

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ВІННИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ**

**КАФЕДРА АНАЛІЗУ ТА СТАТИСТИКИ**

**СТАРОДУБ Анна Миколаївна**

**ОБЛІК ТА АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ З  
ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ: ТЕОРІЯ ТА  
ПРАКТИКА**

**Дипломна робота на здобуття освітнього ступеня «Магістр»**

**Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»**

**Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»**

**Науковий керівник:**

**кандидат економічних наук,**

**доцент кафедри аналізу та статистики**

**Мулик Тетяна Олексіївна**

**ВІННИЦЯ – 2018**

## ЗМІСТ

|   |     |
|---|-----|
| ВСТУП   | 4   |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ             | 9   |
| 1.1. Сутність, значення, форми розрахунків з постачальниками і підрядниками                             | 9   |
| 1.2. Оцінка та визнання зобов'язань з постачальниками і підрядниками                                    | 14  |
| 1.3. Організаційно-методичні аспекти обліку розрахункових операцій підприємства                         | 24  |
| 1.4. Нормативна база обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками                    | 35  |
| РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ                  | 40  |
| 2.1. Організація первинного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками                         | 40  |
| 2.2. Організація синтетичного і аналітичного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками        | 48  |
| 2.3. Розробка облікової політики з питань обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками           | 53  |
| 2.4. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками                            | 64  |
| РОЗДІЛ 3. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ | 78  |
| 3.1. Методичні підходи до аналізу кредиторської заборгованості  | 78  |
| 3.2. Оцінка організації роботи із постачальниками   | 81  |
| 3.3. Аналітична оцінка кредиторської заборгованості   | 86  |
| ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ  | 100 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ  | 105 |
| ДОДАТКИ   | 115 |

## ВСТУП

**Актуальність теми.** У процесі господарської діяльності підприємства вступають у взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання щодо придбання товарно-матеріальних цінностей, робіт чи послуг із метою забезпечення їх безперервного функціонування. Основними наслідками проведення господарських операцій є виникнення зобов'язань, що призводить до появи кредиторської заборгованості, у тому числі перед постачальниками та підрядниками.

Негативні явища у вітчизняній економіці (зокрема, її тінізація) значно погіршують розрахункову дисципліну суб'єктів господарювання та створюють проблеми платежів. Економісти вважають, що тінізація економіки України набула тотального характеру й оцінюється окремими експертами та дослідниками в обсязі 60% ВВП. Більшість експертів вважає, що 25-50% обороту приватних підприємств не відображені в документах бухгалтерського обліку (тіньовий оборот). На їх думку, рівень тінізації залежить від того, що це за підприємство, “хто за ним стоїть”. У більшості малих підприємств “тінь” сягає 80-90% [13].

У таких умовах господарювання на перший план підприємства висувають задоволення власних потреб і порушують виконання фінансових зобов'язань перед партнерами. Такі явища негативно відображаються на розвитку економіки України та потребують пошуку шляхів для їх усунення.

**Аналіз досліджень і публікацій по темі роботи.** Проблеми організації, аналізу, контролю та оптимізації обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, а також їх правдивого відображення у фінансовій звітності висвітлено у працях багатьох науковців не тільки з облікової, а і з правової точок зору.

Серед вітчизняних вчених проблемні аспекти стосовно обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками досліджували Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, Г.В. Власюк, С.Ф. Голов, О.Є. Гудзь, В.М.

Добровський, М.Ф. Огійчук, О.М. Петрук, Л.К. Сук, П.Я. Хомин, Е.Ф. Югас , Н.Л. Правдюк, Л.В.Гуцаленко, О.А.Подолянчук, Н.Г. Здирко, І.М. Лепетан та інші.

Дослідження проблематики обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками знаходить своє відображення і в працях зарубіжних вчених, таких як Л.А. Бернстайн, М.Ф. Ван Бред, Е.С. Хендріксен та інших. В них розглянуто наукові підходи до регулювання, підтримання оптимальної частки поточних зобов'язань за товари, роботи, послуги у фінансовій звітності, обґрунтовано їх вплив на фінансову стійкість та платоспроможність підприємства.

Проблемам аналізу розрахунків присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них В. В. Смачило, О.В. Олійник, Г.В. Савицька, В.К. Савчук, М.І.Коваль, Т.О.Мулик та інші.

Проте і надалі залишаються питання, що потребують подальшого дослідження: визначення економічної сутності зобов'язань перед постачальниками та підрядниками, порядок їх відображення в обліку й звітності, яка, в свою чергу, повинна забезпечувати беззаперечну якість та прозорість даної інформації тощо. Багато теоретичних положень, які стосуються трактування розрахунків, заборгованості та зобов'язань є дискусійними, а їхня організація, оцінка та методика обліку потребують удосконалення.

**Мета і завдання дослідження.** Метою роботи є науково-теоретичне обґрунтування та розробка рекомендацій з удосконалення обліку та аналізу процесу придбання майна підприємством, формування в бухгалтерському обліку інформації щодо невиконання договорів, виявленні розходження в супровідних документах з метою одержання якісного майна, недопущення втрат майна при транспортуванні, своєчасних розрахунків з постачальниками і підрядниками.

Виходячи з поставленої мети, завданнями написання роботи є:

– дослідити сутність, значення, форми розрахунків з постачальниками і

підрядниками;

- охарактеризувати оцінку та визнання зобов'язань з постачальниками і

підрядниками;

- розглянути організаційно-методичні аспекти обліку розрахункових операцій підприємства;

- оцінити нормативну базу обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками;

- дослідити організацію первинного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками;

- розглянути організацію синтетичного і аналітичного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками;

- дослідити облікову політику з питань обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками;

- намітити шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками;

- оцінити методичні підходи до аналізу кредиторської заборгованості;

- окреслити напрями організації роботи із постачальниками;

- провести аналітичну оцінку кредиторської заборгованості.

**Об'єктом дослідження** є облікове відображення розрахунків з постачальниками і підрядниками, витрат на придбання майна та поетапний аналіз їх здійснення, наслідки відхилень від умов з виконання договорів у діяльності Ялтушківська ДСС ІБК і ЦБ Барського району Вінницької області.

**Предметом дослідження** є сукупність теоретичних і практичних питань організації та методики бухгалтерського обліку і здійснення аналізу процесу придбання майна на різних стадіях створення та розвитку підприємства.

**Методи дослідження.** Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання. Для розкриття сутності та змісту категорій застосовувались методи теоретичного узагальнення – аналіз і синтез, індукція і дедукція, системний підхід, порівняння, аналогія, абстрагування.

Метод причинно-наслідкового зв'язку, абстрактно-логічний та метод групування використовувалися для виділення об'єктів і елементів договірної політики, облікової політики, удосконалення порядку розрахунку, обліку, оподаткування та відшкодування збитків в процесі придбання майна; історичний і логічний методи – при дослідженні теоретичних аспектів категорій та виявлення факторів, що впливають на механізм придбання майна.

**Інформаційною базою дослідження** є праці вітчизняних і зарубіжних вчених, нормативні документи України й інших країн світу з бухгалтерського обліку, аудиту, господарського та цивільного права, матеріали науково-практичних конференцій, довідково-інформаційні видання.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних положень і розробці практичних рекомендацій з удосконалення бухгалтерського обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Отримані в ході дослідження науково-практичні результати мають важливе значення для подальшого розвитку й удосконалення бухгалтерського обліку і аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками.

**Практичне значення результатів дослідження.** Одержані результати спрямовані на підвищення рівня організації та ведення обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками. Впровадження запропонованих рекомендацій дасть необхідний імпульс і сприятиме зростанню якості облікової інформації. Результати магістерської роботи можуть бути використані при веденні обліку та аналізу підприємствами України.

**Апробація результатів магістерської роботи.** Результати дипломної роботи представлено автором у доповіді на науковому семінарі кафедри аналізу та статистики ВНАУ на тему: «Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання» (30 жовтня.2018 р., м. Вінниця, Вінницький НАУ).

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

### **1.1. Сутність, значення, форми розрахунків з постачальниками і підрядниками**

Розрахунки з постачальниками та підрядниками виникають внаслідок договірних відносин, що опосередковують процес придбання, відповідно детального аналізу потребує цей процес. Поняття “придбання” значно ширше понять “заготівля”, “постачання”, оскільки для створення запасів цінностей підприємство має їх придбати.

На підприємстві здійснюються операції з постачання, які забезпечують діяльність оборотними засобами, необхідними для досягнення основної мети створення підприємства – одержання прибутку. Досить часто під процесом постачання розуміють поставку та заготівлю цінностей [20].

Відповідно “поставка” означає передачу одним суб’єктом економічних відносин іншому на певних умовах товарно-матеріальних цінностей. Постачання розглядається як процес передачі товарів одним суб’єктом господарювання іншому [34].

Терміни “поставка” та “постачання” вживаються переважно як синоніми. Поняття “процес постачання” доцільно вживати, коли йдеться про підприємство-постачальника, який організовує цей процес і задовольняє потреби споживача. Під постачанням слід розуміти динамічний процес руху цінностей від однієї сторони іншій, “поставка” відображає статику і стосується моменту часу, у який відбувається передача цінностей [20].

Термін “заготівля” можна розглядати як процес, що полягає в забезпеченні безперервності діяльності суб’єкта господарювання через акумулювання засобів виробництва на складах. Підприємство самостійно досліджує фактори зовнішнього середовища, наявні на ринку ресурси, знаходить постачальників. Для того, щоб здійснювати будь-яку діяльність,

суб'єкт господарювання, насамперед, має здійснити ряд активних дій щодо налагодження зв'язків із зовнішнім середовищем із приводу руху цінностей – як надходження, так і їх вибуття. Налагодження таких зв'язків та їх надійне функціонування забезпечують підприємству успішну та прибуткову діяльність [34].

Оскільки процес заготівлі передбачає формування запасів на майбутнє, він пов'язаний із нагромадженням активів. Разом із цим щодо необоротних засобів вживання такого терміна є недоцільним, оскільки виробниче підприємство не утримує, наприклад, основні засоби на складах із метою їх експлуатації через декілька років. Відповідно поняття заготівлі стосується оборотних активів – запасів, наявність яких має забезпечувати безперервність виробничого процесу [20].

Суб'єкт господарювання отримує необхідні засоби в результаті їх придбання чи обміну, що створює процес руху ресурсів. Звідси, придбання можна визначити як процес руху цінностей від підприємства-продавця до підприємства-покупця, що виконання договірних умов і задоволення потреб сторін економічних відносин [34].

Основне завдання процесу постачання полягає в забезпеченні потреб виробничого процесу в ресурсах – сировині, матеріалах, паливі, тарі, запасних частинах, малоцінних і швидкозношуваних предметах тощо. Таким чином, процес постачання предметів праці є важливою передумовою здійснення основної діяльності підприємства. Цей процес має відбуватися безперервно й рівномірно, оскільки надлишок або нестача цінностей негативно впливає на кінцевий результат господарської діяльності [4, с.408].

Процес постачання еволюціонував із точки зору зміни цільових показників та використання нових методів обслуговування покупців (табл. 1.1) [10, с.34].

Із даних табл. 1 простежується стрімкий розвиток процесу постачання та перетворення його з функції поставки, орієнтованої на виконання замовлень, на функцію здійснення стратегічної взаємодії у сфері постачання, що істотно



впливає на успіх підприємницької діяльності й потребує використання відповідного інструментарію управління.

Таблиця 1.1

### Етапи розвитку процесу постачання

| <i>Етапи</i>  | <i>Цільові показники</i>  | <i>Методи і концепції, які використовуються</i>   |
|---|---|---|
| До 1975 р. – постачання, орієнтоване на виконання замовлень | кількість і ціна  | дослідження ринку постачання; розміщення замовлень на матеріали   |
| 1975-1985 рр. – інтегроване матеріально-технічне постачання | витрати і якість  | маркетинг постачання; аналіз вартості і стандартизація; “пошук глобальних джерел”   |
| 1985-1995 рр. – управління постачанням                      | загальні витрати на володіння вартістю; термін виведення продукту на ринок; гнучкість | аутсорсинг і рішення “виробляти або купувати”; передчасне визначення обсягів закупівель у постачальників; “точно у строк”; логістика постачання |
| 1995 р. – теперішній час – зовнішнє управління ресурсами    | вартість підприємства і спроможність до змін  | управління мережами і кооперативними об’єднаннями; створення команд, що діють спільно; управління постачальниками; електронне постачання        |

Постачання може здійснюватись із певними особливостями, що розкриваються у видах постачання (табл. 2) [5, с. 153].

У свою чергу, можна виділити фактори, що впливають на вибір постачальника:

- 1) умови платежу;
- 2) цінова конкурентоспроможність;
- 3) гарантійні строки;
- 4) географічне місце розташування;
- 5) ремонт і післяпродажне обслуговування;
- 6) відповідність продукції постачальника стандартам якості;
- 7) виробнича потужність та обсяги випуску продукції за останні роки;
- 8) можливість закупівель безпосередньо у виробників або оптовиків

[20].

## Види постачання

| Види                      | Характеристика   |
|---------------------------|--|
| Поставка                  | Особливий вид купівлі-продажу: оплачувана передача товарів продавцем (постачальником) покупцеві (замовникові)  |
| Поставка відфактурована   | Поставка, що є наслідком реально здійсненої угоди, за якою виписано та подано покупцеві товарний документ (рахунок із переліком, відправленого товару чи наданих послуг із зазначенням їх вартості, дати виписування, назви й адреси продавця і покупця, іншими даними)  |
| Поставка негайна          | Умова угоди купівлі-продажу, за якою куплений товар передають покупцеві безпосередньо після укладання угоди  |
| Поставка невідфактурована | Надходження матеріальних цінностей на підприємство (до організації, установи) без рахунків постачальників, їх оприбутковують за актами приймання. Після надходження документів постачальників записи сторнують і показують фактичну вартість поставки  |
| Постачання складське      | Форма матеріально-технічного постачання, за якої надходження продукції від підприємства-виробника до підприємства-споживача здійснюється через бази та склади постачально-збутових організацій. Складське постачання зумовлює для підприємства-споживача додаткові витрати, пов'язані з переробкою та зберіганням товарів на складах |
| Постачання транзитне      | Форма матеріально-технічного постачання, за якої підприємство-виробник здійснює поставки безпосередньо підприємству-споживачеві, не використовуючи баз та складів постачально-збутових організацій.  |

Рішення з постачання приймаються в умовах, коли змінюються як зовнішні фактори господарювання (економічні, політичні, соціальні, культурні, технічні, законодавчі, юридичні, ринок, кон'юнктура, пропозиція), так і внутрішні (план постачання і завдання, зв'язки підприємства, відділами, зміна асортименту), що породжує наявність проблеми й обмеження.

Узагальнена схема інструментів взаємодії підприємства і постачальника наведена на рис. 1.1 [86, с. 277-278].

До складу основних інструментів взаємодії постачальників та підприємств входять:

- політика зі складання програми постачання: розподіл об'єктів постачання за видами, властивостями та якостями;
- створення стратегії пошуку джерел: використовуючи такі змінні

показники, як: постачальник (безконкурентний, або монопольний, єдиний, два постачальники, декілька постачальників); строк поставок (зі складу відповідно до попиту, “точно у строк”); суб’єкт постачання (один, декілька) і масштаб постачання (локальне, глобальне), відділ постачання розробляє власну стратегію пошуку джерел;



Рис. 1.1. Інструменти взаємодії підприємств у сфері постачання

➤ цінова політика та політика у сфері договірних відносин: готовність постачальників та клієнтів обмінюватися товарами визначається ціною, кількістю, якістю й договірними умовами. Відділ постачання створює між суб’єктами господарських відносин такі взаємозв’язки, які дозволяють оптимально використовувати можливості, надані ринком;

➤ політика у сфері комунікацій: відділ постачання має забезпечувати отримання інформації й передавати її далі. Отже, відділ постачання володіє зовнішньою та внутрішньою інформацією, стежить за контактами із

клієнтами, створенням іміджу й постачальницькою рекламою. Він бере активну участь у дослідженні ринку постачання;

➤ організаційна структура відділу постачання, що безпосередньо впливає на: якість інформаційних потоків між підприємством і ринком постачання;

➤ управління внутрішніми взаємовідносинами відділу постачання з такими підрозділами підприємства, як відділ науково-дослідних і конструкторських розробок, виробничими підрозділами, відділом маркетингу;

➤ можливість реагувати на обсяги попиту; реалізацію переваг консолідації;

➤ структура управління відносинами з постачальниками: зі зростанням значення і стратегічних завдань постачання на перший план висуваються постачальники й управління відносин із ними. Організація та управління відносинами з постачальниками ґрунтуються на цілому ряді стратегічних дій (розробці політики відносин із постачальниками, маркетинг зі зворотним зв'язком, концепції впливу на постачальників, маркетинг партнерських відносин із постачальниками).

## **1.2 Оцінка та визнання зобов'язань з постачальниками і підрядниками**

В процесі переходу України до ринкової економіки, вступу до Світової організації торгівлі значні зміни відбулися у сфері бухгалтерського обліку. Її реформування здійснювалося відповідно до ринкових потреб з урахуванням вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Основна мета бухгалтерського обліку в сучасних умовах полягає у наданні господарюючому суб'єкту та його фінансовим партнерам достовірних даних про процеси формування, розподілу та використання прибутку. При цьому особлива увага повинна приділятися безпосередньо оцінці господарських процесів у грошовому вимірі [4].

Розрахунки з постачальниками та підрядниками відносяться до поточних зобов'язань підприємств.

Залежно від терміну погашення зобов'язання поділяються на поточні та довгострокові. Згідно з НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" зобов'язання класифікується як поточне, якщо воно бути погашене протягом операційного циклу підприємства або дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу. Усі інші зобов'язання є довгостроковими [33].

Залежно від порядку визначення суми зобов'язання поділяються на фактичні та умовні.

Фактичні - виникають на основі договору, контракту, одержаного рахунка, сума заборгованості по них відома. За умовними зобов'язаннями, навпаки, точна сума не може бути визначена до настання певної дати. Це заборгованість зі сплати податків, відпусток тощо [5].

Зобов'язання є однією із складових Балансу і розглядаються як джерела формування фінансових ресурсів для фінансування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємств [5].

Категорія "зобов'язання" тісно пов'язана з категоріями "розрахунки" і "заборгованість".

Сук Л.К. зазначає, що зобов'язання - дещо ширша економічна категорія, ніж кредиторська заборгованість [74]. В дискусії про визначення терміну "розрахунки" виділяють три основні позиції.

Відповідно до першої з них, розрахунки - це система взаємовідносин. Прихильники другої позиції вважають ці розрахунки безпосередньо взаємовідносинами (без використання слова "система"). Третя група вчених лише пояснює економічну сутність розрахунків, не наводячи пояснення щодо їх визначення [4].

Кредиторська заборгованість - це найвагоміша частина зобов'язань підприємства, до яких включаються довгострокові і поточні зобов'язання.

Кредиторська заборгованість - тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або

фізичній особі .

Кредиторська заборгованість виражає вартісну оцінку фінансових зобов'язань підприємства перед різними суб'єктами економічних відносин.

Зобов'язання, що відображаються в бухгалтерському обліку мають юридичний та економічний зміст. Як юридична категорія господарське зобов'язання - це господарські відносини, що регулюються правом. В силу цих відносин одна сторона уповноважена вимагати від іншої здійснення господарських операцій: передачі майна, виконання робіт, надання послуг тощо, а інша при цьому зобов'язана виконувати вимоги щодо предмету зобов'язання і має при цьому право вимагати відповідну винагороду - сплату грошей, зустрічні послуги тощо [75].

В бухгалтерському обліку поняття "зобов'язання" вужче, ніж в цивільному законодавстві

Кредиторська заборгованість - поточні зобов'язання підприємства, що відображають його заборгованість перед партнерами по комерційних операціях по рахунках, прийнятих до оплати [81].

Зобов'язання, що пов'язані з витратами, які виникають у ході нормального операційного циклу (в результаті придбання сировини, нарахування комунальних послуг, заробітної плати персоналу тощо), є поточними навіть тоді, коли термін їх погашення настає після 12 місяців від дати балансу [25].

Отже, статті включаються до поточних зобов'язань, якщо вони оплачуються на вимогу кредитора, або якщо очікується, що вони будуть ліквідовані протягом 12 місяців з дати балансу.

Основними завданнями організації бухгалтерського обліку зобов'язань є [38]:

- чітке документування розрахунків;
- своєчасна та повна реєстрація даних первинного обліку в регістрах;
- правдиве відображення інформації щодо зобов'язань в звітності

та примітках до неї.

Найбільш повним визначенням кредиторської заборгованості вважаємо наступне: кредиторська заборгованість - це сума, яку повинно сплатити підприємство (організація) в установлений термін юридичним або фізичним особам (кредиторам) внаслідок отримання ним коштів в грошовій або інших формах.

Об'єктами бухгалтерського обліку є окремі види кредиторської заборгованості. Особливо виділяються в обліку зобов'язання перед постачальниками, не оплачені в строк, які свідчать про порушення підприємством розрахункової (платіжної) дисципліни [38].

Основними контрагентами підприємств при закупівлі предметів та засобів праці є постачальники та підрядники.

Постачальники - це юридичні або фізичні особи, які здійснюють постачання товарно-матеріальних цінностей (сировини, матеріалів, палива, будівельних матеріалів, запасних частин, МШП), що надають послуги (подачу електроенергії, газу, води, пари тощо), виконують роботи (поточний і капітальний ремонт основних засобів тощо) [38].

Підрядники - спеціалізовані підприємства або фізичні особи, які виконують будівельно-монтажні роботи при спорудженні об'єктів на підставі договорів підряду на капітальне будівництво [69].

При здійсненні розрахунків можна користуватися як готівковими, так і безготівковими формами. Слід також відзначити, що постачальники і покупці (споживачі) мають право вільного вибору форми безготівкових розрахунків і способу платежу, що узгоджується при укладанні договорів поставок або договорів підряду [43].

Форми безготівкових розрахунків розрізняються між собою видом застосовуваних розрахункових документів та порядком їх обігу. На сьогоднішній день безготівкові розрахунки між господарюючими органами можуть здійснюватися в таких формах: платіжні доручення, платіжні вимоги-доручення, чеки, акредитиви, векселя.

Способи платежів визначаються порядком та умовами виконання госпорганам свої грошових зобов'язань один перед одним. При кожній формі розрахунків можуть застосовуватися різні способи платежів, що дає можливість підприємствам виконувати свої грошові зобов'язання на більш вигідних для себе умовах [21].

Розрахунки з постачальниками та підрядниками здійснюється після відвантаження товарно-матеріальних цінностей, виконання робіт або надання послуг або одночасно з ними з згодою організації або по її дорученню, або по передоплати. За економічним змістом розрахунки поділяються на дві основні групи (системи):

- за товарними операціями, тобто всі розрахунки між підприємствами і господарськими організаціями за реалізовану продукцію, виконані роботи, послуги і придбані матеріальні цінності та послуги;

- за нетоварними операціями, до яких належать відповідні платежі до бюджету; одержання і повернення банківських кредитів, сплата страхових платежів, розрахунки за претензіями, нестачами і крадіжками та різні інші розрахунки [21].

Важливою умовою успішного функціонування підприємств в ринкових умовах є об'єктивна оцінка зобов'язань.

Оцінка – це процес усвідомлення позитивної чи негативної значущості будь-яких господарських явищ, результатів праці, форм виробничо-трудої діяльності, матеріальних вчинків, здобутків господарювання для задоволення людських потреб, інтересів, цілей суб'єкта [23].

У бухгалтерському розумінні оцінка є способом вираження в узагальнюючому грошовому вимірнику господарських засобів та їх джерел, є одним із елементів методу бухгалтерського обліку. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 “Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах” визначає облікову оцінку як попередню оцінку, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами. Тобто, як вважає Н.М. Малюга, оцінка здійснюється на



основі минулого досвіду та наявної інформації [25].

Одним із важливих питань, яке потребує глибокого та багатостороннього розгляду, є питання оцінки зобов'язань. Вибір варіанта оцінки залежить від виду зобов'язань. У бухгалтерському обліку зобов'язання класифікуються на поточні, довгострокові зобов'язання, забезпечення, непередбачені зобов'язання та доходи майбутніх періодів [23].

Методологічні вимоги до формування в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності інформації про кредиторську заборгованість, а також принципи відображення її у фінансовій звітності визначає П(С)БО 11 "Зобов'язання" [48].

Оцінка зобов'язань відіграє значну роль при формуванні облікової політики підприємства. Застосування принципу обачності, що передбачає використання в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню сум визнаних зобов'язань, є важливим при оцінці зобов'язань. Завдяки дії принципу безперервності оцінка зобов'язань підприємства здійснюється, виходячи з припущення, що його діяльність триватиме й надалі [25].

