

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет інформаційних технологій,
обліку та фінансів

Кафедра бухгалтерського обліку,
оподаткування та аудиту

Кваліфікаційна робота
на правах рукопису

БОНДАРЧУК Вікторія Віталіївна

УДК 657.4:658.14

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**«ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА
ЗАМОВНИКАМИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ІННОВАЦІЙНІ
ПІДХОДИ»**

Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання
ідей, результатів і тестів інших авторів мають посилання на відповідне джерело
_____Вікторія БОНДАРЧУК

Науковий керівник
Русак Олена Петрівна
кандидат економічних наук, доцент

Житомир – 2025

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

Рецензент:

доцент кафедри фінансів і кредиту Поліського національного університету,
к.е.н., доц. Сус Юрій Юрійович

Висновок комісії за результатами попереднього захисту:

_____допустити до захисту_____

Голова комісії _____Тетяна ГАЙДУЧОК

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

Протокол засідання кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та
аудиту № _____ від __ грудня 2025 року

Завідувач кафедри бухгалтерського
обліку, оподаткування та аудиту _____Наталія МАЛЮГА

Результати захисту кваліфікаційної роботи

Студент(ка) Бондарчук Вікторія Віталіївна захистив(ла) кваліфікаційну роботу
з оцінкою:

сума балів за 100-бальною шкалою _____,

за університетською шкалою _____

Секретар ЕК _____

Наталія САВЧЕНКО

АНОТАЦІЯ

Бондарчук В.В. Організація обліку і аналізу розрахунків з покупцями та замовниками на вітчизняних підприємствах: інноваційні підходи. – *Кваліфікаційна робота на правах рукопису.*

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістр за спеціальністю 071 «Облік і оподаткування». – Поліський національний університет, Житомир, 2025.

Кваліфікаційна робота присвячена вивченню сучасних методів організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками на вітчизняних підприємствах. Розглянуто теоретичні основи формування інформаційної системи обліку дебіторської заборгованості. У практичній частині проаналізовано стан розрахунків на підприємстві, визначено основні проблеми обліку та контролю дебіторської заборгованості. На основі отриманих результатів запропоновано рекомендації щодо вдосконалення розрахунків з покупцями та замовниками.

Ключові слова: облік розрахунків; покупці; замовники; дебіторська заборгованість; інноваційні підходи.

ABSTRACT

Bondarchuk V.V. Organization of accounting and analysis of settlements with buyers and customers at domestic enterprises: innovative approaches. – *Qualification work on manuscript rights.*

Qualification work for the degree of master in the specialty 071 «Accounting and taxation». – Polesie National University, Zhytomyr, 2025.

The qualification work is devoted to the study of modern methods of organizing accounting and analyzing settlements with buyers and customers at domestic enterprises. The theoretical foundations of the formation of an information system for accounting for receivables are considered. In the practical part, the state of settlements at the enterprise is analyzed, the main problems of accounting and control of receivables are identified. Based on the results obtained, recommendations are proposed for improving settlements with buyers and customers.

Keywords: accounting for settlements; buyers; customers; receivables; innovative approaches.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
Розділ 1.ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ.....	8
1.1.Економічна сутність розрахунків з покупцями та замовниками	8
1.2. Нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з покупцями і замовниками.....	11
1.3. Методичні підходи до організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками	14
Розділ 2.ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	18
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	18
2.2. Організація обліку розрахунків з покупцями і замовниками.....	20
2.3. Економічний аналіз розрахунків з покупцями і замовниками	24
Розділ 3.ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ.....	27
3.1. Розробка гіпотези та концептуальної моделі удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками	27
3.2. Прогноз дебіторської заборгованості ПП «СТ Центр»	30
3.3. Напрями удосконалення методики обліку і аналізу розрахунків з покупцями та замовниками	32
ВИСНОВКИ.....	35
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	37
ДОДАТКИ.....	43

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасних умовах цифрової трансформації економіки ефективне управління дебіторською заборгованістю стає критично важливим чинником фінансової стабільності вітчизняних підприємств. Розрахунки з покупцями та замовниками формують значну частку оборотних активів більшості суб'єктів господарювання, а їх раціональна організація безпосередньо впливає на платоспроможність, ліквідність та конкурентоспроможність бізнесу. Водночас вітчизняні підприємства стикаються з проблемами несвоєчасних розрахунків, зростанням сумнівної заборгованості та недосконалістю механізмів контролю за станом розрахунків, що актуалізує пошук інноваційних рішень у цій сфері.

Проблематика організації обліку розрахунків з покупцями досліджувалась у працях провідних вітчизняних науковців, зокрема Ф. Бутинця, С. Голова, В. Сопка, М. Білухи, Л. Нападовської, які заклали теоретичні основи методології бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних засад, чинної практики організації обліку і аналізу розрахунків з покупцями та замовниками на вітчизняних підприємствах і розроблення практичних рекомендацій щодо впровадження інноваційних підходів для підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю.

Для досягнення поставленої мети визначено такі **завдання**:

- узагальнити теоретичні основи обліку та економічну сутність розрахунків з покупцями і замовниками в системі управління підприємством;
- дослідити нормативно-правове регулювання обліку дебіторської заборгованості відповідно до національних і міжнародних стандартів;
- оцінити діючу систему обліку розрахунків з покупцями та замовниками на досліджуваному підприємстві;

- провести комплексний аналіз стану, динаміки та структури дебіторської заборгованості;
- розробити рекомендації щодо впровадження інноваційних інструментів автоматизації обліку та аналітичних процедур;
- запропонувати методичні підходи до оптимізації управління дебіторською заборгованістю з використанням сучасних цифрових технологій.

Об'єкт дослідження- процес організації обліку, аналізу та управління розрахунками з покупцями і замовниками на ПП «СТ Центр».

Предмет дослідження- теоретичні положення, методичні засади та практичні аспекти організації обліку і аналізу розрахунків з покупцями та замовниками в контексті впровадження інноваційних підходів на вітчизняних підприємствах.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання економічних процесів та системний підхід до вивчення обліково-аналітичного забезпечення управління розрахунками з контрагентами. Для досягнення мети використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів дослідження: абстрактно-логічний метод – для узагальнення теоретичних підходів та формулювання висновків; методи аналізу і синтезу – при дослідженні нормативно-правової бази обліку розрахунків та систематизації інноваційних підходів; економіко-статистичні методи – при аналізі динаміки, структури та показників оборотності дебіторської заборгованості; метод коефіцієнтів – для оцінки ефективності управління розрахунками; графічний метод – для візуалізації результатів аналітичних процедур; метод експертних оцінок – при обґрунтуванні практичних рекомендацій щодо впровадження інновацій.

Інформаційна база дослідження. Дослідження виконано на основі Законів України, Податкового кодексу України, Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, Міжнародних стандартів фінансової звітності, методичних рекомендацій, наукових публікацій вітчизняних і зарубіжних вчених,

матеріалів періодичних видань, інтернет-ресурсів. Емпіричну базу становлять установчі документи досліджуваного підприємства, фінансова та статистична звітність за 2022-2024 роки, первинні документи та облікові регістри з обліку розрахунків з покупцями та замовниками.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розвитку теоретичних положень та удосконаленні методичних підходів до організації обліку і аналізу розрахунків з покупцями та замовниками в умовах цифровізації економіки.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробленні конкретних пропозицій щодо удосконалення організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками на досліджуваному підприємстві, зокрема: запропоновано концептуальну модель удосконалення обліку розрахунків з контрагентами; обґрунтовано доцільність впровадження модуля автоматизованого управління дебіторською заборгованістю.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати кваліфікаційної роботи оприлюднено і висвітлено у публікаціях автора:

— «Автоматизація обліку розрахунків з клієнтами в системі «ІС ПРО»». Інноваційний вектор розвитку обліку, фінансів, аналізу й аудиту в Україні та світі : зб. Праць учасників IV Міжнар. наук.-практ. конф. (6-7 листоп. 2025 р.). Житомир : Поліський національний університет, 2025. С. 170-173

— «Роль бухгалтерського обліку в забезпеченні ефективного управління взаємовідносинами з покупцями і замовниками». Роль бухгалтерського обліку, аудиту та податкової політики у розбудові незалежної України на шляху до Європейського Союзу : зб. праць учасників III Міжнар. наук.-практ. конф. (7-8 листоп. 2024 р.). Житомир : Поліський національний університет, 2024. С.340-344

— «Облік розрахунків з покупцями та замовниками в умовах цифровізації». Сучасні тенденції розвитку обліку, аналізу, контролю, аудиту та оподаткування : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (21 листоп. 2025 р.). Луцьк: ВНУ імені Лесі Українки, 2025. С. 24-26

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, який налічує 40 позицій, та 4 додатки. Загальний обсяг роботи становить 42 сторінки основного тексту.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

1.1. Економічна сутність розрахунків з покупцями та замовниками

З розвитком ринкової економіки значення покупців у господарських процесах постійно зростає. Це спонукає підприємства орієнтуватися на виробництво продукції, яка має підвищений попит, що, у свою чергу, сприяє прискоренню операцій купівлі-продажу та збільшенню швидкості обороту капіталу. За таких умов покупці виконують роль своєрідного контролера, оцінюючи не лише кількість, а й якість, вартість та інші характеристики продукції, які мають вплив на результати діяльності продавця. Оплата товарів чи послуг формує виручку від їх реалізації, що дозволяє покрити витрати виробника та забезпечити подальший розвиток підприємства.

