупцеві контролювати умови поставки.

Акцепт може бути попереднім або наступним. У попередньому акцепті платник підтверджує готовність сплатити в певний термін, тоді як у наступному — рішення приймається протягом трьох робочих днів після отримання вимоги.

Акредитив, який часто використовується в міжнародних торгах, є

засобом фінансування операцій і схожий на банківську гарантію. Якщо покупець не впевнений у постачальнику, акредитив може бути оптимальним рішенням.

У такому випадку покупець через свій банк видає доручення, за яким грошова сума перераховується на рахунок постачальника, і оплата здійснюється на підставі пред'явлених документів.

Варто зауважити, що використання акредитивів може призводити до блокування частини коштів підприємства до моменту оплати.

Це робить цю форму розрахунків доцільною при співпраці з надійними контрагентами. Розрахунки платіжними дорученнями є одним з найпростіших способів виконання платежів.

Платіжне доручення є документом, що дає банку вказівку перерахувати певну суму з рахунка підприємства контрагенту.

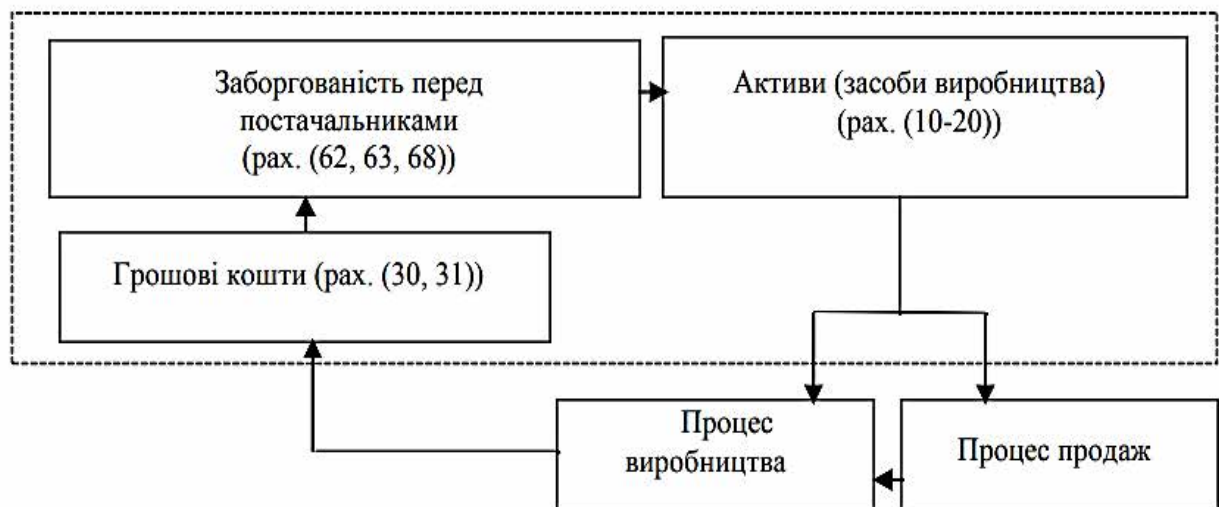


Рис. 1.4 Відображення процесу придбання майна в обліку [9]

Однак у реальному житті практично немає підприємств, які б не мали зобов'язань, що потребують обов'язкового виконання в майбутньому. Ці зобов'язання можуть включати значні потенційні вимоги, які формують заборгованість перед постачальниками, що відображається на рахунках 62, 63 та 68.

1.2 Розрахунки з покупцями та замовниками як фактор підвищення фінансової стійкості підприємства

У сучасних умовах ринкової економіки ефективність розрахунків з покупцями та замовниками має визначальне значення для фінансової стійкості підприємства.

Для СТОВ "Мирославель-Агро", яке функціонує у аграрному секторі, оптимізація цих процесів не лише сприяє підвищенню ліквідності, а й зміцнює позиції на ринку. Своєчасність виконання зобов'язань перед контрагентами забезпечує стабільність грошових потоків, що є критично важливим для планування та розвитку виробничих потужностей.

Ефективні розрахунки сприяють не лише підвищенню довіри з боку партнерів, а й зниженню ризиків, пов'язаних із дебіторською заборгованістю, що, в свою чергу, підвищує загальну фінансову стійкість підприємства.

Дебіторська заборгованість — це сума грошей, яку підприємство має право отримати від своїх клієнтів за реалізовані товари або надані послуги. Вона складається з різних видів заборгованостей, зокрема:

- ❖ Заборгованість за товарами — гроші, які підприємство має отримати за продані товари.
- ❖ Заборгованість за послугами — кошти, що належать підприємству за виконані роботи або надані послуги.
- ❖ Передплати — суми, які клієнти сплатили за товари або послуги до їх фактичного отримання.

Дебіторська заборгованість є важливим індикатором ліквідності підприємства та його фінансової стійкості. Основні аспекти, пов'язані з дебіторською заборгованістю, включають:

- ❖ Ліквідність: Високий рівень дебіторської заборгованості може свідчити про те, що підприємство має труднощі з обіговими коштами, оскільки кошти "заморожені" в дебіторах і недоступні для використання у поточних витратах.

❖ Фінансова стійкість: Збільшення дебіторської заборгованості може вказувати на ризики невиконання зобов'язань клієнтами, що може негативно вплинути на фінансову стабільність підприємства.

❖ Показники обігу: Аналіз дебіторської заборгованості включає в себе розрахунок показників, таких як період обігу дебіторської заборгованості, що дозволяє оцінити, як швидко підприємство отримує гроші від продажів.

Таблиця 1.4

Зв'язок між дебіторською заборгованістю та фінансовою стійкістю

Параметри	Висока дебіторська заборгованість	Низька дебіторська заборгованість
Ліквідність	Може свідчити про проблеми з обіговими коштами	Забезпечує кращу ліквідність, оскільки кошти швидше надходять.
Ризик неповернення	Підвищений ризик невиконання зобов'язань клієнтами.	Менший ризик неповернення коштів, що покращує фінансову стійкість.
Обіг капіталу	Кошти "заморожені" у дебіторах, зменшуючи обіг капіталу.	Кращий обіг капіталу, що позитивно впливає на фінансові результати.
Показники ефективності	Зниження показників ефективності управління дебіторською заборгованістю.	Високі показники ефективності, що свідчать про добрий контроль.
Фінансова стійкість	Може призвести до зниження фінансової стійкості підприємства.	Сприяє зростанню фінансової стійкості, забезпечуючи стабільність.
Необхідність управлінських заходів	Потребує активного контролю та розробки стратегій зменшення.	Менше управлінських зусиль для контролю дебіторської заборгованості.

Джерело: сформовано на основі власних спостережень

На СТОВ "Мирославель-Агро" застосовуються різноманітні методи управління дебіторською заборгованістю, що сприяють зниженню ризиків та покращенню фінансових показників підприємства.

Одним із основних методів є кредитна політика, яка передбачає чітке визначення умов кредитування для покупців. Це включає аналіз платоспроможності клієнтів, встановлення лімітів кредиту та термінів погашення, що допомагає мінімізувати ризики неплатежів і забезпечити стабільний грошовий потік.

Крім того, важливим елементом є моніторинг дебіторської заборгованості. Регулярний аналіз термінів погашення заборгованостей дозволяє своєчасно виявляти проблеми з платіжною дисципліною клієнтів.

У разі виявлення прострочених заборгованостей, підприємство вживає заходів щодо боржників, що може включати комунікацію з ними для з'ясування причин затримок та нагадування про необхідність погашення боргу.

Це може включати звернення до суду або залучення колекторських агентств, що забезпечує повернення коштів і покращує фінансову стійкість підприємства. Всі ці заходи спрямовані на оптимізацію управління Посилання на таблицю????? та підтримку стабільного фінансового становища компанії.

Таблиця 1.5

Динаміка дебіторської заборгованості
СТОВ "Мирославель-Агро" Звягільського району Житомирської
області за 2021-2023рр.

Тип дебіторської заборгованості	Рік			Відносне відхилення
За продукцію, товари, роботи та послуги				
Інша дебіторська заборгованість				

Джерело: сформовано на основі власних спостережень

Аналіз дебіторської заборгованості СТОВ "Мирославель-Агро" за період 2021-2023 років показує зміни, які можуть свідчити про певні тенденції в управлінні фінансами підприємства.

У категорії дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги у 2023 році спостерігається незначне зниження до 1928 тис. грн, що становить 99,17% від рівня 2021 року. Це може свідчити про покращення платіжної дисципліни серед клієнтів або про заходи, вжиті підприємством для скорочення прострочених заборгованостей.

Водночас, інша дебіторська заборгованість у 2023 році знизилася до 6916 тис. грн, що становить 73,65% від рівня 2021 року (рис.1.5).

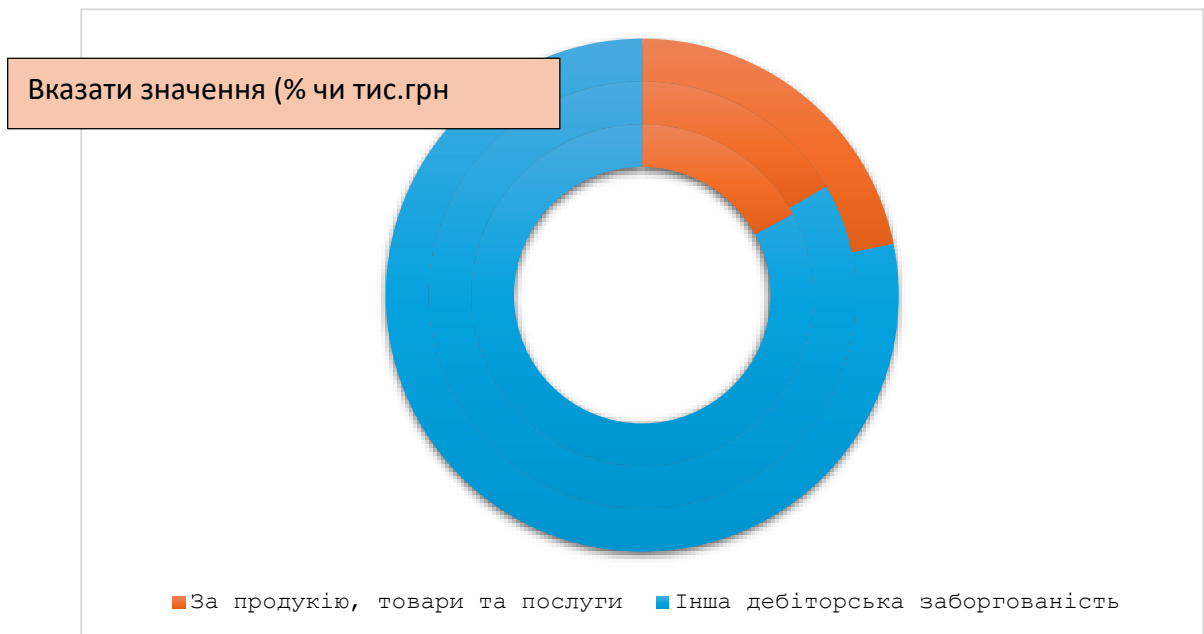


Рис. 1.5 Динаміка дебіторської заборгованості СТОВ "Мирославель-Агро" Звягільського району Житомирської області у 2021-2023рр.

Це свідчить про суттєве скорочення заборгованості в цій категорії, що може бути результатом активних дій підприємства щодо стягнення боргів або зменшення обсягу кредитів, наданих клієнтам.

Зменшення іншої дебіторської заборгованості є позитивним сигналом, оскільки це може вказувати на кращу ліквідність та фінансову стійкість підприємства.

Загалом результати аналізу свідчать про певне покращення в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємстві, однак важливо продовжувати моніторинг та контроль за термінами погашення заборгованостей, щоб уникнути можливих ризиків у майбутньому.

Ці зміни можна розглядати як позитивний крок у напрямку стабілізації фінансового становища СТОВ "Мирославель-Агро", проте підприємству слід зберігати обережність і дотримуватися ефективних стратегій управління дебіторською заборгованістю.

1.3. Нормативно-правове регулювання розрахунків з покупцями та замовниками для цілей управління

В СТОВ "Мирославель-Агро" управління розрахунками з покупцями та замовниками регулюється рядом нормативно-правових актів, що забезпечують законність та прозорість фінансових операцій.

Зокрема, важливими є положення Цивільного кодексу України, які визначають умови укладання та виконання договорів, а також Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", що регламентує ведення бухгалтерії.

Крім того, внутрішні положення підприємства уточнюють процедури обліку дебіторської заборгованості та управлінських звітів, що дозволяє СТОВ "Мирославель-Агро" ефективно контролювати фінансові потоки і мінімізувати ризики, пов'язані з розрахунками

На рис. 1.6 представлено взаємозв'язок і вплив нормативно-правових актів, що регулюють розрахунки, на їх подальше відображення в системі бухгалтерського обліку.

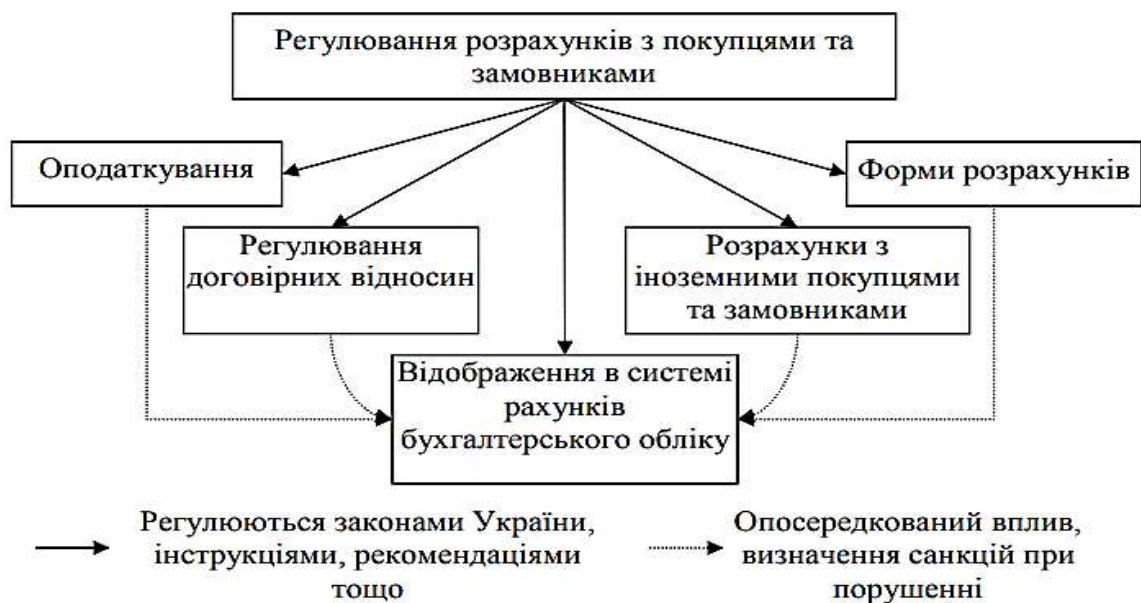


Рис. 1.6 Законодавче регулювання розрахунків з покупцями та замовниками [23]

Таблиця 1.6

Посилання на таблицю?????