В НП(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" зазначено, що зобов'язання - це заборгованість підприємства, яка виникла у попередні звітні періоди (є результатом минулих подій) і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, які містять в собі економічні вигоди [33].

Зобов'язання визнаються, якщо наявні дві обов'язкові ознаки:

- його оцінка може бути достовірно визначена;
- існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення [1].

У разі відсутності ймовірності вибуття активів для погашення майбутніх зобов'язань сума такого забезпечення підлягає сторнуванню.

Поточні зобов'язання відображаються на окремих статтях за видами кредиторської заборгованості перед бюджетом, зі страхування, з оплати

праці, за внутрішніми розрахунками, за іншими поточними зобов'язаннями.

В бухгалтерському обліку активи та зобов'язання відображаються в день їх здійснення, тобто в день їх виникнення, незалежно від дати руху коштів за ними [4].

Значна частина зобов'язань підприємства регулярно (щомісячно) нараховується з відображенням в обліку по дебету рахунків активів або витрат, а по кредиту - нарахованих зобов'язань. У таких випадках визнання зобов'язань (кредиторської заборгованості) безпосередньо залежить від визнання відповідних активів або витрат [4].

Другою умовою визнання зобов'язання у балансі є можливість його достовірної оцінки. Як правило, сума зобов'язання визначається однозначно і прямо вказується у відповідних документах. Проте існують ситуації, коїш сума платежу залежить від подальших подій. Зобов'язання визнається у таких випадках, якщо його можна оцінити з певною мірою достовірності [4].

Звичайно, сума, що підлягає сплаті для погашення заборгованості, визначається угодою (контрактом) або розраховується на підставі встановлених правил (ставок, норм, тарифів тощо).

Зобов'язання, що виникли внаслідок авансової оплати покупцем товарів чи послуг за визначеними цінами, асортиментом, кількістю і якістю можуть змінювати свою грошову оцінку в часі, але незмінними залишаються обумовлена кількість та якість товару [5].

У деяких випадках в момент виникнення зобов'язання його сума визначається із застосуванням попередніх аналітичних чи експертних оцінок.

Для визначення балансової вартості зобов'язань використовують такі види оцінок [25]:

- історична собівартість:
- поточна собівартість:
- вартість розрахунку (платежу);
- теперішня вартість.

За П(С)БО 11 "Зобов'язання" в Балансі всі поточні зобов'язання

відображаються за сумою погашення, тобто у фінансовій звітності в розділі поточних зобов'язань відображається сума, яка буде фактично сплачена при погашенні такого зобов'язання [48].

Вартість погашення - недисконтована сума грошових коштів або їх еквівалентів, що, як очікується, буде сплачена для погашення зобов'язань під час звичайної господарської діяльності підприємства [1].

Дещо складнішим є застосування теперішньої вартості. Її використання пов'язане зі зміною вартості грошей у часі, яка може бути зумовлена інфляційними (або дефляційними) процесами в економіці (ризик зміни купівельної спроможності грошей), комерційною ненадійністю бізнес-партнерів (наявність ризику невиконання зобов'язання) або наданням підприємцями переваги наявним грошам (схильність до збереження ліквідності) [23].

Теперішня вартість – дисконтована сума майбутніх платежів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), яка, як очікується, буде необхідна для погашення зобов'язання в процесі звичайної діяльності підприємства. Визначення теперішньої вартості залежить від умов та виду зобов'язань. За теперішньою вартістю оцінюються довгострокові зобов'язання, на які нараховуються відсотки, а саме [38]:

- суми довгострокових кредитів;
- облігаційні позики;
- довгострокові відсоткові векселі;
- платежі за довгостроковою орендою;
- позики небанківських фінансово-кредитних установ.

Використання такої оцінки потрібно інвестору для прийняття рішень, а також для забезпечення зіставлення інформації у фінансовій звітності. Такий підхід дозволяє привести всі майбутні відсотки ресурсів у вигляді погашення довгострокових зобов'язань до одного тимчасового знаменника і по казати інвестору реальну вартість довгострокових зобов'язань на момент, коли він буде приймати рішення про надання коштів як інвестиції [38].

На практиці застосовуються різні методи визначення дисконтної суми майбутніх платежів:

1) за допомогою спеціально розроблених таблиць, за даними яких можна визначити невідому суму, не застосовуючи складних математичних дій;

2) використовуючи спеціальні формули.

Ці методи залежать від умов погашення зобов'язань, що обумовлюються в кредитних угодах. Найбільше дискусій ведеться навколо визначення ставки дисконту. Це може бути банківський відсоток, вартість капіталу компанії, відсоток від отриманого ним прибутку тощо. Вибір кожного із наведених варіантів може бути виправданим [19, с. 125].

Проблема в тому, що на сьогодні спосіб оцінки за теперішньою (дисконтованою) вартістю в національних стандартах бухгалтерського обліку розкрито недостатньо. Слід відмітити, що, не дивлячись на вимоги дисконтування, закладені в П(С)БО 11, на практиці механізм проведення і відображення в обліку і фінансовій звітності одержаних сум довгострокових зобов'язань в цілому не розроблено. Виняток складають довгострокові облігації, для яких такий механізм розроблено в Плані рахунків та Інструкції № 291 [23].

Суми забезпечень визнаються витратами. Вони визначаються за обліковою оцінкою ресурсів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), необхідних для погашення відповідного зобов'язання, на дату балансу. Так, наприклад, якщо забезпечення передбачено погашати шляхом передачі виробничих запасів, то його сума забезпечення визначається в оцінці таких запасів згідно з обліковою політикою підприємства. Забезпечення для відшкодування витрат на реструктуризацію визначається за сумою прямих витрат, які не пов'язані з діяльністю підприємства, що триває. Забезпечення довгострокових зобов'язань визнаються в сумі їх теперішньої вартості. Непередбачені зобов'язання відображаються за обліковою оцінкою [47].

Згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності для визначення балансової вартості зобов'язань можна використовувати історичну собівартість,

поточну вартість, суму погашення або теперішню вартість.

Історична собівартість – це сума надходжень активів в обмін на зобов'язання або суму грошових коштів чи їх еквівалентів, що, як очікується, будуть сплачені з метою погашення зобов'язань під час звичайної діяльності підприємства.

Поточна вартість – це недисконтована сума грошових коштів чи їх еквівалентів, яка була б необхідна для погашення зобов'язання на поточний момент [29].

На практиці історична, поточна собівартість та вартість розрахунку (сума погашення) зазвичай збігаються.

Слід зазначити, що всі записи у бухгалтерському обліку здійснюються в національній грошовій одиниці України (в гривнях). Тому операції із зобов'язаннями в іноземній валюті під час визнання відображаються у гривнях шляхом перерахунку суми в іноземній валюті за курсом Національного банку України, що діє на момент здійснення операції (дата визнання зобов'язань)[51].

Отже, обов'язки підприємства розглядаються як його зобов'язання якщо вони повинні бути виконані неминуче. Економічні наслідки невиконання зобов'язання, наприклад, у зв'язку зі штрафними санкціями, не дадуть підприємству можливості уникнути вибуття ресурсів на користь іншої сторони.

Також обов'язки стають зобов'язаннями при визначеному терміні виконання, хоча точна дата може бути невідомою.

Також зобов'язаннями є прийняті відносно суб'єктів (юридичних чи фізичних осіб або їх групи) обов'язки, які можуть бути ідентифіковані якщо не в момент прийняття зобов'язання, то в момент його виконання .

Слід також відмітити, що зобов'язання можуть мати юридичну силу внаслідок укладених контрактів або статутних вимог (наприклад, кредиторська заборгованість за отримані товари чи послуги). Вони також можуть виникати в результаті бажання підприємства підтримувати свою

ділову репутацію (якщо, наприклад, підприємство вирішило виправити недоліки своєї продукції, виявлені після закінчення гарантійного строку) [4].

В процесі погашення зобов'язання, підприємство, як правило, передає ресурси, що втілюють у собі економічні вигоди, з метою задоволення претензій іншої сторони.

Поточні зобов'язання погашаються за рахунок поточних активів. Так, погашення існуючого зобов'язання може здійснюватись [4]:

- сплатою грошових коштів;
- передаванням інших активів;
- наданням послуг;
- заміною даного зобов'язання іншим;
- перетворенням зобов'язання на капітал .

В основному при розрахунках з постачальниками і підрядниками використовуються погашення у формі сплати грошових коштів. Сума, яка підлягає сплаті, визначається сторонами і вказується у договорі. При цьому більшість підприємств намагаються здійснювати ці розрахунки із застосуваннями авансових платежів [71].

Борг також може бути анульовано, коли боржник офіційно на законній підставі або за волевиявленням кредитора звільняється від прийнятих ним на себе зобов'язань. Зобов'язання можуть бути монетарними і немонетарними. Монетарні зобов'язання відображають суму грошових коштів, що підлягають сплаті кредиторам, а немонетарні - зобов'язання поставити товари або надати послуги визначеної кількості і якості [71].

Необхідно зазначити, що оцінка зобов'язань відіграє значну роль при формуванні облікової політики підприємства. На сьогодні залишається невирішеним питання методики розрахунку теперішньої вартості для різних видів зобов'язань. Воно потребує подальших досліджень та обговорень. Ми дійшли до висновку про необхідність в подальшому розробки методики розрахунку теперішньої вартості окремо для різних видів зобов'язань та необхідності відображення їх в обліку.

### **1.3. Організаційно-методичні аспекти обліку розрахункових операцій підприємства**

У період ринкових перетворень української економіки одним із ймовірних шляхів зміцнення фінансового становища підприємств є контроль за фактичним станом їх розрахунків, динамікою дебіторської та кредиторської заборгованості, виявлення фактів навмисного спотворення облікових даних суб'єктами господарських зв'язків. При цьому важливого значення набувають питання законності обмінних операцій, їх доцільності, документальної обґрунтованості та правильності відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності [71].

Існуючі методологічні засади, як і практика організації бухгалтерського обліку розрахунків, не використовують можливостей підсилення позитивного впливу обліку і контролю за дотриманням розрахунково-платіжної дисципліни суб'єктів підприємницької діяльності. Тому одним із напрямів вирішення проблеми ефективного управління розрахунками є виявлення адекватних їхній сутності класифікаційних ознак, розробка науково обґрунтованої системи їх обліку. Поряд з тим, додаткового осмислення потребує низка питань, пов'язаних із зростанням ролі розрахунків як важливішого об'єкта обліку: питання обліку договірних зобов'язань і прав; створення умов поліпшення облікової інформації та приведення її у відповідність до потреб зовнішніх й внутрішніх користувачів [71].

Розвиток товарного виробництва у світі склав підґрунтя інтернаціоналізації економіки і бізнесу, обумовив потребу в системі розвинених розрахунків і вплинув на формування вимог до їх механізму. З точки зору державних інтересів готівково-грошові розрахунки ускладнюють здійснення контролю за грошовим обігом юридичних і фізичних осіб. Тому в Україні прийняте законодавство, що обмежує готівково-грошові розрахунки і передбачає особливу систему контролю за їх здійсненням [71].

У даний час в економічній літературі не виділено чітке поняття форми розрахунків. Зокрема, Л. А. Рибіна, викладаючи власне розуміння цієї категорії визначає форму розрахунків як “вид носіїв боргових вимог на кошти, які відрізняються структурою документів і документообігом, часом і місцем виконання розрахунків, ступенем гарантії платежів” [70, с.156]. Діюче законодавство України не розкриває змісту терміну “форма розрахунків”, натомість наводиться перелік форм розрахунків, які застосовуються при проведенні переказу, а саме: “акредитивна, вексельна, інкасова, за гарантійними зобов’язанням, за чеками, з використанням документів на переказ (рис. 1.2) [80, с.156].

Результати проведених досліджень свідчать, що поняття “розрахунок” та “платіж” тісно пов’язані. Так, наприклад, В. А. Ющенко дає таке визначення безготівкових розрахунків: “безготівкові розрахунки - це платежі, що здійснюються як у вигляді матеріального обігу паперових документів, так і у вигляді магнітних записів, магнітного зчитування, руху електронних повідомлень” [40, с.18].

Економічна енциклопедія трактує поняття “платіж” як фінансово-грошові операції, пов’язані з розрахунками громадян, підприємств і організацій між собою, а також органами фінансово-кредитної системи [5]. Сучасний економічний словник визначає поняття розрахунку як сплату грошей за зобов’язаннями [80, с. 26].

В Україні сьогодні застосовуються такі специфічні форми безготівкових розрахунків, як залік взаємних зобов’язань й бартер. При заліку зустрічних вимог відбувається різке скорочення руху коштів, при бартерній формі - рух коштів відсутній, що свідчить про безгрошову форму розрахунків.

В ході дослідження зроблено висновок про те, що розрахунок у підприємницькій діяльності - це погашення зобов’язань одного підприємства перед іншим. Платіж - спосіб погашення зобов’язань, який передбачає використання грошових коштів при здійсненні розрахунку [71].



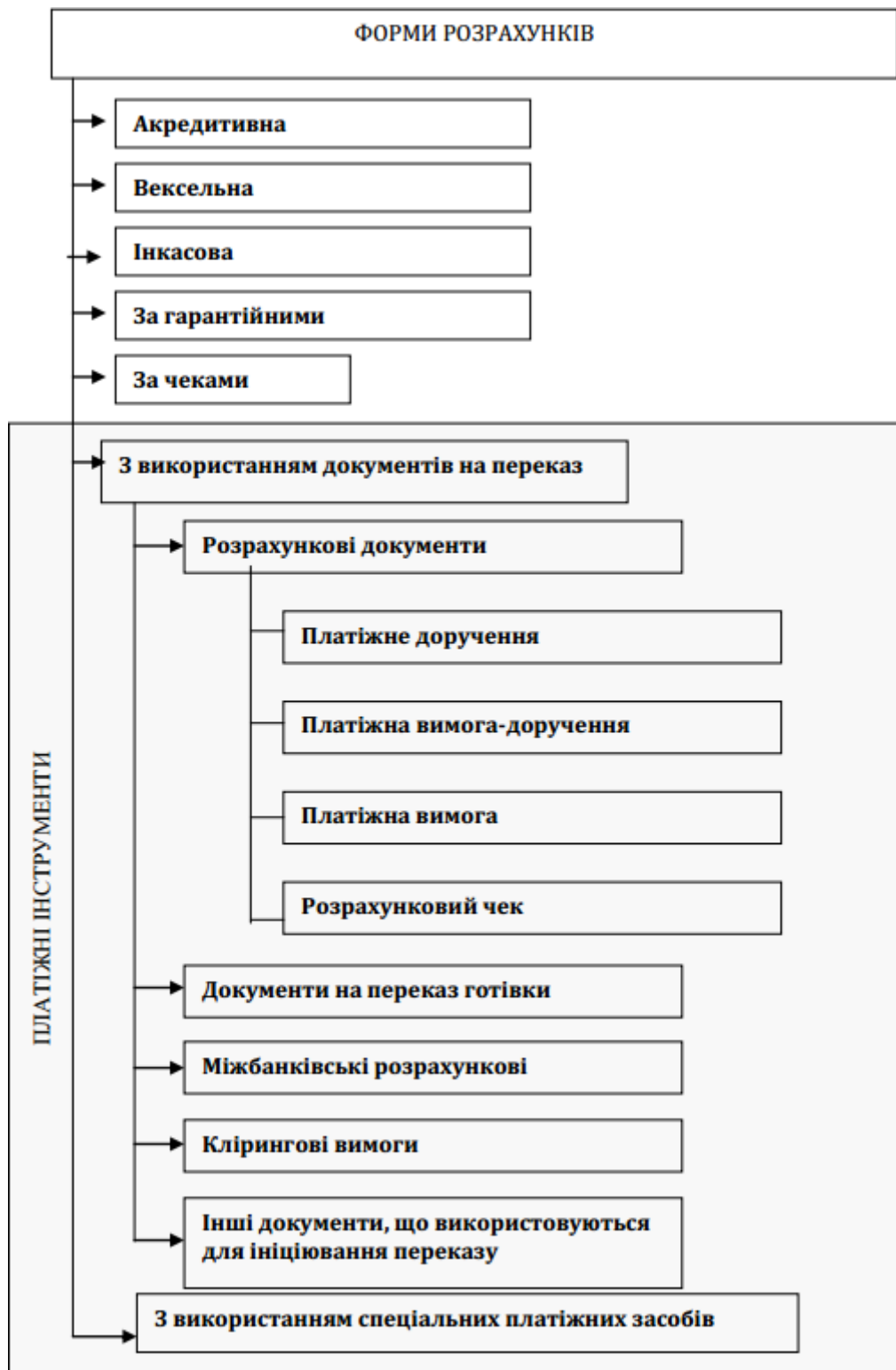


Рис. 1.2. Форми розрахунків підприємств [70, с.156]

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інструменти та її розкриття у фінансовій звітності визначаються П(С)БО 13 “Фінансові інструменти”, згідно з яким фінансовий інструмент - це контракт, який одночасно приводить до виникнення

(збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента власного капіталу в іншого. Аналогічно дане поняття трактується у міжнародних стандартах фінансової звітності (IAS 32 “Фінансові інструменти”).

Таким чином, фінансові інструменти включають як первісні інструменти, наприклад, дебіторську й кредиторську заборгованість та цінні папери, які надають право власності, так і похідні інструменти, наприклад, фінансові опціони, ф'ючерсні та форвардні контракти. Отже, платіжними інструментами розрахункових відносин можуть бути також фінансові інструменти, що призводить до виникнення певних особливостей стосовно об'єктів обліку в розрахунках, а саме: фінансові інструменти, на відміну від розрахунково-платіжних документів, є самостійними об'єктами бухгалтерського обліку. Використання фінансових інструментів у розрахунках надає підприємствам більш широкі можливості у прийнятті рішень щодо забезпечення своєчасного виконання зобов'язань [71].

На особливості методики бухгалтерського обліку безготівкових розрахунків із використанням платіжних вимог впливає також предмет розрахунків. Як правило, ним може бути заборгованість перед бюджетом, заборгованість перед митними органами, фіктивні кошти, які незаконно перебувають в обігу, сума фінансових санкцій, висунутих підприємству за порушення розрахунків з бюджетом, сума боргу за векселем, розрахунки за претензіями. У разі стягнення коштів як фінансових санкцій зазначені суми у бухгалтерському обліку відображаються у складі витрат звітного періоду з відповідним впливом на фінансові результати, що відображені саме в бухгалтерському обліку [84, с.73]. При цьому особливості методики обліку безготівкових розрахунків визначаються залежно від таких характеристик господарської операції:

- 1) Форма розрахунку.
- 2) Платіжний інструмент розрахунків та форма оплати.
- 3) Місцезнаходження економічного агента.

4) Наявність фактичного руху коштів при здійсненні розрахунків.

5) Результати здійснення розрахунків: завершення господарської операції або утворення дебіторської (кредиторської) заборгованості [71].

Вибір ефективної форми розрахунків сприяє поліпшенню фінансового стану підприємства, зростанню його прибутку без залучення додаткових капітальних вкладень. Тому в умовах ринку вибір форми розрахунків, на нашу думку необхідно здійснювати за такими критеріями [4]:

1) надійність, шляхом гарантування своєчасності надходження коштів на рахунок виробника продукції в повному обсязі;

2) контроль через належний рівень взаємного і банківського контролю за виконанням договірних зобов'язань;

3) прискорення документообігу;

4) прискорення обігу коштів через скорочення термінів отримання товарно-матеріальних цінностей і термінів їх оплати покупцями;

5) мінімальна трудомісткість розрахункових операцій.

У ринковому середовищі підприємницька діяльність будується на системі укладених договорів постачання продукції (робіт, послуг). Оскільки договір є основним інструментом, який переміщує матеріальні та фінансові ресурси підприємства, то причини, які створюють передумови до виникнення і несвоечасного погашення заборгованостей, можуть впливати, власне, із господарських договорів [26].

Аналіз результатів оцінки стану договірних відносин показав, що [71]:

1) складанням господарських договорів на підприємствах у більшості випадків займаються керівник та головний бухгалтер, але практика господарювання свідчить і про залучення кваліфікованих спеціалістів;

2) дотримання договірної дисципліни своїми партнерами переважна більшість підприємств оцінює як “посередньо”. Серед причин, що спонукають такі підприємства до подальшої співпраці із недобросовісними партнерами, є: найкоротша відстань доставки продукції, втрата головних ринків збуту, відсутність іншого партнера, вказівка керівництва;

3) негативний вплив на стан фінансово - договірних відносин в аграрному середовищі справляє також перегляд раніше укладених угод з приводу коригування закупівельних цін та переоформлення угод на операції товарообмінного характеру;

4) в умовах недотримання договірних зобов'язань партнерами деякі підприємства не намагалися оскаржити свої права в судовому порядку. Свідчення тих, кому доводилося захищати інтереси свого підприємства в такий спосіб дозволяють зробити умовне припущення про те, що на сьогодні суд задовольняє лише кожен четвертий позов підприємств, що свідчить про відносно низький рівень підтримки інтересів товаровиробника з боку законодавства. Проте, функцію правового захисту суб'єктів господарювання облік виконує лише у тому випадку, коли договірні відносини оформляються своєчасно, правильно й у повному обсязі.

Договір є основним інструментом фінансово-господарських відносин, виконання його є гарантією фінансової стабільності. Інтеграція поглядів провідних економістів з власними спостереженнями відносно стану та обліку договірних відносин в ринковому середовищі дала підставу для визначення головних особливостей таких відносин:

1) У взаємовідносинах між суб'єктами при здійсненні операцій товарного змісту (коли об'єктом обліку є продукція, виконані роботи, надані послуги) характерним є складання таких господарських договорів, як: договір купівлі-продажу; договір постачання; договір підряду; договір бартеру; договір про надання послуг; договір зберігання; договір оренди; договір про товарний кредит.

2) З огляду на те, що практика господарювання примножує випадки систематичного невиконання договорів, ігнорування договірних умов, внаслідок чого частіше за все втрачають товаровиробники, при укладанні угоди особливу увагу необхідно приділяти її суттєвим умовам. В даний час економічна література не дає прямої відповіді на запитання, які саме умови договору слід вважати суттєвими. В загальному розумінні - це предмет та

ціна договору [8, с. 22].

Особливістю договору як первинного документу є те, що він не знаходить свого відображення на балансових рахунках бухгалтерського обліку. В той же час він є джерелом зобов'язання, а інформація про сукупний розмір прав та зобов'язань підприємства може бути корисною для прийняття відповідних рішень його власниками (особливо при управлінні дебіторською заборгованістю), а також інвесторами та кредиторами [38, с.88] (рис 1.3).

Таким чином, договірні зобов'язання і права як фактор аналізу потрібно враховувати: при управлінні дебіторською заборгованістю, коли визначається кредитоспроможність партнера (або при аналізі кредитоспроможності позичальника); при прогнозуванні грошових потоків на власному підприємстві.

Згідно з компромісною позицією низки вчених, договірне право перед відображенням його в обліку повинно пройти перевірку на відповідність певним “критеріям визнання”, таким, як корисність та твердість контракту: зобов'язання, виконання якого не можна уникнути в повній сумі або без виплати неустойки, може розглядатися як “тверде” [71].

В даному випадку висновок бухгалтера про визнання договору таким, що підлягає відображенню в обліку, матиме суб'єктивний характер.

Тому вважаємо, що поза балансом потрібно обліковувати всі договірні права та обов'язки підприємств, а відповідність договору “критеріям неухильності” необхідно визначати на момент його укладення: корисність визначається власниками підприємства, виходячи з його інтересів, твердість контракту насамперед залежить від того, наскільки юридично грамотно складено цей документ і визначається наявністю методів забезпечення неухильного виконання договірних зобов'язань. Роль головного бухгалтера при укладанні договорів (контрактів), в першу чергу, полягає в ретельному контролі за їх фінансовими та платіжними умовами [4].

Для узагальнення інформації про наявність та рух зобов'язань по укладених контрактах, а також контролю за їх виконанням призначено

позабалансовий бухгалтерський рахунок 03 “Контрактні зобов’язання”. Слід зауважити, що План рахунків бухгалтерського обліку підприємств і організацій розглядає можливість обліку деривативів та інших контрактів, розкриття інформації щодо яких передбачено відповідними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку [38, с.93].



Рис. 1.3. Аналіз договірних прав та зобов’язань у процесі формування рішення з управління заборгованістю [38, с. 88]

Для товаровиробника традиційним залишається укладання господарських договорів товарного змісту, а операції за деривативом можна віднести до категорії другорядних. Тому вважаємо за доцільне розширити

поняття “інших контрактів”, що підлягають обов’язковому позабалансовому обліку, за рахунок господарських договорів за товарними операціями. Такі позабалансові зобов’язання підприємств можуть привертати увагу кредиторів, оскільки можливі претензії щодо активів фірми безпосередньо зменшують розмір коштів, які б могли бути направлені на погашення боргів кредиторам, і, навпаки - інформація про розмір позабалансових прав підприємства зменшує ризик неповернення боргів. В зв’язку з цим доцільно в сучасних умовах господарювання введення в облік таких позабалансових рахунків, як “Договірні права” та “Договірні зобов’язання” [4].