Покупцем вважається фізична або юридична особа, яка набуває, використовує, замовляє чи планує придбати товари, роботи або послуги. Це може бути суб'єкт господарювання, який отримує продукцію не для особистого споживання, а для застосування у власній комерційній діяльності [18].

Замовник - це особа чи організація, яка звертається до виробника, продавця або постачальника з потребою отримання певних робіт, товарів чи послуг. Ними можуть бути державні інституції, приватні підприємства, комерційні структури або окремі громадяни [28].

Підґрунтям для проведення розрахунків між покупцем і замовником є їхнє бажання укласти господарську угоду. У такому разі одна сторона (постачальник чи виконавець) бере на себе обов'язок надати визначений товар, послугу або виконати роботу, а інша сторона - здійснити оплату отриманого. Усі такі зобов'язання закріплюються договором, який набуває юридичної сили після його підписання обома сторонами. Договір має містити необхідні умови, розділи та реквізити згідно з чинними вимогами до оформлення господарських угод [11].

За результатами наукових досліджень виокремлено низку факторів, що суттєво впливають на процес розрахунків між підприємством та його покупцями і замовниками. Узагальнені дані щодо цих факторів подані на рисунку 1.1.



Рис.1.1 Фактори впливу на розрахунки з покупцями та замовниками

Джерело: адаптовано на основі даних [9]

Одним із визначальних факторів, що значно впливають на розрахунки з покупцями та замовниками, є зміни у характері конкуренції на ринку. У сучасних умовах, коли спостерігається переважання ринку покупця, завдання утримання клієнтської бази стає дедалі складнішим для підприємств. Це змушує компанії не лише забезпечувати високу якість продукції, а й пропонувати гнучкі умови оплати та взаєморозрахунків, що безпосередньо відображається на рівні дебіторської заборгованості.

Не менш важливою є роль бренду як нематеріального активу підприємства. Потужний та впізнаваний бренд здатен підвищувати конкурентоспроможність компанії, знижуючи ризики неплатежів, оскільки клієнти, що довіряють бренду, схильні більш відповідально виконувати свої фінансові зобов'язання.

Варто також звернути увагу на вплив собівартості продукції на формування ціни реалізації. Підвищення витрат виробництва може призвести до збільшення ціни товару, що в свою чергу негативно впливає на обсяги продажу та, відповідно, на ефективність розрахунків з покупцями.

Крім того, договірні зобов'язання виконують важливу роль у підтримці стабільних і довірчих відносин з клієнтами. Суворе дотримання умов контрактів

дозволяє уникнути можливих негативних наслідків, таких як зростання дебіторської заборгованості, зниження ліквідності підприємства та погіршення фінансової стійкості [34].

Управління відносинами з покупцями та замовниками є невід'ємною складовою діяльності будь-якого підприємства, оскільки воно охоплює різні сфери функціонування компанії. Цей процес включає податковий, бухгалтерський, банківський, економічний та юридичний аспекти, які взаємодіють між собою та формують комплексну стратегію ефективного управління розрахунками з клієнтами.

Податковий аспект стосується механізмів оподаткування, що безпосередньо впливають на фінансові результати підприємства. До його елементів відносяться, зокрема, податковий кредит і податок на прибуток. Податковий кредит дозволяє зменшувати зобов'язання з ПДВ при придбанні товарів чи послуг, що використовуються у господарській діяльності, що сприяє оптимізації витрат та підвищенню фінансової стійкості компанії. Податок на прибуток відображає результативність діяльності підприємства та визначає частку доходу, яка спрямовується до бюджету після вирахування всіх витрат.

Бухгалтерський аспект відображає економічну сутність взаєморозрахунків через виручку від реалізації та дебіторську заборгованість. Виручка від продажу товарів і надання послуг є основним джерелом доходу підприємства, тоді як дебіторська заборгованість показує суму коштів, яку покупці зобов'язані сплатити підприємству, що впливає на його ліквідність та фінансову стабільність.

Банківський аспект забезпечує підтримку розрахунків з покупцями через інструменти кредитування та банківські гарантії. Кредитування дозволяє клієнтам відстрочити оплату, що може збільшувати обсяги продажів, а гарантії з боку банків знижують ризики неплатежів і підвищують впевненість у своєчасному виконанні фінансових зобов'язань [9].

Економічний аспект проявляється у формі прибутку від реалізації та збитків по сумнівних боргах. Прибуток від продажу свідчить про ефективність управлінських рішень і загальну фінансову результативність підприємства, тоді як

збитки по сумнівних боргах відображають ризики неплатоспроможності клієнтів, що може негативно впливати на фінансовий стан компанії.

Юридичний аспект включає договір купівлі-продажу та агентські угоди. Договір купівлі-продажу визначає права та обов'язки сторін, що дозволяє уникнути конфліктних ситуацій і забезпечує захист інтересів обох учасників угоди. Агентські угоди, у свою чергу, дозволяють одній стороні діяти від імені іншої, розширюючи ринок збуту та покращуючи взаємодію з клієнтами [27].

Таким чином, розрахунки з покупцями та замовниками є комплексним економічним процесом, який проявляється у взаємодії фінансових, податкових, банківських, бухгалтерських та юридичних механізмів, що забезпечують ефективне управління дебіторською заборгованістю та підтримку фінансової стійкості підприємства.

1.2. Нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з покупцями та замовниками є ключовим елементом фінансової діяльності підприємства, оскільки встановлює правила ведення бухгалтерського обліку, фіксації взаємних зобов'язань і контролю за їх виконанням. Дотримання законодавчих та нормативних вимог забезпечує точність і прозорість фінансової звітності, знижує ризики помилок та порушень, а також сприяє ефективному управлінню дебіторською заборгованістю. У сучасних умовах розвитку ринкових відносин та цифровізації економіки значення нормативних документів у регулюванні взаєморозрахунків з клієнтами зростає, оскільки вони визначають правові та бухгалтерські основи цих процесів.

Правове поле, що регулює взаємодію суб'єкта господарювання з його діловими партнерами (контрагентами), побудоване за ієрархічним принципом. На верхівці цієї структури розташовані загальнодержавні кодекси та закони, які визначають фундаментальні правила економічних та правових відносин. До них належать Цивільний кодекс України, який встановлює загальні засади приватних

правовідносин, регламентує договірні відносини, права власності та відповідальність між підприємством і його контрагентами; Господарський кодекс України, що деталізує порядок здійснення господарської діяльності, суб'єктний склад та умови припинення боргових зобов'язань; Податковий кодекс України, що формує правові підстави фіскальних відносин та оподаткування, які впливають на фінансові взаєморозрахунки; а також Закон України №996 «Про бухгалтерський облік», що закладає основи ведення обліку та складання фінансової звітності [25].

Наступний рівень регулювання представлений національними стандартами обліку, які деталізують методологічні аспекти бухгалтерського обліку та затверджуються відповідними органами, зокрема Міністерством фінансів та Національним банком України. Серед них центральне місце займає НСБО 10 «Дебіторська заборгованість», що визначає порядок визнання, оцінки та обліку заборгованості покупців і замовників. Інші стандарти, такі як НСБО 1, 15 та 16, доповнюють цю методологічну базу, регламентуючи порядок формування доходів і витрат підприємства, які безпосередньо пов'язані з виникненням або погашенням дебіторської заборгованості.

Далі йдуть деталізуючі інструкції та положення, які уточнюють процедури виконання норм, закріплених у законах і стандартах. Інструкція №22 регламентує безготівкові розрахунки, описуючи механізм переказу коштів, документообіг та дисциплінарні норми. Положення №637 і №88 визначають порядок касових операцій і документального забезпечення господарських операцій. Інструкція №291 надає роз'яснення щодо застосування Плану рахунків, встановлюючи єдиний підхід до класифікації та обліку активів і зобов'язань, включно з розрахунками [14].

Найнижчий рівень ієрархії представлений внутрішніми документами самого підприємства, які враховують його організаційні, економічні та галузеві особливості. До них належать облікова політика підприємства, що визначає методи, принципи та процедури ведення обліку, дозволені національними стандартами; робочий план рахунків, який адаптує типову структуру рахунків до конкретних потреб підприємства; а також первинні документи у внутрішніх

формах, які слугують безпосередньою підставою для реєстрації господарських операцій із дебіторами [34].