гулюють облік розрахунків з покупцями та замовниками

Документ	Зміст документа	Де використовується
1	2	3
Цивільний кодекс України	Основний нормативний акт, що регулює цивільні відносини, включаючи укладання, виконання та припинення угод.	Використовується в бізнесі для укладання договорів, регулювання комерційних угод і забезпечення прав і обов'язків сторін.
Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" № 996-XIV від 16.07.1999)	Встановлює вимоги до організації бухгалтерського обліку, порядок ведення фінансової звітності, а також специфічні правила обліку розрахунків з контрагентами.	Діє на всіх підприємствах для дотримання вимог законодавства в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності.
НП(С)БО 9 "Запаси"	Регулює облік товарно-матеріальних запасів, визначає правила оцінки запасів, обліку їх руху і реалізації.	Використовується підприємствами, які займаються реалізацією товарів, для ведення обліку запасів і розрахунків з ними.
НП(С)БО 15 "Дохід"	Визначає порядок визнання доходів, у тому числі з розрахунків з покупцями за продані товари або надані послуги.	Застосовується на підприємствах для обліку доходів від продажів, надання послуг та ведення фінансової звітності.
Закон України "Про захист прав споживачів" № 1023-XII від 12.05.1991)	Регулює права споживачів у процесі укладання угод, надає правову підтримку при розрахунках, визначає відповідальність продавців у разі порушення прав споживачів.	Застосовується підприємствами, що реалізують товари та послуги, для забезпечення прав споживачів у розрахунках.
Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ)	Встановлюють загальні принципи та вимоги до обліку та звітності, включаючи облік доходів, зобов'язань і витрат, пов'язаних із розрахунками з покупцями.	Використовуються на підприємствах, які прагнуть до міжнародної відповідності, зокрема для залучення іноземних інвестицій.
Податковий кодекс України	Регулює обчислення та сплату податків, зокрема ПДВ, що безпосередньо впливає на розрахунки з покупцями і замовниками.	Використовується підприємствами для визначення податкових зобов'язань у процесі розрахунків з покупцями
Інструкція про порядок ведення розрахункових рахунків	Визначає умови і правила відкриття, використання та закриття розрахункових рахунків у банках,	Застосовується банками та підприємствами для регулювання безготівкових розрахунків.

Джерело: сформовано на основі власних спостережень

Для забезпечення ефективного обліку розрахунків з покупцями та замовниками підприємство розробило низку внутрішніх робочих документів.

У табл. 1.7, представлені основні нормативні документи, які використовуються в нашій організації для забезпечення точності та прозорості в обліку розрахункових операцій.

Таблиця 1.7

Робочі документи, що регулюють облік розрахунків з покупцями та замовниками СТОВ "Мирославель-Агро"

№	Назва нормативного документу	Зміст
	Положення про облік розрахунків з покупцями та замовниками	Визначає порядок обліку всіх розрахункових операцій з покупцями, включаючи документацію, обробку платежів та контроль за виконанням зобов'язань.
	Інструкція з обліку дебіторської заборгованості	Описує процедури обліку та контроль за дебіторською заборгованістю, включаючи терміни погашення, формування резервів та документування.
	Облікова політика підприємства	Визначає порядок організації та ведення бухгалтерського обліку з урахуванням особливостей діяльності підприємства, регулюючи процедури фіксації операцій.
	Робочий план рахунків	Охоплює лише ті рахунки, що актуальні для підприємства. План розробляється індивідуально, затверджується керівництвом та відповідає стандартам бухгалтерського обліку.
	Розроблені первинні документи	Забезпечують документальне підтвердження всіх операцій з покупцями та замовниками, враховуючи специфіку діяльності і встановлені правила документообігу.

Джерело: сформовано на основі власних спостережень

Для забезпечення ефективної організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками на СТОВ «Мирославель-Агро» важливо використовувати наказ про облікову політику підприємства.

Цей документ слугує основою для впровадження сукупності принципів, методів і процедур, які регулюють систему обліку фінансових операцій на підприємстві.

Наказ про облікову політику є внутрішнім нормативним актом, який визначає загальні правила ведення бухгалтерського обліку, враховуючи специфіку діяльності СТОВ «Мирославель-Агро» та забезпечує прозорість і контроль за процесами розрахунків з контрагентами.

Висновок до розділу I

У розділі було всебічно проаналізовано обліково-аналітичне забезпечення оптимізації розрахунків з покупцями та замовниками, що виявляє їхню ключову роль у забезпеченні фінансової стійкості підприємства. Зокрема, розглянуто економічну сутність цих розрахунків, їх різноманітні форми та класифікацію, що дозволяє глибше зрозуміти механізм їхнього впливу на загальний фінансовий стан. Своєчасні та точні розрахунки виступають не лише інструментом підтримки ліквідності, а й важливим фактором, що впливає на довіру з боку партнерів і постачальників.

Аналіз підтверджує, що якісне управління розрахунками допомагає зменшити ризики, пов'язані з дебіторською заборгованістю, а також сприяє формуванню позитивного іміджу підприємства на ринку. Крім того, було акцентовано увагу на важливості розрахунків з покупцями та замовниками як інструменту для підвищення фінансової стійкості підприємства. Належне управління фінансовими потоками через розрахунки не тільки сприяє зменшенню ризиків, але й забезпечує більшу гнучкість у відповіді на зміни ринкових умов.

Окрему увагу приділено нормативно-правовому регулюванню, яке встановлює рамки для ведення розрахунків. Це регулювання є важливим для формування чіткої структури обліку та контролю, що, в свою чергу, дозволяє оптимізувати процеси управління фінансами. Дотримання правових норм і стандартів забезпечує прозорість фінансових операцій, що значно знижує ризики правових ускладнень.

Отже, підсумовуючи, можна стверджувати, що належна організація обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками є критично важливою для забезпечення фінансової стійкості і стабільності підприємства.

РОЗДІЛ 2

ОБЛКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

рганізаційно-економічна характеристика підприємства

СТОВ «Мирославель-Агро» є сільськогосподарським підприємством, основною діяльністю якого є вирощування сільськогосподарських культур, виробництво та реалізація аграрної продукції.

СТОВ «Мирославель-Агро» використовує значні земельні ресурси, що перебувають у довгостроковій оренді, забезпечуючи стабільну основу для виробничої діяльності. Ці ділянки охоплюють родючі сільськогосподарські угіддя, придатні для вирощування різноманітних культур, таких як зернові, олійні, кормові та інші.

Оптимальне використання земельних ресурсів є ключовим фактором у забезпеченні ефективності аграрного виробництва.

Підприємство здійснює систематичний моніторинг стану ґрунтів, впроваджуючи методи раціонального використання природних ресурсів, такі як сівоzmіна та комплексні добрива, що сприяє підвищенню врожайності.

Важливу роль в операційній діяльності СТОВ «Мирославель-Агро» відіграє сучасна техніка та обладнання. Підприємство оснащено новітніми тракторами, комбайнами, сівалками та іншими механізмами, що забезпечують ефективну обробку землі, збір врожаю та транспортування продукції.

Також варто відзначити, що підприємство застосовує сучасні підходи до управління процесами вирощування та збору врожаю, орієнтуючись на новітні досягнення аграрної науки.

Це дає змогу не лише підвищити ефективність виробництва, але й забезпечити високу якість аграрної продукції, що дозволяє підприємству успішно реалізовувати її як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринка.

Підприємство функціонує на основі колективної форми власності, має чітко розроблену *організаційну структуру*, яка дозволяє ефективно

Посилання на рисунок????? цеси.

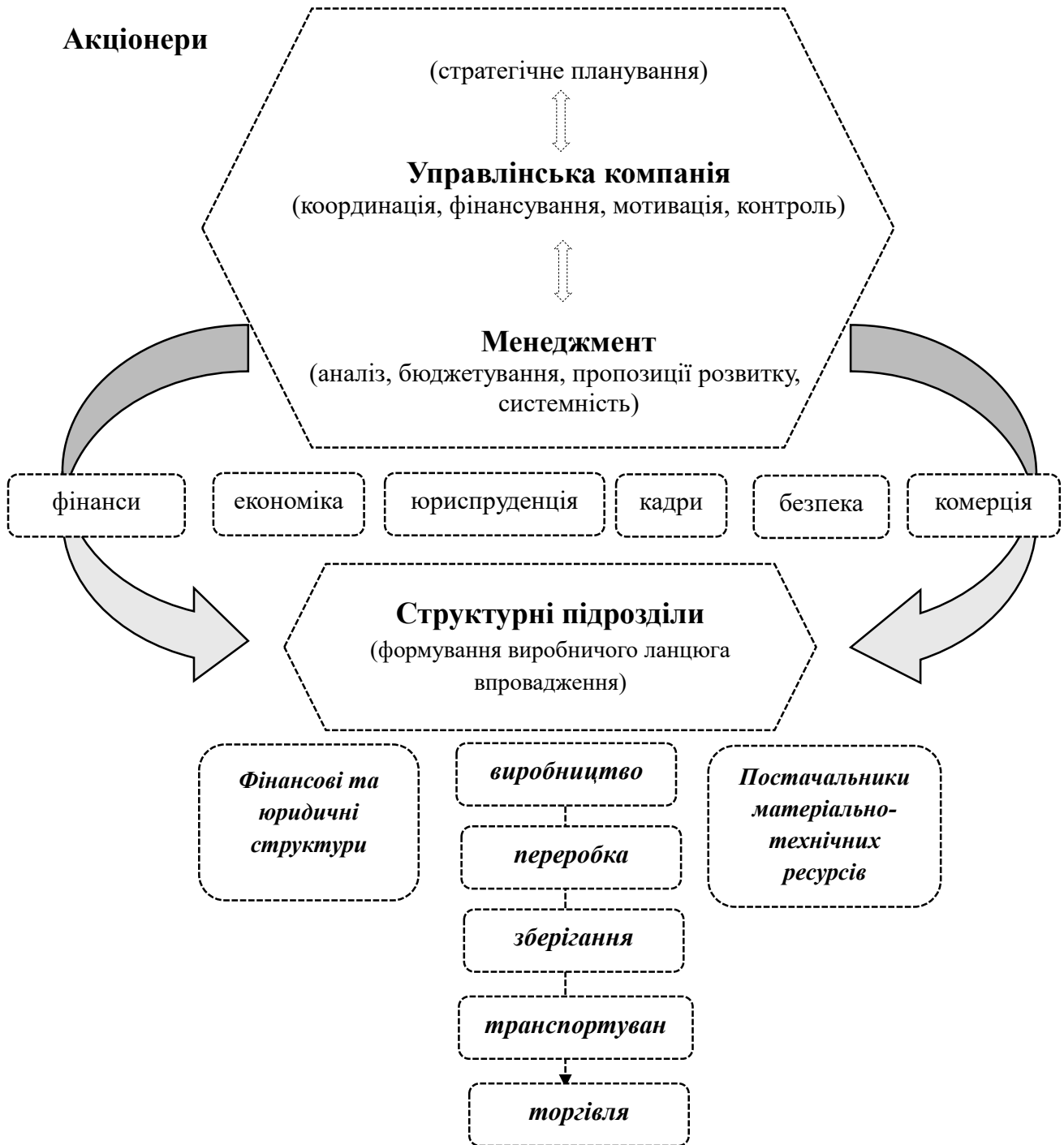


Рис.2.1 Організаційна структура СТОВ «Миротравель-Агро» [17]

Функціонування СТОВ «Миротравель-Агро» тісно пов'язане з ефективністю окремих ланцюгів для виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції.

Узгодженість всіх етапів цього процесу відіграє вирішальну роль у підтриманні конкурентоспроможності підприємства. Оптимізація агропромислового ланцюга є важливим кроком для підвищення ефективності роботи компанії в умовах сучасного ринку, а основною метою цього процесу є зменшення собівартості готової продукції.

Для СТОВ «Мирославель-Агро» організація виробничого процесу поділяється на такі ключові етапи:

- Організаційний: формуються команди, що відповідають за окремі види сільськогосподарських робіт, від посіву до збору врожаю, визначається спеціалізація та підрозділи, які забезпечують повний цикл вирощування культур

- Економічний: проводиться оцінка можливостей виробничих підрозділів, аналіз запасів готової продукції, пошук нових ринків збуту. Розробляється бізнес-план для управління фінансовими ресурсами, з акцентом на погашення зобов'язань перед партнерами.

- Структурний: оптимізується структура управління підприємством, створюються окремі самостійні підрозділи для різних напрямів діяльності. Центральний офіс відповідає за стратегічне планування та взаємодію з партнерами, тоді як на виробничих підрозділах зосереджена поточна діяльність.

- Правовий: юридична підтримка та реєстрація змін у діяльності підприємства відповідно до законодавства.

СТОВ «Мирославель-Агро» також застосовує оренду землі як одну з головних форм організації своєї діяльності, що дозволяє активно розвивати агровиробництво. Підприємство постійно працює над збільшенням орендних площ і підвищенням ефективності їх використання, що дозволяє забезпечувати стабільний ріст виробничих потужностей.

Участь підприємства в інтегрованих агропромислових структурах сприяє розширенню ринків збуту, покращенню іміджу та підвищенню конкурентоспроможності.

В результаті цього підприємство отримує можливість збільшити прибутки, залучити інвестиції, підвищити продуктивність праці та зміцнити свої позиції на ринку сільськогосподарської продукції.

Для того щоб більш детально проаналізувати ефективність роботи СТОВ «Мирославель-Агро» та зробити висновки про його фінансову стійкість і розвиток, необхідно звернути увагу на фінансові результати підприємства за останні кілька років.

