МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, ОПОДАТКУВАННЯ ТА АУДИТУ

Кваліфікаційна робота
на правах рукопису

НИКИТЧУК ДМИТРО ЛЕОНІДОВИЧ

УДК: 657.422 (043.3)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

Спеціальність 071 – облік і оподаткування

Подається на здобуття освітнього ступеня магістра

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело
_____ Д.Л. Никитчук

Науковий керівник
Цаль-Цалко Юзеф Сигізмундович,
доктор економічних наук, професор

Житомир – 2021

Робота виконана на кафедрі бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту Поліського національного університету

Рецензент: _____
(місце роботи, посада , підпис і прізвище та ініціали)
_____

Висновок комісії за результатами попереднього захисту:

_____

Голова комісії _____ _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

Висновок кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту за результатами попереднього захисту:

_____

Протокол засідання кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту № __ від _____ року.

Завідувач кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту

д.е.н., проф. Мороз Ю.Ю. _____
(підпис)

«___» _____ р.

Результати захисту кваліфікаційної роботи

Студент(ка) _____ захистив(ла) кваліфікаційну
(прізвище та ініціали)
робота з оцінкою за шкалою ECTS _____, сума балів _____ за національною шкалою з оцінкою_____

Секретар ЕК _____ _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Никитчук Д. Л. Організація обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 071 – облік і оподаткування. – Поліський національний університет Міністерства освіти і науки України, Житомир, 2021.

Кваліфікаційну роботу присвячено розвитку теоретичних основ щодо організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками в ринкових умовах, розробка науково-методичних і практичних рекомендацій щодо удосконалення системи розрахунків між підприємствами.

Для досягнення мети дослідження в роботі поставлено і вирішено наступні задачі:обґрунтувати поняття «покупці» та «замовники» в інформаційній системі та завдання їх обліку; виокремити особливості розрахунків з покупцями та замовниками підприємства; сформувати завдання і роль системи обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками підприємства; обґрунтувати облікове забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками підприємства; дослідити систему контролю розрахунків з покупцями та замовниками підприємства; розробити інноваційний проект організація обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками підприємства.

Досліджено, що для правильної організації облікового процесу операцій відповідно розрахунків з покупцями і замовниками важливим є саме визначення моменту виникнення таких зобов'язань, так як юридичні та економічні аспекти цього питання дещо відрізняються.

Ключові слова: розрахунки з покупцями та замовниками, організація обліку, контроль, дебіторська заборгованість, документування

ABSTRACT

Nikitchuk D. L. Organization of accounting and control of settlements with buyers and customers. - Manuscript.

Qualification work for a master's degree in specialty 071 - accounting and taxation. - Polissya National University of the Ministry of Education and Science of Ukraine, Zhytomyr, 2021.

Qualification work is devoted to the development of theoretical foundations for the organization of accounting settlements with buyers and customers in market conditions, the development of scientific and methodological and practical recommendations for improving the system of settlements between enterprises.

To achieve the goal of the study, the following tasks are set and solved: to substantiate the concepts of "buyers" and "customers" in the information system and the task of their accounting; to single out features of settlements with buyers and customers of the enterprise; to form the tasks and role of the system of accounting and control of settlements with buyers and customers of the enterprise; substantiate the accounting support of settlements with buyers and customers of the enterprise; to investigate the system of control of settlements with buyers and customers of the enterprise; to develop an innovative project organization of accounting and control of settlements with buyers and customers of the enterprise.

It is investigated that for the correct organization of the accounting process of operations according to settlements with buyers and customers it is important to determine the moment of occurrence of such obligations, as the legal and economic aspects of this issue are somewhat different.

Key words: settlements with buyers and customers, accounting organization, control, receivables, documentation

ЗМІСТ

Вступ……. 6
Розділ 1. Організаційні основи розрахунків з покупцями та замовниками та інформаційного забезпечення процесу управління…….. 8
1.1. Економічний зміст розрахунків з покупцями та замовниками…… 8
1.2. Організація обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками……. 12
1.3. Характеристика та аналіз господарської діяльності підприємства……. 14
Розділ 2. Облік та контролю розрахунків з покупцями та замовниками……... 17
2.1. Завдання і роль системи обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками……. 17
2.2. Облік розрахунків з покупцями та замовниками…….. 18
2.3. Система та інструменти контролю розрахунків з покупцями та замовниками……. 23
Висновки……... 28
Список використаних джерел……. 30
Додатки……. 33
Інноваційний проект організація обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками…… 34

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Одним з найважливіших є процес реалізації продукції, товарів і розрахунків з покупцями за передані запаси, оскільки розрахунки між підприємствами, організаціями та кінцевими споживачами є необхідною частиною розширеного відтворення, від якого залежать не тільки кінцеві результати роботи. компаній та організацій, їх фінансового становища, а й на діяльність з економічного розвитку країни в цілому.

Інтенсивний перехід підприємств до нових економічних відносин змушує їх активніше використовувати бухгалтерський облік з метою покращення операційної діяльності. Сучасні економічні відносини об'єктивно вимагають оновлення теоретико-методологічних засад бухгалтерського обліку та максимального приведення їх у відповідність до міжнародних стандартів, особливо там, де чіткі розрахунки з клієнтами є важливим елементом ефективного корпоративного управління.

Дослідження щодо розрахунків з покупцями та замовниками піднімалися в роботі таких українських науковців, як Бутинець Ф.Ф., Чебанова Н.В., Білик М.Д., Сопко В.В., Булкат Г., Кужель О., Пушкар М.С., Нашкерська Г., Даньків Й.Я., Сливка Я.В., Лишиленко О.В., Левкина Л., Хом’як Р.Л., та ін. Проте багато питань досі не розглянути належним чином, що зумовило актуальність цього дослідження.

Мета кваліфікаційної роботи полягає в обґрунтуванні теоретичних та практичних положень, а також розробці практичних рекомендацій з організації обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками підприємства.

Завдання кваліфікаційної роботи:

– обґрунтувати поняття «покупці» та «замовники» в інформаційній системі та завдання їх обліку;

– виокремити особливості розрахунків з покупцями та замовниками підприємства;

– сформувати завдання і роль системи обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками підприємства;

– обґрунтувати облікове забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками підприємства;

– дослідити систему контролю розрахунків з покупцями та замовниками підприємства;

– розробити інноваційний проект організація обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками підприємства.

Об'єктом дослідження є процес розрахунків з покупцями та замовниками підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-практичних засад в обліковому процесі і в системі контролю розрахунків з покупцями та замовниками підприємства.

Основними джерелами інформації є наукові праці вчених, практичні матеріали, законодавчі нормативні акти, які регулюють ведення облікового забезпечення та контролю розрахунків з покупцями та замовниками підприємства, фахові статті, Інтернет-ресурси, дані звітності (фінансова, статистична, податкова і управлінська) та внутрішні регламенти підприємства.