Головною особливістю, яка визначає прийоми та методи відображення господарських договорів на позабалансових рахунках, є врахування такої умови договору, як спосіб оплати (повна передоплата, часткова передоплата, оплата після одержання продукції) [4].

Одним із напрямів удосконалення розрахункових взаємовідносин суб’єктів господарювання є підвищення аналітичної цінності облікової інформації. Отже, при побудові аналітичного обліку договірних відносин необхідно звернути увагу на ряд важливих моментів [38]:

1) Класифікація розрахунків за економіко-правовим змістом. Розрахунки за попередньо укладеними договорами пропонуємо класифікувати як комерційні, що, в свою чергу, поділяються в залежності від об’єкта обліку на товарні та фінансові.

2) Види господарських договорів (договір купівлі-продажу, договір постачання, договір підряду, договір бартеру, договір про надання послуг, договір зберігання, договір оренди, договір про товарний кредит).

3) Економічні агенти. Аналітичний облік необхідно вести за кожним окремим договором та суб’єктом договірних зв’язків.

4) Умови та строки розрахунку. Необхідно враховувати для встановлення суми прострочених зобов’язань та розрахунку величини матеріального відшкодування.

До цього часу неузгоджено, що ж купує підприємство: капітал, активи,

ресурси чи майно. В бухгалтерському обліку правова категорія “майно” не застосовується, у праві відсутні поняття “капітал”, “ресурси”, “активи”. В Податковому кодексі ці питання також неузгоджено. В Україні підприємство купує майно, а в обліку відображає його як активи [38].

На методологію бухгалтерського обліку майна мають вплив норми Цивільного кодексу України про право власності і складові його речових прав. В обліку застосовуються різноманітні поняття: капітал, активи, ресурси, засоби виробництва, необоротні та оборотні активи тощо. Це ускладнює не лише процес ведення обліку та складання звітності, але й навчання студентів [71].

Процес придбання майна в обліку тісно пов’язаний з такими категоріями як активи та заборгованість (рис. 1.4.).

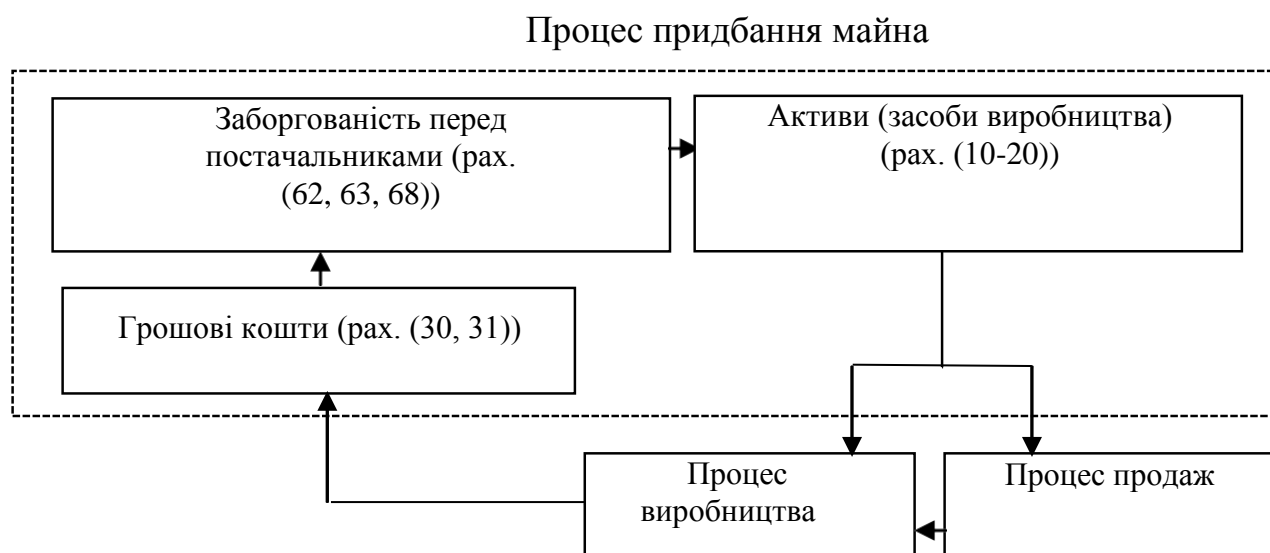


Рис. 1.4. Відображення процесу придбання майна в обліку

Таким чином, позабалансовий облік договірних зобов’язань на підприємстві починається з моменту набуття договором юридичної сили. При цьому слід враховувати, що зобов’язання оцінюються за вартістю, вказаною у господарському договорі, або додатках до нього (специфікаціях) [4].

Інформація щодо позабалансових зобов’язань підприємства може бути



корисною для його кредиторів, оскільки можливі претензії щодо активів підприємства безпосередньо зменшують розмір коштів, які б могли бути направлені на погашення боргів кредиторам. Ці обставини змушують кредиторів до моменту видачі позик проводити оцінку ризиків за позабалансовими зобов'язаннями позичальників [5].

Відображення договірних прав і зобов'язань на позабалансових рахунках обліку має свої особливості і полягає в тому, що вони, як правило не відображуються у фінансовій звітності. Водночас в реальному житті майже не існує підприємств, які б не мали зобов'язань, що підлягають обов'язковому виконанню у майбутньому. Такі обов'язки включають суттєві потенційні вимоги до даного підприємства, що в підсумку вплине на його майновий стан. Тому фінансові менеджери підприємства також повинні володіти повною інформацією про позабалансові ризики з метою їх подальшого хеджування.

#### **1.4. Нормативна база обліку та аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками**

Законодавчі основи регулювання обліку визначені Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996-XIV, який визначає правові принципи регулювання організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності та поширюється на всіх юридичних осіб незалежно від організаційно-правових форм і форми власності, а також на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність відповідно до чинного законодавства [61].

Інформаційною базою дипломної роботи стали законодавчі акти України, галузеві інструкції, нормативні документи щодо регулювання операцій пов'язаних із розрахунками з постачальниками та підрядниками.

Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками регулюються рядом нормативно-правових актів (таблиця 1.3).

### Нормативні документи з обліку та аналізу постачальної діяльності

| № п/п | Документ   | Зміст документа   | Де використовується   |
|-------|--|---|---|
| 1     | 2  | 3   | 4   |
| 1.    | Господарський процесуальний кодекс: Кодекс України від 06.11.1991 № 1798-ХП  | Зазначається, що підприємства, установи, організації, інші юридичні особи, громадяни, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і в установленому порядку набули статусу суб'єкта підприємницької діяльності, мають право звертатися до господарського суду згідно з встановленою підвідомчістю господарських справ за захистом своїх порушених прав і охоронюваних законом інтересів, а також для вжиття передбачених цим Кодексом заходів, спрямованих на запобігання правопорушенням. | Сфера вирішення спірних питань, захист інтересів                        |
| 2.    | Цивільний кодекс України: Кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV.  | Цивільним законодавством регулюються особисті немайнові та майнові відносини (цивільні відносини), засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їх учасників.  | Організація договірної роботи на підприємстві                           |
| 3.    | Податковий кодекс України: Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI   | Податковий кодекс України регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування.   | Оподаткування платників податків  |
| 4.    | Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV .  | Визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні.   | Для організації бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності |
| 5.    | Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73 | Цим положенням (стандартом) визначаються мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів. Норми цього положення застосовуються до фінансової звітності юридичних осіб усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ), які зобов'язані подавати фінансову звітність згідно із законодавством.  | Порядок складання та представлення фінансової звітності                 |

| 1   | 2  | 3  | 4   |
|-----|--|--|---|
| 6.  | Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 „Запаси”: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. №246   | Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси підприємства та її розкриття у фінансовій звітності, в тому числі про сільськогосподарську продукцію   | Регламентує облік виробничих запасів, отриманих в результаті постачання |
| 7.  | Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 “Зобов’язання”: Наказ Мінфіну України від 31.01.2000 р. № 20.   | Визначає методологічні засади формування бухгалтерського обліку інформації про зобов’язання та її розкриття у фінансовій звітності.  | Для організації обліку зобов’язань                                      |
| 8.  | Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Мінфіну України від 08.10.99 N 237  | Визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності.  | Для організації бухгалтерського обліку                                  |
| 9.  | Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід”: Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999р. №290.   | Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності.   | Для організації обліку розрахунків                                      |
| 10. | Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999р. №318.   | Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття в фінансовій сфері.  | Для організації обліку розрахунків                                      |
| 11. | Про затвердження Інструкції про порядок реєстрації виданих, повернутих і використаних довіреностей на одержання цінностей : наказ Мінфіну України від 16.05.96 р. № 99.                                  | Інструкція поширюється на підприємства, установи та організації, їхні відділення, філії, інші відособлені підрозділи та представництва іноземних суб’єктів господарської діяльності Встановлює порядок видачі довіреностей для отримання матеріальних цінностей, їх повернення, реєстрації і зберігання. | Документування господарських операцій                                   |
| 12. | Про внесення змін до Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах: Постанова Правління Національного банку України від 16 травня 2011 р. № 145 | Унести до Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах, затвердженої постановою Правління Національного банку України від 12.11.2003 № 492, зареєстрованої в Міністерстві юстиції України 17.12.2003 за № 1172/8493                            | Для організації обліку розрахунків                                      |

| 1   | 2   | 3  | 4  |
|-----|---|--|--|
| 13. | Про затвердження Положення про вимоги до стандартної (типової) форми виготовлення вексельних бланків: рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 22.11.01 р. № 338.  | Це Положення розроблено відповідно до статті 8 Закону України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" (448/96-ВР ) та статті 5 Закону України "Про обіг векселів в Україні" (2374-14 ), а також з метою поліпшення умов для обігу переказних векселів та простих векселів.                         | Порядок та форми розрахунків   |
| 14. | Інструкція про порядок виготовлення, зберігання, застосування єдиної первинної транспортної документації для перевезення вантажів автомобільним транспортом і обліку транспортної роботи: наказ Міністерства статистики України і Міністерства транспорту України від 7 серпня 1996 року № 228/253. | Затверджено форми єдиної первинної транспортної документації для перевезення вантажів автомобільним транспортом і обліку транспортної роботи.  | Документування господарських операцій  |
| 15. | Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: наказ Мінфіну від 24.05.95 р. № 88.  | Положення встановлює порядок створення, прийняття і відображення у бухгалтерському обліку, а також зберігання первинних документів, облікових реєстрів, бухгалтерської звітності підприємствами.   | Документування господарських операцій  |
| 16. | Зміни до Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 07.06.2010 N 372  | Внесено Зміни до Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку   | Документування господарських операцій  |
| 17. | План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Мінфіну України від 30.11.99 р. № 291.  | Перелік рахунків і схем реєстрації та групування на них фактів фінансово-господарської діяльності (кореспонденція рахунків) у бухгалтерському обліку. У ньому за десятковою системою наведені коди (номери) й найменування синтетичних рахунків (рахунків першого порядку) й субрахунків (рахунків другого порядку). | Для контриування документів первинного обліку, ведення реєстрів бухгалтерського обліку |

## Продовження табл. 1.3

| 1   | 2   | 3   | 4  |
|-----|---|---|--|
| 18. | Методичні рекомендації щодо застосування реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств: Наказ Мінагрополітики України від 04.06.2009 р. №390                                     | Затверджено перелік та форми реєстрів синтетичного та аналітичного обліку у порядку записів в них | Для обліку постачальницької діяльності підприємства передбачено журнал-ордер 3 В с.-г. |
| 19. | Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України: Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 року № 635 | Затверджено Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства                           | Ведення облікової політики підприємства  |
| 20. | Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 №433   | Затверджено Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності                      | Заповнення форм фінансової звітності   |

## РОЗДІЛ 2

### ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

#### **2.1. Організація первинного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками**

У сучасних умовах ефективні зв'язки підприємства з партнерами залежать від стану організації його документообігу розрахунків з постачальниками і підрядниками. Раціональне документування обліку розрахунків з постачальниками є невід'ємною складовою процесу оперативного та якісного управління підприємством. Якщо на підприємстві не налагоджено документообіг розрахунків з постачальниками і підрядниками, тоді управління взагалі неефективне, оскільки зростає ймовірність штрафних санкцій через несвоєчасність сплати постачальникам рахунків або оприбуткування цінностей, не контролюються дії матеріально відповідальних осіб, що знижує прибуток підприємства [71].

У здійсненні операцій, створенні та передачі первинних та звітних документів розрахунків з постачальниками і підрядниками беруть участь безліч виконавців, тому можливі втрати, неправильне або несвоєчасне складання документів тощо. Це зумовлює створення раціональної системи документування обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками, наперед продуманої системи дій посадових осіб та руху документів, упорядкованої цілісної облікової інформації в документопотоці підприємства [74].

Документація є важливим елементом методу бухгалтерського обліку, оскільки служить для первинного спостереження за господарськими операціями і є обов'язковою умовою для відображення їх в обліку. Саме тому, підставою для бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками у Ялтушківська ДСС ІБК і ЦБ є первинні документи, які фіксують факти

здійснення цих операцій.

Формування раціонального документопотоку залежить від організаційної структури підприємства, форми організації обліку, напрямків руху документопотоку, кількості залучених для обліку та контролю посадових осіб, типів первинних та звітних документів, технічних можливостей обчислювальної засобів та комп'ютерних програм, що використовуються у процесі обліку розрахунків з постачальниками [71]. Документування розрахунків між постачальниками та покупцями залежить від терміну оплати та її форм (каса або поточний рахунок) (рис. 2.1).



Рис.2.1. Схема документування розрахунків між постачальниками,

підрядниками та покупцями залежно від терміну і форми оплати

Розпочинаючи розробку плану організації документування обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками, необхідно скласти перелік господарських операцій підприємства та чітко уявляти організаційну структуру підприємства та кількість залучених для обліку та контролю посадових осіб, оскільки існують певні особливості в діяльності кожного підприємства (рис. 2.2).

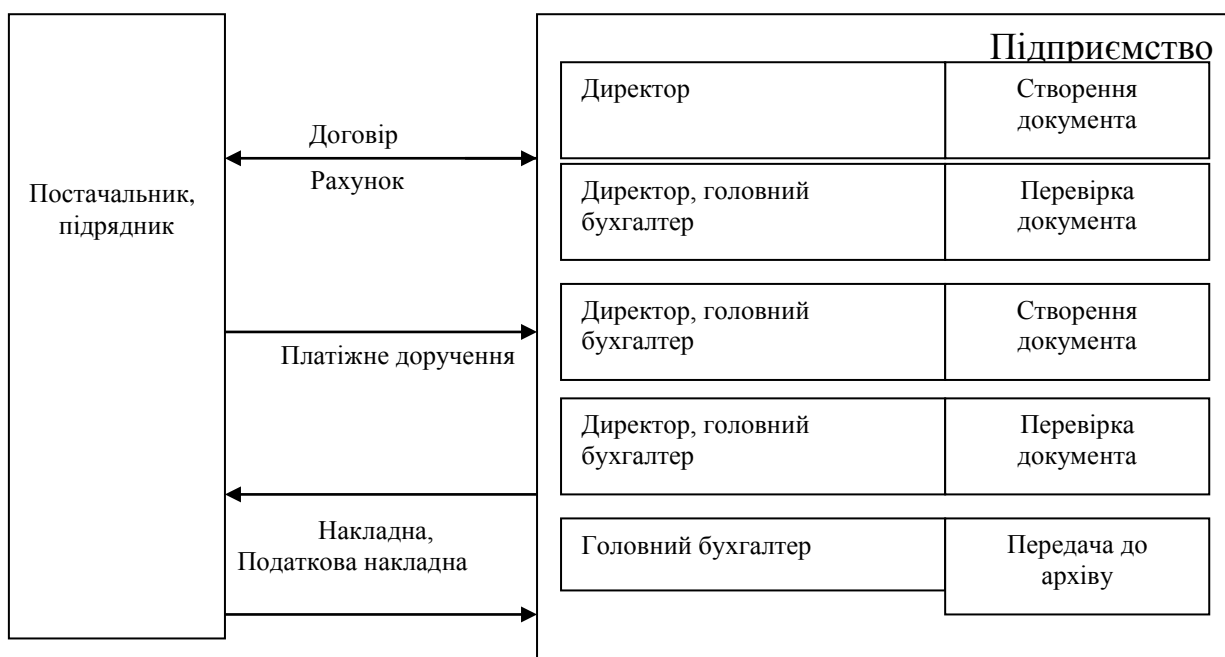


Рис. 2.2. Схема документообігу розрахунків з постачальниками і підрядниками на підприємстві

Господарські операції на підприємстві відображаються тільки на підставі своєчасно та правильно оформлених документів із заповненням усіх реквізитів. Документи, які надходять у бухгалтерію підприємства, ретельно перевіряються за якісними критеріями на достовірність, законність, правильність, точність [38].

Відображення операцій на рахунках бухгалтерського обліку оперативно здійснює бухгалтер підприємства після обробки документів: групування, таксування, контирування, реєстрування.

Документообігом є раціонально організована система створення,



перевірки, обробки та здавання в архів первинних документів обліку, якість ведення якої характеризується застосуванням підприємством оперограм та графіків документообігу. Документообіг (документопотік) починається з виписки постачальником рахунка-фактури на оплату.

Загалом, надходження товарів від постачальників оформляється товарно-транспортною накладною (ТТН), податковою накладною, або рахунком-фактурою, вантажною митною декларацією тощо. Приймання товарно-матеріальних цінностей, наприклад, виробничих запасів, що надійшли на склад, оформляється прибутковим ордером (ф. № М-4). Якщо, при прийманні товарно-матеріальних цінностей виявлені кількісні або якісні розбіжності з даними товаросупровідних документів постачальника, необхідно скласти акт приймання матеріалів (ф. №2 М-7) [71].

Постачальник на відвантажену продукцію виписує товарні та платіжні документи, передає їх банку і направляє покупцю, тобто підприємству.

Погашення кредиторської заборгованості перед постачальниками може здійснюватися шляхом безготівкових або готівкових розрахунків.

Найчастіше у Ялтушківська ДСС ІБК і ЦБ застосовують саме безготівкову форму розрахунків з кредиторами. Безготівкові розрахунки здійснюються за платіжним дорученням, платіжною вимогою-дорученням, акредитивом, інкасо, векселем, або представлені іншими формами розрахунків, наприклад, із використанням чеків, як на документарних носіях так і в електронному вигляді.

Правила, форми і стандарти безготівкових розрахунків в Україні, що здійснюються за участю банків, встановлені в Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затвердженій Постановою Правління НБУ від 21.01.2004 № 22, які у Ялтушківська ДСС ІБК і ЦБ використовують.

Первинні документи з обліку розрахунків з постачальниками наявно представлено у таблиці 2.1.

Безготівкові розрахунки передбачають перерахування певної суми

коштів з рахунків Ялтушківська ДСС ІБК і ЦБ на рахунки постачальників. Документи, що надаються постачальникам після отримання ТМЦ представлені у таблиці 2.2.

Таблиця 2.1

### Первинні документи з обліку розрахунків з постачальниками

| <i>Розрахунки з вітчизняними постачальниками</i> | <i>Розрахунки з іноземними постачальниками</i> |
|--|--|
| Виникнення заборгованості                        |  |
| Прибуткова накладна                              | Акцептований рахунок                           |
| Податкова накладна                               | Залізнична накладна                            |
| Товаро-транспортна накладна                      | Прибуткова накладна                            |
|  | Податкова накладна                             |
| Погашення заборгованості                         |  |
| Видатковий касовий ордер                         | Виписка банку                                  |
| Виписка банку                                    |  |

Зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду. Відображаються поточні зобов'язання в балансі за сумою погашення [71].

Таблиця 2.2

### Документи, що подаються постачальникам після отримання ТМЦ

| №з/п | Назва документа   | Відділ - виконавець                        | Кому подається | Термін виконання  |
|------|---|--|----------------|---|
| 1    | Доручення на отримання товарно-матеріальних цінностей       | Відділ бухгалтерського обліку та звітності | Постачальникам | Після оплати рахунку  |
| 2    | Накладна, прийомний акт на отримання матеріальних цінностей | Відділ бухгалтерського обліку та звітності | Постачальникам | Наступний робочий день після отримання матеріальних цінностей |

Загалом, загальна тривалість складання документа має бути мінімальною. Для цього необхідно обмежити кількість осіб, які беруть участь

у складанні того або іншого документа, та встановити раціональну послідовність складання графіка руху [23].

Раціональна організація руху документів передбачає встановлення максимально коротких відрізків часу на їх передавання й обробку; визначення конкретних строків передавання документа від виконавця до виконавця, від одного сектора обліку на інший; від бухгалтерії до обчислювального центру тощо [23].

На кожний документ складають оперограму або документограму.

Так, наприклад, при відвантаженні товару постачальник надає накладну або видаткову накладну та податкову накладну. Накладні реєструються в журналі реєстрації накладних, а податкові накладні – у реєстрі отриманих та виданих податкових накладних. Оперограму накладної наведено в табл. 2.3.

*Таблиця 2.3*

**Оперограма накладної при розрахунках з постачальниками і підрядниками**

| Зміст операції                       | Бухгалтер | Керівник | Завідуючий складом | Експедитор |
|--------------------------------------|-----------|----------|--------------------|------------|
| Складання накладної                  | ■         |          |                    |            |
| Затвердження правильності накладної  |           | ■        |                    |            |
| Відвантаження матеріальних цінностей |           |          | ■                  |            |
| Отримання матеріальних цінностей     |           |          |                    | ■          |

Для отримання товару зі складу постачальника виписується довіреність, яка реєструється в журналі реєстрації довіреностей. Оплата постачальнику здійснюється за допомогою платіжного доручення (дод.П-1).

Оперограму платіжного доручення наведено в табл. 2.4.

Якщо відпущені матеріальні цінності від постачальника транспортуються автотранспортом, бухгалтерія постачальника на основі укладеного договору і даних, вказаних у довіреності, виписує товарно-

транспортну накладну [71].

Оперограму товарно-транспортної накладної наведено в табл. 2.5

Таблиця 2.4

**Оперограма платіжного доручення при розрахунках з  
постачальниками і підрядниками**

| Зміст операції                   | Керівник підприємства | Головний бухгалтер | Касир підприємства | Касир банку | Постачальник підрядник |
|----------------------------------|-----------------------|--------------------|--------------------|-------------|------------------------|
| Складання документа              |                       | ■                  |                    |             |                        |
| Перший підпис документа          | ■                     |                    |                    |             |                        |
| Другий підпис документа          |                       | ■                  |                    |             |                        |
| Відправлення документа           |                       |                    | ■                  |             |                        |
| Отримання документа для передачі |                       |                    |                    | ■           |                        |
| Кінцеве отримання                |                       |                    |                    |             | ■                      |

Таблиця 2.5

**Оперограма товарно-транспортної накладної**

| Зміст операції                      | Бухгалтер | Керівник | Зав.складом постачальника | Водій-вантажник | Експедитор | Зав. складом покупця |
|-------------------------------------|-----------|----------|---------------------------|-----------------|------------|----------------------|
| Складання ТТН                       | ○         |          |                           |                 |            |                      |
| Затвердження правильності даних ТТН | ○         | ○        | ○                         |                 |            |                      |
| Завантаження цінностей              |           |          |                           |                 |            |                      |
| Отримання вантажу                   |           |          | ○                         | ○               | ○          |                      |
| Доставка вантажу                    |           |          |                           | ○               | ○          |                      |
| Відвантаження покупцю               |           |          |                           | ○               |            | ○                    |

Отже, первинні документи є підставою для відображення господарських операцій підприємства в бухгалтерському обліку.

Але питання щодо необхідності оформлення первинних документів зазвичай не виникають. Найчастіше постають питання: які саме документи необхідно скласти в конкретній ситуації і як правильно їх заповнити ?

Як свідчить дослідження, досить часто на практиці виникають питання

щодо документального підтвердження господарських операцій з придбання, постачання, повернення, оплати, взаємозаліків за товари та послуги [71].

При вирішенні таких питань однією із проблем є неналежне документальне оформлення або відсутність первинних документів.

Особливо це стосується сфери розрахунків з постачальниками, де досить часто єдиним документом, що свідчить про передання товарів, продукції, доставленого власним транспортом продавця, є накладна довільної форми із самовільно виготовленими штампами продавця та покупця, яка не містить усіх необхідних реквізитів, визначених вимогами статті 9 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [60].