Оцінка фінансових показників дасть змогу не лише оцінити поточний стан справ, але й виявити основні тенденції розвитку. Це допоможе зрозуміти, як підприємство адаптується до змін на ринку та наскільки ефективно використовує свої ресурси для забезпечення стабільності та зростання прибутковості.

На **рис. 2.1** пр Уточнити номер іку основних фінансових показників, яка дозволить оцінити фінансовий стан підприємства в динаміці та виявити ключові чинники впливу на його економічну ефективність.

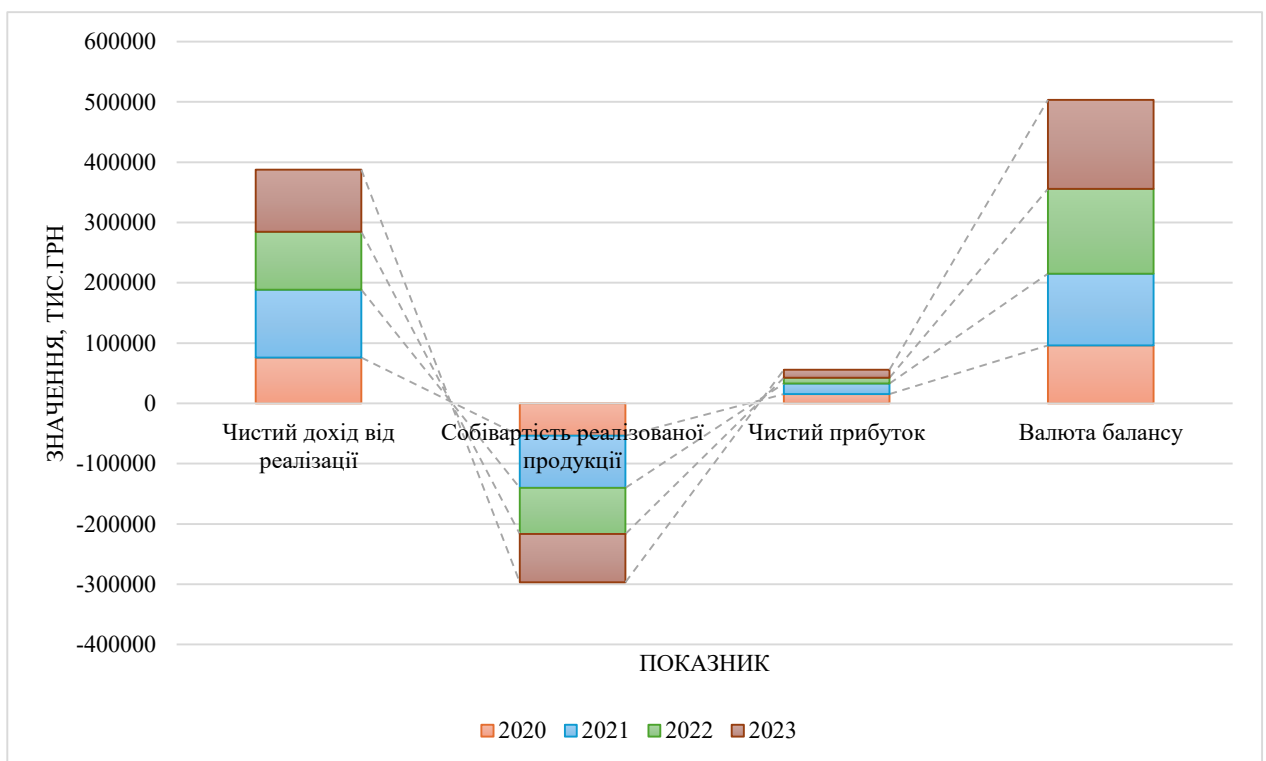


Рис. 2.2 Динаміка фінансових результатів СТОВ «Мирославель-Агро» Звягільського району Житомирської області за 2020-2023 рр.

Джерело: сформовано на основі власних спостережень

Фінансові результати СТОВ «Мирославель-Агро» за 2020-2023 роки показують загальну стабільність діяльності, хоча є певні коливання в показниках.

Чистий дохід від реалізації зріс з 76001 тис. грн у 2020 році до 102 960 тис. грн у 2023 році, що свідчить про збільшення обсягів реалізації продукції.

Однак, у 2022 році спостерігалось зниження чистого прибутку до 9556 тис. грн, хоча в 2023 році показник відновився до 13197 тис. грн. Основною причиною зниження прибутку є зростання собівартості реалізованої продукції, яка у 2021 році досягла максимуму (86208 тис. грн), що зменшило рентабельність.

Незважаючи на це, валюта балансу зростає, що свідчить про нарощування активів підприємства.

Негативні моменти включають зростання витрат на виробництво, що впливає на прибутковість. Для покращення ситуації необхідно оптимізувати витрати на собівартість та підвищити ефективність виробництва, впроваджуючи сучасні технології та кращі управлінські рішення.

Відношення кредиторської та дебіторської заборгованості є ключовим індикатором фінансового стану підприємства, що особливо важливо в контексті обліково-аналітичного забезпечення оптимізації розрахунків з покупцями та замовниками. Це співвідношення впливає на платоспроможність, грошові потоки та загальну ефективність управління фінансами компанії.

Дебіторська заборгованість відображає суми, які підприємству повинні заплатити його покупці та замовники. Високий рівень дебіторської заборгованості може свідчити про проблеми з поверненням коштів, що призводить до затримок у фінансових потоках і може створювати ризики для виконання зобов'язань перед кредиторами.

Якщо підприємство має значну дебіторську заборгованість і не контролює її ефективно, це може призвести до дефіциту обігових коштів, що

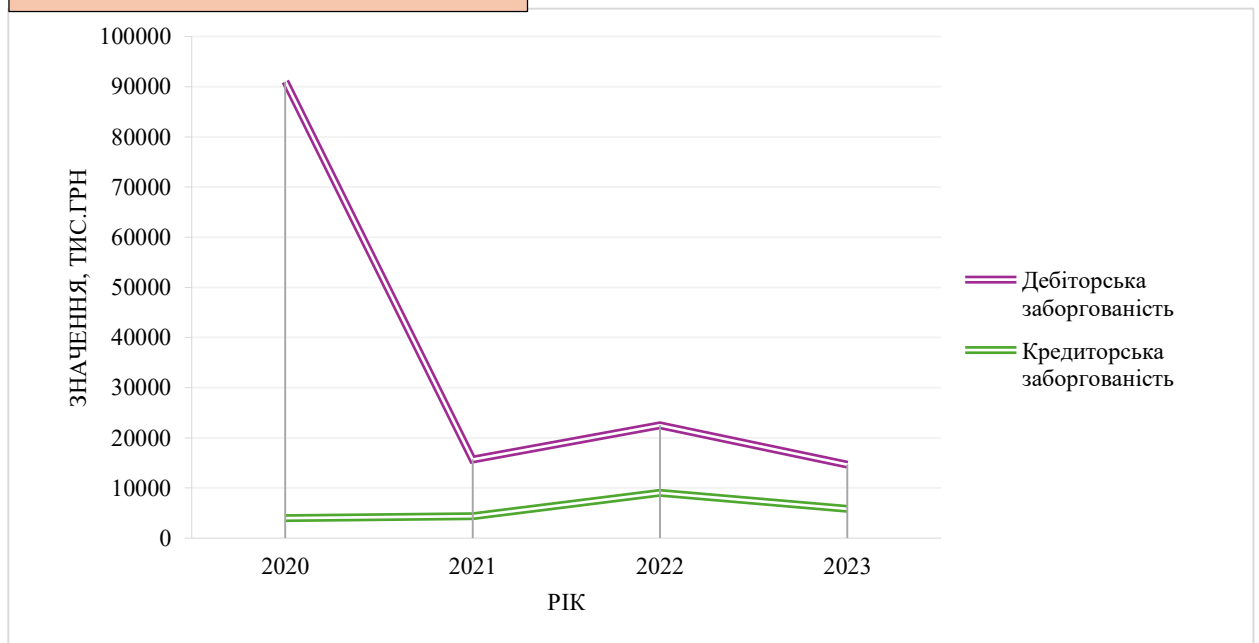
ускладнює його здатність своєчасно розраховуватися з постачальниками і партнерами.

З іншого боку, кредиторська заборгованість — це зобов'язання підприємства перед третіми особами, які воно має сплатити у визначені терміни. Контроль за кредиторською заборгованістю дозволяє підприємству ефективно планувати свої витрати та уникати проблем із ліквідністю. Надмірне зростання кредиторської заборгованості може призвести до втрати довіри постачальників і навіть до ризику штрафів за прострочення платежів.

Узгодження і баланс між дебіторською та кредиторською заборгованістю дає змогу зменшити фінансові ризики та забезпечити стабільність у розрахунках з партнерами.

Оптимізація цього відношення дозволяє підприємству контролювати свої грошові потоки, уникати касових розривів і своєчасно виконувати зобов'язання перед кредиторами, що особливо важливо для підтримки

Посилання на рисунок????? я компанії.



Назва підприємства дебіторської та кредиторської заборгованості
Звягільського району Житомирської області за 2020-2023 рр.

Аналізуючи динаміку кредиторської та дебіторської заборгованості за період з 2020 по 2023 роки, можна зробити кілька висновків. У 2020 році

спостерігається надзвичайно високий рівень дебіторської заборгованості порівняно з кредиторською: дебіторська заборгованість майже в 22 рази перевищує кредиторську.

Це свідчить про значні проблеми з поверненням коштів від покупців, що створює серйозні ризики для фінансової стійкості підприємства, оскільки велика частина коштів перебуває "на папері", а не в реальних оборотних засобах.

У 2021 році ситуація покращується, оскільки дебіторська заборгованість зменшується більш ніж у 7 разів, що свідчить про поліпшення в управлінні грошовими потоками або в умовах надання кредитів покупцям. Однак кредиторська заборгованість залишається на тому ж рівні, що може означати стабільне виконання зобов'язань перед кредиторами.

У 2022 році спостерігається зростання і кредиторської, і дебіторської заборгованості, що може свідчити про розширення діяльності або тимчасове збільшення обсягів продажу з відстроченими платежами.

У 2023 році дебіторська заборгованість продовжує зменшуватися, що є позитивним сигналом для підприємства, оскільки це може свідчити про покращення умов оплати з боку клієнтів. Кредиторська заборгованість також знижується, що може свідчити про ефективне управління зобов'язаннями перед постачальниками та кредиторами.

Серед позитивних моментів можна виділити загальне зниження дебіторської заборгованості протягом аналізованого періоду, що сприяє стабілізації фінансового стану компанії.

Для покращення ситуації підприємству необхідно працювати над подальшим зниженням дебіторської заборгованості та пришвидшенням оборотності коштів, що дозволить зменшити залежність від кредиторів.

Крім того, варто вдосконалити контроль за кредиторською заборгованістю, щоб уникати ситуацій з її різким зростанням.

Поліпшення взаємовідносин із постачальниками, а також ефективне Посилання на таблицю?????оками допоможуть стабілізувати роботу підприємства та забезпечити його платоспроможність.

Таблиця 2.1

Економічні показники діяльності СТОВ «Мирославель-Агро» за 2020-2023 рр.

Показники					Абсолютне відхилення,	Абсолютне відхилення,	Темпи росту,	Темпи росту,
Зареєстрований (пайовий) капітал, тис грн								
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис грн								
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис грн								
Чистий фінансовий результат: прибуток тис грн								
Сума заробітної плати, тис грн								
Середньооблікова чисельність, чол								
Середньомісячна заробітна плата, грн								
Основні засоби, тис грн								
Запаси, тис грн								
Дебіторська заборгованість, тис грн								
Кредиторська заборгованість, тис грн								

згруповано автором на основі даних фінансової звітності (див.додаток Б)

Аналіз фінансових показників підприємства свідчить про наявність як позитивних, так і негативних тенденцій.

Зростання чистого доходу в 2022 році порівняно з 2020 роком вказує на підвищення ефективності продажів, однак у 2023 році спостерігається деяке зниження доходу, що може бути результатом змін на ринку або внутрішніх проблем.

Стабільне зростання вартості основних засобів свідчить про інвестиції в активи, що є позитивним сигналом для подальшого розвитку. Водночас значне зниження дебіторської заборгованості свідчить про покращення управління дебіторами та поліпшення повернення коштів від клієнтів.

Проте значне збільшення собівартості реалізованої продукції та зниження чистого фінансового результату свідчать про зменшення рентабельності підприємства. Це, в свою чергу, може вказувати на підвищені витрати або

Посилання на таблицю?????

йної діяльності.

Таблиця 2.2

Коефіцієнти фінансового стану СТОВ «Миротравель-Агро»

Звягільського району Житомирської області за 2020-2023 рр.

№	Показники	Рік				Абсолютне відхилення	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення	Відносне відхилення
	Коефіцієнт рентабельності								
	Коефіцієнт ліквідності								
	Коефіцієнт розрахункової платоспроможності								
	Оборотність кредиторської заборгованості								
	Оборотність дебіторської заборгованості								

В аналізованому періоді (2020–2023рр.) спостерігаються суттєві зміни в основних фінансових показниках підприємства, що свідчить про різну ефективність його діяльності.

Коефіцієнт рентабельності знизився з 1,5 у 2020 році до 0,89 у 2023 році. Абсолютне відхилення складає -0,8, що вказує на зниження рентабельності на 52,7%. Це може свідчити про зменшення прибутку підприємства, що вимагає детального аналізу витрат та формування стратегії для підвищення ефективності.

Коефіцієнт ліквідності зафіксував підвищення з 1,4 у 2022 році до 2,93 у 2023 році, що відображає абсолютне зростання на 1,13 та відносне зростання на 162,8%. Це позитивна тенденція, що вказує на поліпшення фінансової стійкості підприємства та здатності покривати короткострокові зобов'язання.

Коефіцієнт розрахункової платоспроможності демонструє значне покращення з 0,4 у 2021 році до 3,6 у 2023 році, що є позитивним сигналом про фінансову стабільність. Відносне відхилення на рівні 900% підтверджує значне підвищення спроможності підприємства виконувати свої зобов'язання, що є важливим аспектом для залучення інвестицій та кредитування.

Оборотність кредиторської заборгованості залишилася стабільною, не змінившись з 115 у 2020 році до 120 у 2023 році. Це свідчить про ефективне управління зобов'язаннями підприємства, що дозволяє уникати затримок у виплатах.