Практичне значення дослідження. Результати даного дослідження можуть бути використані при веденні обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками підприємства.

РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ

1.1. Економічний зміст понять «покупці» та «замовники»

Ринок – це сфера товарного обміну, в якій створюються і реалізуються відносини купівлі-продажу і в якій здійснюється специфічна господарська діяльність з метою просування продукції, товарів і послуг від їх виробників до споживачів. Історично слово «ринок» означало конкретне місце, де продавались і купувалися товари. Як правило, це була торгова зона в центрі міста або спеціально обладнане приміщення, де зустрічалися продавці (власники товарів) і покупці (власники грошей). На основі укладеного договору на ринку встановлювалися ціни на товари, які передавались покупцеві в обмін на гроші [29].

У міру розвитку комунікації потреба в конкретному фізичному місці зустрічі для взаємодії продавців і покупців стає незначною. Сьогодні учасники товарно-грошових відносин мають можливість по-іншому контактувати та вирішувати свої проблеми. Внаслідок цього ринок за час свого розвитку суттєво змінився кількісно та якісно, але менш різко змінився економічний зміст його основних суб’єктів. Об'єкти ринкових відносин у сучасній економіці є результатом соціальної дії. Це означає, що об'єктами можуть бути матеріальні продукти праці, тобто засоби виробництва, предмети споживання, послуги, житло тощо; продукти розумової праці (інформація, наукові ідеї); цінні папери (акції, облігації); валюта, борги [32].

Учасники (суб'єкти) ринкових відносин, як правило, пов'язані з покупцями і продавцями, які зустрічаються один з одним у комерційних закладах (магазинах, ресторанах) або на ринку. Таке сприйняття учасників ринку не випадкове і викликане загальним обмеженим розумінням ринку. Це пояснюється тим, що в будь-яку епоху ринку завжди існували його основні суб’єкти – продавець і покупець, між якими відбувалися операції купівлі-продажу товарів і послуг [32].

Звідси виникає об’єктивна потреба в новому понятті – «замовник». Як новий термін «замовник» відрізняється від простого «покупця», потребує додаткового визначення. Розглянемо тлумачення термінів «замовник» і «покупець» у бізнес-літературі (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Поняття і його значення дефініцій «замовник» та «покупець»

в літературних джерелах

№ п/п	Джерело	Поняття і його значення
1	2	3
Термін «замовник»		
1	Азрилиян А.Н. [2, с. 346]	Замовник – покупець (юридична особа, фірма, країна), яка звернулася до постачальника із заявою на постачання якого-небудь товару та (або) виконання яких-небудь послуг
2	Бутинець Ф.Ф. [4, с. 346]	Замовники – це учасники договору, на підставі замовлення яких виготовляється конкретна продукція, надаються послуги, виконуються роботи іншим учасником договору
3	Бутинець Ф.Ф. [3, с. 67]	Замовник – 1) юридична або фізична особа, що звернулась із замовленням до виробника, продавця, постачальника товарів та послуг; 2) суб'єкт господарської діяльності, який надає давальницьку сировину
5	Економічна енциклопедія [10]	Замовник – 1. Організація, якій надано право й кошти для будівництва, реконструкції або розширення будівельних об'єктів згідно з договором або актом землекористування. – 2. Одна зі сторін договору на виконання будівельно-монтажних робіт за підрядного способу будівництва
7	Загородній А.Г. [12]	Замовник – 1) покупець, який звернувся до постачальника із замовленням на постачання певного товару чи надання певних послуг; 2) підприємство, організація, установа чи окремий громадянин, що планує, організовує, замовляє, оформлює, фінансує, контролює будівництво нових, розширення, реконструкцію, технічне переобладнання, відновлення чинних підприємств, будівель, споруд та інших об'єктів
Термін «покупець»		
1	Бутинець Ф.Ф. [4, с. 346]	Покупці – це фізичні або юридичні особи, які придбають товари (роботи, послуги)
2	Гребньов М.Г. [6]	Покупець — особа, яка безпосередньо здійснює купівлю, після того як рішення про купівлю прийнято
4	Мизиковский Е.А., Макарова Л.Г. [30, с. 389]	Покупець – одна зі сторін договору купівлі-продажу, що бере на себе зобов'язана прийняти товар і сплатити за нього відповідну грошову суму (ціну)
5	Мочерний С.В, Ларіна Я.С., Устинко О.А, Юрій С.І [20, с. 795]	Покупець – замовник виготовлених товарів і послуг та їх отримувач, а також клієнт, який прагне придбати такі товари
7	Ткаченко Н.М. [31, с. 218]	Покупець (замовник) – ті, кому підприємство реалізувало свою продукцію (в тому числі реалізація продукції по бартеру)

Дані таблиці 1.1 свідчать про те, що А.Н. Азрилиян [2], А.Г. Загородній [13], С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устинко, С.І. Юрій [20] так само визначають термін «замовник» і ототожнюють його з покупцем. В основному це пов'язано з

тим, що виконання кожного замовлення пов’язане з придбанням товарів та оплатою виконаних робіт і послуг.

Тлумачення терміну «покупець» або ігнорується, або робиться акцент на прямій купівлі товару. Загалом різниці між термінами «покупець» і «замовник» немає, терміни є синонімами, в інших випадках це наявність чи відсутність договору. Крім того, основна увага приділяється визначенню сутності терміна «замовник», при цьому термін «покупець» або ототожнюється з терміном «замовник», або є специфічним залежно від обсягу закупівлі (оптовий чи продаж). При визначенні економічної природи термінів «покупець» і «замовник» загальноприйнятою практикою є продаж продукції чи послуг компаній, незалежно від того, чи є дані сторони юридичними чи фізичними особами. Це основна причина ототожнення термінів «покупець» і «замовник».

На основі даних дослідження сформуємо рис. 1.1 та рис. 1.2, на якому показано співвідношення суттєвих критеріїв у визначенні «покупець» і «замовник».