Правильність та своєчасність створення кожного первинного документа, його одержання для реєстрації в обліковому реєстрі на Ялтушківська ДСС ІБК і ЦБ здійснюють відповідно затвердженого графіка документообігу.

У загальному обсяг первинної документації, пов'язаної з організацією обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками, представлений на рис. 2.3.

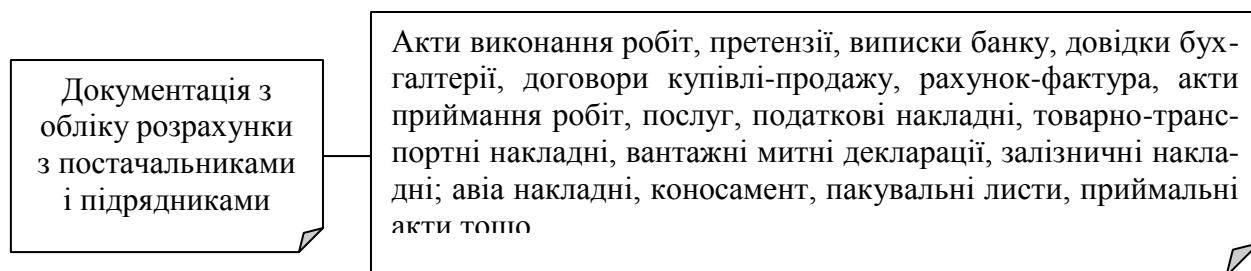


Рис.2.3. Обсяг первинної документації з обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками

Крім того, великого значення у правильній організації обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками набувають інформаційні системи і технології в обліково-аналітичних роботах [71].

Узагальнюючи вищезазначене, потрібно відмітити, що організація первинного обліку на всіх підприємствах відіграє визначальну роль, оскільки

у подальшому сприятиме забезпеченню прозорості та достовірної інформації про розрахунки з постачальниками і підрядниками, про стан погашення заборгованості перед ними, а це, в свою чергу буде відображено у фінансовій звітності для внутрішніх і зовнішніх користувачів, використано для аналізу фінансово-господарської діяльності, контролю розрахунків тощо [38].

Отже, організація первинного обліку на підприємстві Ялтушківська ДСС ІБК і ЦБ забезпечує своєчасну, детальну та достовірну інформацію про розрахунки з постачальниками і підрядниками, про стан погашення заборгованості перед ними на підприємстві. Первинні документи на підприємстві, що досліджується, складаються на типових бланках, своєчасно, заповнюються відповідно встановленим вимогам з дотриманням затвердженого графіка документообігу.

## **2.2. Організація синтетичного і аналітичного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками**

Зазвичай на всіх підприємствах, що здійснюють господарську діяльність, дотримуються вимог чинного законодавства щодо організації обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками. Як правило, організація синтетичного обліку відповідає вимогам нормативних документів. Але що стосується організації та методики аналітичного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками, то можна стверджувати, що на підприємствах практично відсутні такі важливі елементи облікового процесу, як обґрунтовані облікові номенклатури первинного та поточного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками, журнал аналітичного обліку, робочий план рахунків тощо [71].

Наслідком цього є застосування спрощеної та неефективної системи контролю розрахунків з постачальниками і підрядниками, цілковита відсутність оперативного та перспективного аналізу їх доцільності, ризикованості та ефективності [4].

Бухгалтерський облік розрахунків з постачальниками та підрядниками

ведеться у Ялтушківська ДСС ІБК і ЦБ на рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками». Рахунок пасивний. По кредиту - заборгованість за одержані від постачальників та підрядників товарно-матеріальні цінності, роботи, послуги. По дебету – погашення або списання заборгованості.

На зазначеному рахунку відображаються розрахунки з підприємствами, організаціями та особами за отримані товарно-матеріальні цінності, прийняті (виконані) роботи та надані послуги, включаючи надання електроенергії, газу, пари, води тощо, а також послуги з доставки або переробки матеріальних цінностей, розрахункові документи на які не надійшли, тобто виникли невідфактуровані поставки [71].

Аналітичний облік розрахунків з постачальниками ведеться за кожною юридичною чи фізичною особою, що є постачальником. Аналітичні рахунки об'єднуються в субрахунки [39]:

631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»;

632 «Розрахунки з іноземними постачальниками».

На субрахунку 631 "Розрахунки з вітчизняними постачальниками" ведеться облік розрахунків за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги з вітчизняними постачальниками та підрядниками.

На субрахунку 632 "Розрахунки з іноземними постачальниками" ведеться облік розрахунків з іноземними постачальниками та підрядниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги.

Аналітичний облік ведеться окремо за кожним постачальником та підрядником в розрізі кожного документа (рахунку) на сплату [39].

Зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду. Відображаються поточні зобов'язання в балансі за

сумою погашення [38].

Зобов'язання є однією із складових Балансу і розглядаються як джерела формування фінансових ресурсів для фінансування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємств.

Кредиторська заборгованість - це найвагоміша частина зобов'язань підприємства, до яких включаються довгострокові і поточні зобов'язання [4].

Кредиторська заборгованість - тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі [4].

Кредиторська заборгованість виражає вартісну оцінку фінансових зобов'язань підприємства перед різними суб'єктами економічних відносин.

Якщо розглядати поняття «Зобов'язання» з точки зору юриспруденції, то як юридична категорія господарське зобов'язання - це господарські відносини, що регулюються правом. В силу цих відносин одна сторона уповноважена вимагати від іншої здійснення господарських операцій: передачі майна, виконання робіт, надання послуг тощо, а інша при цьому зобов'язана виконувати вимоги щодо предмету зобов'язання і має при цьому право вимагати відповідну винагороду - сплату грошей, зустрічні послуги тощо [38].

Бухгалтерські проведення за операціями розрахунків з постачальниками і підрядниками на підприємстві, що досліджується, наведено в табл. 2.6.

Отже, всі операції на досліджуваному підприємстві відображаються на рахунку 63 незалежно від того коли здійснювався акцепт виставленого рахунку-фактури. У разі коли була виявлена невідповідність договірних умов або арифметичні помилки виставляється претензія постачальнику. При цьому в бухгалтерському обліку роблять запис: ДТ 374 КТ 63 [39].

Поставка матеріальних цінностей від постачальника до пред'явлення розрахункових документів на підставі яких здійснюється оплата називається невідфактурованою поставкою.



За такої поставки, матеріальні цінності оприбутковують за купівельними або обліковими цінами: ДТ 20,22 КТ 63 [39].

Таблиця 2.6

**Бухгалтерські проведення з обліку розрахунків з постачальниками  
на Ялтушківській ДСС ІБК і ЦБ**

| № з/п | Зміст операції   | Кореспонденція рахунків |        |
|-------|--|-------------------------|--------|
|       |  | дебет                   | кредит |
| 1     | Надійшли від постачальника сировина та матеріали                               | 201                     | 631    |
| 2     | Надійшли від постачальника купівельні напівфабрикати                           | 202                     | 631    |
| 3     | Отримано від постачальників паливо   | 203                     | 631    |
| 4     | Отримано від постачальників тару   | 2041                    | 631    |
| 5     | Надійшли будівельні матеріали  | 205                     | 631    |
| 6     | Надійшли запасні частини   | 207                     | 631    |
| 7     | Отримано інші матеріали  | 209                     | 631    |
| 8     | Отримано від постачальників МШП  | 221                     | 631    |
| 9     | Відображено непідтверджений податковий кредит з податку на додану вартість     | 6442                    | 631    |
| 10    | Сплачено постачальникам за ТМЦ з поточного рахунка                             | 631                     | 311    |
| 11    | Сплачено постачальникам готівкою   | 631                     | 301    |
| 12    | Видача чека або акредитива постачальнику                                       | 631                     | 313    |
| 13    | Сплата постачальнику за рахунок банківської позики                             | 631                     | 601    |
| 14    | Видача векселя постачальнику   | 631                     | 621    |
| 15    | Отримано роботи (послуги) від постачальника для виробничих цілей               | 23                      | 631    |
| 16    | Отримано від постачальника роботи (послуги) загальновиробничого призначення    | 91                      | 631    |
| 17    | Отримано роботи (послуги) від постачальника загальногосподарського призначення | 92                      | 631    |
| 18    | Отримано роботи (послуги) від постачальника для організації процесу збуту      | 93                      | 631    |
| 19    | Відображено претензію постачальнику  | 374                     | 631    |
| 20    | Отримано від постачальників арматуру для будівництва                           | 1511                    | 631    |
| 21    | Отримано від постачальників арматуру для капітального ремонту                  | 1512                    | 631    |
| 22    | Придбано основні засоби  | 1521                    | 631    |

Матеріальні цінності, що оплачені, але до кінця місяця не надійшли (або знаходяться на відповідальному зберіганні у постачальника) відносять до матеріальних цінностей в дорозі. Такі матеріальні цінності бухгалтерія оприбутковує умовно з метою відображення їх в балансі підприємства у

складі виробничих запасів ДТ 20,22 КТ 63. У наступному місяці матеріальні цінності відновлюються на рахунок 63 сторнуючим записом з такою ж кореспонденцією. В міру надходження виробничих запасів, які вважаються в дорозі їх оприбутковують в кількості, що фактично надійшла. При погашенні заборгованості постачальників складається проводка: ДТ 63 КТ 31,30. В разі закінчення строків позовної давності, кредиторська заборгованість буде віднесена на доходи шляхом змінення зобов'язань [71].

Кореспонденція рахунків з постачальниками з використанням передоплати наведено в табл. 2.7.

*Таблиця 2.7*

**Бухгалтерські проведення з обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками з передоплатою**

| № з/п | Зміст операції  | Кореспонденція рахунків |        |
|-------|---|-------------------------|--------|
|       |   | дебет                   | кредит |
| 1     | Перераховано з поточного рахунку передоплату постачальникам         | 3711                    | 311    |
| 2     | Взаємозалік заборгованості з іноземним постачальником               | 3712                    | 632    |
| 3     | Перераховано з поточного рахунку передоплату за необоротні активи   | 3713                    | 311    |
| 4     | Відображено взаємозалік заборгованості за необоротні активи         | 631                     | 3713   |
| 5     | Відображено взаємозалік заборгованості з підрядниками               | 634                     | 3713   |
| 6     | Відображено податковий кредит з податку на додану вартість          | 641                     | 644    |
| 7     | Оприбутковані на склад ТМЦ за ціною придбання                       | 20                      | 631    |
| 8     | Відображено суму податкового кредиту з з податку на додану вартість | 644                     | 631    |
| 9     | Взаємозалік заборгованості з постачальником за матеріали            | 631                     | 3711   |

Побудова аналітичного обліку розрахунків з постачальниками має забезпечити можливість отримання необхідних даних по: акцептованих та інших розрахувальних документів, термін оплати яких не настав; неоплачений в строк розрахункових документах, постачальниках за невідфактурованими поставками; виданих векселях, термін оплати яких не настав; прострочених векселях ;отриманих комерційних кредитах [71].

Аналітичний облік ведеться у Ялтушківській ДСС ІБК і ЦБ за кожним постачальником та підрядником в розрізі кожного документа на сплату. Аналітичний облік розрахунків по імпортним операціям у розрізі країн, а в середині їх у розрізі постачальників, або номерів контрактів.

В процесі господарської діяльності Ялтушківська ДСС ІБК і ЦБ постійно веде розрахунки з контрагентами, у тому числі і з постачальниками за придбання у них сировину, матеріали і інші товарно-матеріальні цінності і послуги, які підтверджуються договорами. Основна нормативно-правова база, що регламентує порядок організації обліку розрахунків з кредиторами у господарстві - це Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Наше дослідження практики обліку на підприємстві довело, що Ялтушківська ДСС ІБК і ЦБ ретельно дотримується вимог законодавства у веденні синтетичного і аналітичного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками. Підприємством забезпечуються умови, встановлені договорами та угодами з постачальниками і підрядниками. Бухгалтерією здійснюється своєчасна оплата рахунків постачальників і підрядників, контролюється розмір кредиторської заборгованості, проводиться звірка розрахунків з контрагентами та достовірно відображаються операції з постачальниками та підрядниками на бухгалтерських рахунках.

### **2.3. Розробка облікової політики з питань обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками**

У сучасних умовах підприємства самостійно здійснюють економічну, організаційно-управлінську політику своєї діяльності, тому підвищеної уваги вимагають питання організації облікової системи. Зміни системи суспільних відносин і умов функціонування суб'єктів господарювання визначили необхідність серйозної трансформації обліку й облікового інструментарію, у якому принципова роль належить обліковій політиці підприємства як найважливішому елементу забезпечення достовірної, своєчасної, надійної

інформації [68].

Облікова політика впливає на підсумкові показники діяльності організації і галузі в цілому, дозволяє формувати достовірну бухгалтерську (фінансову) і управлінську звітність, є важливим інструментом оптимізації податкового навантаження організації [68].

У діючій системі нормативного регулювання бухгалтерського обліку і звітності вже існує визначена техніка формування, розкриття облікової політики для цілей бухгалтерського обліку й оподаткування. Однак практично відсутня методологічна і методична база її формування. В цих умовах існує об'єктивна необхідність дослідження питань облікової політики, критеріїв її розробки, принципів формування у відповідності зі специфікою галузі і її впливу на фінансові результати діяльності підприємства [65].

Досвід країн з розвитком ринковою економікою, що надали організаціям велику самостійність у виборі облікової політики, свідчить про посилення її впливу на ефективність облікового процесу, забезпечення повноти і вірогідності відображення майнового і фінансового положення підприємства.

Враховуючи вище зазначене, кожне підприємство, виходячи зі специфіки своєї діяльності, має право обирати ті варіанти обліку, які забезпечать найбільш повну реалізацію функцій управління. У цьому випадку облікова політика виступає специфічним елементом нормативно-правового регулювання обліку на рівні підприємства, що поєднує в собі альтернативу державного регулювання та самостійності підприємств [65].

Кожний суб'єкт, що здійснює певну господарську діяльність, сьогодні виглядає як автономна мікроекономічна господарська одиниця зі специфічними, тільки їй властивими економічними характеристиками та юридичними формами. Однією з таких форм є модель організації бухгалтерського обліку, яка формується на підприємстві і затверджується власником або уповноваженою особою [65].

Специфіка економічних відносин у нашій країні, нестабільність

зовнішнього середовища, інфляція, що зростає, зумовлюють необхідність особливих управлінських дій для ефективного управління підприємством. У таких умовах забезпечення управлінських функцій залежить від рівня інформаційного забезпечення, що надається обліковою системою

Головне призначення облікової політики - встановлення найбільш доцільних для конкретних підприємств методів обліку подання якісної інформації у вигляді звітності [65].

Бухгалтерський облік на кожному підприємстві ґрунтується на відповідному нормативно-правовому забезпеченні: законах і підзаконних актах (положеннях, інструкціях, вказівках, рекомендаціях, наказах тощо), які безпосередньо регулюють організацію бухгалтерського обліку і звітності, а також вимоги фінансового й господарського права. Тому ступінь свободи конкретного підприємства у формуванні облікової політики, як зазначають науковці, законодавчо обмежений державною регламентацією бухгалтерського обліку у вигляді переліку методик й облікових процедур. [65].

Юридичне регулювання облікової політики представлено в табл. 2.8

*Таблиця 2.8*

### **Юридичне регулювання облікової політики**

| <b>Вид правового акту</b>   | <b>Питання, які розкриває акт</b>  |
|---|--|
| Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні"                           | Правові основи визначення та організації облікової політики на підприємствах - визначення терміну «міжнародні стандарти фінансової звітності» - визначення порядку застосування міжнародних стандартів     |
| Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" | Розкриття інформації про облікову політику в примітках до фінансової звітності підприємства  |
| Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах"     | Внесення змін до облікової політики підприємства   |
| Лист Міністерства фінансів України "Про облікову політику"  | Відображення в розпорядчому документі (наказі) обраних методів, принципів і процедур); внесення змін до облікової політики; розкриття інформації про облікову політику в примітках до фінансової звітності |

Спеціалісти з бухгалтерського обліку вважають, що основними

недоліками П(С)БО є такі: прийняті національні стандарти містять багато невизначених термінів і понять; неузгодженість П(С)БО й податкового законодавства; регламентація управлінського обліку в частині обліку витрат і калькулювання собівартості продукції [68].

До елементів облікової політики підприємства щодо зобов'язань варто віднести методи оцінки зобов'язань в операціях пов'язаних сторін. Пов'язаними сторонами вважаються: підприємства, які перебувають під контролем або суттєвим впливом інших осіб, та особи, які прямо або опосередковано здійснюють контроль над підприємством або суттєво впливають на його діяльність [68]. Перелік пов'язаних сторін визначається підприємством, враховуючи сутність відносин, а не лише юридичну форму відповідно до принципу превалювання економічної суті над юридичною формою.

Відповідно до П(С)БО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін» [52] оцінка зобов'язань в операціях пов'язаних сторін може здійснюватися з використанням таких методів: порівнюваної неконтрольованої ціни; ціни перепродажу; «витрати плюс»; балансової вартості.

За методом порівнюваної неконтрольованої ціни застосовується ціна, яка визначається за ціною на аналогічну готову продукцію (товари, роботи, послуги), що реалізується не пов'язаному з продавцем покупцеві за звичайних умов діяльності [68].

За методом ціни перепродажу застосовується ціна за вирахуванням відповідної націнки.

За методом «витрати плюс» використовується ціна, що складається з собівартості товарів, яку визначає продавець, і відповідної націнки.

За методом балансової вартості оцінка активів здійснюється за балансовою вартістю, що визначається згідно з відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку [68].

Загалом, оптимально сформована облікова політика включає до себе не

тільки методичну, а й організаційну складову, управлінські та податкові аспекти обліку. Загальні засади організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві визначає спеціальний організаційно-розпорядчий документ (наказ, розпорядження, положення). Прийнята на підприємстві облікова політика може бути розкрита як окремим наказом, так і як елемент загального організаційно-розпорядчого документа. Розпорядчий документ оформлюється та затверджується відповідно до встановлених вимог діловодства. Якість сформованої облікової політики визначається за такими критеріями, як економічна доцільність, повнота, неупередженість облікової політики, несуперечливість законодавчій бази, раціональність методів обліку, відповідність цілям підприємства та автоматизації обліку [3].

Саме за таким підходом розглянемо формування облікової політики стосовно кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги є зобов'язаннями підприємства у розрахунках з постачальниками і підрядниками. Постачальники та підрядники – це підприємства, які постачають (відвантажують) товарно-матеріальні цінності, виконують роботи, надають послуги покупцям (підприємствам-споживачам) [37].

За загальним визначенням зобов'язання – громадсько-правові відносини між сторонами (особами), які оформлені договором або впливають з дійсного законодавства, у зв'язку з чим одна сторона зобов'язана здійснити на користь іншої певні дії [36].

Слід розрізняти момент визнання зобов'язання як юридично-правової категорії та зобов'язання як об'єкта бухгалтерського обліку. Юридично-правові аспекти виникнення зобов'язань у розрахунках з постачальними регулює Господарський кодекс України. Порядок класифікації та обліку кредиторської заборгованості розрахунків з постачальниками та підрядниками визначається П(С)БО 11 «Зобов'язання» [48].

У процесі постачання юридично-правове зобов'язання у підприємства виникає під час укладання Договору на постачання товарно-матеріальних

цінностей. Кредиторські зобов'язання перед постачальником (підрядником) виникають у разі укладення договору на умовах відстрочки платежу (товарного або комерційного кредиту). Згідно з укладеним Договором, постачальник має передати майно покупцю та може вимагати від нього здійснення його обов'язку щодо виконання зобов'язань у вигляді сплати (або компенсації у іншій формі) за отримане майно.

В обліку зобов'язання визнаються, якщо наявні дві обов'язкові ознаки:

– оцінка їх може бути достовірно визначена;

існує ймовірність зменшення економічних вигод внаслідок його погашення [48].

З метою визначення елементів облікової політики підприємства велике значення має класифікація зобов'язань за способом погашення, часом виникнення, терміном погашення, можливістю оцінки тощо [72, с. 67].

Згідно з П(С)БО 11 «Зобов'язання», з метою бухгалтерського обліку зобов'язання поділяються на довгострокові, поточні, забезпечення, непередбачені зобов'язання, доходи майбутніх періодів. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги відноситься до короткострокових зобов'язань [48].

Слід зазначити, що відповідно до Методичних рекомендацій [65], розкриття методів обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги не є обов'язковим елементом облікової політики підприємства. Це зумовлено тим, що для обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги не існує альтернативних методів. Відповідно до принципу обачності (обережності, консерватизму), підприємству необхідно застосовувати в бухгалтерському обліку методи оцінки, які мають запобігати заниженню оцінки зобов'язань. Виходячи з вказаного принципу, облік кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги здійснюється лише одним методом - за вартістю, що зафіксована у первинних документах на дату її визнання. Відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання» кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, як і всі поточні зобов'язання,



відображається в балансі за сумою погашення [48].

Разом з тим, методична складова обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги не обмежується її оцінкою на дату визнання. Методична база організації та ведення обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на підприємстві складається також з документування, інвентаризації тощо.

Також важливим елементом організації обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги є відокремлення обліку за функціональними ділянками (фінансовий, управлінський, податковий) та забезпечення належного внутрішнього контролю. І хоча більшість з цих елементів не впливає безпосередньо на величину показників фінансової звітності, вони, на нашу думку, повинні знайти відображення при формуванні облікової політики на підприємстві щодо кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги з метою прийняття управлінських рішень [65].

Основними завданнями організації бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги є [65]:

- забезпечення своєчасної та повної реєстрації даних у документах та облікових регістрах; чітке документування розрахунків;

- достовірне відображення інформації щодо зобов'язань у формах фінансової звітності;

- створення дієвої системи внутрішнього контролю зобов'язань;

- забезпечення процесу обліку зобов'язань кваліфікованими обліковцями та засобами автоматизації обліку;

- встановлення наказом по підприємству переліку посадових осіб, які відповідатимуть за правильність розрахунків, своєчасність їх документального оформлення;

- визначення порядку синтетичного та аналітичного обліку;

- своєчасна перевірка розрахунків та попередження прострочення кредиторської заборгованості;

- розробка графіків платежів;
- розробка картотек реквізитів, систематизація інформації про кредиторів;
- вибір, впровадження методів, способів, прийомів збору й обробки інформації за операціями із виконання зобов'язань, які необхідні для оперативного управління, поточного і наступного планування, контролю та аналізу [31, с. 77].

Особливу увагу при організації та веденні обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги необхідно приділити класифікації постачальників та підрядників для цілей управління. Облік кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги ведеться на рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками». Це рахунок має три субрахунки другого порядку: 631 – «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»; 632 – «Розрахунки з іноземними постачальниками», 633 – «Розрахунки з учасниками ПФГ».

Виходячи з типових субрахунків, управлінська класифікація субрахунків має відбуватися за валютою здійснення розрахунків, господарськими (географічними) сегментами, групами постачальників залежно від базисних умов постачання або за видами поставок для удосконалення логістики і управління запасами. Розглянемо докладніше формування облікової політики підприємства щодо кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги відповідно до вказаної класифікації [37].

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги є монетарною статтею, тому мають бути враховані вимоги П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів». Облік має бути побудованим таким чином, щоб розрахунки, які проводяться у різних валютах, були відокремлені один від одного. Типовий план рахунків передбачає окремі субрахунки для відображення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги в національній валюті (рахунок 631 – «Розрахунки з вітчизняними

постачальниками») та кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги в іноземній валюті. Отже, залежно від виду валюти, до рахунку 632 мають бути відкриті субрахунки третього порядку. Наприклад, 6321 «Розрахунки з іноземними постачальниками в доларах США», 6322 «Розрахунки з іноземними постачальниками в євро» [37].

Облікова політика щодо формування звітності за господарськими (географічними) сегментами – це частина облікової політики підприємства, що охоплює сукупність принципів, методів і процедур, які забезпечують формування показників звітності, та полягає у визначенні єдиного методологічного підходу щодо ідентифікації, реєстрації та групування інформації про звітні сегменти з метою її відображення у фінансовій звітності суб'єкта господарювання [7, с. 831].

Облік та надання фінансової звітності з урахуванням господарських сегментів має відбуватися згідно з вимогами П(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами» [53]. Зобов'язаннями звітного сегмента визнають заборгованість господарського або географічного сегмента підприємства, що виникла внаслідок виконання ним своєї звичайної діяльності і безпосередньо стосується цього сегмента. Зобов'язання, що виникли на рівні підприємства і стосуються кількох його звітних сегментів, розподіляються, якщо витрати на обслуговування боргу також розподіляються на такі звітні сегменти [7].