Оборотність дебіторської заборгованості зросла з 250 у 2020 році до 267 у 2022 році, але в 2023 році знизилась до 180. Абсолютне відхилення у -60 свідчить про проблеми у стягненні дебіторської заборгованості, що потребує уваги для покращення грошових потоків.

У цілому, підприємство демонструє змішану динаміку фінансових показників. Позитивним є покращення ліквідності та платоспроможності, але зниження рентабельності та оборотності дебіторської заборгованості вказує на необхідність розробки комплексних заходів для підвищення прибутковості.

Для покращення становища підприємства рекомендується:

- Провести детальний аналіз витрат з метою виявлення резервів для підвищення рентабельності.
- Запровадити ефективні механізми стягнення дебіторської заборгованості для покращення оборотності.
- Продовжити контролювати ліквідність та платоспроможність для підтримки фінансової стабільності підприємства.

Таким чином, реалізація цих заходів допоможе підвищити конкурентоспроможність та стійкість підприємства в умовах сучасного ринку.

2.2. Організація бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками

Організація бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками є одним із ключових аспектів, які безпосередньо впливають на фінансову стійкість і конкурентоспроможність СТОВ "Мирославель-Агро".

В умовах аграрного ринку, де постійно змінюються умови діяльності та зростає конкуренція, своєчасність та точність розрахунків стають важливими для підтримки позитивного грошового потоку та ефективного управління фінансами.

З метою забезпечення фінансової стабільності підприємство реалізує цілеспрямовану стратегію бухгалтерського обліку, яка охоплює не лише відстеження фінансових транзакцій, але й моніторинг дебіторської заборгованості, контроль за виконанням фінансових зобов'язань, а також аналіз і прогнозування грошових потоків.

Підприємство впроваджує сучасні методи обліку, які включають використання електронних систем управління, автоматизацію процесів обліку та контроль за розрахунками, що забезпечує високу точність і оперативність у веденні бухгалтерії. Важливим елементом цього процесу є формування

первинної документації, яка служить основою для всіх подальших бухгалтерських записів та звітності.

Особливості обліку всіх договірних зобов'язань на рахунках бухгалтерського обліку в СТОВ «Мирославель-Агро» відповідно до різних типів договорів зображені на рис. 2.3.

Уточнити номер



Рис. 2.4 Відображення договірних зобов'язань на балансових рахунках бухгалтерського обліку СТОВ «Мирославель-Агро» відповідно до типу договору [13]

Реальні договори необхідно обліковувати за принципом першої події, тоді як формальні — в момент набуття ними законної чинності. Важливою умовою для відображення договірних зобов'язань на балансових рахунках є наявність

Посилання на рис????? на бути зазначена в самих договорах.



Рис. 2.5 Етапи підготовки Наказу про облікову політику

Вважається, що найбільш важливим є технологічний етап, оскільки саме на ньому спеціалістам потрібно класифікувати заборгованість за термінами виникнення, видами, об'єктами обліку та строками погашення. У процесі дослідження на СТОВ «Мирославель-Агро» було виявлено, що підготовка Наказу про облікову політику має певні недоліки. Обліковий процес у сфері розрахунків з покупцями та замовниками організовано недостатньо чітко. Ці недоліки ілюструються на **рис. 2.5.**



Рис. 2.6 Недоліки змісту Наказу про облікову політику в частині обліку розрахунків з покупцями та замовниками [7]

Основний недолік відсутності згрупованості заборгованості за термінами виникнення і погашення полягає в тому, що це ускладнює ефективний контроль за станом боргів.

Це може призвести до затримок у платіжках, що ускладнює фінансове планування та може спричинити конфлікти з клієнтами. Крім того, відсутність такої згрупованості знижує точність фінансових прогнозів і планів. У результаті компанія може несподівано зіткнутися з проблемами ліквідності.

Недолік відсутності аналітичного обліку означає, що підприємству важко отримувати детальну інформацію про свій фінансовий стан. Без

аналітичного обліку неможливо проводити глибокий фінансовий аналіз і прогнозування, що призводить до низької ефективності управлінських рішень. Також відсутність аналітичного обліку ускладнює виявлення слабких місць і можливостей для поліпшення. Це значно впливає на стратегічне планування та загальну фінансову стійкість компанії.

Щодо відсутності методу розрахунку резерву сумнівних боргів, це унеможливорює точну оцінку можливих втрат. Без цього методу компанія не може планувати фінансові резерви для покриття потенційних боргів, що збільшує фінансовий ризик.

Відсутність такого методу також впливає на здатність компанії готуватися до можливих фінансових криз, що може спричинити раптові фінансові втрати. Це знижує довіру до фінансової звітності та загальну фінансову стабільність компанії.

Таким чином, організація даного процесу в СТОВ «Мирославель-Агро» є вкрай важливою. Вона повинна бути ретельно спланована, щоб не виникали труднощі з оформленням документації.

2.3. Документування розрахунків з покупцями та замовниками

Для організації ефективного документообігу в СТОВ «Мирославель-Агро» необхідно чітко визначити порядок створення та обігу документів на підприємстві.

Процес управління документообігом в СТОВ «Мирославель-Агро» охоплює кілька ключових етапів, які представлені на **рис. 2.6.**

У СТОВ «Мирославель-Агро» наразі Уточнити номер рисунку нтообігу, що є суттєвим недоліком. Без такого графіка новим співробітникам складно зорієнтуватися в процесі передачі документів.

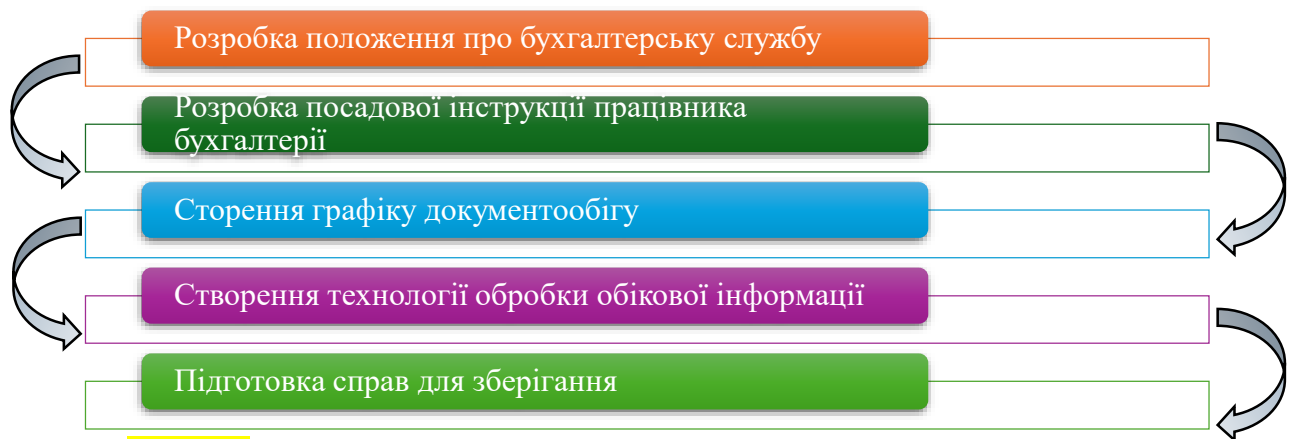


Рис. 2.7 Етапи створення системи управління документообігом [18]

Щоб оцінити правильність організації системи документообігу на підприємстві, важливо проаналізувати, чи всі необхідні етапи включені до цього процесу.

Серед ключових аспектів є розробка Положення про бухгалтерську службу, що визначить основні функції та обов'язки бухгалтерії, а також створення посадових інструкцій для працівників бухгалтерії, які забезпечать чітке розуміння їхніх обов'язків.

Важливо також створити графік документообігу, який регламентуватиме рух документів, та визначити технологію обробки облікової інформації, що підвищить ефективність роботи з даними.

Крім того, необхідно розробити номенклатуру справ для організації документів під час їх поточного зберігання та підготувати справи до тривалого зберігання, щоб забезпечити збереження важливих документів.

Цей проміжок часу залежить від кількох факторів, таких як обсяги та специфіка діяльності підприємства, кількість підрозділів та їх територіальне

Посилання на рис????? ріально відповідальних осіб та ступінь автоматизації обліку.

Не повинно бути вільного місця



Рис 2.8 Етапи документообігу СТОВ «Мирославель-Агро» [32]

Оформлення первинних документів здійснюють співробітники, які виконують відповідні операції, такі як працівники відділу продажу та технічного обслуговування.

Використання типових форм первинних документів, які не завжди відповідають специфіці діяльності підприємства, також уповільнює процес.

У СТОВ «Мирославель-Агро» реалізується використання всіх форм первинних документів, окрім рахунків, які наведені в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Первинні документи обліку розрахунків з покупцями та замовниками СТОВ «Мирославель-Агро»

Документ	Призначення документ	Де використовується
Рахунок - фактура	Підтвердження здійсненої угоди та суми розрахунків, надається покупцю для оплати.	У бухгалтерії та торговому відділі, при здійсненні розрахунків.
Товарна накладна	Розмістиш, щоб не рвало (бажано) відвантаження продукції і їх транспортування. відвантаження господарської продукції) і їх транспортування.	На складах та у відділі постачання.
Акт виконаних робіт	Оформлення фактів виконання агрономічних або інших робіт, наданих послуг.	У відділі технічного обслуговування та в бухгалтерії.

Акт прийому-передачі	Фіксація передачі готової продукції або надання послуг замовнику.	У торговому відділі при передачі продукції.
Заявка на постачання	Оформлення замовлення на постачання сільськогосподарської продукції у постачальників.	У відділі закупівель.
Договір постачання	Визначає умови поставок товарів або виконання агрономічних робіт.	У юридичному та бухгалтерському відділах.
Відомість розрахунків	Узагальнення даних про розрахунки з покупцями та замовниками за певний період.	У бухгалтерії для контролю дебіторської заборгованості
Акт списання	Оформлення документів на списання товарів, які втратили свою цінність (наприклад, неякісні продукти).	У складі та бухгалтерії.
Специфікація	Описує кількість, якість та інші характеристики продукції, що постачається.	У відділі продажу та на складі.
Звіт про виконані роботи	Узагальнення інформації про виконані роботи за певний період для аналізу та контролю.	У відділі технічного обслуговування.

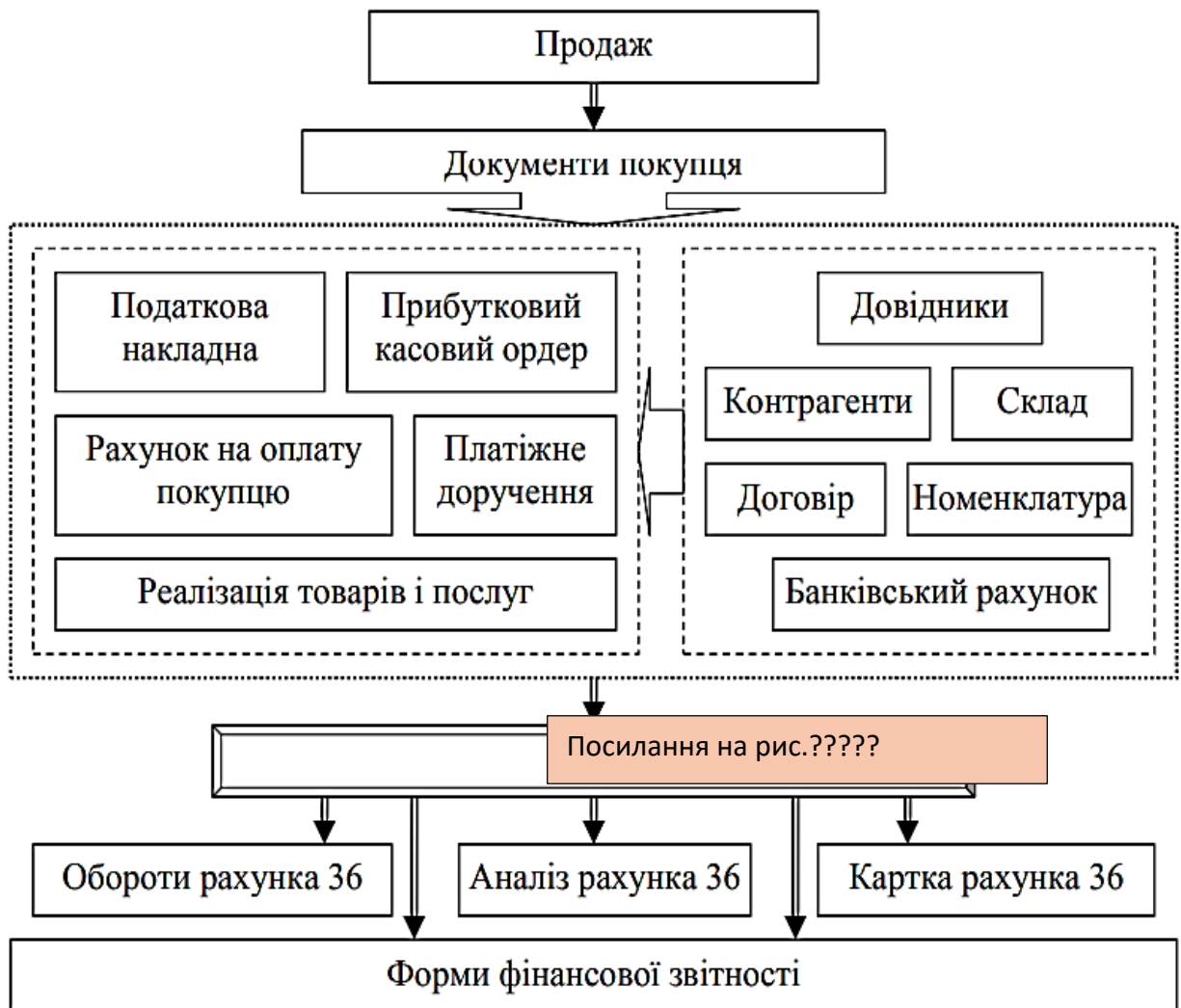


Рис. 2.9 Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками в СТОВ «Мирославель-Агро» [5]

Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками в СТОВ «Мирославель-Агро» є критично важливою для упорядкування фінансової інформації та прозорості розрахункових операцій.

Оскільки підприємство займається виробництвом сільськогосподарської продукції, ефективний облік сприяє своєчасному виконанню зобов'язань.

Дослідження виявило певні недоліки в організації облікової політики, зокрема відсутність графіку робочого процесу, що ускладнює контроль за бухгалтерською інформацією.