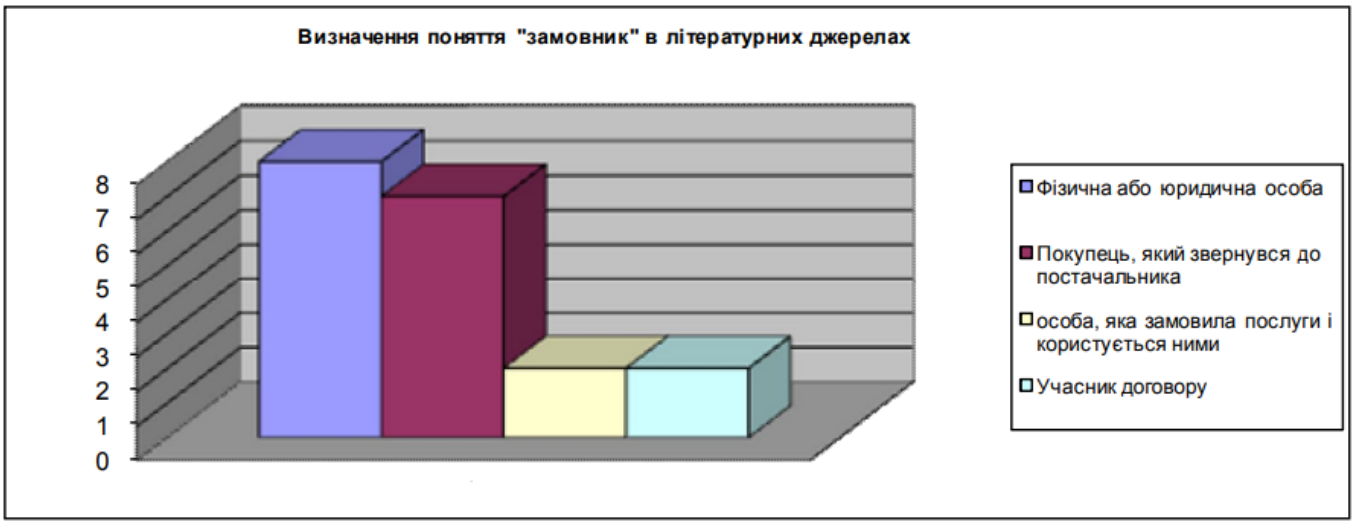

Рис. 1.1. Визначення поняття «замовник» в літературних джерелах

Дані на рисунків висвітлюють головну проблему визначення термінів «покупець» і «замовник» – їх ідентифікацію. Таким чином, термін «замовник» трактується як покупець, який звернувся до постачальника, термін «покупець» як одержувач виробленого товару. Іноді терміни «покупець» і «замовник» використовуються як договірна сторона. Домінуючим критерієм при визначенні терміну «замовник» є покупець, який звернувся до постачальника, тоді як при тлумаченні поняття «покупець» ключовим є «пряма закупівля».

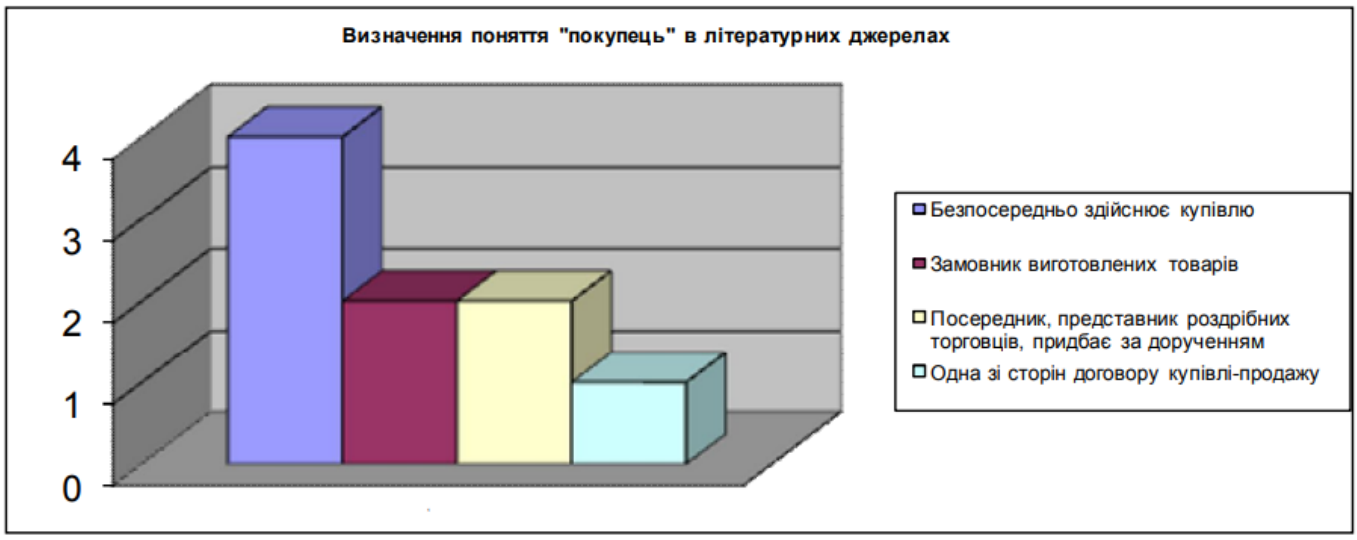

Рис. 1.2. Визначення поняття «покупець» в літературних джерелах

Складність демонстрації різниці між термінами «покупець» і «замовник» полягає в широкому тлумаченні цих двох термінів.

Складність визначення єдиних відмінностей між цими умовами може залежати від предмета (продаж товарів або надання послуг) або від проекту договору (підписання договору).

Однак загалом термін «покупець» є вужчим за термін «замовник», оскільки він не враховує всі додаткові умови продажу товарів, робіт і послуг компанії. За таких обставин термін «покупець» слід тлумачити як юридичну або фізичну особу, яка купує товари, роботи та послуги. Замість цього використовується термін «замовник» - фізична або юридична особа, яка набуває права власності на нерухоме майно, продукцію, роботи, послуги, нематеріальні активи, цінні папери, валюту, інші види фінансових ресурсів та матеріальні активи шляхом укладення договору на конкретну еквівалентну суму грошей, інші активи у матеріальній та нематеріальній формі, облігації у вартісному вираженні.

Таким чином, економічний зміст терміну «покупець» включає зміну власника даної речі та фінансову компенсацію незалежно від того, є договір чи ні. Економічний зміст терміна «замовник» полягає скоріше в обов’язковому укладенні договору (усного чи письмового), який визначає умови купівлі, оренди, тимчасового зберігання, продажу чи виготовлення конкретної речі.

1.2. Організація обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками

В умовах нинішньої економічної кризи в Україні багато підприємств та організацій перебувають у складному становищі та мають досить велику проблему неплатоспроможності. Однією з головних умов підтримки необхідного рівня ліквідності та платоспроможності підприємств, що працюють в ринкових умовах, є ефективний фінансовий облік розрахунків з покупцями та замовниками на підприємствах.

У ході переходу України до ринкової економіки відбулися значні зміни у сфері бухгалтерського обліку. Реформу проводили відповідно до ринку з урахуванням вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності. Основною метою бухгалтерського обліку в сучасних умовах є забезпечення суб'єкта господарювання та його фінансових партнерів достовірними даними про процеси отримання, розподілу та використання прибутку. При цьому особливу увагу слід звернути безпосередньо на грошову оцінку економічних процесів [15].

Відносини між продавцями (постачальниками) і покупцями (замовниками) ґрунтуються на комерційних договорах купівлі-продажу продукції (товарів) та інших договорах про надання робіт, послуг, що відображають зобов'язання покупця (замовника) щодо оплати поставленої продукції, товарів, робіт, наданих послуг надаються за ціною договірною. Згідно з Договором купівлі-продажу та іншими договорами покупці можуть здійснити передоплату за придбану продукцію, виконані роботи та надані послуги.