Інформація для складання звітності щодо показників господарських (географічних) сегментів формується на основі внутрішньої управлінської звітності, отже, облік кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, роботи має бути побудовано таким чином, щоб врахувати господарську структуру підприємства за господарськими сегментами, розподіл показників між окремими напрямками діяльності, за видами поставок тощо [65].

До елементів облікової політики підприємства щодо кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги варто віднести і методи оцінки зобов'язань в операціях пов'язаних сторін. Це важливо, виходячи з двох

облікових завдань:

-обґрунтування суми податкового кредиту з податку на додану вартість, який виникає в наслідок придбання товарів, робіт, послуг;

-обґрунтування величини витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування.

Пов'язаними сторонами вважаються: підприємства, які перебувають під контролем або суттєвим впливом інших осіб, та особи, які прямо або опосередковано здійснюють контроль над підприємством або суттєво впливають на його діяльність [52]. Перелік пов'язаних сторін визначається підприємством, враховуючи сутність відносин, а не лише юридичну форму відповідно до принципу превалювання економічної суті над юридичною формою.

Відповідно до П(С)БО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін» [52], оцінка зобов'язань в операціях пов'язаних сторін може здійснюватися з використанням таких методів: порівнюваної неконтрольованої ціни; ціни перепродажу; «витрати плюс»; балансової вартості. За методом порівнюваної неконтрольованої ціни застосовується ціна, яка визначається за ціною на аналогічну готову продукцію (товари, роботи, послуги), що реалізується не пов'язаному з продавцем покупцеві за звичайних умов діяльності. За методом ціни перепродажу застосовується ціна за вирахуванням відповідної націнки. За методом «витрати плюс» використовується ціна, що складається з собівартості товарів, яку визначає продавець, і відповідної націнки. За методом балансової вартості оцінка активів здійснюється за балансовою вартістю, що визначається згідно з відповідним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку [68].

Належна побудова облікової політики з метою контролю за кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги, що виникає в результаті операцій з пов'язаними особами, особливо важлива в контексті податкового законодавства. Операції купівлі-продажу між пов'язаними особами мають бути обов'язково перевірені на предмет встановлення

звичайної цінб з метою запобігання ухилення від оподаткування [52].

Таким чином до розпорядчого документа про організацію та ведення бухгалтерського обліку (облікову політику) необхідно включити наступні положення (додатки), які безпосередньо стосуються обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги:

- робочий план рахунків з деталізацією управлінських субрахунків рахунку 63 (за видами валюти розрахунків, господарськими сегментами, групами постачальників);

- посадові інструкції бухгалтера по веденню розрахункових операцій з кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги;

- реєстри аналітичного обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги;

- графік документообігу (зокрема в частині розрахункових операцій кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги);

- затверджений документ щодо термінів зберігання господарських договорів та іншої ділової документації з обліку кредиторської заборгованості;

- графік проведення інвентаризації та склад ревізійної комісії;

- положення про ведення претензійно-позовної роботи;

- перелік пов'язаних осіб [37].

Облікова політика підприємства щодо обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги має включати методичні, організаційно-правлінські та податкові аспекти. Зокрема, мають бути розкриті питання ведення обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги підприємства з урахуванням класифікації облікових рахунків, документування, інвентаризації, її розподілу між господарськими (географічними) сегментами. Особливу увагу слід приділити операціям з постачальниками – пов'язаними особами для обґрунтування суми податкового кредиту з податку на додану вартість та величини витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування [68].

## *2.4. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками*

Питання надходження товарів та розрахунків з постачальниками за отримані товари, виконані роботи, надані послуги підприємств будь-яких форм власності, були і залишаються донині одними з найбільш актуальних, незалежно від суспільно-політичного ладу, що функціонує в окремо узятій країні і всьому світовому співтоваристві в цілому. Розрахунки між суб'єктами господарювання є важливою ланкою розширеного відтворення, від якого залежить не тільки кінцеві результати підприємств, їх фінансовий стан, а й економічне зростання країни в цілому [35].

Розбіжність у часі проведення платежу і відвантаження продукції або виконання робіт є звичним явищем сучасних економічних взаємовідносин. Проте, розміри заборгованостей між контрагентами не завжди продиктовані економічною доцільністю. Це пов'язано, насамперед, зі створенням необхідного запасу ресурсів для ритмічного та безперебійного процесу діяльності. Визначальним фактором у вітчизняних економічних взаємовідносинах, що впливає на забезпечення виробництва предметами праці, є не стільки їх якісні характеристики чи наявність фінансових можливостей, скільки не прогнозованість у часі поставок та цін на ринку сировини [38].

Система бухгалтерського обліку є чи не єдиним джерелом інформації про фактичний стан розрахунків між підприємствами. А тому, вирішення проблем із значними сумами поточної заборгованості перед постачальниками і підрядниками лежить у площині обліково-аналітичних процедур [42].

Серед керівників різних підприємств побутує думка, що ситуація, коли кредиторська заборгованість перед постачальниками перевищує дебіторську - є нормальною і до цього потрібно прагнути. Проте, погашення заборгованості по кредитах перед фінансовими установами для підприємств є першочерговим завданням керівників суб'єктів господарювання, хоча така заборгованість є теж кредиторською [35].

Проблема у двоякому ставленні до кредиторської заборгованості в даному випадку криється, на наш погляд, у наслідках, які тягнуть за собою недобросовісне виконання взятих на себе зобов'язань. Тому, для подальшого вивчення проблеми і окреслення напрямів її вирішення, необхідно дослідити порядок відображення інформації про кредиторів на усіх етапах облікового процесу [35].

Першим етапом обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками є первинний облік. Його зміст становлять первинне спостереження та сприйняття господарського факту (явища або процесу), вимірювання в натуральному та вартісному вираженні, фіксування в носіях облікової інформації - документах.

Документи з огляду на їх велику кількість та різноманітність потрібно систематизувати. Сприйняття, вимірювання та фіксування господарських фактів розрахунків з постачальниками здійснюється виконавцями в різні періоди. Тому, організовуючи первинний облік, заздалегідь визначають рух первинних документів, формуючи графік документообrotу. Зауважимо, що саме на первинній стадії обробки інформації відбувається її «сортування» та ідентифікація для подальшого руху [38].

Первинні документи є основним доказовим джерелом настання певної події - виникнення або погашення заборгованості. Їх неналежне або несвоєчасне оформлення унеможлиблює відображення інформації в обліку. При цьому, договори та контракти заключені для формалізації намірів про співпрацю, будучи юридичною основою виникнення зобов'язань, досить часто порушуються і не дозволяють застосувати передбачені санкції за порушення умов договору, оскільки первинний документ не оформлений, а отже, подія не завершена. Досить часто прикладом таких порушень є не підписання замовником Акту виконаних робіт, а поясненням можуть бути різні варіанти, найчастіше - неможливо зібрати комісію для прийняття робіт у зв'язку з відрадження членів комісії, їх хворобою тощо. Це, відповідно, тягне за собою необґрунтоване прострочення заборгованості [42].

Другим етапом облікового процесу розрахунків з постачальниками є поточний облік, який являє собою процес реєстрації даних первинного обліку в системі рахунків - в облікових реєстрах.

Під поточним обліком розрахунків з підрядниками розуміють обробку, реєстрацію та запис даних первинного обліку, тобто носіїв інформації, в облікові реєстри, групування та їх перегрупування з метою отримання потрібної результативної інформації [69].

Бухгалтерський облік не лише інформує про стан і зміни економічного суб'єкта, його елементи та здійснює контроль за наявністю, рухом, використанням об'єктів господарювання, а й виконує функцію оцінювання результативності роботи. Оцінювання відбувається на підставі узагальнення даних на підсумковому етапі. Цей етап облікового процесу розрахунків із підрядниками дає змогу діставати дані про результати роботи за місяць, квартал, півріччя, рік [69].

Підсумковий етап облікового процесу є заключним. Його можна охарактеризувати як упорядковану сукупність операцій з формування показників, що відображають результати виробничої та господарської діяльності підприємства за певний період.

Організація підсумкового етапу обліку розрахунків з підрядниками залежить від якості організації первинного та поточного обліку.

Цей етап характеризується тим, що крім облікових даних, показників первинного і поточного обліку необхідні дані планування, нормування, оперативного і статистичного обліку, а також попередніх звітних періодів. Наявність цих даних і показників дає змогу не лише оцінити результати роботи суб'єкта господарювання, а й виявити тенденцію розвитку [69].

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки свідчить про те, що в Україні спостерігається зміна ролі бухгалтерського обліку на підприємстві. Це пов'язано з трансформацією оподаткування підприємств за правилами чинного Податкового кодексу України (далі - ПКУ) [44], який створив законодавчі умови для пріоритетності бухгалтерського обліку.



В бухгалтерському обліку підприємства відображається і дебіторська, і кредиторська заборгованість, що свідчить про його економічну активність. Під час здійснення господарської діяльності зазначена заборгованість може набувати статусу безнадійної.

Стосовно складу доходів від списання безнадійної кредиторської заборгованості у бухгалтерському обліку, варто зауважити таке - на відміну від П(С)БО 16 “Витрати”, який встановлює детальну структуру витрат [50], у П(С)БО 15 “Дохід” не деталізована структура доходів [49]. Для цього та з метою ідентифікації безнадійної кредиторської заборгованості у складі інших операційних доходів підприємства планом рахунків передбачено субрахунок 717 “Дохід від списання кредиторської заборгованості”.

Аналізуючи стан безнадійної кредиторської заборгованості у “податковому” обліку, передусім необхідно зазначити, що чинне податкове законодавство згадує про неї двічі. Так, згідно ст. 14 ПКУ сума заборгованості одного платника податків перед іншим платником податків, не стягнута після закінчення строку позовної давності, є безповоротною фінансовою допомогою. А в ст. 135 встановлено, що до складу інших доходів включають і суму такої безповоротної фінансової допомоги, і суму безнадійної кредиторської заборгованості. [44]

Окремі автори надають безнадійній кредиторській заборгованості у “податковому” обліку статус безповоротної фінансової допомоги [69], а інші - розглядають у складі інших доходів безпосередньо безнадійну кредиторську заборгованість [71].

Втім, так чи інакше, безнадійна кредиторська заборгованість буде віднесена до складу доходів і підлягатиме оподаткуванню. Оскільки для податкового обліку базовою є бухгалтерська концепція, то, на нашу думку, до безнадійної кредиторської заборгованості не доцільно застосовувати термін “безповоротна фінансова допомога”.

Необхідно зазначити, що у період дії Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” безнадійна кредиторська

заборгованість також прирівнювалася до безповоротної фінансової допомоги. Поряд з цим, окремі підзаконні акти зобов'язували підприємства під час визнання кредиторської заборгованості безнадійною зменшувати валові витрати підприємства, пов'язані із придбанням товарів, які залишилися неоплачені.

На сьогодні одночасне коригування витрат (їх збільшення) є нелогічним, оскільки поряд із віднесенням безнадійної кредиторської заборгованості до складу інших податкових витрат не відбувається реалізація товарів, а, отже, і собівартість реалізованих товарів відсутня.

Як зазначалося раніше, найбільш поширеним випадком визнання кредиторської заборгованості безнадійною є закінчення строку позовної давності. Так, за визначенням Цивільного кодексу України, позовна давність - це строк, у межах якого особа може звернутися до суду з вимогою про захист свого цивільного права або інтересу [82]. Загальна позовна давність встановлюється тривалістю у три роки. За цієї та інших юридичних підстав, встановлених цивільним законодавством, підприємство зобов'язане віднести безнадійну кредиторську заборгованість до складу інших операційних доходів у бухгалтерському обліку та до складу інших податкових доходів у податковому обліку [71].

Проте, як свідчить практика, зазначена інформація про кредитора чи кредиторів підприємства може надходити до відповідальних працівників обліку із запізненням, а саме - після закінчення звітного періоду. У зв'язку з цим в обліку підприємства виникають викривлення; проблема може подвоїтися ще й у зв'язку із документальною перевіркою органами державної податкової служби звітного періоду, на який припадають подібні ситуації. У цьому випадку за результатами перевірки підприємства суми безнадійної кредиторської заборгованості, які не віднесені підприємством самостійно до складу доходів будуть оподатковані, здійснені донарахування з податку на прибуток і нараховані штрафні санкції [69].

Поряд з цим, на практиці зустрічаються випадки, коли після сплати

підприємством донарахованої суми податку на прибуток і штрафних санкцій за результатами перевірки статус кредиторської заборгованості може змінитися з безнадійної на поточну. Наприклад, підприємство, яке мало заборгованість здійснить оплату кредитору частини суми заборгованості. Варто зауважити, що такі господарські операції можливі, якщо підприємство дотримається цивільного законодавства щодо переривання строку позовної давності. Так, згідно ЦКУ перебіг позовної давності переривається вчиненням підприємством дії, що свідчить про визнання ним свого боргу, таким визнанням у даному випадку є перерахування коштів постачальнику. Тому для дотримання усіх юридичних вимог пропонуємо оформляти Акт звірки розрахунків між підприємством і кредитором [82].

У зв'язку з описаними вище діями, пропонуємо наступне відображення зазначених господарських операцій в бухгалтерському та «податковому» обліку (табл. 2. 9).

Наведена нами схема враховує взаємозв'язок бухгалтерської моделі обліку безнадійної кредиторської заборгованості з відображенням цих операцій у “податковій площині”. Поряд з цим, вона враховує практичні потреби суб'єктів бізнесу [35].

Поняття “процес придбання” тісно пов'язаний з витратами як результатом руху майна між продавцем та покупцем. Тут з'являються логістичні витрати з придбання основних та оборотних засобів. У їх складі виділяють три основні групи [38]:

- 1) витрати “в прямому сенсі” (на оплату праці та використання виробничих факторів і фінансові витрати);
- 2) форс-мажорні витрати;
- 3) втрачена потенційна вигода (користь).

Логістичні витрати, що стосуються поточної діяльності, можна поділити на: разові (на зберігання запасів; на транспортування); повторювані (на просування запасів; на утримання інфраструктури).

Процес придбання майна часто пов'язаний з наданням інформації про

готовність підприємства придбати майно. Виникають витрати.

Таблиця 2.9

### Облік списання та відновлення безнадійної кредиторської заборгованості

| № з/п   | Зміст операції   | Відображення в бухгалтерському обліку                 |  | Сума, грн | Відображення в "податковому" обліку |    |
|---|--|---|--|-----------|-------------------------------------|----|
|   |  | Дебет   | Кредит                                       |           | пд                                  | пв |
| 1   | 2  | 3   | 4  | 5         | 6                                   | 7  |
| 1   | На підставі акту перевірки підприємства безнадійну кредиторську заборгованість віднесено до складу доходів                       | 631<br>"Розрахунки з вітчизняними постачальниками"    | 719 "Інші доходи від операційної діяльності" | 10000     | 10000                               |    |
| 2   | На підставі акту перевірки донараховано податкове зобов'язання з податку на прибуток (18%)                                       | 17<br>"Відстрочені податкові активи"                  | 641<br>"Розрахунки за податками"             | 1800      |                                     |    |
| 3   | Перерахування в бюджет з поточного рахунку донарахованої суми податкового зобов'язання з податку на прибуток                     | 641<br>"Розрахунки за податками"                      | 311 "Поточні рахунки в національній валюті"  | 1800      |                                     |    |
| 4   | Здійснено оплату постачальнику частини суми кредиторської заборгованості (із дотриманням вимог ЦКУ) і т.д.                       | 631<br>"Розрахунки з вітчизняними постачальниками"    | 311 "Поточні рахунки в національній валюті"  | 3000      |                                     |    |
| 5   | Закриття донарахованої суми податкового зобов'язання з податку на прибуток після події переривання строку позовної давності      | 641<br>"Розрахунки за податками"                      | 17<br>"Відстрочені податкові активи"         | 1800      |                                     |    |
| 6   | Відновлення списаної безнадійної кредиторської заборгованості у складі поточної (методом "червоне сторно") - це один з варіантів | 631<br>"Розрахунки з вітчизняними постачальниками по" | 719 "Інші доходи від операційної діяльності" | -10000    | -10000*                             |    |
| *(від'ємне значення рядка 03.26. Додатка ІД до Податкової декларації з податку на прибуток) |  |   |  |           |                                     |    |

Нині відсутня відповідь на питання щодо порядку відображення в

обліку витрат на інформаційне забезпечення придбання майна. Такі витрати у переліку статей, що формують первісну вартість активів у положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, не передбачені. Однак подача оголошення та отримання засобів виробництва не відбуваються в один період часу. Витрати в обліку відображаються з одночасним збільшенням вартості відповідних активів та збільшенням кредиторської заборгованості (Д-т 20 (15) К-т 685). Цей запис, порушує принцип бухгалтерського обліку – обачності. Тому операції такого виду слід відображати з використанням рахунку 949 “Інші витрати операційної діяльності”, оскільки такі витрати відносяться до основного виду діяльності. Названий рахунок можна використовувати, якщо витрати понесені на інформаційне забезпечення, непродуктивні. В іншому випадку для уникнення впливу такої операції на фінансовий результат в момент її здійснення, доцільно використовувати рахунок 39 “Витрати майбутніх періодів” як тимчасовий, до моменту отримання майна в результаті розміщення оголошення [69].

Після другої події – придбання майна – в системі бухгалтерського обліку списуються витрати майбутніх періодів. Для цього запропоновано такий порядок: якщо підприємство розмістило оголошення на придбання необоротних активів, то витрати відносяться на рах. 15 “Капітальні інвестиції”, і, таким чином, збільшується балансова вартість придбаних засобів; якщо придбані запаси, кредитується рахунок 39 з одночасним дебетуванням рах. 20 /ГЗВ Процес придбання майна часто пов’язаний з наданням інформації про готовність підприємства придбати майно. Виникають витрати [43].

Для інформативності рахунку 39 необхідно до нього вести аналітичний облік за видами витрат. Для цього слід передбачити аналітичний рахунок 391 “Витрати на інформаційне забезпечення процесу придбання”, на якому аналітика ведеться розрізі майна, що передбачається придбати за оприлюдненим оголошенням, наприклад, 3911 “Необоротні активи”, а в межах його за об’єктами – 3911.1. “GPS системи” і т.д. [42]

Пропонуємо процес надходження майна за грошові кошти називати процесом придбання, а не постачання, а звідси, внести зміни щодо назви рахунку 63 “Розрахунки з постачальниками та підрядниками”. Його слід назвати – 63 “Розрахунки з продавцями та підрядниками”. Відповідно наведені зміни відносно субрахунків. Пропонується поділити рахунок за суб’єктами відповідно до об’єктів, що відображаються на рахунках, а подальший аналітичний розріз здійснювати за напрямками: окремих договорів, контрагентів, видів майна, форм розрахунків і т.д. [42]

Ще однією із важливих економічних категорій, що характеризує процес придбання засобів виробництва, зокрема оборотних, є транспортно-заготівельні витрати (ТЗВ). Якщо постачальник надає послуги з транспортування цінностей, то вартість таких послуг він може включити в ціну або виставити покупцю окремий рахунок. Проте при інших умовах договору постачання можуть залучатися треті особи – перевізники. В цьому випадку ТЗВ мають певну особливість щодо віднесення їх на вартість цінностей. Вартість придбаних активів складається з їх купівельної вартості та ТЗВ. Процес придбання майна в дисертації представлений відповідною схемою [43].

Основною формою компенсації завданої підприємству шкоди є відшкодування збитків, тоді, як сплата неустойки застосовується у випадках, передбачених договором або законом. Коли внесення звичайних змін у договір є недостатнім або просто неможливим, то в такому разі повністю змінюється договір, анулювавши дію попереднього. Зміна договору фактично означає зміну зобов’язань. Коли змінюється зобов’язання, учасники договірних відносин можуть скористатися такою правовою формою як новація (ст. 604 ЦКУ). Таким чином, новація є підставою для припинення існуючих зобов’язань та виникнення нових. Це потребує відповідних коригувань в обліку [42].

В результаті порушення договорів підприємство може сплачувати: неустойку, штраф, пеню. Згідно з Господарським кодексом розрізняють наступні види господарських санкцій: відшкодування збитків; штрафні

санкції; оперативно-господарські санкції. Відображення в бухгалтерському обліку штрафних санкцій, які визнані боржником або щодо яких отримано рішення суду, за порушення господарських договорів, регламентується П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість”. Відповідно до цього і будується їх бухгалтерський облік [69].

Одним з етапів роботи з ненадійними контрагентами, які порушують умови договорів, є претензійна робота, яка не знаходить постійного відображення в бухгалтерському обліку, оскільки збільшення податкових зобов'язань (податкового кредиту) з ПДВ відбувається лише в момент виникнення заборгованості за “правилом першої події”. В бухгалтерському ж обліку настання строку погашення заборгованості теж не є підставою для визнання доходів (витрат) [69].

Сьогодні діяльність будь-якого підприємства незалежно від форми власності не можлива без взаємодії зі сторонніми організаціями, які забезпечують підприємство необхідними для діяльності ресурсами, а також виконують роботи та надають послуги. Через різницю у часі між моментами постачання та сплати за рахунками у підприємства виникає поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги. Розмір даного виду зобов'язань потрібно ретельно контролювати, адже з однієї сторони вони представляють собою тимчасово вільні обігові кошти, а з іншої - чинять вплив на фінансову стійкість та платоспроможність суб'єкта господарювання. Недосконалість розрахунків з постачальниками та підрядниками часто стає причиною виникнення значної кредиторської заборгованості, що призводить до порушення фінансової й розрахункової дисциплін. Причиною порушення розрахункової й фінансової дисциплін може бути як недосконалість ведення бухгалтерського обліку за розрахунковими операціями, недбалість працівників, так і шахрайство, зловживання службовими повноваженнями. Тому набуває великого значення правильне, ефективне та своєчасне ведення розрахунків з постачальниками та підрядниками та достовірне їх відображення у фінансовій звітності

підприємства [43].

Аналізуючи Звіт про фінансовий стан, можна прослідкувати вплив частки зобов'язань за товари, роботи, послуги у пасивах підприємства на ліквідність суб'єкта господарювання шляхом розрахунку таких фінансових коефіцієнтів, як: коефіцієнт загальної ліквідності (загальний коефіцієнт покриття); коефіцієнта швидкої ліквідності; коефіцієнта абсолютної ліквідності.

Загальний коефіцієнт покриття характеризує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань підприємства та показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань. Він показує скільки грошових одиниць оборотних засобів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових зобов'язань. Коефіцієнт швидкої ліквідності аналогічний коефіцієнту покриття, але обчислюється за вужчим колом поточних активів - з розрахунку виключають найменш ліквідну їх частину - виробничі запаси. Запаси є найменш ліквідними через те, що кошти, які можна отримати у разі їх вимушеної реалізації, можуть бути суттєво меншими за витрати на їх придбання. Тому коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується як відношення найбільш ліквідних оборотних засобів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства [2, с. 317]. Він відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найбільш жорстким критерієм ліквідності підприємства і показує, яку частину поточних зобов'язань можна за необхідності погасити негайно. Він обчислюється як відношення грошових засобів та їхніх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань [2, с. 333].

Таким чином, на нашу думку, розмір заборгованості підприємства перед постачальниками та підрядниками прямо впливає на показники



ліквідності. Між ліквідністю та даним видом заборгованості існує обернена залежність: чим вищий рівень поточної кредиторської заборгованості, тим нижче рівень ліквідності [38].

Документальним підтвердженням відносин між постачальниками, підрядниками та підприємством є договір. Укладення договору сприяє виникненню юридичного зобов'язання, яке ніяк не відображається на рахунках бухгалтерського обліку та в балансі. Це зобов'язання з'явиться в обліку лише після того, як суб'єкти господарювання перейдуть до виконання взятих на себе обов'язків і відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Зобов'язання» його оцінка буде достовірно визначена та існуватиме ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Така неузгодженість правового та облікового законодавства призводить до викривлення звітної інформації про фінансовий стан підприємства. На нашу думку, цю проблему можна вирішити шляхом відображення юридичних зобов'язань на позабалансовому рахунку 042 «Непередбачені зобов'язання» та у примітках до фінансової звітності. Після ж набуття юридичними зобов'язаннями усіх критеріїв відповідності бухгалтерського обліку, їх потрібно виключити з позабалансового рахунку і відобразити на балансових рахунках та у балансі підприємства. Такий порядок відображення зобов'язань підприємства забезпечить користувачів фінансової звітності достовірною та обґрунтованою інформацією про борги підприємства та його платоспроможність [69].

Для раціонального та своєчасного контролю та управління поточною кредиторською заборгованістю за товари, роботи та послуги доцільно вести її аналітичний облік за певними групами. Ми пропонуємо при цьому брати до уваги такі ознаки, як: термін погашення та виконання умов погашення. За терміном погашення заборгованість доцільно розділити на три групи: до трьох місяців; від трьох до шести місяців; від шести до дванадцяти місяців. А от щодо такої класифікаційної ознаки, як виконання умов погашення, то за нею заборгованість поділяють на наступні три групи: заборгованість, термін

погашення якої ще не настав; відстрочена заборгованість; прострочена заборгованість [69].