Керівництву підприємства слід впровадити системні рішення для покращення процесів обліку, що допоможе зменшити ризики фінансових втрат і забезпечити стабільний розвиток.

2.4. Синтетичний та аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками та їх документальне забезпечення

Для визнання зобов'язань перед покупцями та замовниками підприємство повинно дотримуватися певних умов:

раво власності: СТОВ «Мирославель-Агро» повинно підтвердити, що активи, які постачаються, були отримані, та всі ризики та вигоди переходять до підприємства.

онтроль: Після передачі активів постачальники не повинні мати можливості впливати на використання цих активів.

изначеність зобов'язань: Сума зобов'язань повинна бути чітко визначена та задокументована.

Для виплати зобов'язань перед покупцями та замовниками СТОВ «Мирославель-Агро» використовує два основні методи:

- **Безготівковий метод:** є основним способом розрахунків на підприємстві, оскільки він забезпечує зручність і безпеку фінансових

операцій. Цей метод передбачає використання різних платіжних інструментів, які дозволяють підприємству здійснювати виплати, не використовуючи готівку.

Основні інструменти включають:

Платіжні доручення: Це документ, який дає вказівку банку на здійснення платежу з рахунку підприємства на рахунок постачальника. Використання платіжних доручень дозволяє контролювати терміни та суми платежів.

Акредитиви: Це платіжний інструмент, який забезпечує постачальника гарантією отримання платежу за умови виконання певних умов (наприклад, надання підтверджуючих документів). Акредитиви знижують ризик неплатежу.

Векселі: Цей документ підтверджує боргове зобов'язання покупця сплатити певну суму грошей у встановлений термін. Векселі можуть бути використані як засіб кредитування та як платіжний засіб.

▪ Готівковий метод: застосовується в ситуаціях, коли безготівкові розрахунки неможливі або вимагають значних затримок.

Основні характеристики цього методу:

Ліміт на суму: Згідно з чинним законодавством, сума готівкових розрахунків з одним контрагентом не повинна перевищувати 10 000 гривень за один день. Це обмеження запроваджене для контролю за фінансовими потоками та запобігання ухиленню від оподаткування.

Взаєморозрахунки: Готівкові розрахунки можуть використовуватися для покриття дрібних витрат або у випадках, коли постачальники вимагають оплату готівкою.

Кількість контрагентів: Хоча немає обмежень на кількість підприємств, з якими проводяться готівкові розрахунки в один день, підприємство повинно вести облік усіх операцій, щоб уникнути фінансових

Посилання на таблицю?????

Субрахунок призначені для ведення обліку розрахунків з покупцями та замовниками СТОВ «Мирославель-Агро»

Субрахунок	Призначення	Документальне забезпечення
	Облік розрахунків з вітчизняними покупцями	Товарно-транспортні накладні, акти виконаних робіт
	Облік розрахунків з іноземними покупцями	Договори, платіжні доручення
	Облік розрахунків з учасниками виробничо-фермерських господарств	Документи на отримані послуги та товари

Записи на рахунку 63 ведуться за кредитом на суму отриманих товарно-матеріальних цінностей і послуг. Ці записи виконуються на підставі документів, таких як товарно-транспортні накладні, накладні та акти приймання виконаних робіт.

Важливо, щоб акти приймання та передачі були підписані уповноваженими особами, що підтверджує факт отримання товарів або виконаних робіт. Також необхідно окремо відображати податок на додану вартість (ПДВ) через субрахунок 641 «Розрахунки за податками».

Контроль за виконанням умов договорів з постачальниками допомагає уникати розбіжностей між фактично отриманими послугами і товаром та замовленими. Усі операції повинні бути відображені в обліку своєчасно, щоб підтримувати актуальність даних про зобов'язання підприємства. Регулярний аналіз залишків на рахунку 63 допомагає виявляти можливі помилки або невідповідності в обліку, а також контролювати фінансову стабільність

Посилання на таблицю?????

Таблиця 2.5

Господарські операції по обліку розрахунків з покупцями та замовниками у СТОВ «Мирославель-Агро» Звягільського району Житомирської області.

№	Зміст операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
		Дт	Кт	
	Здійснено авансовий платіж постачальнику на закупівлю насіння			
	Відображено ПДВ			
	Опибутковано від постачальника отримане насіння			
	Відображено ПДВ			

	Проведено залік заборгованостей за отримане насіння			
	За виконані роботи по обробці земель			
	Відображено витрати на обробку земель			
	За виконані роботи з доставки готової продукції			
	Відображено витрати на доставку готової продукції			

Джерело: сформовано на основі власних спостережень

Для обліку розрахунків з покупцями та замовниками в СТОВ «Мирославель-Агро» застосовуються спеціальні процедури та методи, що забезпечують точність і прозорість фінансових операцій. Сума передоплати за розрахунковими документами, отриманими від покупців за матеріальні цінності, фіксується на рахунку 371 "Розрахунки за виданими авансами" у дебетному напрямку. Коли матеріальні цінності постачаються одночасно з передоплатою, їх облік здійснюється на рахунку 63 "Розрахунки з покупцями та замовниками".

Ця сума використовується для скорочення зобов'язань, які були раніше передоплачені, шляхом занесення на рахунок 63 у дебетному напрямку. СТОВ «Мирославель-Агро» у своїй бухгалтерській політиці визначає порядок відображення інформації про передоплати покупцям. Відповідно до інструкції з використання рахунків, рахунок 63 має статус активно-пасивного рахунку, що означає можливість наявності як кредитних, так і дебетових залишків.

Аналітичний облік розрахунків у СТОВ «Мирославель-Агро» охоплює кілька важливих аспектів, зокрема спостереження за розрахунками залежно від контрагентів, країн, валют і первинних документів. Для кожного покупця аналітичний облік проводиться на рівні окремих рахунків для кожного платіжного документа. Щодо міжнародних операцій, аналітичний облік ведеться за країнами, зокрема за покупцями та номерами контрактів.

Для запису та обліку розрахунків, які відображаються на рахунку 63, СТОВ «Мирославель-Агро» використовує два основні документи: журнал-ордер і реєстр операцій за розрахунками з покупцями та замовниками. Реєстр призначений для детального фіксування розрахунків за отримані товари, виконані роботи та надані послуги, які відображаються на рахунку 63. Цей

реєстр ведеться в розрізі кожного покупця або замовника та кожного документа на сплату.

У реєстрі реєструються всі операції з моменту визнання зобов'язань за отримані товари, матеріали, роботи та послуги, а також проведення розрахунків з покупцями і замовниками на основі первинних облікових документів, таких як товарно-транспортні накладні, акти приймання виконаних робіт, рахунки-фактури, касові ордери та виписки з банку. Це забезпечує своєчасне та коректне відображення фінансових операцій, що є критично важливим для управління ресурсами підприємства.

2.5 Облік розрахунків з покупцями і замовниками з використанням інформаційних технологій

У сучасному бізнес-середовищі облік розрахунків з покупцями і замовниками стає все більш важливим аспектом управління фінансами підприємства.

Сьогодні існує безліч програмних рішень (табл.2.6), які можуть бути використані для автоматизації обліку розрахунків з покупцями і замовниками.

Таблиця 2.6

Опис програм, що використовуються для обліку розрахунків з покупцями та замовниками

Назва програми	Опис	Переваги	Недоліки
1С:Бухгалтерія	Це одна з найбільш поширених програм для ведення бухгалтерського обліку в Україні. Програма дозволяє вести облік товарно-матеріальних цінностей, облік розрахунків з постачальниками та покупцями, формування звітності.	Широкий функціонал, можливість налаштування під конкретні потреби підприємства, регулярні оновлення відповідно до змін у законодавстві.	Складний інтерфейс для нових користувачів, висока вартість ліцензії та підтримки.
BAS Бухгалтерія	Програма, розроблена спеціально для українського ринку, має модулі, які охоплюють всі аспекти бухгалтерського обліку.	Спеціалізація на агросекторі, зручний інтерфейс, автоматизація рутинних процесів, доступні навчальні матеріали.	Можливі обмеження в специфічних функціях для великих підприємств або специфічних потреб.

АгроСистеми	Програма, призначена для управління агрономічними даними, обліку витрат на вирощування сільськогосподарських культур, контролю за якістю продукції.	Глибоке аналітичне моделювання, можливість інтеграції з системами обліку, спеціалізовані інструменти для агробізнесу.	Висока вартість впровадження, складність використання для невідготовлених працівників.
	Програма, яка спеціалізується на автоматизації торгівлі та обліку.	Інтеграція з різними системами (наприклад, CRM), адаптивний інтерфейс, можливість вивчення під бізнесу.	Може бути недостатньо гнучкою для специфічних потреб підприємств,
	Хмарна бухгалтерська програма, яка дозволяє вести облік фінансів, виставляти рахунки, відслідковувати розрахунки з клієнтами, формувати звітність.	Інтеграція з будь-якого пристрою, автоматизація процесів, можливість інтеграції з іншими програмами.	Не всі функції доступні в безкоштовній версії, можуть бути обмеження для українських підприємств.

Зроби, щоб не рвало. Або правильний розрив таблиці

Ці програми надають підприємствам інструменти для ведення бухгалтерії, формування звітності, обліку дебіторської заборгованості та управління грошовими потоками.

Вибір відповідного програмного забезпечення залежить від специфіки діяльності підприємства, його розміру, галузі та індивідуальних потреб.

СТОВ «Мирославель-Агро» обрало програму BAS Бухгалтерія як основний інструмент для ведення обліку розрахунків з покупцями та замовниками, оскільки вона найкраще відповідає потребам підприємства.

Однією з головних причин цього вибору є спеціалізація BAS на аграрному секторі, що робить її надзвичайно корисною для підприємств, які займаються сільським господарством.

Програма містить спеціалізовані модулі для обліку сільськогосподарських культур, техніки, а також витрат, пов'язаних із обробкою полів та врожаїв.

Переваги програми BAS Бухгалтерія для СТОВ «Мирославель-Агро»:

– Аграрна спеціалізація: Програма має модулі, які враховують специфіку агросектору, включаючи облік сільськогосподарських культур, техніки та витрат на обробку полів.

– Зручний інтерфейс: Інтуїтивно зрозумілий інтерфейс спрощує роботу з програмою та зменшує час, необхідний на навчання персоналу.

– Автоматизація процесів: Програма автоматизує більшість рутинних бухгалтерських завдань, таких як облік операцій, формування звітів, що дозволяє знизити ризик помилок та економить час.

– Регулярне оновлення: BAS Бухгалтерія регулярно оновлюється відповідно до змін законодавства, що забезпечує відповідність фінансових операцій вимогам українського законодавства.

– Технічна підтримка: Компанія надає навчальні курси та технічну підтримку, що допомагає вирішувати складні питання і підвищує ефективність використання програми.

– Інтеграція з іншими системами: BAS Бухгалтерія дозволяє легко інтегруватися з іншими інформаційними системами, що спрощує управління фінансами та документацією підприємства.

Недоліки програми BAS Бухгалтерія для СТОВ «Мирославель-Агро»:

– Обмежений функціонал для великих підприємств: Для великих компаній може виникнути потреба в більш гнучких інструментах, особливо при детальному обліку складних фінансових операцій.

– Вартість впровадження: Впровадження програми потребує певних фінансових затрат, які можуть бути відчутними для середніх підприємств.

– Потреба в додаткових налаштуваннях: BAS Бухгалтерія може вимагати додаткової кастомізації для повного задоволення специфічних потреб підприємства, що також потребує ресурсів та часу.

– Обмеження в звітності: Хоча програма пропонує широкий функціонал, для деяких специфічних типів звітів може знадобитися додаткова конфігурація або розширення функціоналу.

Таким чином, використання інформаційних технологій, зокрема програми BAS Бухгалтерія, значно підвищує ефективність ведення обліку розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві СТОВ

«Мирославель-Агро».

Завдяки своїм функціональним можливостям та адаптації до агросектору, ця програма дозволяє автоматизувати бухгалтерські процеси, забезпечувати точність та своєчасність обліку, а також відповідати вимогам законодавства.

Попри деякі обмеження, її переваги переважають, роблячи BAS Бухгалтерію оптимальним інструментом для управління фінансовими потоками підприємства, що сприяє його стабільному розвитку та зростанню.

Висновки до розділу 2

Отже, на основі проведеного аналізу фінансової діяльності підприємства можна зробити ряд важливих висновків, що стосуються як позитивних, так і негативних аспектів його роботи. Відзначається, що підприємство має певні успіхи, зокрема, в області ліквідності, що є важливим індикатором його здатності виконувати зобов'язання перед кредиторами та іншими контрагентами. Однак існують і проблеми, які можуть серйозно вплинути на майбутню стабільність підприємства, зокрема, зростання дебіторської заборгованості, низька рентабельність та недоліки в організації документообігу. Тому для забезпечення більш стабільного фінансового стану підприємства потрібно приділяти увагу декільком ключовим аспектам.

Насамперед, зростання дебіторської заборгованості є серйозною проблемою, оскільки воно може вплинути на грошові потоки і тим самим ускладнити можливість підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання. Високий рівень заборгованості свідчить про те, що підприємство має проблеми з отриманням оплат за надані товари чи послуги, що, в свою чергу, веде до необхідності вживати заходи для поліпшення управління кредитною політикою. Важливою стратегією в цьому випадку є впровадження більш чіткої системи моніторингу платоспроможності клієнтів, оптимізація умов кредитування та ретельний контроль за строками погашення заборгованості.

Значною проблемою є і зниження рентабельності підприємства, що говорить про недостатню ефективність використання наявних ресурсів. Це може бути результатом високих витрат на виробництво, поганого управління запасами або незадовільної ціноутворювальної політики. Тому важливо провести детальний аналіз витрат, ідентифікувати найбільш витратні елементи процесу виробництва та вжити заходів для їх зниження. Одним із можливих кроків є пошук шляхів оптимізації виробничих процесів, підвищення ефективності використання основних засобів і трудових ресурсів, а також покращення умов продажу продукції з метою збільшення доходів підприємства.

Важливим є і питання організації документообігу на підприємстві. Наявність помилок або недостовірної інформації в бухгалтерських звітах може призвести до серйозних наслідків, таких як санкції з боку податкових органів або втрата довіри з боку партнерів. Для покращення цієї ситуації необхідно впровадити більш ефективну систему контролю за збереженням та обробкою первинних документів, забезпечити їх належну реєстрацію та відображення в бухгалтерії, а також підвищити кваліфікацію працівників, відповідальних за фінансовий облік.