При укладанні договорів та відвантаженні готової продукції покупці зобов'язані проводити обов'язкову внутрішню перевірку документів та інформації про покупця з метою уникнення будь-яких шахрайських дій з боку покупця. При укладанні договорів можливе застосування спеціальних умов розрахунку з покупцями та замовниками. Важливе місце в збільшенні кількості замовлень постійним клієнтам, а також 100% передоплаті замовлення повинні займати клієнти з специфічними перевагами. Метою при здійсненні контролю розрахунків з покупцями та замовниками є встановлення законності, доцільності та достовірності розрахунків з покупцями та замовниками підприємства та правильності їх бухгалтерського відображення.

Завданнями контролю розрахунків з покупцями та замовниками є:

- перевірка правильності визначення вимог на початок періоду;
- порівняння вимог;
- перевірка правильності оформлення оригіналів документів у покупців та замовників;
- перевірка правильності оформлення довіреності щодо розрахунків з покупцями та замовниками;
- перевірка погашення дебіторської заборгованості, тобто відповідності отриманих авансів кількості готової продукції, поставленої замовникам;
- перевірка кількості готової продукції, що поставляється покупцям, та отриманої оплати;
- перевірка правильності класифікації позовів;
- перевірка правильності виникнення та сплати претензій;
- контроль правильності формування та списання резерву сумнівних рахунків;
- перевірка правильності ведення кореспонденції по рахунку;
- перевірка правильності визначення суми до сплати на кінець періоду [22].

Це означає, що в результаті контролю спочатку створюється список боржників для визначення критичної величини їх заборгованості перед підприємством, що дозволяє сформулювати загальну суму претензій, які мають суттєвий вплив на платоспроможність підприємства, та резерв сумнівних боргів. Своєчасний контроль суми заборгованості дозволяє вжити заходів щодо їх погашення та своєчасно подати позов про стягнення сумнівної заборгованості. Одним із заходів запобігання заборгованості по оплаті є нагадування клієнтам про застосування штрафних санкцій у разі несвоєчасної оплати, а це можливо лише шляхом аналізу втрат, пов’язаних із несвоєчасним отриманням коштів.

Діяльність кожного підприємства супроводжується розрахунками з покупцями та замовниками за продані ним товари, виконані роботи та надані послуги. В даний час вимоги до клієнтів і замовників є занадто високими і складають найбільшу частину оборотних активів підприємства, що значно погіршує їх фінансове становище. Тому для забезпечення їх безперебійної та стабільної роботи необхідна чітка організація контролю розрахунків з клієнтами та клієнтами в компаніях.

1.3. Характеристика та аналіз господарської діяльності підприємства

Однією серед провідних системоутворюючих галузей ринкової економіки є харчова промисловість. Ця галузь бере участь безпосередньо у забезпеченні продовольчої безпеки нашої країни та формує її експортний потенціал і може позитивно впливати на динаміку економічного зростання в Україні. Як і будь-яка інша галузь, харчова промисловість має багато особливостей. Серед інших видів харчової промисловості, пивна промисловість є однією з найдинамічніших і займає важливе місце в переробній промисловості України. Однак, при порівняні з європейськими ринками, внутрішній ринок пива в Україні ще недостатньо розвинений [24].

Базою нашого дослідження є ТОВ «Бердичівський пивоварний завод».

ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» — підприємство харчової промисловості України, що займається виробництвом та реалізацією пивоварної продукції, засноване в 1861 році [24].

ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» є пивним заводом, який включає повний технологічний цикл, має у своєму складі солодовий цех, цілком забезпечений всіма енергоресурсами і водою.

Управління ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» [24] здійснюється відповідно елементів його системи господарювання - виробництво, кадри, фінанси, реалізація продукції і т.д., а також в цілому через стратегічну координацію системи.

Оцінка фінансового стану ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» (табл. 2.1) свідчить про збільшення загальної вартості активів протягом 2018-2020 років на 54,0 %, це відбулося в більшості за рахунок збільшення вартості необоротних активів на 59,9 %, крім того вартість оборотних теж збільшилася на 47,2 %, про що свідчить і збільшення дебіторської заборгованості на 45,9 %. Однак, дані таблиці свідчать, що і підприємство заборгувало своїм постачальникам суму у розмірі 5455 тис.грн. у 2020 році. Однак, як свідчать дані кредиторська заборгованість зменшилась на 18,7 % протягом 2018-2020 років. Власний капітал теж збільшився на 58,3 % за рахунок додаткового та резервного капіталів.

Таблиця 2.1

Загальна оцінка фінансово-економічного стану ТОВ «Бердичівський пивоварний завод»

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2020 р. у % до 2018 р.
Загальна вартість активів	101861	132225	156841	154,0
Вартість необоротних активів	54235	73814	86738	159,9
Вартість оборотних активів	47626	58411	70103	147,2
Дебіторська заборгованість	17510	16560	25550	145,9
Кредиторська заборгованість	6707	8248	5455	81,3
Власний капітал	93851	122683	148571	158,3
Коефіцієнт співвідношення необоротних і оборотних активів	1,14	1,26	1,24	108,7
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	0,88	0,79	0,81	92,0

У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» є його ліквідність та платоспроможність, результати яких наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Аналітичний баланс ТОВ «Бердичівський пивоварний завод»

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2020 р. у % до 2018 р.
Коефіцієнт покриття загальний (платоспроможності)	5,95	6,12	8,48	142,57
Коефіцієнт швидкої ліквідності	3,48	3,30	5,51	158,26
Коефіцієнт абсолютної (термінової) ліквідності	1,26	1,54	2,39	189,03
Частка оборотних коштів у загальній сумі активів	19,38	20,39	44,70	230,58
Частка виробничих запасів в оборотних активах	36,43	41,88	35,01	96,11

В цілому, можна зробити висновок, що компанія має значну кількість вільних ресурсів, які були створені завдяки власним джерелам. ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» в змозі погасити поточні зобов’язання за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів.

Стабільність фінансового стану заводу в умовах ринкової економіки значною мірою зумовлена її діловою активністю, яка залежить від кількості ринків, ділової

репутації, ступеня реалізації плану, ефективності використання ресурсів та економічного розвитку.