Для обліку розрахунків за одержані ресурси, виконані роботи та надані послуги Планом рахунків передбачено активний рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками». А інструкцією про застосування Плану рахунків передбачено три субрахунки до даного рахунку: 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками», 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками», 633 «Розрахунки з учасниками ПФГ». Така деталізація є беззаперечно доречною та зручною, але, на нашу думку, вона є не достатньо детальною. Ми пропонуємо до кожного з наведених раніше субрахунків відкривати наступні аналітичні рахунки: 631/1 «Заборгованість перед вітчизняними постачальниками, термін сплати якої ще не настав», 631/2 «Відстрочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками», 631/3 «Прострочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками», 632/1 «Заборгованість перед іноземними постачальниками, термін сплати якої ще не настав», 632/2 «Відстрочена заборгованість перед іноземними постачальниками», 632/3 «Прострочена заборгованість перед іноземними постачальниками». А от заборгованість за надані послуги ми вважаємо, доцільно акумулювати на субрахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» [42].

На нашу думку, особливу увагу керівництво підприємства повинне приділяти залишкам рахунків, що обліковують прострочену заборгованість, щоб своєчасно вживати необхідні жорсткі заходи. Також ми вважаємо, що є несправедливим та неправильним те, що залишки цих рахунків ніяким чином не акцентуються у фінансовій звітності. Тому ми пропонуємо до Звіту про фінансовий стан під рядком 1615 «Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» додати рядок 1616 з назвою «у тому числі прострочена кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги». Це значною мірою посилить інформативність звітності підприємства і допоможе постачальникам краще розуміти якість майбутніх економічних відносин з

даним суб'єктом господарювання (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

**Запропонована форма III розділу пасиву балансу (звіту про  
фінансовий стан)**

|  |             |  |  |
|--|-------------|--|--|
| <b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>                            |             |  |  |
| Короткострокові кредити банків   | 1600        |  |  |
| Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями     | 1610        |  |  |
| товари, роботи, послуги  | 1615        |  |  |
| у т.ч. прострочена кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» | 1616        |  |  |
| розрахунками з бюджетом  | 1620        |  |  |
| у тому числі з податку на прибуток   | 1621        |  |  |
| розрахунками зі страхування  | 1625        |  |  |
| розрахунками з оплати праці  | 1630        |  |  |
| Поточні забезпечення   | 1660        |  |  |
| Доходи майбутніх періодів  | 1665        |  |  |
| Інші поточні зобов'язання  | 1690        |  |  |
| <b>Усього за розділом III</b>  | <b>1695</b> |  |  |

Облік розрахунків з постачальниками і підрядниками, а також кредиторської заборгованості здійснюється з метою недопущення прострочення термінів платежу та доведення заборгованості до висування штрафних санкцій до підприємства. Організована належним чином система розрахунків повинна достатньою мірою відобразити та характеризувати господарську діяльність з необхідною конкретизацією. За умов автоматизації необхідно впровадити низку заходів, які забезпечуватимуть економічну стійкість та конкурентоспроможність підприємства.

## РОЗДІЛ 3

### ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

#### 3.1. Методичні підходи до аналізу кредиторської заборгованості

В умовах нестабільної ринкової економіки ризик несплати або несвоєчасної оплати рахунків збільшується, це приводить до появи кредиторської заборгованості. Частина цієї заборгованості в процесі фінансово - господарської діяльності неминуха і повинна знаходитися в рамках припустимих значень.

Аналіз і управління кредиторською заборгованістю мають дуже велике значення для підприємств, що функціонують в умовах ринку. Вміле й ефективне управління цією частиною поточних активів є невід'ємною умовою підтримки необхідного рівня ліквідності і платоспроможності.

Кредиторська заборгованість – сума заборгованості підприємства кредиторам на певну дату [79].

Мета аналізу заборгованості є: оцінка платіжної дисципліни покупців і замовників; аналіз ризиків кредиторської заборгованості; виявлення у складі кредиторської заборгованості зобов'язань, малоймовірних для стягнення; розробка оптимальної політики, спрямованої в напрямі прискорення розрахунків й зниження ризику неплатежів [83].

Послідовність аналізу кредиторської заборгованості включає такі етапи:

1. оцінювання величини, структури та динаміки кредиторської заборгованості за видами з використанням прийомів горизонтального і вертикального аналізу;
2. дослідження структури кредиторської заборгованості за строками утворення з метою з'ясування стану платіжної дисципліни;
3. комплексне оцінювання кредиторської заборгованості за системою відносних показників;

4. порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості [79].

Організаційно-інформаційна модель аналізу кредиторської заборгованості представлена в табл. 3.1. [57]

Аналіз кредиторської заборгованості починається з вивчення складу і структури кредиторської заборгованості за даними форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)». Згідно НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджене Наказом № 73 від 07.02.2013 р. баланс (звіт про фінансовий стан) – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал [33].

Для цього розраховують питому вагу кожного виду кредиторської заборгованості в загальній сумі. Такі показники розраховуються за звітом і за планом, а порівнюючи їх, визначають відхилення в структурі кредиторської заборгованості, установлюють причини змін її окремих складових і розробляють заходи для регулювання заборгованості, особливо тих її складових, які негативно впливають на діяльність підприємства.

Як правило, основною причиною змін структури кредиторської заборгованості є взаємні неплатежі. Це може підтвердити порівняльний аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості.

Для проведення порівняльного аналізу складається розрахунковий баланс, в якому порівнюється за видами і в цілому суми дебіторської (розміщення активів) та кредиторської (джерела формування капіталу) заборгованості.

Результатом аналізу порівняння кредиторської та дебіторської заборгованості може бути виявлення [30]:

- 1) збільшення або зменшення дебіторської заборгованості;
- 2) збільшення або зменшення кредиторської заборгованості.

Як збільшення, так і зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства.

## Організаційно-інформаційна модель аналізу поточної кредиторської заборгованості

| Елементи моделі   | Характеристика  |   |   |                                 |
|---|---|---|---|---------------------------------|
| Мета аналізу  | Оцінка платіжної дисципліни постачальників та підрядників Аналіз ризиків поточної кредиторської заборгованості Виявлення у складі поточної кредиторської заборгованості зобов'язань, малоймовірних для стягнення Розробка оптимальної політики, спрямованої в напрямі прискорення розрахунків й зниження ризику неплатежів  |   |   |                                 |
| Завдання аналізу  | Оцінювання величини, структури та динаміки кредиторської заборгованості за видами з використанням прийомів горизонтального і вертикального аналізу Дослідження структури кредиторської заборгованості за строками утворення з метою з'ясування стану платіжної дисципліни Комплексне оцінювання поточної кредиторської заборгованості за системою відносних показників                  |   |   |                                 |
| Об'єкт аналізу  | Фінансовий стан підприємства  |   |   |                                 |
|   | Ліквідність та платоспроможність  | Фінансова стійкість                                 | Рентабельність  | Ефективність діяльності         |
| Суб'єкт аналізу   | Бухгалтерська, фінансова, економічна служба підприємства  | Керівники функціональних та структурних підрозділів | Власники підприємства   | Зовнішні користувачі інформації |
| Інформаційне забезпечення   | Зовнішня інформація   |   | Внутрішня інформація  |                                 |
|   | Нормативно-довідкова  |   | Облікова, звітна, поза облікова   |                                 |
| Методичні прийоми обробки первинної інформації                                      | Економіко-логічні методи  |   | Економіко-математичні методи  |                                 |
|   | Групування, Порівняння, Розрахунок відносних показників, Розрахунок середніх показників, Деталізація, елімінування, Методи детермінованого факторного аналізу   |   | Методи кореляційно-регресійного аналізу, Методи моделювання фінансових показників   |                                 |
| Система економічних показників аналізу поточної кредиторської заборгованості        | Абсолютні вартісні показники  |   | Відносні показники  |                                 |
|   | Поточні зобов'язання  |   | Структура поточної кредиторської заборгованості, динаміка поточної кредиторської заборгованості, показники інтенсивності процесів (коефіцієнти ліквідності, рентабельності, витратомісткості, фінансової стійкості тощо)  |                                 |
| Узагальнення і реалізація результатів аналізу поточної кредиторської заборгованості | Узагальнення результатів  |   | Реалізація результатів  |                                 |
|   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- систематизація інформації;</li> <li>- оцінка поточної кредиторської заборгованості;</li> <li>- розробка заходів щодо поліпшення обліку поточної кредиторської заборгованості на товаристві у майбутньому;</li> <li>- оформлення результатів аналізу та передача їх в управлінській структури для реалізації запропонованих заходів.</li> </ul> |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- оцінка варіантів заходів поліпшення обліку поточної кредиторської заборгованості;</li> <li>- вибір оптимального варіанту заходів щодо поліпшення обліку поточної кредиторської заборгованості;</li> <li>- прийняття рішення щодо реалізації обраного варіанту заходів;</li> <li>- доведення прийнятого рішення до виконавців;</li> <li>- визначення термінів і забезпечення контролю за виконанням прийнятих управлінських рішень</li> </ul> |                                 |

Так, зменшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може статися через погіршення стосунків з клієнтами, тобто через зменшення

кількості покупців продукції.

Збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути наслідком неплатоспроможності покупців [30].

Для ефективного управління кредиторською заборгованістю необхідно:

- стежити за співвідношенням сум дебіторської та кредиторської заборгованості;
- контролювати стан розрахунків за простроченою заборгованістю, своєчасно виявляти неприпустимі суми кредиторської заборгованості та приймати ефективні управлінські рішення щодо її усунення.

Керівники підприємств мають змогу різносторонньо досліджувати обсяг своєї кредиторської заборгованості, проте, вони в більшості випадків це ігнорують. Тому рекомендуємо проведення комплексного фінансового аналізу кредиторської заборгованості, адже управління нею потребує зваженого наукового підходу.

### **3.2. Оцінка організації роботи із постачальниками**

Різноманітність і велика кількість потенційних постачальників матеріальних потоків підвищує актуальність проблеми вибору тих з них, які змогли б з найбільшим ефектом забезпечити надійність логістичних процесів. Важливість вибору постачальника пояснюється не тільки функціонуванням на сучасному ринку великої кількості постачальників однакових матеріальних ресурсів, а й тим, що він повинен бути, перш за все, надійним партнером товаровиробника в реалізації його стратегії організації виробництва[16].

Однією з основних проблем в управлінні закупівлями матеріальних ресурсів є вибір постачальника. Загострення конкуренції і зростання цін змушують компанії всерйоз задуматися про скорочення витрат. Як показують дослідження, близько 50 % резервів перебувають у сфері закупівель. Інші 50 % можна знайти в управлінні, організації виробництва, логістиці та інших сферах діяльності. Тобто основний резерв – саме в оптимізації закупівлі.

Найбільші компанії приділяють цій сфері підвищену увагу.

Пошук, обробка та аналіз інформації по ринках закупівель, постачальника – досить трудомісткий і довгий процес. Якщо організація шукає постачальника для важливої у стратегічному плані продукції, то необхідно пам'ятати, що "поганий" постачальник може викликати набагато більше проблем, ніж "погані" матеріали. Остаточний вибір постачальника проводиться особою, яка приймає рішення, і не може бути повністю формалізований [20].

Процес пошуку постачальників складається з таких етапів (рис. 3.1) [34]:

1. Пошук потенційних постачальників:

- оголошення конкурсу;
- вивчення рекламних матеріалів: фірмових каталогів, оголошень у засобах масової інформації і т. п.;
- відвідування виставок і ярмарків;
- листування і особисті контакти з можливими постачальниками.

2. Перевірка постачальників [34].

Однією з умов довгострокової роботи з новим постачальником є надійність, фінансова ліквідність компанії. У разі несамотійності або несумлінності постачальника у споживача можуть виникнути зриви у виконанні виробничих програм або ж прямі фінансові втрати. Відшкодування понесених збитків нашкодується, як правило, на певні труднощі. У зв'язку з цим підприємства вишукують різні способи, що дозволяють виявляти неналежних постачальників, наприклад, західні фірми нерідко вдаються до послуг спеціалізованих агентств, що готують довідки про постачальників, у тому числі і з використанням неформальних каналів.

Вітчизняні підприємства при виборі постачальника в наш час в основному покладаються на власну інформацію. При цьому на підприємстві, що має багато постачальників, може бути сформований список добре відомих, що заслуговують довіри, постачальників.



### 3. Аналіз потенційних постачальників.

Складений перелік потенційних постачальників аналізується на підставі спеціальних критеріїв, що дозволяють здійснити відбір прийнятних постачальників. Кількість таких критеріїв може налічувати кілька десятків. Однак найчастіше обмежуються ціною і якістю продукції, а також надійністю постачань, під якою розуміють дотримання постачальником зобов'язань за строками поставки, асортименту, комплектності, якості і кількості продукції, що поставляється.

До інших критеріїв, що беруться до уваги при виборі постачальника, відносять такі [34]:

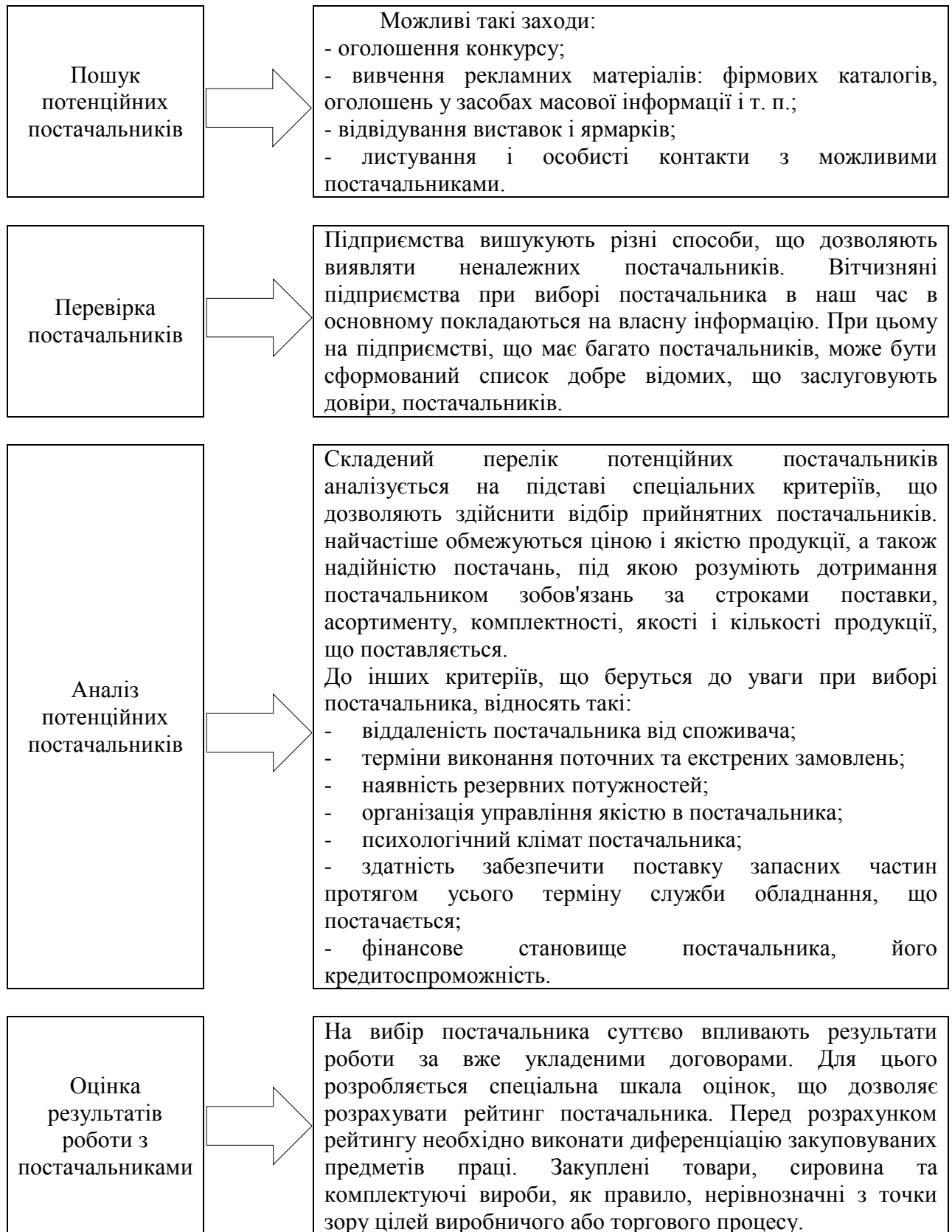
- віддаленість постачальника від споживача;
- терміни виконання поточних та екстрених замовлень;
- наявність резервних потужностей;
- організація управління якістю в постачальника;
- психологічний клімат постачальника (можливості страйків);
- здатність забезпечити поставку запасних частин протягом усього терміну служби обладнання, що постачається;
- фінансове становище постачальника, його кредитоспроможність.

У результаті аналізу потенційних постачальників формується перелік конкретних постачальників, з якими проводиться робота з укладання договірних відносин.

### 4. Оцінка результатів роботи з постачальниками [34].

На вибір постачальника суттєво впливають результати роботи за вже укладеними договорами. Для цього розробляється спеціальна шкала оцінок, що дозволяє розрахувати рейтинг постачальника. Перед розрахунком рейтингу необхідно виконати диференціацію за купованих предметів праці. Закуплені товари, сировина та комплектуючі вироби, як правило, нерівнозначні з точки зору цілей виробничого або торгового процесу. Відсутність деяких комплектуючих, потрібних регулярно, може призвести до зупинки виробничого процесу. Головним критерієм при виборі

постачальника даної категорії предметів праці буде надійність постачання.



### 3.1. Етапи процес пошуку постачальників

Якщо придбані предмети праці не є значущими з точки зору

виробничого або торгового процесу, то при виборі їх постачальника головним критерієм будуть служити витрати на купівлю та доставку [73].

Наведемо приклад розрахунку рейтингу постачальника. Припустимо, що підприємству необхідно закупити товар А, дефіцит якого неприпустимий. Відповідно, на перше місце при виборі постачальника буде поставлений критерій надійності постачання. Значущість інших критеріїв встановлена, так само як і значущість першого, експертним шляхом співробітниками служби постачання і наведена в таблиці 3.2.

*Таблиця 3.2*

### **Приклад розрахунку рейтингу постачальника**

| Критерій вибору постачальника     | Питома вага критерію | Оцінка значення критерію за десятибальною шкалою | Добуток питомої ваги критерію на оцінку |
|-----------------------------------|----------------------|--|---|
| 1. Надійність поставки            | 0,30                 | 7  | 2,1                                     |
| 2. Ціна                           | 0,25                 | 6  | 1,5                                     |
| 3. Якість товару                  | 0,15                 | 8  | 1,2                                     |
| 4. Умови платежів                 | 0,15                 | 4  | 0,6                                     |
| 5. Можливість непланових поставок | 0,10                 | 7  | 0,7                                     |
| 6. Фінансовий стан постачальника  | 0,5                  | 4  | 0,2                                     |
| Усього                            | 1,00                 |  | 6,3                                     |

Підсумкове значення рейтингу визначається шляхом підсумовування добуток значущості критерію на його оцінку для даного постачальника. Розраховуючи рейтинг для різних постачальників і порівнюючи отримані значення, визначають найкращого партнера [73].

Вибір постачальника є одним з найбільш важливих завдань закупівельної логістики. У сучасних умовах вибрати постачальника нелегко. Робота будь-якого підприємства залежить від наявності сировини, матеріалів, товарів і послуг, які поставляють йому інші організації. Жодна організація, підприємство, установа не є самодостатніми. Тому нами пропонується використовувати оптимальний метод вибору постачальника.

### **3.3. Аналітична оцінка кредиторської заборгованості**

В ході становлення ринкових відносин і відповідної трансформації грошової сфери економіки посилюється значення та роль розрахунків між постачальниками і підрядниками як важливих самостійних відокремлених об'єктів економічних відносин, а відповідно, й окремого дослідження економічної науки [30].

Прибутковість діяльності підприємства залежить від швидкості обороту капіталу, що визначається цілим комплексом економіко організаційних заходів. Його частиною є розрахунки між суб'єктами господарської діяльності. Для дотримання діючих правил розрахунків слід запобігати їх простроченню, сприяти зменшенню кредиторської і дебіторської заборгованостей. Чим швидше здійснюється процес розрахунків, тим ефективніше працює економіка [30].

Порядок і форми розрахунків з постачальниками визначаються господарськими договорами, внаслідок виконання яких у підприємства виникають поточні зобов'язання – кредиторська заборгованість. Господарський договір є найбільш поширеною і важливою підставою виникнення зобов'язання, основною формою реалізації товарно-грошових відносин у ринковій економіці. Сучасна економіка побудована так, що підприємець має постійно вести розрахунки з різними юридичними та фізичними особами. У процесі діяльності підприємства повинні купувати матеріальні цінності: сировину, пальне, запасні частини, різні товари тощо, оплачувати за виконанні роботи і послуги. На цій стадії виникають широкі розрахункові відносини з постачальниками та підрядниками [57].

В таблиці 3.3. наведено поточні зобов'язання і забезпечення підприємств України за видами економічної діяльності. Як свідчать дані, кредиторська заборгованість зростає на (+488261,8 млн.грн.).

В галузі сільського, лісового та рибного господарства вона також зросла (43044,9 млн.грн.) В складі поточних зобов'язань кредиторська заборгованість в галузі сільського, лісового та рибного господарства займає

незначну частку і становить на початок 2017 року - 15,6 %, що менше порівняно із 2016 роком на 23,1%

Таблиця 3.3

**Поточні зобов'язання і забезпечення підприємств України за видами економічної діяльності**

| Види економічної діяльності  | Поточні зобов'язання і забезпечення, млн. грн. |                   | у тому числі                           |                   |   |                   | Відхилення суми та частки кредиторської заборгованості, 2017/2016 |             |
|--|--|-------------------|--|-------------------|---|-------------------|---|-------------|
|  |  |                   | кредиторська заборгованість, млн. грн. |                   | частка кредиторської заборгованості в складі оборотних активів, % |                   |   |             |
|  | на 1 січня 2016р.                              | на 1 січня 2017р. | на 1 січня 2016р.                      | на 1 січня 2017р. | на 1 січня 2016р.   | на 1 січня 2017р. | сума, млн. грн.   | частка, %   |
| <b>Усього</b>  | <b>3915351,3</b>                               | <b>5846688,7</b>  | <b>2099165,0</b>                       | <b>2587426,8</b>  | <b>53,6</b>   | <b>44,3</b>       | <b>488261,8</b>   | <b>-9,4</b> |
| сільське, лісове та рибне господарство                                     | 334244,7                                       | 1105991,9         | 129075,4                               | 172120,3          | 38,6  | 15,6              | 43044,9   | -23,1       |
| промисловість  | 1299782,4                                      | 1702316,0         | 835702,7                               | 1042354,8         | 64,3  | 61,2              | 206652,1  | -3,1        |
| будівництво  | 206751,8                                       | 225471,6          | 86881,8                                | 79404,6           | 42,0  | 35,2              | -7477,2   | -6,8        |
| оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів | 1114167,7                                      | 1543044,3         | 633964,9                               | 795128,7          | 56,9  | 51,5              | 161163,8  | -5,4        |
| транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність        | 187188,4                                       | 291396,4          | 111916,9                               | 145076,6          | 59,8  | 49,8              | 33159,7   | -10,0       |
| тимчасове розміщування й організація харчування                            | 16630,7  | 19374,5           | 4751,1                                 | 5800,5            | 28,6  | 29,9              | 1049,4  | 1,4         |
| інформація та телекомунікації  | 65693,1  | 86973,0           | 29718,4                                | 34510,8           | 45,2  | 39,7              | 4792,4  | -5,6        |
| фінансова та страхова діяльність   | 106388,7                                       | 111341,9          | 37524,2                                | 39996,1           | 35,3  | 35,9              | 2471,9  | 0,7         |
| операції з нерухомим майном  | 275765,4                                       | 357399,5          | 84027,0                                | 101943,9          | 30,5  | 28,5              | 17916,9   | -1,9        |
| професійна, наукова та технічна діяльність                                 | 222654,3                                       | 296059,5          | 107552,2                               | 132917,0          | 48,3  | 44,9              | 25364,8   | -3,4        |
| діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування         | 64053,3  | 83006,0           | 30139,2                                | 29274,9           | 47,1  | 35,3              | -864,3  | -11,8       |
| освіта   | 803,8  | 930,8             | 315,2                                  | 384,6             | 39,2  | 41,3              | 69,4  | 2,1         |
| охорона здоров'я та надання соціальної допомоги                            | 3794,6   | 5006,6            | 2332,9                                 | 2851,3            | 61,5  | 57,0              | 518,4   | -4,5        |
| мистецтво, спорт, розваги та відпочинок                                    | 13593,9  | 14650,4           | 4124,4                                 | 4630,7            | 30,3  | 31,6              | 506,3   | 1,3         |
| надання інших видів послуг   | 3838,5   | 3726,3            | 1138,7                                 | 1032,0            | 29,7  | 27,7              | -106,7  | -2,0        |

Динаміку змін кредиторської заборгованості на підприємствах України в галузі сільського господарства за 2015-2017 роки представлено також на рисунку 3.2.