Така багаторівнева система забезпечує узгодженість і легітимність правового оформлення всіх взаємовідносин з контрагентами, гарантує прозорість і надійність господарських процесів.

Для ефективної організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками на підприємствах доцільно використовувати наказ про облікову політику, який визначає сукупність принципів, методів і процедур ведення цього обліку. Такий наказ є внутрішнім документом, що регламентує організацію бухгалтерського обліку на підприємстві. В цілому облікова політика виступає важливим інструментом, який дозволяє поєднувати державні вимоги з власними ініціативами підприємства щодо організації та ведення бухгалтерського обліку.

Первинна документація є невід’ємною складовою бухгалтерського обліку, оскільки саме вона забезпечує фіксацію та контроль господарських операцій на етапі їх здійснення. Ці документи виступають основою для подальшого відображення операцій у бухгалтерських регістрах і є обов’язковою умовою достовірного обліку. У контексті обліку розрахунків з постачальниками первинні документи дозволяють точно відстежувати виникнення заборгованості, терміни її погашення та відповідність виконаних операцій укладеним договорам. Зразки та перелік таких документів наведені на рис.1.2.

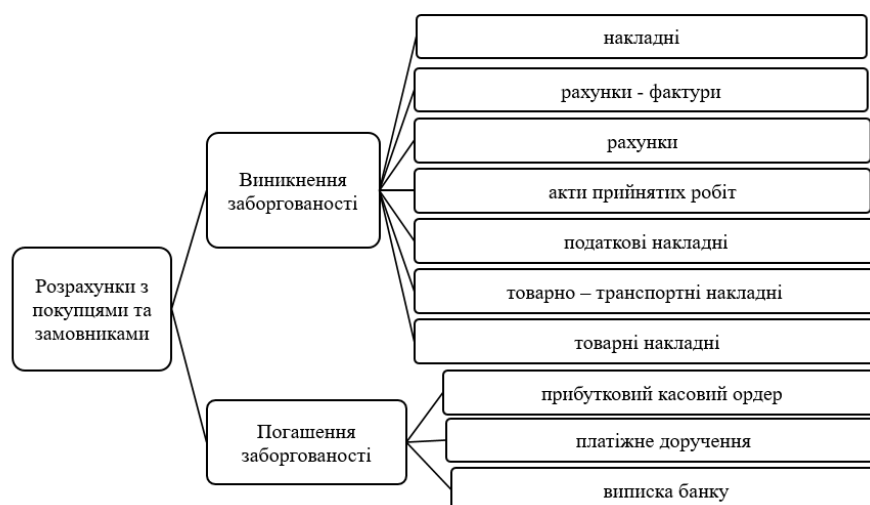


Рис.1.2. Документація для обліку розрахунків з клієнтами та замовниками

Джерело: узагальнено автором на основі даних [27]

Рисунок демонструє структуру документообороту при розрахунках з покупцями та замовниками, розділяючи його на два основні етапи: виникнення заборгованості та її погашення. На етапі виникнення заборгованості основними первинними документами виступають накладні, рахунки-фактури, акти прийнятих робіт, податкові та товарно-транспортні накладні, які забезпечують підтвердження факту поставки товарів або надання послуг. На етапі погашення заборгованості ключовими документами є рахунки, прибуткові касові ордери, платіжні доручення та банківські виписки, що фіксують рух грошових коштів та закриття фінансових зобов'язань [21].

Таким чином, нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з покупцями та замовниками забезпечує системність, прозорість і достовірність фінансової інформації на підприємстві. Використання законодавчих актів, національних стандартів обліку, підзаконних нормативних документів та внутрішньої облікової політики дозволяє оптимально поєднувати державні вимоги з організаційними особливостями підприємства. Це створює надійну правову та методологічну основу для контролю дебіторської заборгованості та ефективного управління фінансовими ресурсами.

1.3. Методичні підходи до організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками

Облік та аналіз розрахунків з покупцями і замовниками є важливою складовою фінансово-господарської діяльності підприємства, оскільки вони відображають ефективність реалізації продукції та управління дебіторською заборгованістю. Облік взаєморозрахунків із покупцями та замовниками ведеться на рахунку 36, який має назву «Розрахунки з покупцями та замовниками». Цей рахунок є активно-пасивним і призначений для відображення заборгованості за реалізовану продукцію, виконані роботи та надані послуги. До його складу входять такі субрахунки:

1. 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»;
2. 362 «Розрахунки з іноземними покупцями»;

3. 363 «Розрахунки з учасниками ПФГ»;
4. 364 «Розрахунки за гарантійним забезпеченням» [28].

Субрахунок 361 охоплює взаєморозрахунки з внутрішніми покупцями та має важливе значення для підтримки фінансової стабільності підприємства. Несвоєчасна оплата за товари або послуги може призвести до касових розривів, що негативно впливають на діяльність компанії. Контроль над такими платежами дозволяє підтримувати безперебійний рух коштів.

Для підприємств, які здійснюють операції на міжнародних ринках, субрахунок 362 має особливе значення для управління валютними ризиками. Коливання курсів валют можуть суттєво впливати на суму заборгованості покупців, тому правильне ведення обліку дозволяє враховувати ці ризики у фінансовій звітності та мінімізувати потенційні втрати [28].

Субрахунок 363 «Розрахунки з учасниками промислово-фінансової групи (ПФГ)» використовується для обліку взаємних фінансових зобов'язань між підприємствами, що входять до складу однієї ПФГ. Такі групи об'єднують компанії різних секторів для досягнення спільних економічних цілей, зокрема оптимізації виробничих процесів, зниження витрат та підвищення прибутковості. Учасники ПФГ можуть взаємодіяти у спільних проектах, виробничій кооперації або фінансових угодах.

Субрахунок 364 пов'язаний із розрахунками за гарантійним забезпеченням і допомагає зменшити ризики, пов'язані з неплатежами покупців, оскільки передбачає надання гарантійного забезпечення виконання фінансових або договірних зобов'язань.

Методика обліку розрахунків з покупцями та замовниками дозволяє своєчасно отримувати фінансові дані, контролювати рух дебіторської заборгованості та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Аналітичний облік є ключовим компонентом і ведеться окремо за кожним покупцем (замовником) та, зазвичай, за кожним виставленим рахунком або договором. Дослідження основних завдань обліку розрахунків з покупцями є невід'ємною складовою ефективного управління підприємством. Облік розрахункових

операцій із покупцями охоплює широкий спектр функцій, спрямованих на забезпечення контрольованості фінансових потоків і мінімізацію ризиків [40].

До основних завдань належать:

1. Відображення операцій з продажу товарів і послуг – забезпечення своєчасного та точного обліку всіх операцій із реалізації продукції або надання послуг, включно з формуванням рахунків-фактур, актів виконаних робіт та коректним відображенням доходів у бухгалтерських регістрах.

2. Контроль своєчасності надходження платежів-моніторинг дебіторської заборгованості та дотримання покупцями строків оплати, що дозволяє уникати накопичення прострочених заборгованостей і підтримувати стабільний грошовий потік.

3. Забезпечення достовірної інформації для управління-надання керівництву актуальних даних щодо взаєморозрахунків, що дозволяє оперативно виявляти проблемні ділянки і приймати управлінські рішення.

4. Контроль кредитних умов - ведення обліку комерційного кредиту, дотримання договірних умов щодо строків та сум оплати, оцінка ризиків неплатежів і контроль використання кредитних лімітів.

5. Виявлення та запобігання ризикам- ідентифікація проблемних клієнтів та контроль заборгованості для уникнення втрат, аналіз платіжної дисципліни та застосування заходів щодо зниження кредитного ризику, таких як факторинг або страхування дебіторської заборгованості.

6. Забезпечення достовірної фінансової звітності- правильне відображення операцій у звітності відповідно до стандартів бухгалтерського обліку, що гарантує точність і повноту фінансових даних.

7. Підготовка аналітичних даних - формування інформації для аналізу структури продажів, платоспроможності клієнтів, оцінки рентабельності співпраці та прогнозування грошових потоків, що допомагає приймати обґрунтовані управлінські рішення.

8. Документування операцій – належне оформлення всіх господарських операцій, включно з договорами, накладними, рахунками-фактурами та актами

виконаних робіт, що забезпечує юридичну доказовість і відповідність податковому законодавству.

9. Оптимізація взаєморозрахунків – розробка та впровадження процедур для зменшення простроченої заборгованості та забезпечення своєчасного надходження коштів, включно з визначенням умов оплати, наданням знижок за швидку оплату або застосуванням штрафних санкцій [32].

Виконання цих завдань дозволяє ефективно управляти фінансовими взаєморозрахунками, підвищувати платоспроможність підприємства та зменшувати ризики, пов'язані з дебіторською заборгованістю.

Отже, облік і аналіз розрахунків з покупцями та замовниками забезпечують контроль за дебіторською заборгованістю та своєчасне надходження коштів. Використання рахунку 36 і його субрахунків дозволяє систематизувати взаєморозрахунки, враховувати ризики та вести детальний аналітичний облік. Своєчасний контроль і підготовка аналітичних даних сприяють мінімізації фінансових ризиків і підвищенню платоспроможності підприємства. Ефективне управління розрахунками забезпечує стабільність та надійність фінансової діяльності компанії.

РОЗДІЛ 2

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Приватне підприємство «СТ Центр» (ПП «СТ Центр») є суб'єктом господарювання приватної форми власності, що здійснює діяльність на території України. Основним видом діяльності ПП «СТ ЦЕНТР» є роздрібна торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням у спеціалізованих магазинах (КВЕД 47.41). ПП "СТ Центр" надає комплексні послуги для автоматизації обліку та управління бізнес-процесами. Серед них - облік і звітність через М.Е.Дос та СОТА, автоматизація зарплатних процесів за допомогою М.Е.Дос Зарплата, а також фіскальні рішення у вигляді програмних кас.

Аналіз основних показників діяльності підприємства є важливим етапом оцінки його ефективності та конкурентоспроможності. В таблиці 2.1 проведено оцінку фінансового стану ПП «СТ Центр» за 2022–2024 роки.

Таблиця 2.1

Оцінка фінансового стану підприємства ПП «СТ Центр»

Показник	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2024 р. у % до 2022 р.
Загальна вартість активів	566,50	808,40	654,00	у 1,21 р.б.
Вартість необоротних активів	22,20	12,30	116,20	у 5,25 р.б.
Вартість оборотних активів	544,30	796,10	537,80	98,81
Дебіторська заборгованість	0,90	55,90	6,10	у 6,87 р.б.
Кредиторська заборгованість	60,80	130,20	149,60	у 2,56 р.б.
Власний капітал	505,70	678,20	504,40	99,74
Залучений капітал	60,80	130,20	149,60	у 2,71 р.б.
Коефіцієнт співвідношення необоротних і оборотних активів	0,041	0,015	0,216	у 6,80 р.б.
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	24,52	64,72	4,63	18,88

Джерело: складено на основі фінансової звітності [Додатки Б,В,Г]

Зростання загальної вартості активів у 2024 р. на 15,45 % порівняно з 2022 р. відбулося переважно за рахунок значного збільшення необоротних активів, що

свідчить про інвестиції в основні засоби та модернізацію ресурсної бази. У той же час оборотні активи скоротилися майже до рівня 2022 р., що зумовлено зниженням дебіторської заборгованості після її піку у 2023 р. Це, у свою чергу, свідчить про покращення контролю за платіжною дисципліною клієнтів. Підвищення кредиторської заборгованості спричинило збільшення залученого капіталу, що підвищило фінансові ризики підприємства та вплинуло на співвідношення власного і позикового капіталу. Незмінність власного капіталу у 2024 р. свідчить про збереження фінансової стабільності, проте коливання коефіцієнтів структури активів (зростання співвідношення необоротних і оборотних активів у 2024 р.) вказує на необхідність оптимізації ресурсів. Отже, причиною змін у фінансовому стані підприємства стали інвестиції в основні засоби та зміни в дебіторській і кредиторській заборгованості, а наслідком є стабілізація загальних активів, зростання фінансових ризиків і потреба у більш ефективному управлінні оборотними коштами.

Оцінка ліквідності підприємства є важливим етапом фінансового аналізу, оскільки вона відображає здатність підприємства своєчасно виконувати свої короткострокові зобов'язання.

Таблиця 2.2

Показники ліквідності ПП «СТ Центр» у 2022-2024 рр.

Показник	2022	2023	2024	2024 р. до 2022 р.+, -
Коефіцієнт автономії	0,89	0,83	0,77	-0,12
Коефіцієнт фінансової залежності	0,10	0,16	0,22	0,12
Коефіцієнт поточної ліквідності	8,95	6,11	3,59	-5,36
Коефіцієнт швидкої ліквідності	8,49	5,83	3,17	-5,32

Джерело: складено на основі фінансової звітності [Додатки Б,В,Г]

Дані таблиці 2.2 свідчать про поступове зниження рівня фінансової незалежності підприємства. Коефіцієнт автономії зменшився з 0,89 у 2022 році до 0,77 у 2024 році, що свідчить про зростання частки позикового капіталу. Це підтверджується й збільшенням коефіцієнта фінансової залежності з 0,10 до 0,22, тобто підприємство стало більш залежним від зовнішніх джерел фінансування.

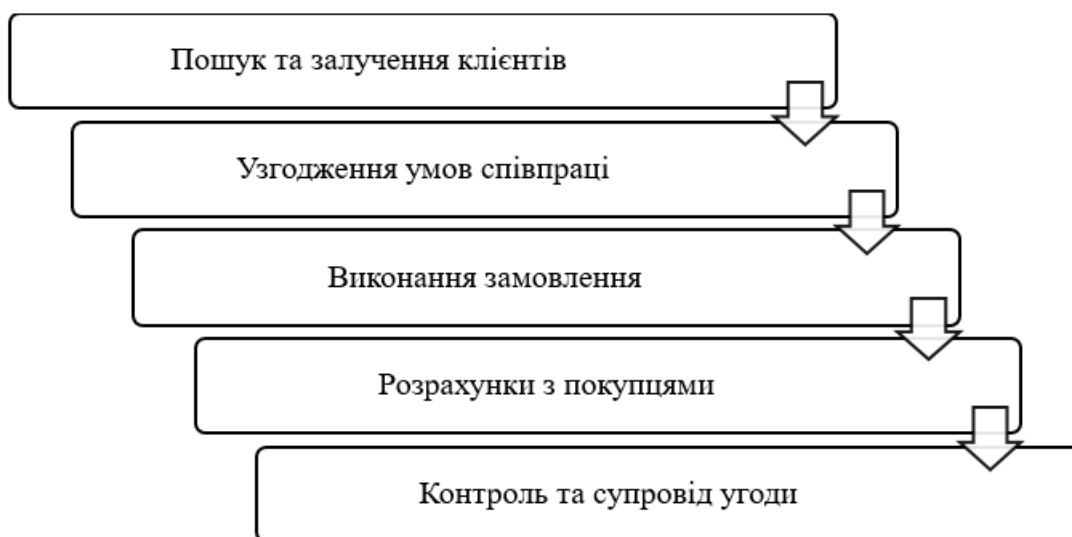
Показники поточної та швидкої ліквідності протягом аналізованого періоду також зменшилися: коефіцієнт поточної ліквідності з 8,95 до 3,59, а швидкої з 8,49 до 3,17. Хоча навіть у 2024 році ці значення перевищують нормативний рівень (1,0-2,0), негативна динаміка свідчить про зниження здатності підприємства швидко перетворювати свої активи на грошові кошти для покриття поточних зобов'язань. Попри те, що рівень ліквідності залишається досить високим, негативна тенденція зниження показників може стати ризиком для стабільності діяльності у майбутньому. Для зміцнення фінансового стану підприємству доцільно оптимізувати структуру активів, підвищити оборотність оборотних коштів та контролювати обсяги залучених ресурсів.

Облікова політика ПП «СТ Центр» визначає принципи, методи та процедури ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та НП(С)БО. Вона затверджується Наказом про облікову політику і охоплює вибір автоматизованої форми обліку, робочого плану рахунків, метод оцінки вибуття запасів, порядок створення резерву сумнівних боргів, межу суттєвості та принципи визнання доходів.

Організаційна структура обліку централізована: директор відповідає за організацію обліку та достовірність звітності, а головний бухгалтер веде облік розрахунків з контрагентами, формує звітність, контролює операції та оформлення первинних документів.

2.2. Організація обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Облік розрахунків з покупцями та замовниками є важливою складовою фінансової діяльності будь-якого підприємства, оскільки від точності та своєчасності відображення цих операцій залежить фінансова стабільність і ефективність управління підприємством. Успішна робота ПП «СТ Центр» безпосередньо пов'язана з налагодженою системою взаємодії з клієнтами, що відображена на рис.3.1.



*Рис.2.1. Схема організації операцій з покупцями та замовниками в
ПП «СТ Центр»*

Джерело: адаптовано автором

Першим етапом є активний пошук потенційних покупців та формування зацікавленості до пропозицій підприємства. Наступним кроком є погодження умов співпраці, що включає обговорення цін, обсягів постачання, термінів виконання замовлень та умов оплати. Після цього відбувається безпосереднє виконання замовлення, що передбачає підготовку товару та його доставку відповідно до вимог клієнта. Однією з ключових складових є контроль фінансових розрахунків, ведення обліку дебіторської заборгованості та забезпечення своєчасних платежів. Завершальним етапом є постійний супровід угоди та контроль виконання всіх домовленостей, що сприяє підтриманню довгострокових партнерських відносин і підвищенню ефективності підприємства.

При організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками особливе значення має своєчасне виявлення можливих правопорушень. Це обумовлено необхідністю забезпечення фінансової стабільності підприємства, дотриманням вимог законодавства та підвищенням ефективності управління розрахунковими операціями. Виявлення порушень дозволяє запобігти фінансовим ризикам, оптимізувати внутрішні процеси та забезпечити прозорість у взаємодії з партнерами [18].



Рис.2.2. Основні види порушень у розрахунках з покупцями та замовниками в ПП «СТ Центр»

Джерело: адаптовано на основі даних [17]

У процесі обліку розрахунків з покупцями та замовниками можливі різноманітні порушення, які негативно впливають на фінансову стабільність підприємства та достовірність його облікових даних. Одним із основних видів порушень є неправильне відображення дебіторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку, що призводить до недостовірності облікової інформації та, як наслідок, фінансової звітності.

Також поширеними є помилки в класифікації дебіторської заборгованості, що викривлюють показники фінансової звітності і створюють хибне уявлення про стан активів підприємства. Відсутність оригіналів первинних документів або порушення порядку їх оформлення спричиняє суттєві помилки при формуванні фінансових результатів періоду. Неоприбуткування сум, сплачених покупцями готівкою, веде до переведення заборгованості до категорії безнадійної та списання її на інші операційні витрати. Порушення відображення залишків заборгованості

в розрізі статей балансу може призвести до завищення або заниження сум дебіторської заборгованості, що ускладнює оцінку платоспроможності підприємства і потенційно підвищує ризик банкрутства. Крім того, відсутність проведення регулярних взаємозвірок з дебіторами створює ризик виникнення фальсифікованих операцій та підвищує ймовірність фінансових втрат. Усі ці порушення підкреслюють необхідність ретельного контролю за процесом обліку розрахунків і своєчасного виявлення будь-яких відхилень для забезпечення точності та прозорості фінансової інформації [29].

У практиці обліку розрахунків з покупцями та замовниками можна виділити низку проблем, які негативно впливають на фінансову стабільність підприємства. Однією з основних є недостатній контроль розрахунків, термінів поставок та сплати коштів, що можна вирішити шляхом покращення внутрішнього контролю та налагодження системи документування, зокрема проведенням щоквартальної інвентаризації розрахунків з контрагентами. Ще однією проблемою є нечіткий облік простроченої та безнадійної заборгованості, який усувається через впровадження облікової політики щодо таких заборгованостей та систематизацію їх за розмірами, місцезнаходженням боржників і умовами оплати. Криза неплатежів також є значним ризиком, і для її подолання рекомендується розробка методики реструктуризації боргу, застосування штрафних санкцій, контроль оборотності та стану розрахунків, а також розширення системи авансових платежів.

Додатково проблемою є отримання неправдивої інформації та укладення ненадійних договорів, що вимагає проведення детального аналізу контрагентів до укладення договору, оцінки їх платоспроможності та ділової репутації. Нарешті, абстрактний аналіз заборгованостей, коли не здійснюється деталізований аналіз за кожним контрагентом, знижує ефективність управління дебіторською заборгованістю і потребує запровадження системного та поетапного аналізу кожного клієнта для своєчасного виявлення ризиків та ухвалення управлінських рішень.

2.3. Економічний аналіз розрахунків з покупцями і замовниками

Ефективна система розрахунків із покупцями та замовниками є одним із ключових чинників фінансової стабільності ПП «СТ Центр». Аналіз цього процесу дозволяє оцінити стан дебіторської заборгованості, рівень платоспроможності клієнтів, швидкість обігу коштів і ефективність управління фінансовими потоками. Основною формою розрахунків підприємства є безготівкові платежі, що здійснюються на підставі укладених договорів, рахунків і актів виконаних робіт. Така форма забезпечує прозорість операцій, полегшує облік і зменшує ризики фінансових зловживань. Розрахунки проводяться після надання послуг або поставки товарів, що створює тимчасову дебіторську заборгованість.

Щоб визначити економічний аналіз процесу розрахунків з покупцями та замовниками, потрібно проаналізувати дебіторську заборгованість, оскільки саме вона відображає реальний стан розрахунків підприємства з його контрагентами.

На рисунку 1 зображено динаміку дебіторської заборгованості ПП "СТ ЦЕНТР" за трирічний період.

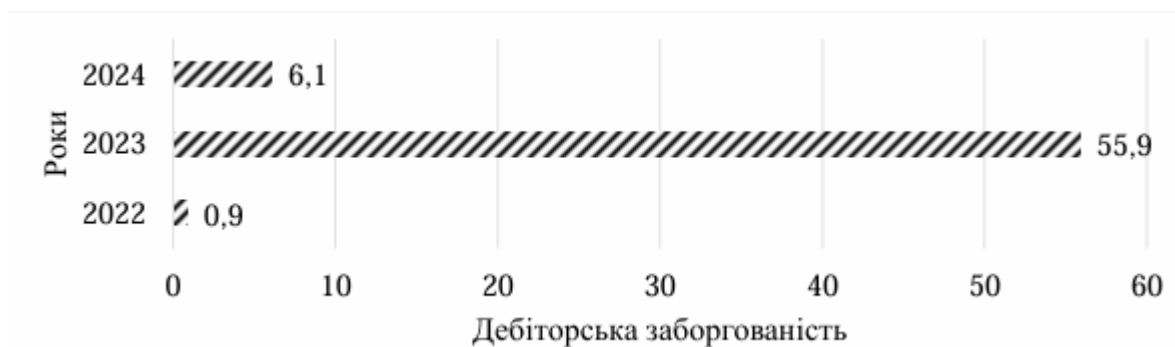


Рис.2.3. Дебіторська заборгованість ПП “СТ ЦЕНТР” у 2022-2024 рр

Джерело: складено на основі фінансової звітності [Додатки Б,В,Г]

Дані свідчать про значні коливання рівня дебіторської заборгованості протягом 2022–2024 років. Після різкого зростання у 2023 році підприємству вдалося суттєво скоротити її обсяг у 2024 році, що може бути результатом посилення контролю за розрахунками з покупцями, удосконалення умов оплати та підвищення платіжної дисципліни контрагентів. Така тенденція є позитивною, оскільки сприяє зміцненню фінансової стійкості та ліквідності підприємства.

Для оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю проведено аналіз динаміки основних показників за 2022–2024 роки. Аналіз даних показує, що у 2024 році виручка підприємства зросла на 573,1 тис. грн порівняно з 2022 роком, що свідчить про покращення результатів реалізації. Водночас спостерігається значне коливання показників дебіторської заборгованості: її середня величина збільшилася більш ніж у 15 разів, що може свідчити про недостатній контроль за розрахунками з покупцями. Період обороту дебіторської заборгованості суттєво скоротився, що є позитивною тенденцією, адже прискорення її оборотності підвищує ліквідність і фінансову стабільність підприємства.

Таблиця 2.2

**Динаміка показників дебіторської заборгованості ПП «СТ Центр» за
2022–2024 рр.**

Показник	2022	2023	2024	2024 р. до 2022 р., +/-	2024 р. у % до 2022 р.
Виручка (чистий дохід), тис. грн	3592,60	3111,80	4165,70	573,10	115,95
Дебіторська заборгованість на початок року, тис. грн	3,10	0,90	55,90	52,80	у 18,03 р.б
Дебіторська заборгованість на кінець року, тис. грн	0,90	55,90	6,10	5,20	у 6,78 р.б.
Середня величина дебіторської заборгованості, тис. грн	2,00	28,40	31,00	29,00	у 15,50 р.б.
Відношення дебіторської заборгованості до виручки, %	0,06	0,91	0,74	0,68	-
Період обороту дебіторської заборгованості, днів	1796	109	134	-1662,00	7,46

Джерело: складено на основі фінансової звітності [Додатки Б,В,Г]

Аналіз динаміки дебіторської заборгованості ПП «СТ Центр» за 2022–2024 рр. показує значні коливання цього показника. У 2023 році спостерігається різке зростання дебіторської заборгованості на початок і кінець року, що може свідчити про збільшення обсягів продажів у кредит або проблеми з погашенням заборгованості клієнтами. Водночас у 2024 році дебіторська заборгованість знизилася, а період її обороту скоротився, що свідчить про покращення контролю над розрахунками та підвищення ефективності управління грошовими потоками підприємства. Загалом, тенденція демонструє необхідність постійного

моніторингу дебіторської заборгованості для підтримки ліквідності та фінансової стабільності підприємства.

Для покращення економічного аналізу процесу розрахунків з покупцями та замовниками необхідно впровадити систему постійного моніторингу дебіторської заборгованості, що дозволяє своєчасно виявляти прострочені платежі та приймати відповідні заходи. Регулярний аналіз термінів погашення дебіторської заборгованості дозволяє оцінити ефективність роботи з покупцями та своєчасно коригувати стратегію управління розрахунками. Доцільно впровадити систему стимулювання своєчасної оплати, наприклад, через надання знижок за ранню оплату або бонусів для постійних клієнтів. Необхідно також здійснювати контроль за дотриманням внутрішніх процедур обліку та документування операцій з розрахунків. У комплексі ці заходи дозволяють зменшити фінансові ризики та покращити ліквідність і стабільність підприємства.

РОЗДІЛ 3

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

3.1. Розробка гіпотези та концептуальної моделі удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками є важливим етапом підвищення ефективності фінансового управління підприємством. Сучасні умови господарювання вимагають запровадження системних підходів до контролю дебіторської заборгованості, мінімізації фінансових ризиків та забезпечення достовірності бухгалтерської інформації. Розробка гіпотези та концептуальної моделі дозволяє визначити основні напрями оптимізації облікових процесів, встановити взаємозв'язки між елементами обліку та запропонувати методичні рішення для підвищення прозорості та точності розрахунків із покупцями та замовниками.

Основна гіпотеза дослідження передбачає, що застосування комплексної системи обліку розрахунків на основі цифрових технологій, автоматизації процесів та удосконаленої аналітики забезпечить підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю, зменшення фінансових ризиків та покращення загального фінансового стану підприємства. Такий підхід дозволить інтегрувати всі етапи обліку та контролю розрахункових операцій у єдину інформаційну систему, що сприятиме своєчасному виявленню потенційних проблем та прийняттю оперативних управлінських рішень.

У межах цієї основної гіпотези сформульовано кілька похідних:

1. Автоматизація первинного обліку та документообігу. Впровадження цифрових технологій у процес обробки первинних документів дозволить скоротити час проведення операцій на 40–60% та значно зменшити кількість помилок, що виникають через ручну обробку даних. Це забезпечить більш точне відображення дебіторської заборгованості та підвищить достовірність фінансової звітності [14].

2. Використання системи кредитного скорингу та оцінки платоспроможності покупців. Такий інструмент дозволяє попередньо оцінювати ризики неплатежів і прогнозувати ймовірність виникнення безнадійної заборгованості. Очікується, що впровадження цієї системи дасть змогу знизити обсяг безнадійних боргів на 25–35%, підвищуючи фінансову стійкість підприємства [1].

3. Застосування прогнозної аналітики та штучного інтелекту для управління дебіторською заборгованістю. Прогнозування платіжної поведінки покупців та моніторинг оборотності заборгованості дозволить підвищити оборотність дебіторської заборгованості на 20–30%, забезпечуючи більш своєчасне виявлення проблемних боржників та оперативне реагування на ризики.

4. Інтеграція облікової системи з CRM та електронним документообігом. Це підвищить прозорість і контрольованість розрахунків, забезпечить єдину інформаційну платформу для взаємодії бухгалтерії, фінансового відділу та менеджерів з продажу, що сприятиме ефективному прийняттю управлінських рішень.

Таким чином, реалізація основної та похідних гіпотез передбачає комплексний підхід до удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками, який поєднує автоматизацію, аналітику та інтеграцію інформаційних систем. Удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками є одним із ключових напрямів підвищення ефективності фінансового управління підприємством. Сучасні умови господарювання, що характеризуються зростанням обсягів торговельних операцій та поширенням цифрових технологій, вимагають комплексного підходу до організації обліку дебіторської заборгованості.



Рис.3.1. Концептуальна модель удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками

Джерело: адаптовано автором

Концептуальна модель удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками передбачає комплексний підхід, який охоплює методологічне, організаційне, технологічне та інформаційно-аналітичне забезпечення. Методологічний блок включає удосконалену облікову політику з чіткими правилами визнання доходів, внутрішні стандарти оцінки дебіторської заборгованості, а також методики формування резерву сумнівних боргів і класифікацію покупців за категоріями ризику. Організаційне забезпечення передбачає оптимізацію структури відділу обліку розрахунків, чіткий розподіл функцій та відповідальності персоналу, впровадження системи внутрішнього контролю та аудиту, а також процедури узгодження взаємних розрахунків. Технологічний блок включає інтегровану ERP-систему обліку, CRM-систему для управління клієнтами, модуль електронного документообігу, систему Business

Intelligence для аналітики та інструменти прогнозування і моделювання. Інформаційно-аналітичне забезпечення передбачає створення бази даних покупців з історією операцій, систему ключових показників ефективності (KPI), аналітичні звіти різних рівнів деталізації та дашборди для оперативного моніторингу. Такий підхід дозволяє забезпечити точність, прозорість та ефективність обліку розрахунків, підвищити контроль над дебіторською заборгованістю та оптимізувати управління взаєморозрахунками з клієнтами. Впровадження моделі сприяє оперативному прийняттю управлінських рішень та мінімізації фінансових ризиків.

3.2. Прогноз дебіторської заборгованості ПП «СТ Центр»

Дебіторська заборгованість є одним із ключових показників фінансового стану підприємства, оскільки безпосередньо впливає на ліквідність та ефективність використання оборотних коштів. Для ПП «СТ Центр» управління дебіторською заборгованістю є особливо актуальним через значні коливання цього показника у попередні роки. Прогнозування дебіторської заборгованості дозволяє підприємству своєчасно планувати фінансові потоки, виявляти потенційні ризики неповернення коштів та вдосконалювати політику кредитування клієнтів.

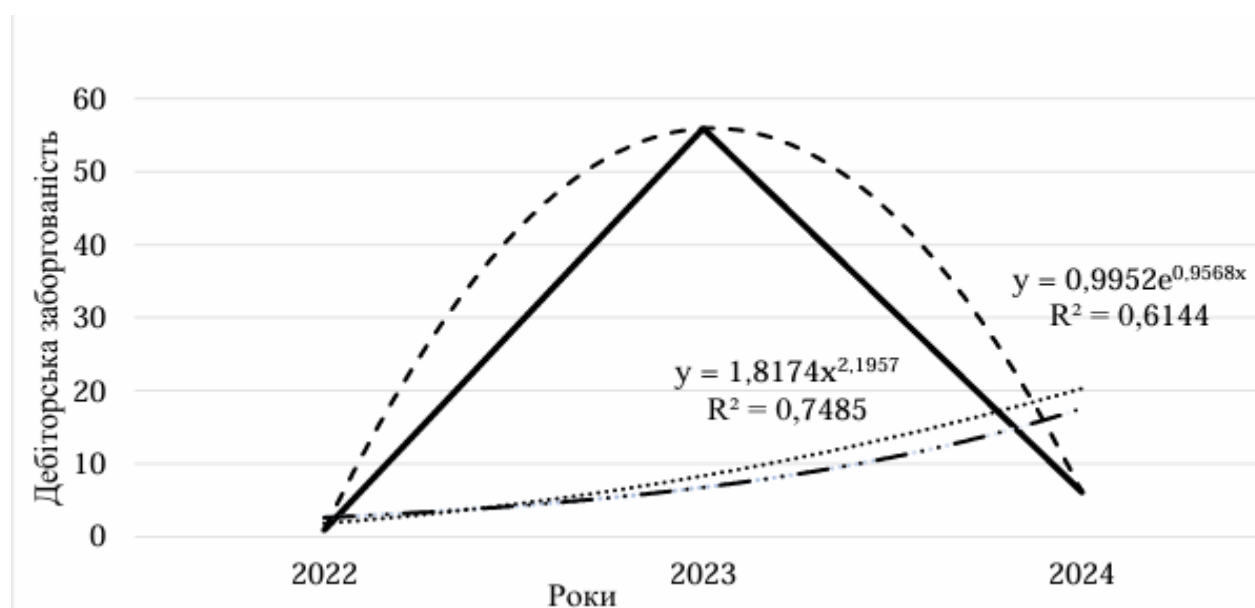


Рис.3.2. Прогноз дебіторської заборгованості ПП «СТ Центр»

Джерело: власні дослідження

На рисунку 3.2 представлено графічне відображення прогнозової динаміки дебіторської заборгованості ПП «СТ Центр» за період 2022–2024 років із використанням різних трендових моделей. Для порівняння було застосовано три підходи: параболічну, експоненційну та степеневу залежності. Параболічна модель демонструє різкий приріст дебіторської заборгованості у 2023 році та подальше зниження у 2024 році. Ідеальне значення коефіцієнта детермінації свідчить про точне відтворення змін фактичних даних, проте така модель може бути менш практичною для довгострокового прогнозування через надмірну чутливість до короткострокових коливань. Експоненційна модель відображає плавне поступове зростання дебіторської заборгованості. Водночас відносно низький коефіцієнт детермінації свідчить про середню точність узгодження з фактичними даними. Степенева модель показує стабільну тенденцію прискореного зростання, що відповідає загальному тренду збільшення дебіторської заборгованості за аналізований період. Загалом порівняння трендових ліній дозволяє зробити висновок, що з точки зору точності найкраще відтворює фактичні дані параболічна модель.

З точки зору обліку дебіторської заборгованості такі коливання потребують комплексних управлінських рішень. По-перше, необхідно переглянути облікову політику, зокрема методи оцінки та визнання дебіторської заборгованості, а також сформувати адекватний резерв сумнівних боргів, особливо враховуючи пік 2023 року. По-друге, слід здійснити детальний контроль та аналіз структури дебіторів, визначити терміни погашення заборгованості та перевірити реальність отримання коштів.

По-третє, коливання дебіторської заборгованості свідчать про відсутність чіткої кредитної політики. Рекомендується встановити ліміти кредитування для клієнтів та запровадити систему оцінки платоспроможності покупців. По-четверте, пік заборгованості у 2023 році міг призвести до значного вилучення коштів з обігу та проблем із ліквідністю, а також створював ризик втрати частини коштів через неповернення боргів.

З точки зору управлінських рішень, необхідно впровадити систему моніторингу дебіторської заборгованості в режимі реального часу, процедури претензійно-позовної роботи, а також розглянути можливість використання факторингу або страхування дебіторської заборгованості. Фінансова звітність має відображати значне зростання дебіторки за 2023 рік та списання боргів у 2024 році як витрати.

Таким чином, така волатильність дебіторської заборгованості є неприйнятною для стабільного функціонування бізнесу. Компанії необхідна системна робота з управління дебіторською заборгованістю, включаючи чітку облікову політику, контроль платіжної дисципліни та ефективні процедури стягнення боргів.

3.3. Напрями удосконалення методики обліку і аналізу розрахунків з покупцями та замовниками

Удосконалення обліку, аналітики та аудиту розрахунків з покупцями та замовниками є ключовим чинником ефективного управління підприємством. У сучасних умовах господарювання особливої ваги набуває питання оптимізації цих процесів для забезпечення стабільного розвитку компанії. Насамперед слід зосередити увагу на покращенні облікової політики підприємства. Це передбачає розробку чіткого регламенту документообігу та встановлення раціональних термінів оплати для різних категорій клієнтів. Важливим елементом є також впровадження гнучкої системи знижок за своєчасну оплату, що стимулюватиме покупців до погашення заборгованості у визначені строки.

Значне підвищення ефективності обліку можливо досягти шляхом його автоматизації. Впровадження сучасного програмного забезпечення та інтеграція його з CRM-системою не лише спростить ведення обліку, але й забезпечить кращий контроль за взаємодією з клієнтами. Автоматизація формування первинних документів та налаштування системи автоматичних нагадувань про терміни оплати дозволить підвищити продуктивність роботи бухгалтерії.

Особливу увагу слід приділити вдосконаленню аналітичної роботи. Регулярний моніторинг дебіторської заборгованості за термінами та відстеження ключових показників допоможуть своєчасно виявляти потенційні ризики та вживати відповідних заходів. Не менш важливим є впровадження системи оцінки платоспроможності покупців перед укладанням договорів та створення рейтингової системи для клієнтів.

Суттєвого поліпшення потребує система контролю за розрахунками. Регулярна звірка взаєморозрахунків з контрагентами та створення спеціальної комісії з роботи з простроченою заборгованістю дозволить мінімізувати ризики виникнення безнадійних боргів. Впровадження дієвої системи внутрішнього контролю забезпечить належний моніторинг дотримання договірних умов.

Не менш важливим є удосконалення процесу аудиту розрахунків. Розробка детальних програм аудиту та проведення регулярних внутрішніх перевірок підвищить якість контролю. Використання чек-листів для перевірки документації та автоматизація аудиторських процедур зроблять процес більш ефективним і менш трудомістким.

Велику увагу слід приділити вдосконаленню договірної роботи. Розробка типових форм договорів із включенням необхідних захисних механізмів та чітким визначенням умов оплати знизить ризик виникнення спірних ситуацій. Регулярний перегляд та оновлення договорів забезпечить їх актуальність відповідно до сучасних умов господарювання.

Особливе значення має робота з дебіторською заборгованістю. Впровадження системи раннього попередження прострочень та чіткого алгоритму взаємодії з боржниками дозволить ефективніше управляти цим активом. Використання сучасних фінансових інструментів, таких як факторинг, може стати дієвим способом управління заборгованістю.

Не менш важливою є оптимізація системи звітності. Розробка форм управлінської звітності та впровадження регулярних звітів про стан розрахунків забезпечить керівництво необхідною інформацією для прийняття управлінських

рішень. Створення системи показників ефективності взаємодії з клієнтами дозволить оцінювати результативність впроваджених заходів.

Також слід постійно підвищувати кваліфікацію персоналу. Проведення регулярних навчань з питань обліку та контролю розрахунків, ознайомлення з новими методами роботи з дебіторською заборгованістю та освоєння сучасного програмного забезпечення підвищить ефективність праці співробітників. Впровадження електронного документообігу та створення єдиної бази договорів і первинних документів спростить роботу з документацією. Оптимізація маршрутів погодження документів та зменшення кількості паперових носіїв прискорить обробку інформації та знизить витрати на документообіг.

Реалізація запропонованих заходів дозволить значно підвищити ефективність управління розрахунками з покупцями та замовниками, зменшити ризики простроченої заборгованості та оптимізувати грошові потоки підприємства, що сприятиме покращенню фінансового стану компанії та забезпеченню її стабільного розвитку.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками дозволило сформулювати наступні висновки:

1. Встановлено, що розрахунки з покупцями та замовниками становлять комплексний економічний процес, який інтегрує фінансові, податкові, банківські, бухгалтерські та юридичні механізми. Ефективне управління цими розрахунками забезпечує контроль дебіторської заборгованості та підтримує фінансову стабільність господарюючого суб'єкта.

2. Виявлено багаторівневу ієрархічну структуру нормативно-правового регулювання, яка включає загальнодержавні кодекси, національні стандарти бухгалтерського обліку, деталізуючі інструкції та внутрішні документи підприємства. Така система забезпечує узгодженість та легітимність оформлення взаємовідносин з контрагентами.

3. Визначено, що облік розрахунків ведеться на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» з використанням чотирьох субрахунків, що дозволяє систематизувати взаєморозрахунки відповідно до категорій контрагентів та специфіки операцій. Аналітичний облік за кожним покупцем та договором є ключовим компонентом контролю фінансових потоків.

4. Аналіз фінансового стану ПП «СТ Центр» показав зростання загальної вартості активів на 15,45% за період 2022-2024 років переважно за рахунок збільшення необоротних активів у 5,25 разів більше. Водночас відбулося зростання кредиторської заборгованості удвічі, що підвищило фінансові ризики підприємства. Виявлено значні коливання дебіторської заборгованості протягом досліджуваного періоду: різке зростання у 2023 році (з 0,9 до 55,9 тис. грн) та подальше зниження у 2024 році (до 6,1 тис. грн). Період обороту дебіторської заборгованості скоротився з 1796 днів у 2022 році до 134 днів у 2024 році, що свідчить про покращення контролю над розрахунками.

5. Встановлено основні види порушень у розрахунках з покупцями: неправильне відображення на рахунках, помилки в класифікації заборгованості,

відсутність оригіналів первинних документів, порушення відображення залишків та відсутність регулярних взаємозвірок з дебіторами. Ці недоліки негативно впливають на достовірність облікової інформації та фінансову стабільність.

6. Розроблено концептуальну модель удосконалення обліку розрахунків, яка передбачає інтеграцію методологічного, організаційного, технологічного та інформаційно-аналітичного забезпечення. Модель включає впровадження ERP-системи, CRM-модуля, електронного документообігу та інструментів бізнес-аналітики. Побудовано прогноз дебіторської заборгованості з використанням параболічної, експоненційної та степеневих моделей.

7. Запропоновано комплекс заходів щодо вдосконалення обліку та аналізу розрахунків, який включає: покращення облікової політики, автоматизацію облікових процесів, впровадження системи оцінки платоспроможності покупців, регулярний моніторинг дебіторської заборгованості, створення комісії з роботи з простроченою заборгованістю та оптимізацію електронного документообігу. Встановлено, що реалізація запропонованих заходів дозволить підвищити оборотність дебіторської заборгованості на 20-30%, покращити ліквідність підприємства та мінімізувати фінансові ризики, пов'язані з несвоєчасним погашенням заборгованості покупцями.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білоус Г. П. Проблеми та рішення використання розрахунків з покупцями та замовниками. *Розвиток системи обліку, аналізу, аудиту та оподаткування в Україні: теорія, методологія, організація* : зб. наук. пр. 2024. URL: <https://salو.li/178205F> (дата звернення: 10.11.2025)
2. Бога Н. О., Подмешальська Ю. В. Удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками. *Сучасні виклики та напрями вдосконалення в економічній та технічній наукових сферах* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. Інженерного навч.-наук. ін-ту ім. Ю. М. Потебні Запорізького нац. університету. 2023. URL: <https://salو.li/AEbc001> (дата звернення: 10.11.2025)
3. Бондаренко О. М., Масюк І. І. Шляхи вдосконалення мінімізації дебіторської заборгованості та платежів та управління ними. *Економіка, фінанси, право*. 2020. № 4. С. 26–29.
4. Бондарчук В. В. Автоматизація обліку розрахунків з клієнтами в системі «ІС ПРО». *Інноваційний вектор розвитку обліку, фінансів, аналізу й аудиту в Україні та світі* : зб. Праць учасників IV Міжнар. наук.-практ. конф. (6-7 листоп. 2025 р.). Житомир : Поліський національний університет, 2025. С. 170-173
5. Бондарчук В. В. Роль бухгалтерського обліку в забезпеченні ефективного управління взаємовідносинами з покупцями і замовниками. *Роль бухгалтерського обліку, аудиту та податкової політики у розбудові незалежної України на шляху до Європейського Союзу* : зб. праць учасників III Міжнар. наук.-практ. конф. (7-8 листоп. 2024 р.). Житомир : Поліський національний університет, 2024. С. 340–344.
6. Бондарчук В.В. Облік розрахунків з покупцями та замовниками в умовах цифровізації. *Сучасні тенденції розвитку обліку, аналізу, контролю, аудиту та оподаткування* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (21 листоп. 2025 р.). Луцьк: ВНУ імені Лесі Українки, 2025. С. 24-26

7. Глушко А. Д. Управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2024. №

7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6464> (дата звернення: 15.10.2025).

8. Грицай О. І., Станасюк Н. С. Управління дебіторською заборгованістю в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. *Економіка і суспільство*. 2021. Вип. 15. С. 825–832.

9. Демченко Ю.І. Облік розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві. *Майбутнє – аудит* : матеріали Міжн. Наук.-практ. інтернетконференції присвяченої пам'яті д.е.н., професора Нусінова В. Я. (м. Кривий Ріг, 15 січня 2025 р.). 2025. 270 с. С.152-154

10. Демченко Я. М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. 2024. Вип. 1. С. 96–108.

11. Депутат М. С. Методи вдосконалення обліку розрахунків підприємства з покупцями та замовниками. *Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія, методологія, організація* : зб. тез доп. учасників XVIII Всеукр. наук. конф. Київ : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2020. С. 28. URL: <https://salو.li/E9C8223> (дата звернення: 10.11.2025)

12. Долбнєва Д. В. Шляхи удосконалення обліку розрахунків з контрагентами. *Економіка, управління, фінанси: теорія і практика*. Вінниця, 2025. С. 72–74.

13. Жарнікова В. В. Сучасні підходи до формування обліково-аналітичної бази організації обліку розрахунків з покупцями. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7145> (дата звернення: 10.11.2025)

14. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті : затв. постановою Правління Нац. банку України від 21 січ. 2004 р. № 22. Офіційний вісник України. 2004. № 6. С. 296.

15. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ М-ва фінансів України від 30 листоп. 1999 р. № 291. URL: <http://surl.li/rphelk> (дата звернення: 10.11.2025)

16. Карпенко Є. А., Слинько Я. В., Янко А. О. Облік розрахунків з покупцями і замовниками в умовах цифровізації. 2024. URL: <https://salo.li/e522cea> (дата звернення: 14.10.2025).

17. Кібиш О. Аудит розрахунків з постачальниками, покупцями та замовниками як інструмент оцінки фінансового стану підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 1 (52), 2025. С. 425-430.

18. Клименко Т., Гаркуша С. Організація і шляхи удосконалення обліку розрахунків з покупцями в умовах цифровізації. *Браславські читання. Економіка ХХІ століття: національний та глобальний виміри* : зб. матер. II Міжнар. наук.-практ. конф. (06 листоп. 2024 р.). Одеса : ОДАУ, 2024. 394 с. URL: <https://salo.li/EfeB2fC> (дата звернення: 13.10.2025).

19. Колісник О. П., Замота І. О. Теоретичні та практичні аспекти обліку і аналізу дебіторської заборгованості у сфері інформації та телекомунікацій. *Modern Economics*. 2019. № 15. С. 108–113. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua> (дата звернення: 15.11.2025).

20. Кононенко Л. В., Сисоліна Н. П., Юрченко О. В. Управління дебіторською заборгованістю: сучасний стан, проблеми, перспективи, інформаційне забезпечення. *Економічний простір*. 2021. № 166. С. 104–109.

21. Костюнік О. В., Недашковська Д. М. Деякі питання регулювання дебіторської та кредиторської заборгованостей українських підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. № 19. С. 45–50. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2017/11.pdf (дата звернення: 15.11.2025).

22. Литвиненко В. С. Актуальні проблеми та шляхи покращення обліку розрахунків з покупцями та замовниками. *Бухгалтерський облік, контроль та аналіз в управлінні господарською діяльністю та оподаткуванням підприємств* :

зб. тез доп. всеукр. студ. наук.-практ. конф. (м. Київ, 12 трав. 2016 р.). Київ, 2016. С. 221–223.

23. Макаренко А. П., Кучкіна Д. Д. Удосконалення аудиту розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 2. С. 29–35. URL: <https://salو.li/43e6E10> (дата звернення: 10.11.2025)

24. Меліхова Т. О., Шарко Д. М. Удосконалення обліку і аудиту розрахунків з покупцями на підприємстві. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 21-22. С. 30–36. URL: <https://salو.li/ca2E147> (дата звернення: 10.11.2025)

25. Милова К. А., Альошин С. Ю. Нормативно-правове забезпечення обліку і контролю розрахунків з покупцями та замовниками. *Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2023»*: результати наукових конференцій Навчально-наукового інституту економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу НТУ «ХПІ» (6-8 груд. 2023 р.). Харків : НТУ «ХПІ», 2023. С. 79–82.

26. Міньковська А. В., Чернецька О. В., Гавриш В. О. Розрахунки з покупцями і замовниками як об'єкт обліку і оподаткування. *Проблеми сучасних трансформацій*. Сер.: економіка та управління. 2023. № 10. URL: <https://salو.li/FAA716b> (дата звернення: 10.11.2025)

27. Мулик Т. О., Томчук О. Ф., Федоришина Л. І. Аналітичне забезпечення дебіторської заборгованості підприємства в умовах антикризового управління. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2019. № 1. С. 146–160.

28. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : затв. наказом М-ва фінансів України від 30 листоп. 1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11#Text> (дата звернення: 15.10.2025).

29. Податковий кодекс України : від 02 груд. 2010 р. № 2856-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 10.11.2025)

30. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : затв. наказом М-ва фінансів України від 08 жовт. 1999 р. № 237.

URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (дата звернення: 15.11.2025).

31. Попова В. Д., Кузь В. І. Удосконалення обліку дебіторської заборгованості у контексті формування інформаційного забезпечення управління платоспроможністю суб'єкта господарювання. *Приазовський економічний вісник*. 2020. № 4 (21). С. 104–109.

32. Попович О., Філімонова С. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками. *Молодий вчений*. 2023. № 9 (121). С. 26–30. URL: <https://salon.li/3Fcc474> (дата звернення: 15.09.2025).

33. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 лип. 1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 15.09.2025).

34. Рафальська Н. Особливості обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками. *Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю* : зб. наук. пр. IX Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф. (24 берез. 2021 р.) : у 2-х ч. Ч. II. Вінниця : ВРВ ВТЕІ КНТЕУ, 2021. С. 95. URL: <http://www.vtei.edu.ua/doc/24032021/3/9.pdf> (дата звернення: 15.09.2025).

35. Сlepченко В. П., Скрипник М. І. Методика обліку розрахунків підприємства з покупцями і замовниками. *Економіка та суспільство*. 2021. № 29. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/538/516> (дата звернення: 15.11.2025).

36. Степаненко О. І., Дубовик М. Ф. Аналіз дебіторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан та ділову активність підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2022. № 2. С. 116–125. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/37945/Dub_2022_2.pdf (дата звернення: 15.09.2025).

37. Хвіст В. В. Удосконалення організації обліку та фінансового аналізу розрахунків із покупцями та замовниками. *Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту ДТЕУ*.

Вінниця : Ред.-вид. відділ ВТЕІ ДТЕУ, 2023. Вип. 169. 585 с. URL: <https://salon.li/907eDdC> (дата звернення: 15.09.2025).

38. Цивільний кодекс України : від 16 січ. 2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15/ed20030116#Text> (дата звернення: 15.09.2025).

39. Яременко Л. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9714> (дата звернення: 15.09.2025).

40. Яцев Д. О., Паянок Т. М., Корнійчук В. О. Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками. *Управління змінами та інновації*. 2024. № 12. С. 84–89.

ДОДАТКИ