Результат розрахунку показників ділової активності ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Аналітичний звіт про фінансові результати ТОВ «Бердичівський пивоварний завод»

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2020 р. у % до 2018 р.
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,72	0,70	2,31	321,8
Тривалість обороту оборотних активів, дні	508	521	158	31,1
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	1,84	1,78	5,77	313,5
Тривалість обороту запасів, днів	198	205	63	31,9
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, днів	18,80	19,88	21,70	115,4
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	19	18	17	86,6
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,48	1,37	1,10	74,0
Тривалість обороту власного капіталу, дні	246	266	333	135,2

Ділова активність ТОВ «Бердичівський пивоварний завод» у фінансовому аспекті проявляється, перш за все, у швидкості обороту його коштів. З даних таблиці, ми бачимо, що відображається збільшення про коефіцієнтах та при цього збільшується і тривалість оборотів. Коефіцієнт оборотності оборотних активів показує, що 2,31 разів за 2020 рік відбувається повний цикл виробництва й обіг, що приніс відповідний ефект у вигляді прибутку, або відповідно, скільки грошових коштів при реалізації продукції принесла кожна одиниця активів підприємства. Оборотність активів в порівнянні з оборотністю виробничих запасів менша, тобто у 2020 році оборотність активів була 2,31 а оборотність виробничих запасів – 5,77, що свідчить, що виробничі запаси принесли більший прибуток чим в цілому активи. Збільшення коефіцієнту оборотності виробничих запасів протягом 2018-2020 років свідчить про відносне зменшення виробничих запасів і незавершеного виробництва або, навпаки, про збільшення попиту на виготовлену готову продукцію на підприємстві [24].

РОЗДІЛ 2. ОБЛІК ТА КОНТРОЛЮ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

2.1. Завдання і роль системи обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками

У рамках господарської діяльності підприємств виникають розрахункові відносини між підприємством та його покупцями та замовниками, які зазвичай укладають договори (контракти) купівлі-продажу товарно-матеріальних цінностей, договори про надання договірного виду робіт та надання послуг. Вона є найпоширенішою і найважливішою основою створення пасивів, основною формою реалізації товарно-грошових відносин в ринкових умовах.

Для правильної організації процесу бронювання операцій для розрахунків з покупцями і замовниками важливо визначити терміни виникнення таких зобов'язань, оскільки юридичні та економічні аспекти цієї теми дещо відрізняються. Таким чином, на момент підписання договору про поставку акцій існує юридичне зобов’язання, яке по суті підлягає виконанню в майбутньому. Важливо, щоб таке зобов’язання не знайшло відображення в обліковому процесі, оскільки воно не є зобов’язанням [1].

У бухгалтерському обліку зобов’язання відображаються лише в тому випадку, якщо вони пов’язані з боргом. Заборгованість зазвичай виникає після отримання права користування товарами (роботами, послугами). Однак невиконання договору може призвести до накладення санкцій, вину яких також необхідно враховувати в процесі бухгалтерського обліку. Постачальник створює платіжні запити (замовлення платіжних запитів) для отримання коштів від покупця в разі, якщо зняття готівки не прийнято.

Слід зазначити, що відносини з обробки між постачальниками і покупцями часто базуються на бартерних угодах, тобто відбувається обмін товарами між контрагентами - економічна операція, яка включає взаємозалік товарів (робіт, послуг) у будь-якій формі, крім грошової, у тому числі всі види відрахувань та погашень взаємної заборгованості, внаслідок яких на рахунки продавця не надходять кошти для компенсації вартості таких товарів (робіт, послуг).

Важливою частиною діяльності будь-якої компанії в даний час є контроль дебіторської заборгованості при розрахунках з покупцями та замовниками. При проведенні внутрішнього контролю особливу увагу необхідно приділяти аналізу виникнення та дат сплати дебіторської заборгованості, ефективному контролю сумнівної та безнадійної заборгованості, формуванню резерву сумнівної заборгованості. Це допомагає у разі потреби звернутися до суду у встановлені законом строки з метою захисту ваших прав та законних інтересів.

Розрахунки з покупцями та замовниками є динамічними, тому потребують постійного контролю та впливу з боку керівників у всій системі управління компанією. Ця діяльність нерозривно пов'язана з обробкою великих потоків економічних даних, від яких значною мірою залежить ефективність бухгалтерського обліку на підприємстві. Нарешті, адміністрування та функціонування вимагають достовірної та актуальної інформації про стан претензій, законність та підтвердження господарських операцій [19, с.174].

Гуцаленко Л.В. зазначає, що метою контролю при розрахунках з покупцями та замовниками є:

- забезпечення систематичного контролю за достовірністю облікових та звітних даних щодо наявності та зміни сум дебіторської та кредиторської заборгованості;

- своєчасне перерахування коштів кредиторам та погашення заборгованості з боржників;

- правильність вимог та своєчасність їх погашення, дотримання рахунків-фактур та платіжної дисципліни на рівні їх впливу на платоспроможність підприємства, що забезпечує його нормальну фінансово-господарську діяльність [8].

2.2. Облік розрахунків з покупцями та замовниками

Бухгалтерський облік базується на інформації, тому важливо, щоб усі господарські операції, що відбуваються на підприємстві в контексті комерційної, фінансової та господарської діяльності, були документально оформлені.

Основні документи оформляються в ході операції, а якщо це неможливо - відразу після її завершення. Відомості, що містяться в первинних документах, прийнятих до бухгалтерського обліку, систематизують на рахунках бухгалтерського обліку в записах синтетичного та аналітичного обліку шляхом подвійного внесення їх на об’єднані рахунки. Господарські операції відображаються у тому звітному періоді, в якому вони здійснені [14].

Розрахункові відносини між підприємством і покупцями виникають у контексті господарської діяльності підприємства і, як правило, мають бути укладенням договорів (контрактів) купівлі-продажу акцій, договорів на виконання різноманітних робіт, обслуговування послуг.

Щоб вирішити, коли буде отриманий дохід, компанії повинні використовувати п’ятиступеневу модель аналізу відповідно до МСФЗ 15 [17]. Ця модель уточнює, що на момент переходу права власності до покупця на даний товар чи послугу дохід буде таким, яким очікується від покупця підприємство (рис. 1.3) [17].

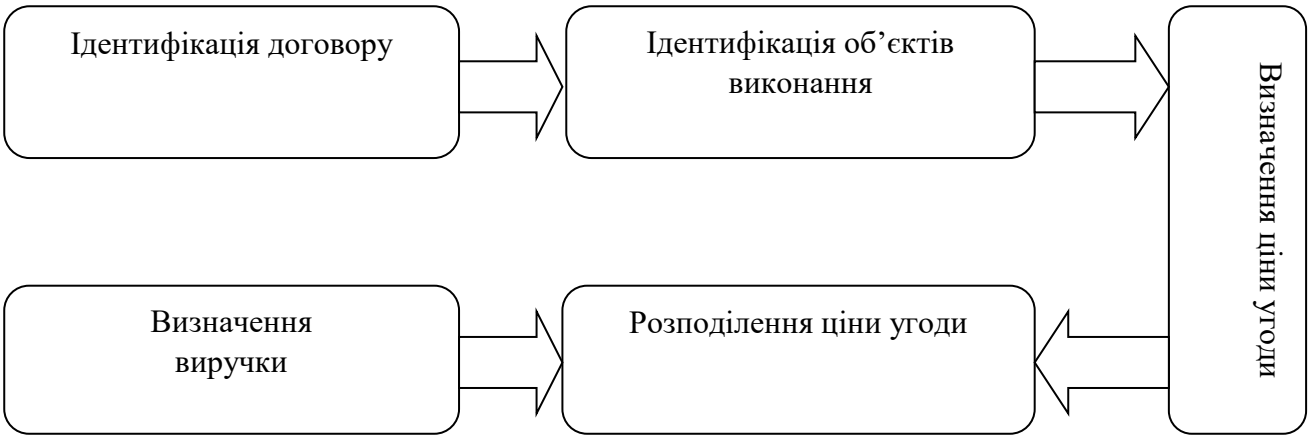

Рис. 1.3. Модель аналізу п'яти кроків [17]

Умови визначення виручки в залежності від того чи виконуються ці умови, виручка визнається в двох випадках (рис. 1.4) [17].