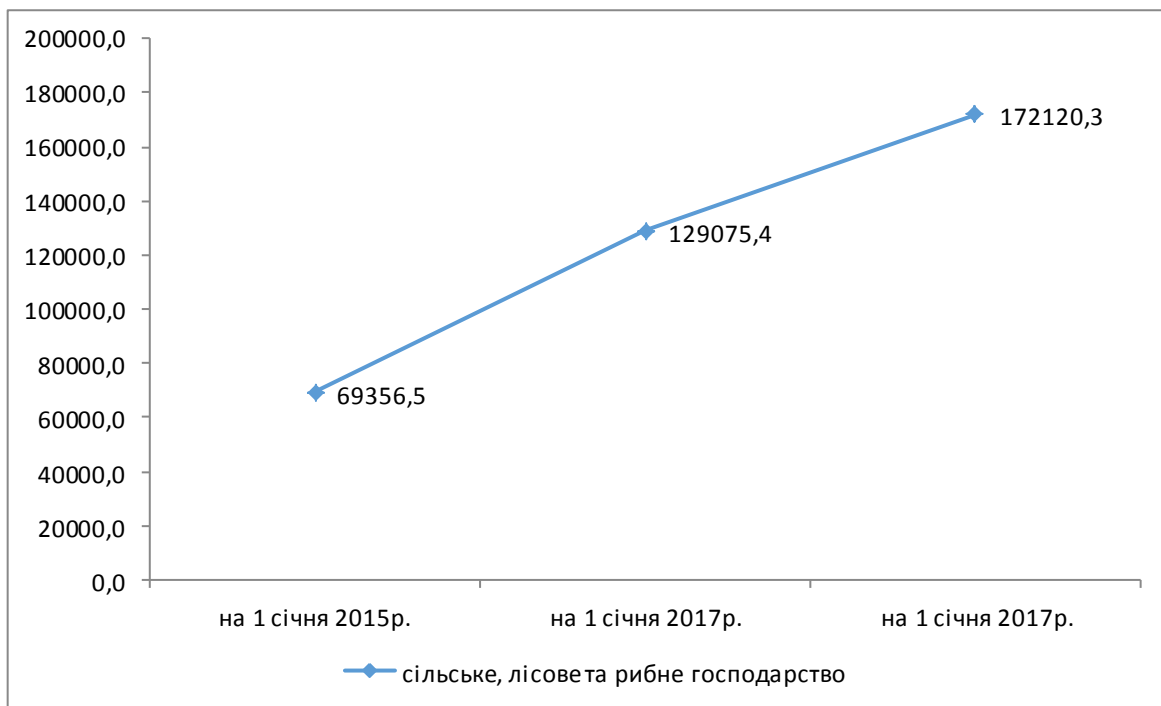


Рис. 3.2. Динаміка змін кредиторської заборгованості на підприємствах України в галузі сільського господарства.

Дані рис.3.2 свідчать, що на підприємствах України в галузі сільського господарства кредиторська заборгованість має тенденцію до зростання.

В Ялтушківській ДСС ІБК і ЦБ зобов'язання юридично оформлені на підставі договорів або законодавчих вимог. Погашення зобов'язань в Ялтушківській ДСС ІБК і ЦБ здійснюється такими способами:

- виплатою грошей;
- передачею інших активів;
- наданням послуг, виконанням робіт;
- заміною одного зобов'язання іншим [30].

Зобов'язання може бути погашено іншим чином, таким як відмова чи втрата кредитором своїх прав.

Зобов'язання Ялтушківській ДСС ІБК і ЦБ поділяються на поточні та довгострокові зобов'язання.

Зобов'язання кваліфікуються як поточні, які підлягають погашенню протягом одного року з дати балансу і довгострокові зобов'язання, строком понад один рік. Поточні зобов'язання відображаються окремо від

довгострокових зобов'язань. Ялтушківській ДСС ІБК і ЦБ враховує довгострокові зобов'язання спочатку за справедливою вартістю, а в подальшому - за дисконтованою вартістю.

У Ялтушківській ДСС ІБК і ЦБ мають місце наступні види поточних зобов'язань:

- Короткострокова заборгованість постачальникам і підрядникам;
- Короткострокові векселі до оплати;
- Поточна частина довгострокових зобов'язань;
- Доходи майбутніх періодів;
- Заборгованість з податків;
- Зобов'язання перед працівниками [30].

Основним джерелом інформації для аналізу кредиторської заборгованості є бухгалтерській баланс підприємства. Баланс — це групування інформації на початок і кінець звітного періоду, тобто підсумок господарських операцій на певну звітну дату. Тому, вивчаючи баланс, керівники підприємства набувають уявлення про місце свого підприємства в системі аналогічних підприємств, пересвідчуються у правильності вибраного стратегічного курсу, ефективності використання ресурсів тощо [30].

Важливу інформацію з балансу черпають і аудитори, які мають змогу вибирати правильне рішення щодо проведення перевірок, виявлення слабких місць у системі обліку, різних помилок у зовнішній звітності клієнта. І нарешті, аналітики для аналізу фінансового стану підприємства використовують передовсім дані балансу. Для аналізу фінансового стану підприємства важливо вміти читати баланс, тобто знати зміст кожної зі статей, спосіб її оцінки, взаємозв'язок з іншими статтями, якісну характеристику. Уміння читати баланс дає можливість [77]:

- одержати необхідний обсяг інформації про підприємство;
- розрахувати рівень забезпечення підприємства власними оборотними коштами;
- установити, за рахунок яких чинників змінилася величина оборотних

коштів;

– оцінити фінансовий стан підприємства за звітний період.

В процесі аналізу кредиторської заборгованості доцільно окремо вивчати наявність, склад і структуру кредиторської заборгованості, частоту і причини створення простроченої кредиторської заборгованості [77].

При цьому аналітик має бути впевнений у достовірності інформації, для чого він вивчає укладені договори, контракти та інші документи, що підтверджують наявність кредиторської заборгованості, проводить бесіди з фахівцями та іншими працівниками, які володіють даними про борги підприємства. Обов'язково треба прослідкувати, щоб інформація, подана у балансі, збігалася з фактичною величиною кредиторської заборгованості, що існує на підприємстві [30].

Особлива увага має приділятися даті виникнення кредиторської заборгованості, термінам її погашення, часу прострочення повернення боргу, причинам її виникнення.

Окремо вивчається середня тривалість використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства. Вона розраховується за формулою

$$T_{\text{кз}} = \frac{\text{СЗКЗ} \cdot \text{Дн}}{\text{СКО}}, \quad (3.1)$$

де  $T_{\text{кз}}$  — середня тривалість кредиторської заборгованості;

СЗКЗ — середні залишки кредиторської заборгованості;

Дн — дні періоду;

СКО — сума кредитових оборотів за розрахунками з кредиторами.

Для вивчення складу і структури кредиторської заборгованості, її динаміки доцільно також складати спеціальну таблицю. Проаналізуємо кредиторську заборгованість Ялтушківської ДСС ІБК і ЦБ за різні періоди (табл. 3.4, 3.5).

Результати розрахунків, наведені в табл. 3.4, виявляють збільшення кредиторської заборгованості підприємства на 122 тис. грн. При цьому значно зросла кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги на 1481 тис.



грн., питома вага на 64,7 %, заборгованість за одержаними авансами мала місце лише початок року.

Таблиця 3.4

**Аналіз складу, структури і динаміки кредиторської заборгованості  
Ялтушківської ДСС ІБК і ЦБ за 2017 р.**

| № з/п | Розрахунки   | На початок року |                | На кінець року |                | Відхилення (+, -)         |                                     |
|-------|--|-----------------|----------------|----------------|----------------|---------------------------|-------------------------------------|
|       |  | тис. грн.       | питома вага, % | тис. грн.      | питома вага, % | абсолютне (гр. 3 – гр. 2) | за питомою вагою, % (гр. 4 – гр. 5) |
| 1     | Короткострокові кредити банків                         |                 |                |                |                |                           |                                     |
| 2     | Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 742             | 35,3           | 2223           | 100,0          | 1481                      | 64,7                                |
| 3     | Поточні зобов'язання за розрахунками:                  |                 |                |                |                |                           |                                     |
|       | — з бюджетом   |                 |                |                |                |                           |                                     |
|       | — за одержаними авансами                               | 1359            | 64,7           |                |                | -1359                     | -64,7                               |
|       | — зі страхування                                       |                 |                |                |                |                           |                                     |
|       | — з оплати праці                                       |                 |                |                |                |                           |                                     |
|       | — інші поточні зобов'язання                            |                 |                |                |                |                           |                                     |
|       | Усього   | 2101            | 100,0          | 2223           | 100            | 122                       | *                                   |

В 2016 році (табл. 3.5) ситуація спостерігається наступна: загальна сума кредиторської заборгованості зменшилась - на 87 тис. грн. Відбулось це в основному за рахунок збільшення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги – 692 тис. грн. та за рахунок зменшення заборгованості за одержані аванси - 779 тис. грн.

Динаміка змін кредиторської заборгованості представлена також на рис. 3.3.

Треба зазначити, що всю питому вагу в складі кредиторської заборгованості на кінець 2017 р. (рис.3.3) має заборгованість за товари, роботи, послуги.

Таблиця 3.5

**Аналіз складу, структури і динаміки кредиторської заборгованості  
Ялтушківської ДСС ІБК і ЦБ за 2016 р.**

| № з/п | Розрахунки   | На початок року |                | На кінець року |                | Відхилення (+, -)         |   |
|-------|--|-----------------|----------------|----------------|----------------|---------------------------|---|
|       |  | тис. грн.       | питома вага, % | тис. грн.      | питома вага, % | абсолютне (гр. 3 - гр. 2) | за питомою вагою вагою, % (гр. 4 - гр. 5) |
| 1     | Короткострокові кредити банків                         |                 |                |                |                |                           |   |
| 2     | Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 50              | 2,3            | 742            | 35,3           | 692                       | 33,0                                      |
| 3     | Поточні зобов'язання за розрахунками:                  |                 |                |                |                |                           |   |
|       | — з бюджетом   |                 |                |                |                |                           |   |
|       | — за одержаними авансами                               | 2138            | 97,7           | 1359           | 64,7           | -779                      | -33,0                                     |
|       | — зі страхування                                       |                 |                |                |                |                           |   |
|       | — з оплати праці                                       |                 |                |                |                |                           |   |
|       | — інші поточні зобов'язання                            |                 |                |                |                |                           |   |
|       | Усього   | 2188            | 100,0          | 2101           | 100,0          | -87                       | *   |

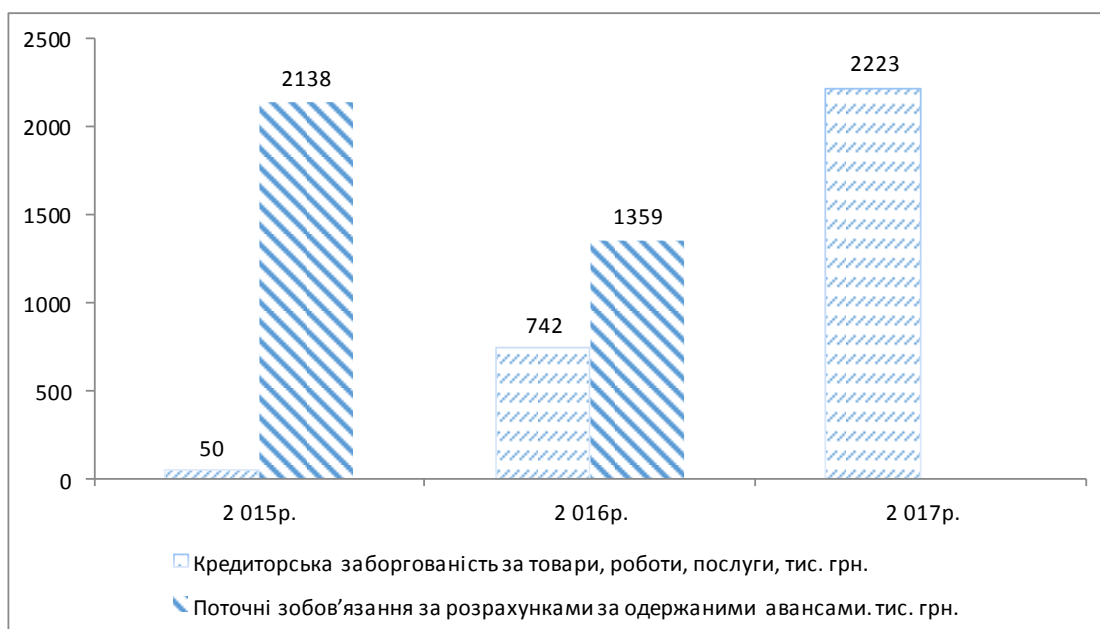


Рис. 3.3. Динаміка змін кредиторської заборгованості Ялтушківської ДСС ІБК і ЦБ за 2015-2017 роки

В 2016 році - 64,7 % припадало на заборгованість за одержаними авансами і 35,3 % - на заборгованість за товари, роботи та послуги. В 2015 р.

основна частка припадає на заборгованість за одержаними авансами

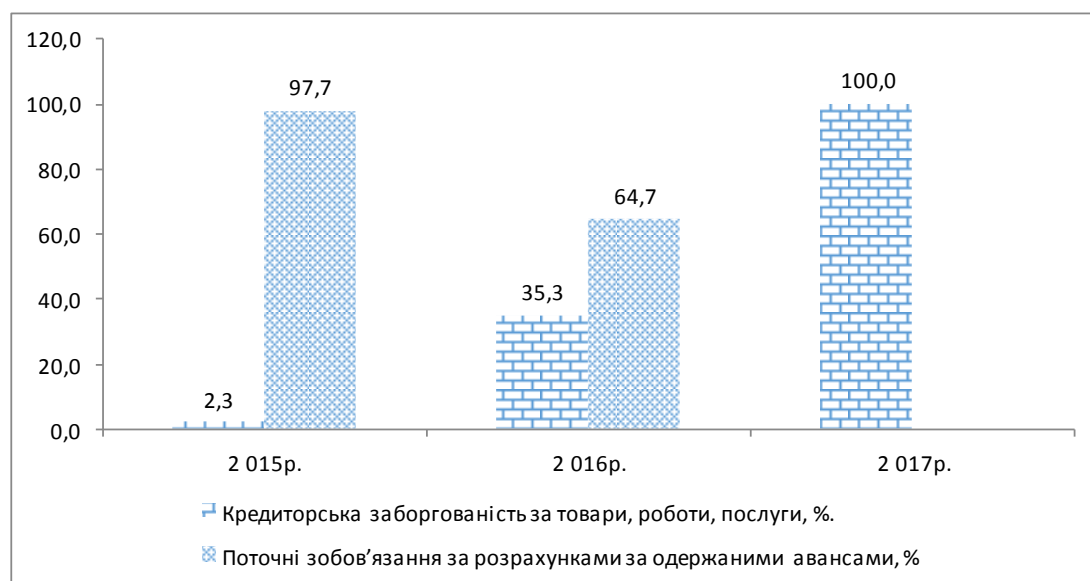


Рис. 3.3. Динаміка структури кредиторської заборгованості Ялтушківської ДСС ІБК і ЦБ за 2015-2017 роки

Аналіз стану дебіторської та кредиторської на кінець звітної періоду заборгованості передбачає також її порівняльний аналіз (табл. 3.6).

Результатом такого аналізу може бути виявлення:

- збільшення або зменшення дебіторської заборгованості;
- збільшення або зменшення кредиторської заборгованості.

Як збільшення, так і зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства.

Так, зменшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може статися через погіршення стосунків з клієнтами, тобто через зменшення кількості покупців продукції.

Збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути наслідком неплатоспроможності покупців, що й спостерігається у нашому випадку.

У процесі виробничої діяльності часто трапляються випадки, коли кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську. Деякі економісти-теоретики вважають, що це свідчить про раціональне

використання коштів, оскільки підприємство залучає в оборот більше коштів, ніж відволікає з обороту. Але бухгалтери-практики оцінюють таку ситуацію тільки негативно, оскільки підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості [30].

Таблиця 3.6

### Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості

| Показник                                     | Дебіторська заборгованість | Кредиторська заборгованість | Перевищення заборгованості |               |
|--|----------------------------|-----------------------------|----------------------------|---------------|
|  |                            |                             | дебіторської               | кредиторської |
| 1. Заборгованість за товари, роботи, послуги | 955                        | 2223                        |                            | 1268          |
| 2. За розрахунками з бюджетом                | 0                          | 0                           |                            |               |
| 3. За розрахунками з авансами                | 0                          | 0                           |                            |               |
| 4. За розрахунками з оплати праці            | 0                          | 0                           |                            |               |
| 5. За розрахунками зі страхування            | 0                          | 0                           |                            |               |
| 6. Інші види заборгованості                  | 0                          | 0                           |                            |               |
| <b>Усього</b>                                | <b>955</b>                 | <b>2223</b>                 | <b>-</b>                   | <b>1268</b>   |

Отже, аналізуючи дані дебіторської і кредиторської заборгованості, необхідно вивчити причини виникнення кожного виду заборгованості, виходячи з конкретної виробничої ситуації на підприємстві.

Використання заборгованості — це процес будови їх руху і один з етапів управління, що пов'язаний з обслуговуванням різних операцій. Результативність використання заборгованості пов'язана із спроможністю спричинювати різні вигоди, і доходи і витрати. Менеджмент буде ефективним, якщо у підсумку вигоди будуть перевищувати доходи. Враховуючи це, постає необхідність діагностики та оцінки ефективності заборгованості підприємства, яка ґрунтується на досліджуванні показників, що розкривають співвідношення наслідків до витрат або ресурсів. Саме до даної групи і налужать показники оборотності [77].

Ефективність управління заборгованістю слід розглядати як ситуацію, за якої розмір та співвідношення між дебіторською та кредиторською

заборгованостями, забезпечують оптимізацію діапазонів товарообороту, прибутку та коштів із врахуванням переваг та основних цілей розвитку підприємства. Якщо ліквідність балансу позначається складом активів та їх співвідношенням з пасивами, то ліквідність заборгованості розраховується, переважно, швидкістю та строками її оборотності. Дані показники оцінки належать до групи показників, що розкривають ефективність використання, отже, і управління цими об'єктами [57].

Сукупність показників аналітичної оцінки ефективності управління кредиторською заборгованістю, що пропонується авторами, наведено у табл. 3.7. До неї належать показники швидкості та тривалості обороту загальної суми та окремих видів кредиторської заборгованості [30].

Таблиця 3.7

### Показники оборотності кредиторської заборгованостей

| Формула  | Позначення  |
|--|---|
| 1. Швидкість обороту, обороти  |   |
| $Обкз = СВ / КЗс$  | Обкз — оборотність середньої за період кредиторської заборгованості — КЗс; СВ — собівартість продажу підприємства за відповідний період |
| $Обкзк = СВ / КЗкс$  | Обкзк — оборотність середньої за період комерційної кредиторської заборгованості — КЗкс   |
| $Обкзт = СВ / КЗтс$  | Обкзт — оборотність середньої за період товарної кредиторської заборгованості — КЗтс  |
| 2. Тривалість одного обороту, дні  |   |
| $Ткз = КЗс \times 360 / СВ$  | Ткз — середня тривалість одного обороту кредиторської заборгованості за рік   |
| $Ткзк = КЗкс \times 360 / СВ$  | Ткзк — середня тривалість одного обороту комерційної кредиторської заборгованості за рік  |
| $Ткзт = КЗтс \times 360 / СВ$  | Ткзт — середня тривалість одного обороту товарної кредиторської заборгованості за рік   |
| 3. Тривалість операційного й фінансового циклу, дні                                      |   |
| $Тоц = Ттз + Тдз$  | Тоц — тривалість операційного циклу; Ттз — середня тривалість обороту запасів   |
| $Тфц = Ттз + Тдз - Ткз$  | Тфц — тривалість фінансового циклу  |
| 4. Співвідношення тривалості оборотів дебіторської та кредиторської заборгованостей, од. |   |
| $К_{тз} = Тдз / Ткз;$  | $К_{тзк} = Тдзк / Ткзк;$ $К_{тзт} = Тдзт / Ткзт$  |

Ці показники, з одного боку, характеризують швидкість руху заборгованості — визначають скільки разів за період заборгованість

залучається та повертається підприємством, з іншого боку, визначають їх середній розмір у днях за період або середню тривалість проміжку часу від їх виникнення до погашення — відображають середню кількість днів, потрібних для здійснення платежів кредиторам [57].

У процесі систематизуванні показників оборотності заборгованості доцільно звертати увагу на сумісний їх розмір, а також на товарну та комерційну частки, так як саме вони обслужують основну діяльність підприємств і їх значення найвищі. Товарна складова заборгованості пов'язана із відносинами купівлі продажу продукції, товарів, робіт, послуг товарного характеру. Вона виникає в процесі комерційної діяльності. Комерційна кредиторська заборгованість — це заборгованість за комерційними операціями, що включає в себе товарну кредиторську заборгованість, векселі видані та аванси отримані [77].

Для розрахунку швидкості обороту кредиторської заборгованості використовуються показники собівартості. За відсутності готівкових продажів і закупок сума чистого доходу й собівартості продажу відображає повною мірою розмір обороту заборгованостей [30].

Середні показники оборотності складаються як сукупний результат усіх договірних умов розрахунків з постачальниками, а також виплат за фондом оплати праці та взаємовідносинами з бюджетом. У зв'язку із цим вони можуть бути використані для оцінки впливу на фінансовий стан підприємства умов розрахунків з покупцями й постачальниками [77].

По-друге, вагомою характеристикою ефективності управління заборгованістю є тривалість фінансового та операційного циклів, які відстежують погодженість їх оборотів (табл. 3.7). Їх загальна тривалість і структура пов'язані зі специфікою роботи підприємства. При цьому фінансовий цикл визначається на основі операційного циклу, а його тривалість показує, на який термін слід вкладати кошти у власний оборотний капітал. Прискорення оборотності запасів і дебіторської заборгованості сприяють скороченню потреби в ньому. Так само впливає і одержання

більших відстрочок за кредиторською заборгованістю [77].

По-третє, при оцінці ефективності управління кредиторською заборгованістю з точки зору погодженості їх руху, на наш погляд, важливу роль відіграє коефіцієнт ( $K_{13}$ ), що дозволяє порівняти тривалість періодів їх оборотності. Його динаміка дозволяє встановити тенденції у взаєморозрахунках. Якщо період оборотності дебіторської заборгованості помітно перевищує аналогічний показник кредиторської заборгованості, можуть виникнути складнощі у здійсненні поточних платежів, тобто маємо співвідношення:  $= T_{дз}/T_{кз} > 1$ . Якщо навпаки, оборотність кредиторської заборгованості значно повільніше дебіторської, тобто  $K_3 = T_{дз}/T_{кз} < 1$ , то це в підприємствах, де невисока частка матеріальних запасів, може стати причиною втрати фінансової стійкості в найближчій перспективі [77].

На нашу думку, для підприємств оптової торгівлі цей коефіцієнт повинен максимально наближатися до 1,0, тобто:

$$K_{13} = T_{дз}/T_{кз} \rightarrow 1$$

Якщо співвідношення сум дебіторської й кредиторської заборгованостей підприємства характеризують значною мірою рівень ліквідності та перспективи фінансової стійкості, то співвідношення швидкості їх обороту визначає можливість здійснення платежів, тобто рівень поточної платоспроможності. Управляючи цими співвідношеннями, можна впливати на ці важливі параметри фінансового стану підприємства.

Виходячи зі співвідношення  $ДЗ/КЗ = K_3 * ЧД/СВ$ , з огляду на те, що чистий доход перевищує собівартість на величину доданої вартості або націнку, маємо співвідношення:  $1,2 > ЧД/СВ > 1,0$ . У зв'язку із цим завжди:

$$ДЗ/КЗ > T_{дз}/T_{кз},$$

але ця різниця не може бути істотною й залежить від ефективності закупівельної та цінової політик підприємств.

Проведемо аналіз оборотності кредиторської заборгованості в Ялтушківській ДСС ІБК і ЦБ на основі даних представлених в табл. 3.8.

## Оборотність кредиторської заборгованості в Ялтушківській ДСС

## ІБК і ЦБ

| Показник  | Порядок розрахунку                | 2 015р. | 2 016р. | 2 017р. | Відхилення (+, -) |
|---|-----------------------------------|---------|---------|---------|-------------------|
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт послуг), тис. грн.      | -                                 | 13903   | 17193   | 21823   | 7920              |
| Середня кредиторська заборгованість за рік, тис. грн.                       | -                                 | 2175    | 2145    | 2162    | -13               |
| Оборотність середньої за період кредиторської заборгованості, раз           | $Обкз = \frac{CB}{KЗс}$           | 6,4     | 8,0     | 10,1    | 3,7               |
| Середня тривалість одного обороту кредиторської заборгованості за рік, днів | $Tкз = \frac{KЗс \times 360}{CB}$ | 56,3    | 44,9    | 35,7    | -20,7             |

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує, скільки підприємству потрібно часу для сплати виставлених їм рахунків і розраховується як частка від ділення собівартості реалізації товару на середньорічний розмір кредиторської заборгованості.

Середній термін погашення кредиторської заборгованості розраховується як співвідношення кількості днів у звітному періоді і коефіцієнту оборотності. Його зростання означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства, зниження-зростання купівлі у кредит.

З даних таблиці 3.8 бачимо, що на підприємстві збільшилась ефективність використання кредиторської заборгованості. Свідченням цього є збільшення показника оборотності кредиторської заборгованості (+ 3,7 р.) та зменшення тривалості одного обороту (- 20,7 дн.)

Таким чином, провівши аналіз заборгованості в Ялтушківській ДСС ІБК і ЦБ можна зробити висновок, що на підприємстві спостерігається тенденція до збільшення кредиторської заборгованості, що є негативним фактором. Зокрема збільшується заборгованість за товари роботи, заборгованість за виданими авансами. На підприємстві збільшилась



ефективність використання кредиторської заборгованості. Свідченням цього є збільшення показника оборотності кредиторської заборгованості (+ 3,7 р.) та зменшення тривалості одного обороту (- 20,7 дн.). Звідси пропозиція - поліпшувати розрахункову дисципліну на підприємстві, вживати заходів щодо погашення кредиторської заборгованості.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Проведене дослідження на тему «Облік та аналіз розрахунків з постачальниками та підрядниками: теорія та практика» дозволяє сформулювати наступні висновки:

Дослідження теоретичних аспектів організації обліку і аналізу розрахунків з постачальниками і підрядниками дозволяє зробити висновки, що вони виникають внаслідок договірних відносин, що опосередковують процес придбання. Досить часто під процесом постачання розуміють поставку та заготівлю цінностей. Вони здійснюються як в готівковій, так і безготівковій формах; відносяться до поточних зобов'язань підприємства і оцінюються за сумою погашення, у розмірі недисконтованої суми грошових коштів або їх еквівалентів, що буде сплачена.

Порядок і форми розрахунків між постачальниками та підрядниками визначаються в господарських договорах (безготівкова, готівкова, бартер, закупівля у кредит чи з передплатою). Розрахунки є важливою основою виконання зобов'язань, основною формою реалізації товарно-грошових відносин.

Досліджено, що оцінка зобов'язань відіграє значну роль при формуванні облікової політики підприємства. На сьогодні залишається невирішеним питання методики розрахунку теперішньої вартості для різних видів зобов'язань. Воно потребує подальших досліджень та обговорень. Ми дійшли до висновку про необхідність в подальшому розробки методики розрахунку теперішньої вартості окремо для різних видів зобов'язань та необхідності відображення їх в обліку.

Встановлено, що відображення договірних прав і зобов'язань на позабалансових рахунках обліку має свої особливості і полягає в тому, що вони, як правило не відображуються у фінансовій звітності. Водночас в реальному житті майже не існує підприємств, які б не мали зобов'язань, що підлягають обов'язковому виконанню у майбутньому. Такі обов'язки включають суттєві потенційні вимоги до даного підприємства, що в підсумку

вплине на його майновий стан. Тому фінансові менеджери підприємства також повинні володіти повною інформацією про позабалансові ризики з метою їх подальшого хеджування.

Організація обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками повинна забезпечити: своєчасне документальне оформлення розрахункових операцій та їх реєстрація; виявлення всіх витрат, пов'язаних із заготівлею засобів та предметів праці; визначення фактичної собівартості придбаних засобів та предметів праці; ведення аналітичного і синтетичного обліку розрахунків з постачальниками; своєчасна інвентаризація заборгованості (дебіторської або кредиторської) за розрахунками з постачальниками та підрядниками; своєчасна взаємна звірка заборгованості з постачальниками та підрядниками.

Визначено, що організація первинного обліку на всіх підприємствах відіграє визначальну роль, оскільки у подальшому сприятиме забезпеченню прозорості та достовірної інформації про розрахунки з постачальниками і підрядниками, про стан погашення заборгованості перед ними, а це, в свою чергу буде відображено у фінансовій звітності для внутрішніх і зовнішніх користувачів, використано для аналізу фінансово-господарської діяльності, контролю розрахунків тощо. Організація первинного обліку на підприємстві Ялтушківська ДСС ІБК і ЦБ забезпечує своєчасну, детальну та достовірну інформацію про розрахунки з постачальниками і підрядниками, про стан погашення заборгованості перед ними на підприємстві. Первинні документи на підприємстві, що досліджується, складаються на типових бланках, своєчасно, заповнюються відповідно встановленим вимогам з дотриманням затвердженого графіка документообігу.

В процесі господарської діяльності Ялтушківська ДСС ІБК і ЦБ постійно веде розрахунки з контрагентами, у тому числі і з постачальниками за придбанні у них сировину, матеріали і інші товарно-матеріальні цінності і послуги, які підтверджуються договорами. Наші дослідження практики обліку на підприємстві довели, що Ялтушківська ДСС ІБК і ЦБ ретельно

дотримується вимог законодавства у веденні синтетичного і аналітичного обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками. Підприємством забезпечуються умови, встановлені договорами та угодами з постачальниками і підрядниками. Бухгалтерією здійснюється своєчасна оплата рахунків постачальників і підрядників, контролюється розмір кредиторської заборгованості, проводиться звірка розрахунків з контрагентами та достовірно відображаються операції з постачальниками та підрядниками на бухгалтерських рахунках.

Встановлено, що до розпорядчого документа про організацію та ведення бухгалтерського обліку (облікову політику) необхідно включити наступні положення, які безпосередньо стосуються обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками та кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги: робочий план рахунків з деталізацією управлінських субрахунків рахунку 63 (за видами валюти розрахунків, господарськими сегментами, групами постачальників); посадові інструкції бухгалтера по веденню розрахункових операцій з кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги; реєстри аналітичного обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги; графік документообігу (зокрема в частині розрахункових операцій кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги); затверджений документ щодо термінів зберігання господарських договорів та іншої ділової документації з обліку кредиторської заборгованості; графік проведення інвентаризації та склад ревізійної комісії; положення про ведення претензійно-позовної роботи; - перелік пов'язаних осіб.

Облікова політика підприємства щодо обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги має включати методичні, організаційно-правлінські та податкові аспекти. Зокрема, мають бути розкриті питання ведення обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги підприємства з урахуванням класифікації облікових рахунків, документування, інвентаризації, її розподілу між господарськими

(географічними) сегментами. Особливу увагу слід приділити операціям з постачальниками – пов'язаними особами для обґрунтування суми податкового кредиту з податку на додану вартість та величини витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування.

Облік розрахунків з постачальниками і підрядниками, а також кредиторської заборгованості здійснюється з метою недопущення прострочення термінів платежу та доведення заборгованості до висування штрафних санкцій до підприємства. Організована належним чином система розрахунків повинна достатньою мірою відображати та характеризувати господарську діяльність з необхідною конкретизацією. За умов автоматизації необхідно впровадити низку заходів, які забезпечуватимуть економічну стійкість та конкурентоспроможність підприємства.

Вибір постачальника є одним з найбільш важливих завдань закупівельної логістики. У сучасних умовах вибрати постачальника нелегко. Робота будь-якого підприємства залежить від наявності сировини, матеріалів, товарів і послуг, які поставляють йому інші організації. Жодна організація, підприємство, установа не є самодостатніми. Тому нами пропонується використовувати оптимальний метод вибору постачальника.

Провівши аналіз заборгованості в Ялтушківській ДСС ІБК і ЦБ можна зробити висновок, що на підприємстві спостерігається тенденція до збільшення кредиторської заборгованості, що є негативним фактором. Зокрема збільшується заборгованість за товари роботи, заборгованість за виданими авансами. На підприємстві збільшилась ефективність використання кредиторської заборгованості. Свідченням цього є збільшення показника оборотності кредиторської заборгованості (+ 3,7 р.) та зменшення тривалості одного обороту (- 20,7 дн.). Звідси пропозиція - поліпшувати розрахункову дисципліну на підприємстві, вживати заходів щодо погашення кредиторської заборгованості.

Для ефективного управління кредиторською заборгованістю необхідно: стежити за співвідношенням сум дебіторської та кредиторської

заборгованості; контролювати стан розрахунків за простроченою заборгованістю, своєчасно виявляти неприпустимі суми кредиторської заборгованості та приймати ефективні управлінські рішення щодо її усунення. Керівники підприємств мають змогу різносторонньо досліджувати обсяг своєї кредиторської заборгованості, проте, вони в більшості випадків це ігнорують. Тому рекомендуємо проведення комплексного фінансового аналізу кредиторської заборгованості, адже управління нею потребує зваженого наукового підходу.

За результатами дослідження для поліпшення стану розрахунків з постачальниками запропоновано наступні заходи:

- необхідно стежити за співвідношеннями дебіторської і кредиторської заборгованості: значна перевага дебіторської заборгованості створює погрозу фінансової стійкості підприємства і робить необхідним залучення додаткових засобів; перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською може привести до неплатоспроможності підприємства;

- доцільно постійно контролювати стан розрахунків по простроченій заборгованості;

- при здійсненні оплати за рахунками виникають проблеми контролю за кредиторською заборгованістю за рахунками, з метою їх усунення запропоновано ввести документ - Реєстр до сплати;

- ввести в План рахунків позабалансовий рахунок 10 «Кредиторська заборгованість»;

- з метою оцінювання кредиторської заборгованості, що має сприяти визначенню стану підприємства, рекомендовано здійснювати контроль за кредиторською заборгованістю в розрізі розмірів заборгованості окремих кредиторів за строками погашення боргів за графіком та фактично шляхом створення таблиці та графіка фактичної й запланованої сплати постачальникам.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Беккер Т.В. Облік розрахунків з постачальниками і підрядниками // Молода наука України. Перспективи та пріоритети розвитку науково-практична заочна конференція Київ: 2012 – Том 1 - С. 8-9 .
2. Білик М.Д., Павлонська О.В., Питуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник - 2-ге видання, без змін - К: КНЕУ, 2007 - 592 с.
3. Бондаренко О.М. Проблеми формування облікової політики. Напрями її удосконалення / О.М. Бондаренко, М.П. Білан // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : [зб. наук. праць].–2011. – Вип. 31 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/344>
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. [для студентів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит” ВНЗ] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП “Рута”, 2003. – 726 с.
5. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підруч./ Ф.Ф. Бутинець.– 3-е видання, доп. і перероб. – Житомир: ПП “Рута” 2003. – 444 с.
6. Владика О. Є. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками [Електронний ресурс] / О. Є. Владика // Молодий вчений. - 2016. - № 12.1. - С. 677-681. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2016\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_12)
7. Вовк М.О. Формування елементів облікової політики підприємства щодо звітних сегментів / М.О. Вовк // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 3. – С. 831-834.
8. Гонта А. Договір купівлі-продажу // Все про бухгалтерський облік. - 2011. - №27. - С. 21-24.
9. Господарський процесуальний кодекс: Кодекс України від 06.11.1991 № 1798-ХІІ.
10. Гуріна Г.С. Формування ринкових відносин в Україні / Г.С.

Гуріна. – 2008. – № 6. – С. 34.

11. Гуцаленко Л. В. Марчук У. О. Реалізація контрольної функції обліку в управлінні поточними зобов'язаннями підприємств [Електронний ресурс] / Л. В. Гуцаленко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. - 2015. - Вип. 2(1.1). - С. 43-48. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vanp\\_2015\\_2\(1](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vanp_2015_2(1)

12. Дутова Н. В. Особливості бухгалтерського та податкового обліку факторингових операцій у постачальників [Електронний ресурс] / Н. В. Дутова, М. Д. Михайлова // Економіка і організація управління. - 2017. - Вип. 1. - С. 86-94. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou\\_2017\\_1\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2017_1_11)

13. Експерти: тінізація економіки України набула тотального характеру [Електронний ресурс] // УНІАН економіка: [сайт]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/detail/31208>. – Назва з екрану.

14. Зміни до Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 07.06.2010 N 372.

15. Інструкція про порядок виготовлення, зберігання, застосування єдиної первинної транспортної документації для перевезення вантажів автомобільним транспортом і обліку транспортної роботи: наказ Міністерства статистики України і Міністерства транспорту України від 7 серпня 1996 року № 228/253.

16. Іншына О. Оцінка постачальницького середовища зернового ринку в Україні // Вісник Тернопільського державного економічного університету. 2009. - № 2. – с. 137-145.

17. Журавель Н. О. Використання SWOT-аналізу при визначенні відносин підприємства з постачальниками [Електронний ресурс] / Н. О. Журавель // Управління розвитком . - 2013. - № 12. - С. 123-126.

18. Коблянська І. О. Методика обліку і аудиту розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками [Електронний ресурс] / І. О. Коблянська, Г. Ю. Коблянська, Ж. В. Гребенчук // Modern economics. - 2017. -



№ 3. - С. 78-87. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon\\_2017\\_3\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2017_3_11)

19. Козлова М. О. Оцінка зобов'язань в бухгалтерському обліку [Текст] / М. О. Козлова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2003. – № 4. – С. 121-131. – Серія “Економічні науки”.

20. Кондратюк Д. М. Оптимальний постачальник як чинник конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Д. М. Кондратюк. // Економіка. Управління. Інновації. - 2014. - № 1. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui\\_2014\\_1\\_53.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_1_53.pdf)

21. Корольов В. В. Поняття та склад договірних відносин аграрних суб'єктів: теоретичний аспект / В. В. Корольов // Юриспруденція: теорія і практика. - 2007. - № 11. - С. 15-21.

22. Коршунов Д. Про гарантії постачальника. [Текст] / Д. Коршунов // Стандартизація. Сертифікація. Якість. - 2005. - № 3. - С. 15-16.

23. Курганська Н.М. Оцінка зобов'язань у бухгалтерському обліку / Н.М. Курганська // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". - Суми, 2008. - Вип. 23. - С. 335-339.

24. Мазур В. А. Методика аналізу фінансового стану підприємства відповідно до вимог внутрішніх і зовнішніх користувачів [Електронний ресурс] / В. А. Мазур, О. Ф. Томчук, Ю. Ю. Браніцький // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. - 2017. - № 3. - С. 7-20. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp\\_2017\\_3\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2017_3_3)

25. Малюга Н. М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи / Н. М. Малюга. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 384 с.

26. Матвієць С. Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками // Баланс-Агро. – 2007. – № 1(25). – С. 53-57.

27. Матюха В. І. Актуальні проблеми обліку розрахунків підприємства

з постачальниками та підрядниками [Електронний ресурс] / В. І. Матюха, Г. В. Мисака // Молодий вчений. - 2018. - № 1(2). - С. 930-932. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2018\\_1\(2\)\\_\\_87](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_1(2)__87)

28. Методичні рекомендації щодо застосування реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств: Наказ Мінагрополітики України від 04.06.2009 р. №390.

29. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).

30. Мулик Т. О. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник /Т. О. Мулик, О. А. Материнська, О. Л. Пльонсак. – Київ: Центр учбової літератури, 2017. – 288 с.

31. Мушинський В.В. Формування облікової політики щодо виконання та зміни зобов'язань підприємства з урахуванням інтересів користувачів / В.В. Мушинський // Зимові читання, присвячені видатним вченим в галузі бухгалтерського обліку, аналізу і контролю : збірник тез Одинадцятої Всеукраїнської наукової Internet-конференції ЖДТУ. – 2013. – С. 76-78 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/5456/1/76.pdf>

32. Нашкерська Г. В. Особливості визнання та оцінювання умовних зобов'язань / Г. В. Нашкерська // Регіональна економіка. - 2008. - № 4. - С. 141-150

33. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства Фінансів України № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

34. Орлов І. В. Розрахунки підприємств за операціями придбання: економіко-правовий зміст / І. В. Орлов // Економіка промисловості. - 2010. - № 4. - С. 156-168. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr\\_2010\\_4\\_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2010_4_27).

35. Орлов І.В. Місце та роль обліку зобов'язань в історії бухгалтерської думки // Міжнародний збірник наукових праць. – випуск - № 3(15). – С. 201-

36. Осовська Г.В. Економічний словник / Осовська Г.В., Юшкевич О.О. Завадський Й.С. – К. :Кондор, 2009. – 358 с.

37. Панченко О. М. Формування облікової політики підприємства щодо кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги / О. М. Панченко, К. Р. Савченко // Сталий розвиток економіки. - 2015. - № 4. - С. 163-169. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre\\_2015\\_4\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_4_25).

38. Петрук О.М. Бухгалтерський облік договірних зобов'язань і прав: Навч. пос. О. М. Петрук - Житомир: ЖІТІ, 2009. - 186 с.

39. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Мінфіну України від 30.11.99 р. № 291.

40. Платіжні системи: навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти / В.А. Ющенко, А.С. Савченко, С.Л. Цокол та інші - К.: Либідь, 1998. - 416 с.

41. Плахтій Т. Ф. Розвиток системи менеджменту якості обліку [Електронний ресурс] / Т. Ф. Плахтій // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. - 2017. - Вип. 2. - С. 67-73. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo\\_2017\\_2\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2017_2_15)

42. Побережець О. В. Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками [Електронний ресурс] / О. В. Побережець, В. І. Кравченко // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2017. - Т. 22, Вип. 4. - С. 138-141. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu\\_econ\\_2017\\_22\\_4\\_31](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2017_22_4_31)

43. Погрібна О. П. Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками запасів на агропромислових підприємствах [Електронний ресурс] / О. П. Погрібна, В. В. Матвєєва-Алексєєва // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) . - 2013. - № 1(3). - С. 186-192.

44. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-

VI // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

45. Подолянчук О. А. Діяльність суб'єктів малого підприємництва: нормативно-правовий аспект [Електронний ресурс] / О. А. Подолянчук // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. - 2017. - № 5. - С. 51-60..

46. Подолянчук О. А. Кредиторська заборгованість як специфічне джерело формування капіталу підприємства [Електронний ресурс] / О. А. Подолянчук, В. М. Чорна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2011. - Вип. 3. - С. 193-197. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei\\_2011\\_3\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2011_3_35)

47. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Мінфіну України від 08.10.99 N 237.

48. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: Наказ Мінфіну України від 31.01.2000 р. № 20.

49. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999р. №290.

50. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999р. №318.

51. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» [Текст], затверджено наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 № 193.

52. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.06.2001 р. № 303 [Електронний ресурс] / <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0539-01>.

53. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність за сегментами»: наказ Міністерства фінансів України від 19.05.2005 № 412 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0621-05>.

54. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 „Запаси”: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. №246.

55. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: наказ Мінфіну від 24.05.95 р. № 88.

56. Потапова Н. А. Оцінка рентабельності підприємств при формуванні ланцюга постачання продукції АПК [Електронний ресурс] / Н. А. Потапова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) . - 2013. - № 2(2). - С. 190-202.

57. Попович О.В. Аналіз поточної кредиторської заборгованості на ПАТ «Спец-Авіа» за 20114-2016 роки /Попович О.В., Соловей К.В.// Молодий вчений. - № 3 (55) . - 2018. – с.370-373.

58. Правдюк М. В. Стан аналітичного забезпечення управління аграрними підприємствами Вінницької області [Електронний ресурс] / М. В. Правдюк // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. - 2017. - № 11. - С. 44-56. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp\\_2017\\_11\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2017_11_6)

59. Правдюк Н. Л. Облікова концепція товарно-матеріальних цінностей в умовах постіндустріальної економіки [Електронний ресурс] / Н. Л. Правдюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2017. - № 2. - С. 21-30. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu\\_econ\\_2017\\_2\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2017_2_6)

60. Правдюк Н. Л. Необхідність оцінки якості фінансової звітності [Електронний ресурс] / Н. Л. Правдюк, Т. Ф. Плахтій // Облік і фінанси. - 2017. - № 3. - С. 52-58..

61. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999р. № 996–XIV (зі змінами і доповненнями від 07.07.2011р. №3614-VI).— режим доступу.: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

62. Про внесення змін до Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах:

Постанова Правління Національного банку України від 16 травня 2011 р. № 145.

63. Про затвердження Інструкції про порядок реєстрації виданих, повернутих і використаних довіреностей на одержання цінностей : наказ Мінфіну України від 16.05.96 р. № 99.

64. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 №433.

65. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України: Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 року № 635.

66. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України 07.02.2013 № 73.

67. Про затвердження Положення про вимоги до стандартної (типової) форми виготовлення вексельних бланків: рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 22.11.01 р. № 338.

68. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики: [монографія] / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. - Тернопіль : Карт-бланш, 2010. - 260 с.

69. Ревизюк І. М. Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками [Електронний ресурс] / І. М. Ревизюк, Є. В. Калюга // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси . - 2013. - Вип. 10(4). - С. 185-190.

70. Рибіна Л.А. Роль безготівкових розрахунків в поліпшенні фінансового становища підприємств Л.А. Рибіна // Вісник Сумського сільськогосподарського інституту. Науково-методичний журнал. Вип.1. - 2012. - С.155-157.

71. Сопко В., Завгородній В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. — К.: КНЕУ, 2000. — 260 с.

72. Сторожук Т.М. Елементи облікової політики підприємства щодо зобов'язань / Т.М.Сторожук // Збірник наукових праць Ірпінської фінансово-юридичної академії (економіка, право). – 2013. – Вип. 2. – С. 66-71.

73. Строкович Г. В. Принципи взаємодії підприємства з постачальниками та покупцями [Електронний ресурс] / Г. В. Строкович // Економічний часопис-XXI . - 2013. - № 9-10(1). - С. 64-66.

74. Сук Л. Облік зобов'язань за розрахунками з постачальниками та з учасниками / Л.Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. - 2010. - №20. - С.31-39.

75. Сук Л. Облік розрахунків за претензіями та за іншими операціями [Текст] / Л. Сук, П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. - 2010. - № 24. - С. 40-44.

76. Токунова А. Факторинг та система матеріально-технічного постачання [Текст] / А. Току-нова // Підприємництво, господарство і право. - 2011. - № 3. - С. 148-151

77. Томчук О. Ф. Аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства [Електронний ресурс] / О. Ф. Томчук // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. Серія : Економічні науки. - 2016. - Т. 18, № 2. - С. 160-164. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/smlnues\\_2016\\_18\\_2\\_33](http://nbuv.gov.ua/UJRN/smlnues_2016_18_2_33)

78. Томчук О.Ф. Інформаційне забезпечення SWOT-аналізу [Електронний ресурс] / О. Томчук // Економічний аналіз. - 2013. - Т. 12(4). - С. 255-258. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/escan\\_2013\\_12\(4\)\\_57](http://nbuv.gov.ua/UJRN/escan_2013_12(4)_57)

79. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] ; частина I / Ю. М. Тютюнник ; [2-ге вид., перероб. і доп.] – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 358 с.

80. Фінансовий менеджмент: навч.пос.: / за ред. проф. Г.Г. Кірейцева. - Київ: ЦУЛ, 2010. - 496 с.

81. Хаврук В. О. Основні аспекти якості ланцюга постачання

[Електронний ресурс] / В. О. Хаврук // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія . - 2012. - Вип. 9. - С. 223-228.

82. Цивільний кодекс України: Кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV.

83. Чубенко О. В. Аналіз кредиторської заборгованості [Електронний ресурс] / О. В. Чубенко // Економіка/Фінансові відносини. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com/Economics.htm>.

84. Шевчук О.А. Аспекти бухгалтерського та податкового обліку безготівкових розрахунків // Фінанси України. - 2011. - №2. - С. 69-76.

85. Шевчук С. Визнання та оцінка зобов'язань у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності [Текст] / С. Шевчук // Бухгалтерський облік і аудит. - 2009. - № 6. - С. 18-23

86. Шемаєва Л.Г. Управління стратегічною взаємодією підприємств з постачальниками / Л.Г. Шемаєва // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 277-278.