Ще однією важливою областю для поліпшення є використання інформаційних технологій у процесах бухгалтерії та фінансового обліку. Впровадження сучасних програм для автоматизації обліку дозволить значно зменшити кількість помилок, прискорити обробку інформації та підвищити ефективність фінансового управління. Використання новітніх інформаційних систем може також сприяти поліпшенню моніторингу фінансових потоків і забезпеченню більш оперативного прийняття рішень щодо фінансових операцій.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ РОЗРАХУНКАМИ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

3.1 Методичні прийоми та організація аналізу розрахунків

Аналіз розрахунків з покупцями та замовниками вимагає комплексного підходу, який поєднує різні методичні прийоми та інструменти.

Систематичне дослідження даних про дебіторську заборгованість дозволяє підприємствам краще розуміти фінансові потоки та вчасно виявляти потенційні проблеми.

У цій частині роботи розглядаються ключові методи та організаційні аспекти, що сприяють ефективному аналізу розрахунків, зокрема, визначення термінів оплати, оцінка кредитного ризику, а також роль автоматизованих систем в оптимізації цього процесу.

Використання цих підходів дозволяє підприємствам досягати більш високих результатів у управлінні фінансовими відносинами з контрагентами. **орівняльний аналіз:** передбачає зіставлення фінансових показників за різні періоди або між різними підрозділами підприємства, контрагентами, а також за іншими критеріями, які можуть вплинути на фінансові результати. Це дозволяє виявити зміни в структурі та динаміці розрахунків.

Переваги:

– *Виявлення трендів:* Метод дозволяє виявити позитивні або негативні зміни у фінансових показниках, які можуть сигналізувати про поліпшення або погіршення платіжної дисципліни.

– *Сравненість:* Дає змогу легко порівнювати результати роботи підприємства з минулими періодами, що може бути корисно для прогнозування.

– *Легкість у використанні*: Порівняльний аналіз простий у виконанні і зрозумілий для бухгалтерів і фінансових аналітиків.

– *Можливість адаптації*: Можна адаптувати до специфічних потреб підприємства, порівнюючи різні показники, які найбільше важливі для управлінського обліку.

Недоліки:

– **Обмеження в контексті**: Порівняння за різні періоди може бути не зовсім коректним, якщо в цей час відбулися значні зміни в зовнішньому середовищі або в бізнес-моделі підприємства.

– **Витрати на аналіз**: Хоча сам процес порівняння є простим, він може вимагати значних зусиль для збору та підготовки даних.

– **Не враховує інші фактори**: Порівняльний аналіз може не враховувати зміни в економічних умовах, конкурентному середовищі, політиці та інших зовнішніх факторах, що можуть впливати на результати.

Порівняльний аналіз є надзвичайно ефективним для підприємств, які прагнуть швидко і просто отримати інформацію про свою фінансову ситуацію. Він допомагає виявити проблеми на ранній стадії, що дає змогу керівництву вжити необхідних заходів для поліпшення фінансових результатів.

Однак для комплексного аналізу розрахунків з покупцями та замовниками доцільно поєднувати порівняльний аналіз з іншими методичними прийомами, такими як коефіцієнтний аналіз або аналіз структури заборгованості. Це дозволить отримати більш глибоке розуміння фінансового стану підприємства і приймати обґрунтовані рішення на основі комплексної інформації.

коєфіцієнтний аналіз включає розрахунок різноманітних фінансових коефіцієнтів, які відображають співвідношення між показниками розрахунків з покупцями та замовниками.

Переваги:

– Можливість швидкої оцінки фінансового стану.

- Визначення відносних змін у показниках за рахунок співвідношень.
- Виявлення потенційних проблем у фінансових потоках.

Недоліки:

- Залежність від обраних показників, що може призвести до спотворення результатів.
- Необхідність детального аналізу та обґрунтування кожного коефіцієнта.
- Може бути складним для інтерпретації без досвіду.

аналіз структури дебіторської та кредиторської заборгованості: цей метод передбачає вивчення складу і структури дебіторської та кредиторської заборгованості, що дає змогу оцінити фінансові ризики.

Переваги:

- Визначення ступеня ризику в управлінні заборгованістю.
- Можливість виявлення "проблемних" контрагентів.
- Допомога у формуванні стратегій управління дебіторською заборгованістю.

Недоліки:

- Може потребувати значних часових витрат для збору даних.
- Не завжди показує загальну картину фінансового стану.
- Вимагає глибокого розуміння фінансових показників.

акторний аналіз : вивчає вплив різних факторів на зміни у фінансових показниках.

Переваги:

- Глибоке розуміння причин змін у показниках.
- Допомога у прогнозуванні майбутніх тенденцій.
- Виявлення найбільш значущих факторів, що впливають на фінансові результати.

Недоліки:

- Складність в моделюванні та розрахунках.
- Висока потреба в точних даних.
- Вимоги до наявності аналітичних навичок.

Кожен із розглянутих методів, включаючи порівняльний аналіз, коефіцієнтний аналіз, аналіз структури заборгованості, факторний аналіз і, має свої унікальні переваги та недоліки.

Порівняльний аналіз дозволяє швидко оцінити позиції підприємства у порівнянні з конкурентами, але може не враховувати специфіку галузі. Коефіцієнтний аналіз забезпечує зручні показники для оцінки фінансової стабільності, але його обмеження в ряді показників можуть спотворити загальну картину.

Аналіз структури заборгованості допомагає виявити проблеми з окремими контрагентами, хоча потребує значних ресурсів. Факторний аналіз надає детальний огляд причин змін у фінансових показниках, проте може бути складним у виконанні.

Для СТОВ «Мирославель-Агро» найбільш підходящим є комбінований підхід, що поєднує факторний аналіз і аналіз структури заборгованості. Це дозволяє не лише оцінити загальний фінансовий стан підприємства, а й виявити специфічні фактори, що впливають на дебіторську і кредиторську заборгованість.

Завдяки цьому комбінованому методу, підприємство зможе більш ефективно управляти своїми фінансовими ресурсами, мінімізувати ризики та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

3.2 Аналіз стану розрахунків з покупцями та замовниками

У сучасних умовах економіки України облік і аналіз дебіторської заборгованості є надзвичайно важливими для підприємств аграрного сектору. У зв'язку з кризовими явищами, з якими стикається країна, СТОВ "Мирославель-Агро" стикається з проблемою неплатежів, що може призводити до значних втрат у доходах.

Це, в свою чергу, ускладнює виконання зобов'язань перед постачальниками, бюджетом і співробітниками.

На 2023 рік дебіторська заборгованість підприємства становила 88844 тис. грн. Цей обсяг свідчить про значний рівень невиконаних коштів. Аналіз структури дебіторської заборгованості за 2021-2023 роки показує:

За продукцію, товари, роботи та послуги: обсяги з 2021 по 2023 роки варіювалися, що свідчить про нестабільність платежів з боку контрагентів.

Інша дебіторська заборгованість також демонструє зростання в певні роки, що потребує додаткового контролю.

Аналіз показників дебіторської заборгованості

Питома вага в оборотних активах

Визначення питомої ваги дебіторської заборгованості в загальних

Посилання?????

я оцінки фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 3.1

Питома вага дебіторської заборгованості в оборотних активах

Рік	Формула	Значення
	$\text{Питома вага} = \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Оборотні активи}}$	

Джерела: сформовано на основі власних спостережень

Аналіз питомої ваги дебіторської заборгованості в оборотних активах СТОВ "Мирославель-Агро" за період 2020-2023 років не лише відображає фінансовий стан підприємства, але й тісно пов'язаний із загальною

ефективністю управління розрахунками з покупцями та замовниками. Зниження питомої ваги дебіторської заборгованості з 49,88% у 2020 році до 20,47% у 2023 році свідчить про поліпшення ліквідності підприємства і зменшення ризиків, пов'язаних з неплатежами.

Це покращення може позитивно впливати на фінансову стабільність підприємства, оскільки зменшення дебіторської заборгованості дозволяє вивільнити оборотні кошти для подальших інвестицій та розвитку.

В умовах постійних змін у ринковій кон'юнктурі, успішне управління розрахунками з контрагентами стає ключовим фактором у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства.

Однак, незважаючи на зниження питомої ваги дебіторської заборгованості, рівень цього показника у 2023 році залишається досить високим.

Середній період інкасації

Середній період інкасації дебіторської заборгованості є важливим Посилання????? у ефективності управління борговими зобов'язаннями.

Таблиця 3.2

Період індексації дебіторської заборгованості

Рік	Формула	Значення
	$\text{Питома вага} = \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Виручку від реалізації}}$	

Джерела: сформовано на основі власних спостережень

Аналіз перводу індексації дає змогу оцінити зміни, що відбулися за кілька років, і їх вплив на фінансовий стан підприємства. У 2020 році показник становив 14,22%, що свідчить про відносно збалансовану ситуацію в управлінні дебіторською заборгованістю. Зниження до 10,06% у 2021 році підтверджує позитивну динаміку та покращення платіжної дисципліни з боку контрагентів, що могло сприяти кращій ліквідності та зменшенню ризиків неплатежів.

Однак у 2022 році спостерігається суттєве збільшення цього показника до 25,86%. Це вказує на зростання дебіторської заборгованості в порівнянні з виручкою від реалізації, що є тривожним знаком для підприємства. Висока питома вага дебіторської заборгованості може свідчити про проблеми з платоспроможністю клієнтів, що, в свою чергу, негативно позначається на фінансових потоках підприємства.

Коефіцієнт оборотності

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості також важливий для оцінки швидкості повернення коштів. Чим вищий цей показник, тим краще Посилання????? управлінням дебіторською заборгованістю.

Таблиця 3.3

Оборотність дебіторської заборгованості

Рік	Формула	Значення
	$\text{Питома вага} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Середня дебіторська заборгованість}}$	

Джерела: сформовано на основі власних спостережень

Аналіз коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості протягом 2020-2023 років показує значні коливання в ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємстві. У 2020 році коефіцієнт склав 7,03, що вказує на відносно ефективне перетворення дебіторської заборгованості на виручку. Однак у 2021 році відбулося різке збільшення до 109,44, що свідчить про значні позитивні зміни в процесах управління дебіторами.

У 2022 році спостерігається різке зниження до 5,3, що може свідчити про проблеми з дебіторами, які затримують платежі, або про зниження обсягу продажів, що вплинуло на ліквідність підприємства. У 2023 році коефіцієнт дещо підвищився до 6,13, що свідчить про певне поліпшення в управлінні дебіторською заборгованістю, але все ж залишається нижче рівня 2020 року.

Частка сумнівної та безнадійної заборгованості

Аналіз частки сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості

Посилання????? підприємства.

Таблиця 3.4

Сумнівна та безнадійна дебіторська заборгованість

Рік	Формула	Значення
	$\text{Питома вага} = \frac{\text{Сумнівна/безнадійна заборгованість}}{\text{Загальна дебіторська заборгованість}}$	

Джерела: сформовано на основі власних спостережень

Аналіз частки сумнівної та безнадійної заборгованості у загальному обсязі дебіторської заборгованості протягом 2020-2023 років показує певні зміни в управлінні фінансовими ризиками підприємства. У 2020 році частка сумнівної заборгованості становила 79,3%, що вже вказувало на високу залежність підприємства від сумнівних боргів. Протягом наступних років спостерігалось зростання цього показника, досягнувши 82,8% у 2021 році та збільшення ризиків, пов'язаних із поверненням коштів від дебіторів.

Посилання????? свідчить про погіршення фінансової ситуації і збільшення ризиків, пов'язаних із поверненням коштів від дебіторів.

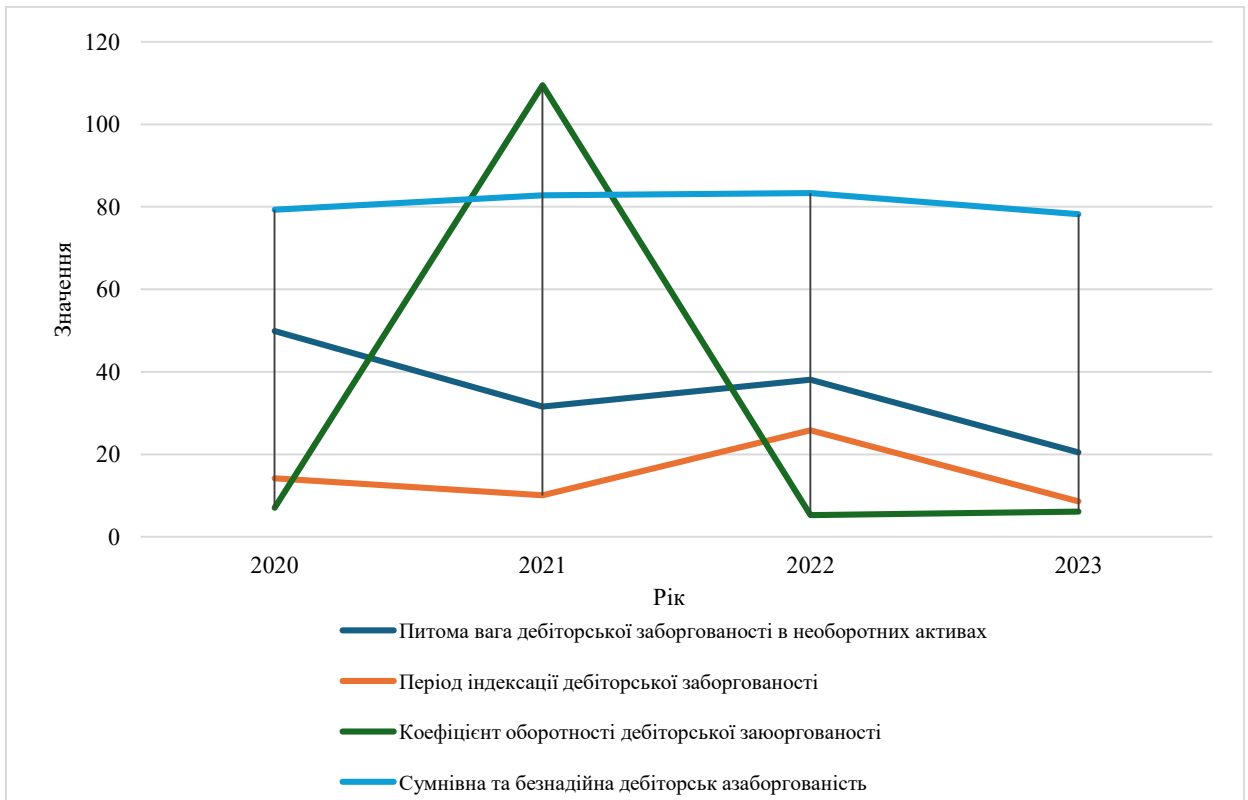


Рис.3.1 Динаміка зміну показників дебіторської заборгованості

Аналіз фінансового стану підприємства на основі показників дебіторської заборгованості за 2020-2023 роки виявляє, що питома вага дебіторської заборгованості в необоротних активах знизилася з 49,88% у 2020 році до 20,47% у 2023 році, що свідчить про покращення фінансової стійкості. Період індексації дебіторської заборгованості зріс до 25,86 днів у 2022 році, але знизився до 8,61 днів у 2023 році, що вказує на покращення в стягненні боргів. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показав високий рівень у 2021 році, знизившись до 5,3 у 2022 році, але відновився до 6,13 у 2023 році. Частка сумнівної та безнадійної заборгованості залишалася високою (78,2% - 83,3%), зниження до 78,2% у 2023 році є позитивним сигналом, але ризик неповернення боргів все ще залишається.

Отже, підприємство є потенційно стійким, але для покращення його фінансового стану необхідно:

Посилити процеси стягнення боргів: зосередитися на активному стягненні заборгованості, зокрема шляхом запровадження системи нагадувань та переговорів із боржниками.

Провести оцінку кредитоспроможності клієнтів: впровадити детальну перевірку фінансового стану нових клієнтів, щоб зменшити ризики неповернення боргів.

Зменшити залежність від окремих боржників: диверсифікувати клієнтську базу, щоб знизити ризики, пов'язані з можливими неплатежами з боку основних замовників.

Запровадити автоматизовані системи обліку: використати програмне забезпечення для моніторингу дебіторської заборгованості та своєчасного виявлення проблем.

3.3 Узагальнення матеріалів дослідження і управлінські заходи щодо поліпшення розрахункової дисципліни

Аналіз фінансового стану СТОВ "Мирославель-Агро" за період 2020-2023 років виявив суттєві зміни у сфері дебіторської заборгованості, що потребують уваги та дій з боку керівництва підприємства.

По-перше, варто відзначити, що питома вага дебіторської заборгованості в необоротних активах зменшилася з 49,88% у 2020 році до 20,47% у 2023 році. Це свідчить про покращення фінансової стійкості підприємства.

Проте, ситуація з часткою сумнівної та безнадійної заборгованості залишається тривожною, оскільки вона коливалася від 78,2% до 83,3%. Хоча зниження цього показника до 78,2% у 2023 році є позитивним сигналом, ризику неповернення боргів все ще залишаються високими.

Що стосується періоду індексації дебіторської заборгованості, то у 2022 році він досяг 25,86 днів, що вказує на проблеми зі стягненням боргів. Однак у 2023 році цей показник зменшився до 8,61 днів, що свідчить про поліпшення ситуації, але й тут потрібно зберегти позитивну динаміку.

Рекомендації щодо покращення розрахункової дисципліни

Для підвищення ефективності розрахункової дисципліни СТОВ "Мирославель-Агро" варто розглянути кілька управлінських заходів:

Створення системи моніторингу дебіторів: Керівництво повинно впровадити регулярний моніторинг дебіторської заборгованості. Це включатиме відстеження стану рахунків клієнтів, виявлення проблемних боржників та оперативне реагування на їх затримки.

Удосконалення процесів стягнення боргів: Рекомендується розробити чіткий алгоритм дій для стягнення боргів, який передбачає автоматизовані нагадування, телефонні дзвінки та формування юридичних листів для боржників, які не реагують на попередження.

Перегляд кредитної політики: Керівництво повинно оновити кредитну політику, визначивши чіткі критерії для оцінки кредитоспроможності клієнтів.

Це допоможе уникнути ризиків, пов'язаних із непередбаченими заборгованостями.

Використання сучасних інформаційних технологій: Автоматизація обліку дебіторської заборгованості може суттєво підвищити ефективність роботи. Сучасні програмні рішення допоможуть зменшити кількість помилок і пришвидшити обробку фінансових документів.

Активізація комунікації з клієнтами: Регулярна комунікація з клієнтами є важливою складовою. Керівництво може організувати зустрічі або семінари для обговорення термінів платежів та важливості своєчасних розрахунків.

Навчання персоналу: Необхідно провести навчання для працівників, відповідальних за управління дебіторською заборгованістю. Це дозволить їм краще орієнтуватися у питаннях кредитування та стягнення боргів, що, в свою чергу, підвищить загальну ефективність підприємства.

Висновки до розділу 3

Аналіз розрахунків з покупцями та замовниками в СТОВ "Мирославель-Агро" створює враження комплексної картини фінансових відносин підприємства.

У процесі дослідження виявлено значні позитивні зміни, які свідчать про поступовий прогрес у сфері управління фінансами. Зокрема, зниження питомої ваги дебіторської заборгованості в необоротних активах з 49,88% у 2020 році до 20,47% у 2023 році є важливим кроком, який вказує на зменшення залежності від боргів. Це позитивно впливає на фінансову стійкість підприємства, надаючи йому більше свободи для реалізації своїх стратегічних цілей.

Проте, попри ці досягнення, існують і серйозні виклики. Високий рівень сумнівної та безнадійної заборгованості, що коливався між 78,2% та 83,3%, залишається тривожним сигналом.

Цей фактор не тільки підвищує ризики неповернення коштів, але й може суттєво вплинути на фінансові результати підприємства. Зокрема, у 2022 році

спостерігалось збільшення періоду індексації дебіторської заборгованості до 25,86 днів, що свідчить про проблеми зі стягненням боргів. Хоча у 2023 році цей показник покращився до 8,61 днів, важливо продовжувати зусилля, спрямовані на підтримання позитивної динаміки.

Важливим аспектом подальшого розвитку СТОВ "Мирославель-Агро" є реалізація комплексних управлінських заходів для поліпшення розрахункової дисципліни. Це передбачає впровадження систематичного моніторингу дебіторської заборгованості, що дозволить своєчасно виявляти проблемних боржників і оперативно реагувати на затримки платежів.

Удосконалення процесів стягнення боргів також є критично важливим: розробка чіткого алгоритму дій для управління боргами, впровадження автоматизованих нагадувань і системи обліку можуть суттєво поліпшити ситуацію.

Крім того, підприємству необхідно переглянути свою кредитну політику. Це включає впровадження чітких критеріїв для оцінки кредитоспроможності клієнтів, що дозволить уникнути ризиків, пов'язаних із новими заборгованостями.

Активізація комунікації з клієнтами та проведення регулярних зустрічей для обговорення термінів платежів також є важливими елементами для підтримки добрих відносин і забезпечення своєчасних розрахунків.

Завдяки впровадженню сучасних інформаційних технологій для автоматизації обліку дебіторської заборгованості, СТОВ "Мирославель-Агро" зможе знизити ймовірність помилок у фінансових документах, пришвидшити процеси обробки та забезпечити кращу видимість фінансового стану компанії.

У підсумку, СТОВ "Мирославель-Агро" демонструє позитивні зрушення у фінансовому становищі, проте для досягнення стабільності та зростання підприємству слід активно працювати над покращенням розрахункової дисципліни.

Реалізація запропонованих заходів не тільки зменшить ризики, пов'язані з дебіторською заборгованістю, але й сприятиме загальному підвищенню конкурентоспроможності компанії на ринку.

Успішна реалізація цих стратегій дозволить "Мирославель-Агро" не лише зберегти свої позиції, але й досягти нових висот у своїй діяльності, підтверджуючи свою репутацію надійного партнера у агропромисловому секторі.

ВИСНОВКИ

Після детального аналізу можна впевнено зазначити, що ефективне управління розрахунками з покупцями та замовниками є ключовим фактором

Висновки зробити чітко і пронумерувати 1,2,3....

мства. Ці процеси мають вирішальний вплив на підтримання належного рівня ліквідності, а також на формування позитивного іміджу компанії серед клієнтів, партнерів та інвесторів. Належний рівень розрахунків сприяє створенню довіри до підприємства, що особливо важливо у складних ринкових умовах.

Висновки до роботи краще побудувати так.

Проведене дослідження дає підстави зробити такі висновки:

І перелічуєш, нумеруєш та описуєш їх (мають включати з кожного розділу)

Потім пишеш

Вищезазначене дає підстави сформулювати наступні пропозиції (чи шляхи) по покращенню обліково-аналітичного забезпечення оптимізації розрахунків.

По обсягу – десь 3 стор. Пропозиції чіткі, одна один абзац

заборгованістю, але й покращити свої фінансові показники. Аналіз фінансової звітності компанії за період 2020-2023 років демонструє поступове зниження обсягу дебіторської заборгованості в необоротних активах, що свідчить про зростання фінансової стійкості підприємства. Така динаміка вказує на здатність компанії ефективно управляти фінансовими ресурсами та своєчасно виконувати зобов'язання перед контрагентами.

Проте під час дослідження було виявлено певні труднощі у сфері розрахунків. Зокрема, аналіз періоду індексації дебіторської заборгованості показав значні коливання. У 2022 році цей показник зріс до 25,86 днів, що свідчить про збільшення труднощів зі стягненням боргів, вірогідно, через зовнішні економічні чинники або недостатню увагу до моніторингу дебіторів. У 2023 році цей показник знизився до 8,61 днів, що можна розглядати як позитивний сигнал про покращення управління заборгованістю. Проте, залишався високий рівень сумнівної та безнадійної заборгованості, який варіювався від 78,2% до 83,3%, що свідчить про наявність суттєвих ризиків у

фінансових потоках. Така ситуація вимагає негайних заходів для зниження частки сумнівних боргів та підвищення надійності фінансових операцій.

Належна організація обліку та ретельне документування розрахунків є базовими умовами для підтримання достовірності фінансової інформації, яка служить основою для ухвалення важливих управлінських рішень. Чітка система обліку розрахунків з покупцями дозволяє керівництву отримувати актуальні дані щодо фінансового стану компанії та ефективно планувати подальшу діяльність. Своєчасна інформація про розрахунки надає можливість оперативно реагувати на фінансові виклики та знижувати ризики, пов'язані з фінансовою нестабільністю, що важливо для збереження конкурентоспроможності компанії.

Використання сучасних інформаційних технологій та автоматизованих систем обліку є ще одним важливим напрямком для підвищення ефективності управління. Завдяки автоматизації процесу обліку розрахунків підприємство може значно зменшити ризик помилок, забезпечити оперативне отримання й обробку фінансових даних, а також підвищити загальну продуктивність праці. Впровадження таких рішень сприяє оптимізації процесу управління дебіторською заборгованістю та забезпечує своєчасність виконання фінансових операцій.

На основі проведеного аналізу можна запропонувати низку заходів, які допоможуть підприємству підвищити ефективність розрахунків та покращити фінансову дисципліну. Зокрема, рекомендується активізувати комунікацію з клієнтами, впровадити систему регулярного моніторингу дебіторської заборгованості, а також вдосконалити процедури стягнення боргів. Ефективна комунікація з дебіторами дозволить своєчасно виявляти проблеми у взаємовідносинах і вживати відповідних заходів для їх усунення.

Крім того, важливою умовою підвищення ефективності управління розрахунками є проведення навчання для співробітників, особливо тих, хто безпосередньо займається питаннями обліку та управління фінансовими ризиками. Підвищення обізнаності персоналу з питань фінансового обліку і

ризик-менеджменту сприятиме не лише зниженню ризиків, але й формуванню більш міцних відносин з клієнтами та партнерами, що, в свою чергу, позитивно позначиться на загальному фінансовому стані компанії.

У підсумку, проведений аналіз показує, що вдосконалення процесів розрахунків із покупцями та замовниками є стратегічно важливим для фінансового успіху підприємства. Застосування комплексного підходу до управління розрахунками сприятиме зниженню фінансових ризиків, підвищенню ліквідності та зміцненню конкурентних позицій компанії на ринку. Успішна реалізація запропонованих заходів дозволить підприємству забезпечити стабільність фінансових потоків, посилити контроль за дебіторською заборгованістю та створити надійну базу для подальшого розвитку та зростання. Важливо, щоб підприємство й надалі приділяло значну увагу управлінню розрахунками, оскільки це стане основою для його стабільного функціонування і дозволить досягти нових висот у конкурентному середовищі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

брамчук М.Ю. Гуменна Ю.Г. Фінансовий облік: конспект лекцій. Суми,

абенко Л. В., Фесенко В. В., Цьома К. Ю Прикладні аспекти обліку та внутрішнього контролю розрахунків з постачальниками і підрядниками. *Східна Європа : економіка, бізнес та управління*. 2016. № 4. С. 180

езсмертна О.В., Мороз О.О, Білоконь Т.М. Логістика: підручник. Київ, 2018.

руханський Р.Ф. Бухгалтерський облік: підручник. Тернопіль. ТНКУ. 2016.

усел В.Т.: Великий тлумачний словник сучасної української мови №5. Ірпінь: Перун. 2015. **кількість сторінок????**

утинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку. Підручник. Житомир. 2015. С.105

утинець Ф.Ф, Олійник О.В.: Організація бухгалтерського обліку. Навчальний посібник. Житомир. 2010. С. 85

довенко Н.М., Яцун А.Г. Міжнародна економічна діяльність України: підручник. Київ. 2023. С.235

ладика О. Є. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Молодий вчений*. 2016. № 12.1. С. 52

Гайдаржийська О. М., Попович О. В, Кромбет А. Ю. Теоретичні аспекти обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 18. С. 280

Герасимович А.М. Нові інструменти обліково-аналітичного забезпечення управління сучасним підприємством. Київ. 2019. С.73-75.

Г

Блен А., Даніел Г. Основи фінансового обліку. Київ, 2010. С.8

Бубарик О. М., Губан А. В Управління кредиторською заборгованістю як

п

о

д

фактор забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. *Молодий вчений*. Тернопіль. 2019 С.59-62

Демченко Я. М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2014. Вип. 1. С. 127-134.

Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: навчальний посібник. Київ. НУХТ. 2012. С.58-78

Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від (дата звернення: 09.11.2024)

Про обіг векселів в Україні: Закон України від 01.07.2021 року № 2374-III.
У

Кирилов Ю.Є, Аверчев О.В, Мармуль Л.О. Матеріали міжнародних конференцій. Херсон. 2015 С.124

~~Клима А.В. Фінансовий облік (2024)~~ Облік і контроль розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Молодий вчений*. 2015. № 9(1). С. 216-223.

Кондратюк Д. М. Оптимальний постачальник як чинник конкурентоспроможності підприємства. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. № 1. С. 134-139.

Козаченко Л. А., Галкін В. В., Мец Н. С. Кредиторська заборгованість та шляхи забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. *Національні та глобальні проблеми економіки*. Київ. 2017. С.25-29.

оновалова К. Т., Макарова А. С. Удосконалення обліку кредиторської заборгованості та методи управління нею. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 34. С. 181-184.

Крупка Я. Д., Задорожний З. В, Гудзь Н. В. Фінансовий облік : підручник. Тернопіль. ТНЕУ. 2017. 451 с.

Кручак Л. В. Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання. *Економічний аналіз*. 2016. Том 25. № 2. С. 84-90.

Кузьменко Д.В, Дерев'янку С.І. Облік і внутрішній контроль розрахунків з постачальниками. *Збірник тез 74-ї науково-практичної студентської конференції*. Київ. 2023, С. 94-96.

иян А.В., Ярмолюк О.Ф. Облік і контроль розрахунків із постачальниками та підрядниками. *Економічні науки*. 2015. № 9(24). С. 77– 80.

Лишиленко О. В. Бухгалтерський облік: підручник. Київ: Вид-во «Центр учбової літератури», 2019. 540 с.

Матюха В. І., Мисака Г. В. Актуальні проблеми обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками. *Молодий вчений*. **Одеса**

М Один і той самий журнал не може видаватися в різних точної кредиторської заборгованості перед постачальниками та підрядниками у фінансовій звітності. *Молодий вчений*. **Тернопіль**. 2018. С.78-95.

Марченко В.М., Шутюк В.В.: Логістика: підручник. Київ. 2018. 378 с.

Марчак Н. В. Управління кредиторською заборгованістю як джерелом фінансування підприємств. *Інноваційна економіка*. 2017. № 2. С.238.

аркус О.В., Романюк І.О. Напрями вдосконалення управлінського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, інструменти контролю платоспроможності підприємств. *Ефективна економіка*. 2014. № 5. С.25-29.

Міщук Є. В., Сідорова І. І. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості: проблемні аспекти. *Інвестиції: практика та досвід*. Київ. 2018. №2. С.56-78.

Мулик Я. І. Стан та перспективи розвитку аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками підприємства. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. Одеса. 2018. № 2. С.32-39.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ від 17.02.2023 р. № z0336-13
Міністерство фінансів України. URL:
(дата звернення 12.10.24)

аціональне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : наказ від 03.11.2023 р. № z0085-00 Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text> (дата звернення 15.10.24)

Небава М.І. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства: навч. посіб. Вінниця. 2011. 546 с.

Одношевна О. О. Управлінський аспект розрахунків із постачальниками і підрядниками. *Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес.* 2019. № 249. С.32-38

Осадча Г. Г., Коротченко Ю. С. Методологічні аспекти обліково–аналітичного забезпечення кредиторської заборгованості. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2017. № 4. С89-95.

рлов І.В. Бухгалтерський облік і контроль зобов'язань суб'єктів господарювання: теорія і методологія: монографія. Житомир. 2018. 626 с.

нищенко О.В., Ткаченко І.В., Уфумов В.В. Особливості обліку поточних зобов'язань підприємств та шляхи його вдосконалення. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління.* Випуск 6 (17) 2018. С. 718-722.

П

Павлова Г.Є. Фінансовий облік активів аграрних підприємств: навч. посіб.: Донецьк, 2019. 573 с.

Погрібна О. П. Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками запасів на агропромислових підприємствах. *Вісник* Немає такого журналу

Посилкіна О.В. Фармацевтична логістика: навч. посіб. Харків, 2018. 267 с.

Прийдун Ю.В.: Сутність поняття «дебіторська заборгованість»: *Матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції:* Тернопіль, 2019. С.69-78.

Пустяк О. В. Ефективність управління кредиторською заборгованістю за йовари, роботи, послуги: обліково-аналітичний аспект. *Економіка і регіон.* Київ. 2015. № 3 С.52.

Рохорова В.М., Демченко Я.М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Проблеми теорії та методології*

д

е

бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер. : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. 2014. Вип. 1. С. 96-108.

Ревизюк І. М., Калюга Є. В. Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками. *Економічні науки. 2013. Вип. 10(4). С. 185-190.*

Скрипка А. Р. Значення бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками для управління підприємством. *Економічні науки. 2010. № 14. С. 88-90*

Сук Л. Облік зобов'язань за розрахунками з постачальниками та з учасниками. *Бухгалтерія в сільському господарстві. 2010. С.15-28.*

тупницька Т.М., Бамбуляк І.М., Маркова Т.Д., Кулік Н.М. Кредиторська заборгованість підприємства: оцінка та механізми управління. *Економіка харчової промисловості. 2018. Т. 10. Вип. 4. С. 66–78.*

ирцева С.В., Щербак М.М. Напрями вдосконалення обліку, аналізу та аудиту розрахунків із контрагентами. *Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського Випуск 14. 2016. С. 1001-1005.*

Цивільний кодекс України: станом на 05.10.2023 р. Верховна Рада України. (Дата звернення 17.10.24).

Томчук О. Ф. Аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. 2016. С.25-48.*

арасова О.В., Курдасова Н.О. Питання організації обліку розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками. *Наукововиробничий журнал «Бізнес-навігатор». Випуск 3 (59) 2020. С. 158-161.*

жва А. М., Тімкова О. В. Формування поточних зобов'язань перед постачальниками та підрядниками у фінансовій звітності. *Економічні науки. 2013. Вип. 10. С.68-75.*

Фатенок-Ткачук А. О., Данилко А. Р. Облікові процедури контролю

зобов'язань перед постачальниками та підрядниками. *Економічний аналіз*: зб. наук. праць. Тернопіль. 2016. С.63-69.

Хаврук В. О. Основні аспекти якості ланцюга постачання. Управління проектами, систем Назва журналу? іка. Вінниця. 2012. Вип. 9. С.32-39.

Чорненька О. Б. Аналіз наукових підходів щодо сутності кредиторської заборгованості та її класифікації. *Економічні науки*. Харків. 2017. Вип. 2(55). С. 207

Шарапа О. Особливості економічного аналізу кредиторської заборгованості підприємства. *Контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2016. Вип. 4. С. 91-

Шендригоренко М. Т., Ротозєєнко Ю. В. Облік і внутрішній аудит розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Мистецтво наукової думки*. 2019. № 8. С. 26-30

Шевченко В.С. Менеджмент і адміністрування: конспект лекцій. Харків.

убіна С.В., Перебийніс В.Л. Теоретико-методичні підходи обліку та аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками. *International Scientific*

Югас Е. Ф. Економічна сутність договірних відносин підприємства та форми розрахунків з постачальниками і підрядниками. *Економічний вісник*. 2011. № 17/2. С. 102-109.

ДОДАТКИ

Додаток Б.1

А де додаток А?????

Підприємство	СТОВ "Мирославль-Агро"	Дата(рік,місяць,число)	за ЄДРПОУ	Коди
Територія	ЖИТОМІРСЬКА		за КАТОТТГ	2022 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	приватна		за КОНФГ	37042376
Вид економічної діяльності	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур		за КВЕД	UA18080010010059187
Середня кількість працівників, осіб	68			240
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком			01.11
Адреса, телефон	вулиця Центральна, буд. 1, с. МИРОСЛАВЛЬ, НОВОГРАД-ВОЛИНСЬКИЙ РАЙОН, ЖИТОМІРСЬКА обл., 12735, Україна			0674128170

1.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	-	16 220,0
Основні засоби :	1010	59 421,0	61 832,0
первісна вартість	1011	77 382,0	85 493,0
знос	1012	(17 961,0)	(23 661,0)
Довгострокові біологічні активи	1020	4 973,0	5 079,0
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	64 394,0	83 131,0
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	14 260,0	16 840,0
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	6 123,0	5 618,0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 944,0	2 222,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9 390,0	11 232,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	-	-
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	31 717,0	35 912,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	96 111,0	119 043,0

Продовження дод. Б.1

Пасива	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пафовий) капітал	1400	8 000,0	8 000,0
Додатковий капітал	1410	39,0	39,0
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (несокритий збиток)	1420	80 792,0	90 348,0
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	88 831,0	98 387,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	25 872,0	33 244,0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	3 257,0	7 876,0
розрахунками з бюджетом	1620	177,0	193,0
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	179,0	195,0
розрахунками з оплати праці	1630	727,0	793,0
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	1695	30 212,0	42 301,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	119 043,0	140 688,0

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	95 866,0	112 662,0
Інші операційні доходи	2120	317,0	340,0
Інші доходи	2240	-	341,0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	96 183,0	113 343,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(76 400,0)	(86 208,0)
Інші операційні витрати	2180	(8 377,0)	(6 962,0)
Інші витрати	2270	(1 850,0)	(2 589,0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(86 627,0)	(95 759,0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	9 556,0	17 584,0
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	9 556,0	17 584,0

Керівник _____

Головний бухгалтер _____



(підпис)

(підпис)

ЕП Дудкин Олег

Сяйорин

ЕП Приймак

Микола

Васильович

ДУДКИН ОЛЕГ ЮРІЙОВИЧ

(ініціали, прізвище)

ПРИЙМАК МИКОЛА ВАСИЛЬОВИЧ

(ініціали, прізвище)

Додаток Б.2

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство		Дата(рік,місяць,число)	
СТОВ "Миротавель-Агро"		за ЄДРНОУ	Код 2023 01 01
Територія ЖИТОМИРСЬКА		за КАТОГТГ	37042376
Організаційно-правова форма господарювання приватна		за КОІФГ	1/А18080010010059187
Вид економічної діяльності Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур		за КВЕД	240
Середня кількість працівників, осіб 73			01.11
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком			
Адреса, телефон вулиця Центральна, буд. 1, с. МИРОСЛАВЛІ, НОВОГРАД-ВОЛИНСЬКИЙ РАЙОН, ЖИТОМИРСЬКА обл., 12735, Україна			0674128170

I.Баланс на 31 грудня 2022 р.

		Форма № 1-м Код за ДКУД	1801006
Актив	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	16 220,0	27 018,0
Основні засоби :	1010	61 832,0	73 253,0
первісна вартість	1011	85 493,0	101 438,0
знос	1012	(23 661,0)	(28 185,0)
Довгострокові біологічні активи	1020	5 079,0	5 090,0
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	83 131,0	105 361,0
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	16 840,0	11 039,0
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	5 618,0	9 168,0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 222,0	2 495,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	11 232,0	12 625,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	-	-
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	35 912,0	35 327,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	119 043,0	140 688,0

Продовження дод. Б.2

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	8 000,0	8 000,0
Додатковий капітал	1410	39,0	39,0
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	63 208,0	80 792,0
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	71 247,0	88 831,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	20 852,0	25 872,0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	3 399,0	3 257,0
розрахунками з бюджетом	1620	99,0	177,0
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	106,0	179,0
розрахунками з оплати праці	1630	408,0	727,0
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	1695	24 864,0	30 212,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	96 111,0	119 043,0

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	112 662,0	76 001,0
Інші операційні доходи	2120	340,0	413,0
Інші доходи	2240	341,0	628,0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	113 343,0	77 042,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(86 208,0)	(53 752,0)
Інші операційні витрати	2180	(6 962,0)	(4 723,0)
Інші витрати	2270	(2 589,0)	(3 209,0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(95 759,0)	(61 684,0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	17 584,0	15 358,0
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	17 584,0	15 358,0

Керівник _____

Головний бухгалтер _____



ЕП Дудкин Олег

Юрійович ДУДКИН ОЛЕГ ЮРІЙОВИЧ

ЕП Приймак

Микола ПРИЙМАК МИКОЛА ВАСИЛЬОВИЧ

Васильович

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток Б.3

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди		
СТОВ "Мирславель-Агро"	за ЄДРНОУ	2024	01	01
Територія ЖИТОМИРСЬКА	за КАТОГТГ 1	37042376		
Організаційно-правова форма господарювання приватна	за КОПФГ	1/А18080010010059187		
Вид економічної діяльності Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і пасівня олійних культур	за КВЕД	240		
Середня кількість працівників, осіб 68		01.11		
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця Центральна, буд. 1, с. МИРОСЛАВЛЬ, НОВОГРАД-ВОЛИНСЬКИЙ РАЙОН, ЖИТОМИРСЬКА обл., 12735, Україна		0674128170		

I. Баланс на 31 грудня 2023 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	27 018,0	27 018,0
Основні засоби :	1010	73 253,0	72 309,0
первісна вартість	1011	101 438,0	109 097,0
знос	1012	(28 185,0)	(36 788,0)
Довгострокові біологічні активи	1020	5 090,0	5 188,0
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	105 361,0	104 515,0
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	11 039,0	21 953,0
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	9 168,0	12 404,0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 495,0	1 928,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	12 625,0	6 916,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	-	-
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	35 327,0	43 201,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	140 688,0	147 716,0

Продовження дод. Б.3

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (паіовий) капітал	1400	8 000,0	8 000,0
Додатковий капітал	1410	39,0	39,0
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	90 348,0	103 545,0
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	98 387,0	111 584,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	33 244,0	30 305,0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	7 876,0	4 696,0
розрахунками з бюджетом	1620	193,0	181,0
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	195,0	193,0
розрахунками з оплати праці	1630	793,0	757,0
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	1695	42 301,0	36 132,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	140 688,0	147 716,0

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	102 960,0	95 866,0
Інші операційні доходи	2120	393,0	317,0
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	103 353,0	96 183,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(80 222,0)	(76 400,0)
Інші операційні витрати	2180	(8 568,0)	(8 377,0)
Інші витрати	2270	(1 366,0)	(1 850,0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(90 156,0)	(86 627,0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	13 197,0	9 556,0
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	13 197,0	9 556,0

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕП Дудкин Олег

Юрійович

ЕП Приймак

Микола

Васильович

ДУДКИН ОЛЕГ ЮРІЙОВИЧ

(ініціали, прізвище)

ПРИЙМАК МИКОЛА ВАСИЛЬОВИЧ

(ініціали, прізвище)