Рис. 1.4. Умови визначення виручки [17]

Завданням організації документації щодо оформлення виручки є складання графіка документів із зазначенням конкретних підрядників, дат вилучення та подання документів в архів. На рис. 2.1. наведено документальне оформлення розрахунків з покупцями та замовниками на досліджуваному підприємстві.

Рис. 2.1. Документальне оформлення розрахунків з покупцями

Особи, які створили та підписали документи, які відносяться до розрахунків з покупцями, несуть відповідальність за своєчасне та якісне створення документів, своєчасне подання їх на відображення в бухгалтерії, за правильність даних, для яких створено документи. Працівники підприємства повинні підготувати та подати основні документи у сфері своєї діяльності відповідно до плану документообігу.

Загальну інформацію про виставлення рахунків покупцям за поставлену продукцію, товари та послуги, крім дебіторської заборгованості, забезпеченої переказним векселем, можна знайти на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками».

Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» має чотири субрахунки [14]:

- 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» - для розрахунків з покупцями та замовниками, розташованими на митній території України;

- 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» - для розрахунків з іноземними одержувачами за експортними операціями. Ведеться облік сум, що дорівнюють сумам, на субрахунку 361. Крім того, аналітичний облік ведеться в гривнях та валюті, зазначеній у договорі на субрахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»;

- 363 «Розрахунки з учасниками ПФГ» - для клірингових операцій з учасниками промислово-фінансових груп;

– 364 «Розрахунки гарантійного забезпечення» – для клірингу розрахунків гарантійного забезпечення у зв’язку з операціями з похідними інструментами [14].

Основна кореспонденція рахунків по рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» формуються на основі рахунків Плану рахунків:

1. Відвантажено продукцію вітчизняним покупцям: Дт 361 Кт 701

2. Відображено нарахування податкових зобов’язань з ПДВ Дт 701 Кт 641, Дт 361 Кт 643

3. Оплачено заборгованість покупцем на поточний рахунок в банку: Дт 311 Кт 361 [14].

Аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками гарантує отримання даних про заборгованість, термін дії якої ще не закінчився, а також про неоплачених боргах. Аналітичні дані розрахунків з покупцями та замовниками проводяться для кожного покупця та замовника, для кожної операції, для кожного рахунку-фактури, представленого до оплати [14].

Синтетичний облік розрахунків з покупцями та замовниками ведеться в Журналі № 3, а аналітичний – у Відомості 3.1 - 3.6. Журнал 3 (графа 5) відображає надходження грошей за реалізовану продукцію, роботи (послуги) на рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» у зв’язку зі списанням рахунків (графи 6-17), що зараховуються [16].

Інформація про аналітичний облік як невід’ємна частина Журналу 3 ведеться окремо для операцій за рахунками 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» 37 «Розрахунки з різними дебіторами», 63 «Розрахунки з постачальниками та

підрядниками», 64 «Розрахунки за рахунок податків та платежі ", 68" Розрахунки за іншими операціями ", 34" Отримані короткострокові векселі ", 51" Довгострокові векселі видані ", 182" Отримані довгострокові векселі ", 62" Короткострокові векселі виданий обмін" [14].

Записи в журналі № 3 здійснюються на підставі Відомості № 3.1 «Звіт про аналітичний розрахунок розрахунків з покупцями та замовниками» на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». Відомість № 3.1 містить усіх покупців і замовників за звітний період та відставання за попередні періоди. Вони представляють залишки на початок і кінець місяця, а також дебет і кредит прода за звітний період і заповнюються за допомогою реєстрів, первинних документів та витягів [16].

Нормативними актами також передбачено окремий Аналітичний перелік рахунків за операціями за окремими субрахунками, у тому числі виписками з відповідальними за шкоду, за виданими та отриманими авансами тощо, для яких потрібно кілька сторінок (аркушів).

Основною проблемою розрахунків з клієнтами є система неплатежів при формуванні дебіторської заборгованості, що входить до складу оборотних коштів підприємства; сума заборгованості підприємству, організації, підприємству, іншим юридичним особам та корпораціям та громадянам, які є їх боржниками, за поставку товарів, робіт, послуг тощо [6, с.529].

Відповідно до НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебіторська заборгованість – це заборгованість компанії перед боржником у певний момент часу, а дебіторами є юридичні та фізичні особи, які заборгували компанії певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів на основі минулі події [21].

МСБО 32 розглядає дебіторську заборгованість як фінансові активи, але міжнародні стандарти не дають точного визначення цього поняття. Момент часу, на який дебіторська заборгованість капіталізується в бухгалтерському обліку за МСФЗ та НП(С)БО, є виконанням двох критеріїв: вірогідності майбутніх економічних вигод та достовірності визначення суми [18].

Інформація про стан рахунків з клієнтами в системі дебіторської

заборгованості на основі відповідних рахунків синтетичної бухгалтерії відображається у формі 1 Балансу за статтями [23].

В умовах кризи неплатоспроможності особливого значення набуває ефективне управління боргом, своєчасне погашення та уникнення безнадійної заборгованості. Політика управління дебіторською заборгованістю є частиною фінансової та маркетингової стратегії компанії. Іноді помилково вважати, що управління дебіторською заборгованістю полягає в тому, щоб збалансувати їх розмір із зобов'язаннями компанії. Насправді недостатньо, щоб сума боргу не перевищувала суму боргу. Зрештою, компанія зобов'язана погасити свої борги перед кредиторами, незалежно від того, отримує вона борги від своїх боржників чи ні. З точки зору фінансового менеджменту важливіше забезпечити високу якість дебіторської заборгованості та прискорити її оборотність.

Тому надзвичайно важливо мати повну та вичерпну, систематичну та правдиву інформацію про платежі з покупцями та дебіторську заборгованість загалом, щоб збалансувати їх негативні наслідки з об'єктивною економічною необхідністю їх існування та використання в господарських відносинах між підприємствами.

2.3. Система та інструменти контролю розрахунків з покупцями та замовниками

Проведення перевірок є необхідним для підприємств, оскільки дає можливість перевірити економічну доцільність і регулярність господарських операцій, а також законність їх здійснення. Результати контролю дають змогу керівництву своєчасно визначати шляхи вирішення проблем та запобігати їх виникненню в майбутньому.

Джерела інформації під час контролю щодо розрахунків з покупцями та замовниками, є основною документацією підприємства, яка включає: товарно-транспортні накладні, договори, податкові накладні, рахунки-фактури, видаткові накладні, платіжні доручення, акти приймання-здачі виконаних робіт, виписки

банку, розрахунки бухгалтерії; прибуткові касові ордери, облікові регістри (Журнал № 3 та Відомості аналітичного обліку розрахунків з покупцями 3.1, аналітичного обліку розрахунків з дебіторами 3.2, аналітичного обліку виданих і отриманих авансів та аналітичного обліку розрахунків за виданими операціями 3.5); фінансова звітність підприємства: Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом) та Примітки до річної фінансової звітності [16].

Процес розрахунків з покупцями та замовниками можна контролювати в кілька етапів (рис. 1).

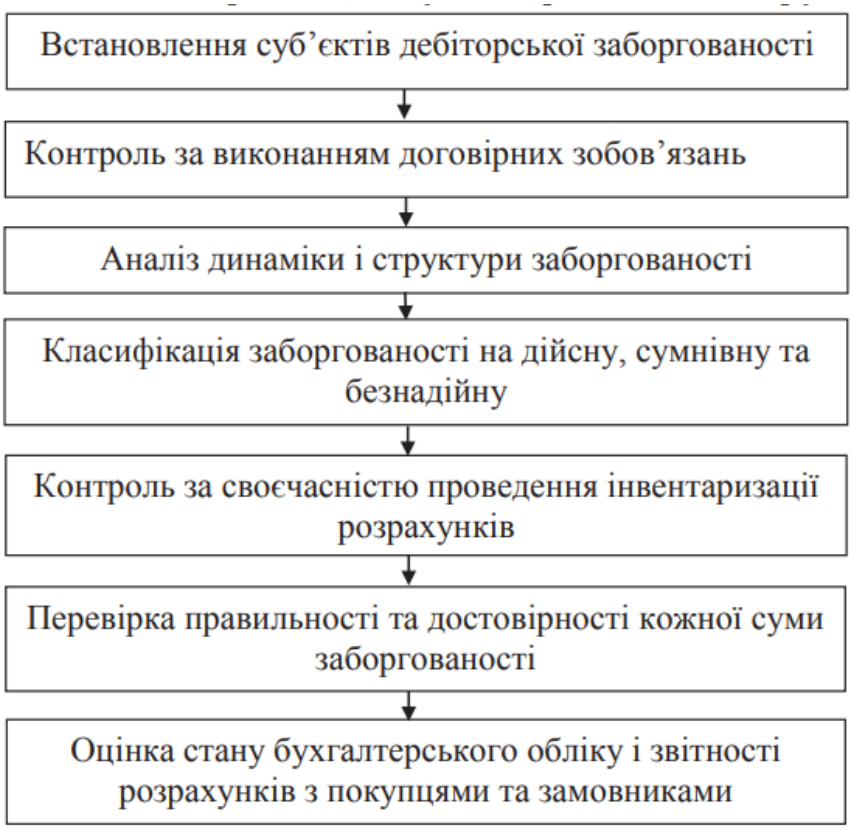

Рис. 1. Послідовність проведення контролю розрахунків з покупцями та замовниками

Контроль за розрахунків з покупцями та замовниками слід починати з контролю за виконанням договірних зобов'язань. Підставою для виставлення рахунку є договір, укладений між сторонами. Договір складається у формі єдиного документа, який підписується та скріплюється печатками сторін. При укладенні договору сторони повинні чітко узгодити всі необхідні умови, включаючи предмет, ціну та термін дії договору.

У ділових відносинах підприємство не завжди здійснює готівкові розрахунки покупцям і замовникам одночасно з передачею права власності, виконанням робіт чи наданням послуг і тому має претензії.

Відповідно до Податкового кодексу України дебітор є особа, яка внаслідок минулих подій заборгувала іншій особі певну суму грошових коштів, їх еквівалентів чи іншого майна [26].

Відповідно до НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебіторська заборгованість – це юридичні та фізичні особи, які винні підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів чи інших активів у зв'язку з минулими подіями, а дебіторська заборгованість – це сума, яку підприємство на певну дату [21].

В умовах кризи неплатоспроможності особливого значення набуває ефективне управління боргом, його своєчасне погашення та уникнення безнадійної заборгованості. Слід пам'ятати, що політика управління дебіторською заборгованістю відповідає як фінансовій, так і маркетинговій стратегії підприємства [8, с. 157].

Залежно від варіанту погашення товарів, робіт і послуг дебіторська заборгованість поділяється на реальну, сумнівну і безнадійну. Реальна дебіторська заборгованість – це та, яка погашена згідно з договором і що не викликає жодних сумнівів щодо її погашення. Сумнівна дебіторська заборгованість – заборгованість, оплата якої боржником є невизначеною. Безнадійна дебіторська заборгованість – це заборгованість, за якою існує впевненість, що боржник не сплатить їх або що минув строк позовної давності. Контроль за дебіторською заборгованістю за товари, роботи і послуги доцільно здійснювати в розрізі цих видів (рис. 2) [21].

Важливим завданням бухгалтерського контролю з покупцями та замовниками є систематична інвентаризація рахунків. Відповідно до Положення про інвентаризацію активів і зобов'язань інвентаризація дебіторської заборгованості спрямована на звірку документів і записів у книгах бухгалтерського обліку та перевірку обгрунтованості сум, відображених у відповідних рахунках, і оформляється актом інвентаризації [27].

Рис. 2. Контроль за видами дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги

Під час інвентаризації всі покупці та клієнти отримують аналітичні відомості про свою заборгованість для підтвердження реальності боргу. Щорічна інвентаризація є абсолютно необхідною перед складанням річного фінансового звіту, щоб мати можливість своєчасно виявляти та зібрати сумнівні претензії, однак рекомендується щоквартальна інвентаризація платежів покупцям і клієнтам.

Перевіряючи розрахунки з покупцями та замовниками, необхідно перевірити достовірність та реальність кожної суми до сплати.

Загалом, для вдосконалення системи контролю розрахунків з покупцями та замовниками доцільно:

- контролювати частку дебіторської заборгованості в загальних оборотних активах та співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості з метою

підтримки фінансової стійкості та платоспроможності підприємства;

- проводити постійний моніторинг дебіторської заборгованості разом із її поділом за датою платежу, щоб мати можливість своєчасно реагувати та вживати заходів щодо погашення;
- систематично проводимо інвентаризацію розрахунків з покупцями та клієнтами, щоб підтвердити реальність рівня заборгованості.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі обґрунтовано систему обліку та контролю формування розрахунків з покупцями та замовниками, що дає можливість зробити наступні висновки:

1. Досліджуючи термінологію понять «покупець» та «замовник», ми дійшли висновків, що поняття «покупець» слід тлумачити як юридичну або фізичну особу, яка купує товари, роботи та послуги. Замовник - фізична або юридична особа, яка набуває права власності на нерухоме майно, продукцію, роботи, послуги, нематеріальні активи, цінні папери, валюту, інші види фінансових ресурсів та матеріальні активи шляхом укладення договору на конкретну еквівалентну суму грошей, інші активи у матеріальній та нематеріальній формі, облігації у вартісному вираженні.

2. Сьогодні українські підприємства мають дуже високий обсяг дебіторської заборгованості на продукцію, товари, роботи та послуги, що значно погіршує їх платоспроможність та фінансову стійкість. Контроль розрахунків з покупцями та замовниками є невід'ємною частиною системи внутрішнього контролю компанії. Створення чіткої та ефективної системи контролю може забезпечити ефективне функціонування підприємства. Основними завданнями контролю розрахунків з покупцями та замовниками є: аналіз заборгованості по кожному боржнику та визначення причин їх виникнення; перевірка законності кожної суми боргу; проведення заходів щодо стягнення заборгованості; проведення інвентаризації зобов’язань на регулярній основі.

3. Загальну інформацію про виставлення рахунків покупцям за поставлену продукцію, товари та послуги, крім дебіторської заборгованості, забезпеченої переказним векселем, можна знайти на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», який має чотири субрахунки:

4. В умовах кризи неплатоспроможності особливого значення набуває ефективне управління боргом, своєчасне погашення та уникнення безнадійної заборгованості. Політика управління дебіторською заборгованістю є частиною фінансової та маркетингової стратегії компанії. Іноді помилково вважати, що

управління дебіторською заборгованістю полягає в тому, щоб збалансувати їх розмір із зобов'язаннями компанії. Насправді недостатньо, щоб сума боргу не перевищувала суму боргу. Зрештою, компанія зобов'язана погасити свої борги перед кредиторами, незалежно від того, отримує вона борги від своїх боржників чи ні. З точки зору фінансового менеджменту важливіше забезпечити високу якість дебіторської заборгованості та прискорити її оборотність.

5. Важливим завданням кожної компанії є пошук «слабких» ланок у її структурі та вибір методу аналізу, який найточніше виявить ці зв'язки. Найважливіше як для власників, так і для акціонерів – знайти шляхи максимізації віддачі на вкладений капітал. Прибутковість компанії та збільшення вартості відображаються в показниках прибутковості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент: навчальний курс. 2-ге вид., перераб. і доп. Київ : Эльга, НикаЦентр, 2005. 656 с.

2. Большой бухгалтерский словарь / под. ред. А.Н Азрилияна. Москва : Інститут новой економики, 1999. 574 с.

3. Бухгалтерський словник / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. Житомир: Рута, 2001. 224 с.

4. Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. для студ. спец. “Облік і аудит” вищ. навч. закл. / за ред. Ф.Ф. Бутинця; 8-ге вид., перероб. і доп. Житомир : Рута, 2009. 912 с.

5. Волковицька О. М., Болтач С. Ю. Формування системи внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками. *Ефективна економіка*. 2014. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3613(дата звернення: 25.11.2021)

6. Гребньов М. Г Словник ключових термінів з дисципліни “Маркетинг”. URL: http://studentbooks.com.ua/content/view/108/44/1/29/. (дата звернення: 25.11.2021)

7. Гуцаленко Л. В., Коцупатрий М. М., Марчук У. О. Внутрішньогосподарський контроль: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 496 с.

8. Гуцаленко Л. В., Слободянюк І. С. Контроль дебіторської заборгованості в управлінні підприємством. *Економічні науки.* 2012. Вип. 1 (56). Т. 3. С. 154-159

9. Дідоренко Т. В., Белова І. М. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 3. С. 217-220.

10. Економічна енциклопедія. URL: http://cyclop.com.ua/content/view/174/1/ (дата звернення: 25.11.2021)

11. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / Редкол.: ... С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр „Академія”, 2000. 864с.

12. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник. URL: http://cyclop.com.ua/content/view/1538/5/1/52/. (дата звернення: 15.11.2021)

13. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Партин Г. О. Облік і аудит: термінологічний словник. Львів : Центр Європи, 2002. 671 с.

14. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 №29 URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z089399 (дата звернення: 25.11.2021)

15. Меліхова Т. О. Методичні засади проведення внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками для підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. *Агросвіт*. 2019. № 9. С. 17–24.

16. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку: затв. наказом Мінфіну України від 29.12.2000 № 356. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0356201-00#Text (дата звернення: 25.11.2021)

17. Міжнародний стандарт фінансової звітності (МСФЗ) 15 "Виручка по договорах з клієнтами". URL: http://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs15 (дата звернення: 25.11.2021)

18. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (IAS та IFRS). URL: https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni–standarty–finansovoi–zvitnosti. (дата звернення: 25.11.2021)

19. Москалюк Г. О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку»*. Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2012. № 721. С. 173-179.

20. Мочерний С.В, Ларіна Я.С., Устинко О.А, Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник: У 2т. Т. 2 / за ред. С. В. Мочерного. Львів: Світ, 2005. 848 с.

21. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99 (дата звернення: 25.11.2021)

22. Непочатова В. С. Внутрішній контроль розрахунків з покупцями та замовниками. *Молодий вчений*. 2016. № 3. С. 134-138.

23. Офіційний сайт Верховної ради України. URL: https://zakon.rada.gov.ua

(дата звернення: 25.11.2021)

24. Офіційний сайт ТОВ «Бердичівський пивоварний завод». URL: https://berdpivo.com.ua (дата звернення: 25.11.2021)

25. План рахунків бухгалтерського обліку та Інструкція про його застосування: затв. Наказом Мінфіну України від 30.11.1999 № 291. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99#Text (дата звернення: 25.11.2021)

26. Податковий кодекс України № 2755 – VI від 2 грудня 2010 р. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. (дата звернення: 25.11.2021)

27. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 02.09.2014 № 879. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14 (дата звернення: 25.11.2021)

28. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV. URL: http://zakon.rada.gov.ua. (дата звернення: 25.11.2021)

29. Сливка Я. В. Покупець і замовник: спільне і відмінне. «Вісник ЖДТУ»: Економіка, управління та адміністрування. 2017. № 4(50), 166–170.

30. Справочник бухгалтера и аудитора, под ред. д-ра екон наук, проф. Е.А. Мизиковского, канд. Екон наук, доц. Л.Г. Макаровой. Москва : Юристь, 2001. 992 с.

31. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник. 3-тє вид. допов. і перероб. Київ : Алеута, 2008. 926 с.

32. Шматковська Т. О., Колодій С. В. Розрахунки з покупцями і замовниками як фінансовий актив підприємства: економічна сутність, визначення та підходи до класифікації . *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 8. С. 111–116.

Додатки

Інноваційний проект організація обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками