

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА
КАФЕДРА ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Організація обліку розрахунків з постачальниками і покупцями на підприємстві та шляхи їх вдосконалення

Кваліфікаційна робота (проект)

на здобуття ступеня вищої освіти “магістр”

Виконала: студентка 2М курсу 231
групи
Спеціальності 071 Облік і
оподаткування
Освітньо-професійної (наукової)
програми Облік і оподаткування
Фурса Єлизавета Олегівна

Керівник д.е.н. професор Мохненко
Андрій Сергійович
Рецензент д.е.н. професорка Тюхтенко
Наталя Анатоліївна

ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. Теоретичні основи обліку розрахунків з постачальниками і покупцями	5
1.1. Економіко-правова сутність і завдання обліку розрахунків з постачальниками і покупцями	5
1.2. Методичні основи організації обліку розрахунків з постачальниками і покупцями	11
1.3. Інформаційне забезпечення та завдання аналізу розрахунків з постачальниками і покупцями	17
1.4. Зарубіжний досвід обліку розрахунків	23
РОЗДІЛ 2. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства	27
2.1. Організаційна характеристика підприємства	27
2.2. Аналіз економічних і фінансових показників	29
2.3. Облік розрахунків з постачальниками і покупцями	34
РОЗДІЛ 3. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками і покупцями на підприємстві	44
3.1. Аналіз і управління заборгованістю по розрахунках з постачальниками і покупцями	44
3.2. Вдосконалення організації обліку, контролю і аналізу розрахункових операцій	51
ВИСНОВКИ	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	60

ВСТУП

Актуальність теми. Підвищення ефективності сільського господарства потребує розширення зв'язків між підприємством та постачальниками і покупцями. Велику роль у цьому відіграє облік, за допомогою якого здійснюється контроль за раціональним використанням матеріальних ресурсів та забезпечується інформація для прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності підприємства. Дотримання єдиної методології, достовірне відображення показників та надання точної і правдивої інформації управлінському персоналу й визначило актуальність обраної теми.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Кваліфікаційна робота виконана у межах ініціативної науково-дослідної теми кафедри економіки, фінансів і підприємництва "Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможного розвитку підприємств регіону" (державний реєстраційний номер 0117U003286). У рамках даної теми автором розроблені заходи щодо вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками і покупцями на підприємстві.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні пропозицій щодо удосконалення обліку розрахунків з постачальниками і покупцями на підприємстві.

Для досягнення поставленої мети передбачене вирішення наступних **завдань**:

- розкрити сутність розрахункових операцій та обґрунтувати законодавче і організаційне забезпечення обліку зобов'язань;
- визначити вибір найприйнятніших форм безготівкових розрахунків в сучасних умовах господарювання;
- здійснити аналіз ефективності господарювання та фінансового стану досліджуваного підприємства;
- дослідити особливості організації обліку бухгалтерського обліку і

контролю розрахунків з постачальниками і покупцями на підприємстві та їх вплив на показники внутрішньої звітності;

– визначити напрямки удосконалення організації і методики обліку, контролю і аналізу розрахунків з постачальниками і покупцями.

Об'єктом дослідження є процеси удосконалення обліку розрахунків з постачальниками і покупцями на підприємстві.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти пошуку шляхів удосконалення обліку розрахунків з постачальниками і покупцями на підприємстві.

Методи дослідження. У роботі використовувались такі методи дослідження, як системний аналіз – для розчленування і деталізації об'єкта дослідження на важливі окремі складові елементи; синтез – для узагальнення різних аспектів аналізу; абстрагування – для формування узагальнених висновків на основі системного аналізу і синтезу теорій і практики; порівняння – для зіставлення даних у динаміці; групування – для визначення залежності показників одне від одного.

Наукова новизна дослідження полягає у комплексному системному обґрунтуванні теоретичних і практичних положень і рекомендацій, спрямованих на удосконалення обліку розрахунків з постачальниками і покупцями на підприємстві.

Практичне значення одержаних результатів полягає в можливості використання їх на підприємстві в сучасних умовах господарювання.

Апробація результатів роботи. Основні положення і результати наукових досліджень, що містяться у роботі, оприлюднені автором на всеукраїнській науково-практичній Інтернет-конференції "Актуальні процеси економічного розвитку в сучасних умовах" та на міжнародній науково-практичній конференції "Проблеми і тенденції розвитку сучасної економіки в умовах інтеграційних процесів: теоретичні та практичні аспекти".

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З

ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПОКУПЦЯМИ

1.1. Економіко-правова сутність і завдання обліку розрахунків з постачальниками і покупцями

"Встановлення господарських відносин суб'єкта підприємницької діяльності з іншими фізичними та юридичними особами передбачає виникнення між ними певних прав та зобов'язань. Під зобов'язаннями сторін у цивільному законодавстві розуміють усі дії, які кожна зі сторін договору повинна здійснити на користь іншої сторони і які обумовлені договором, адміністративними актами, юридичними вчинками та іншими підставами, що не суперечать законодавству" [7, С. 27].

На відміну від цього, у бухгалтерському обліку підприємства зобов'язання виникають не в момент укладення договору, а після здійснення однією зі сторін передбачених у ньому дій (або бездіяльності), внаслідок яких виникає заборгованість однієї сторони перед іншою.

"Виникнення заборгованості пов'язано з тим, що одночасне виконання обома сторонами зустрічних зобов'язань за договором відбувається дуже рідко. Як правило, спочатку свої зобов'язання виконує одна зі сторін, внаслідок чого у неї виникає право вимагати компенсації за заборгованістю, а з іншої сторони — обов'язок оплатити цю заборгованість. Тобто у бухгалтерському обліку у першої сторони в складі господарських засобів виникає актив у вигляді дебіторської заборгованості, а з іншої сторони виникає зобов'язання перед кредитором погасити цю заборгованість, яка називається кредиторською заборгованістю" [4, С. 123].

Тому правильна організація розрахунків потребує суворого

дотримання фінансової дисципліни, власної оплати боргів по зобов'язаннях і забезпечення своєчасного одержання коштів за реалізовану продукцію та надані послуги.

Затримання оплати за одержані матеріальні цінності або несвоєчасне надходження коштів за реалізовану продукцію та надані послуги призводить до фінансових труднощів у веденні господарства.

Дебіторська заборгованість спричиняє вилучення коштів з обороту підприємств, що негативно позначається на їх фінансовому стані, а несвоєчасна оплата боргів і зобов'язань веде до залучення в оборот коштів, які належать іншим підприємствам.

"Завданнями бухгалтерського обліку і контролю розрахункових операцій є:

- дотримання встановлених правил розрахункових відносин;
 - своєчасне документальне оформлення розрахункових операцій;
 - своєчасне і достовірне ведення аналітичного і синтетичного обліку розрахунків;
 - своєчасне відображення розрахункових операцій у податковому обліку;
 - своєчасне взаємне звіряння розрахунків з дебіторами і кредиторами" [4, С. 129];
- "- недопущення нереальної дебіторської і кредиторської заборгованості.
- недопустимість порушення термінів позикової давності по вилученню дебіторської заборгованості;
 - недопустимість порушень термінів оплати нерезидентами експортного товару і термінів отримання оплаченого імпортного товару, а також термінів отримання імпортного товару по товарообмінним операціям;
 - своєчасне і якісне проведення річної інвентаризації розрахунків з постачальниками" [4, С. 129].

Реалізацією продукції завершується процес кругообігу оборотних засобів підприємства і створюється можливість відновити цикл виробництва, використовуючи виручку від реалізації продукції для придбання нових виробничих запасів (предметів праці), для оплати праці робітників, розрахунків з постачальниками, бюджетом по податках та обов'язкових платежах, органами соціального і пенсійного страхування, банками по кредитах та інше.

В результаті реалізації продукції (робіт, послуг) підприємство повинно не тільки відшкодувати витрати на її виробництво і збут, але мати ще й прибуток.

Для повного обстеження поняття реалізаційного доходу потрібно визнати його суть і момент визнання. Своєчасність відображення доходу від реалізації продукції визначається моментом реалізації. Моментом реалізації вважається дата відвантаження, передачі продукції та подання в банк платіжних документів або дата зарахування на поточний рахунок платежу від покупця. Момент реалізації визначається обліковою політикою суб'єкта господарювання.

"Обсяг реалізації продукції, робіт, послуг характеризує ступінь участі підприємства в розширеному відтворенні і задоволенні визначених потреб народного господарства. Він впливає на результати фінансово-господарської діяльності, показники оборотності оборотних засобів, прибутку і рентабельності" [8, С. 54].

"Здійснюючи свою виробничо-господарську діяльність, підприємства вступають у розрахункові відносини з іншими підприємствами, організаціями, установами і фізичними особами. Ці розрахунки пов'язані із формуванням основних і оборотних засобів, реалізацією виробленої продукції і наданням послуг, розподілом прибутку, розрахунками із фінансовими органами, органами соціального страхування. Крім того, господарства можуть вступати у розрахункові взаємовідносини з окремими особами" [3, С. 123].

Правильна організація розрахунків потребує суворого дотримання фінансової дисципліни, вчасної сплати боргів по зобов'язаннях і забезпечення своєчасного одержання коштів за реалізовану продукцію та надані послуги.

Затримка оплати за одержані матеріальні цінності або несвоєчасне надходження коштів за реалізовану продукцію та надані послуги призводить до фінансових труднощів у веденні господарства.

"Дебіторська заборгованість разом з виробничими запасами найчастіше складає значну частку в структурі активу балансу підприємства. Створення великих обсягів дебіторської заборгованості викликає низьку платоспроможність підприємства. Для проведення розрахунків по зобов'язаннях підприємству доводиться перетворювати високоліквідні активи на грошові кошти, у протилежному випадку йому загрожує банкрутство" [5, С. 44].

"Методичні засади бухгалтерського обліку розрахунків з дебіторами визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" (П(С)БО 10). Стандарт визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності підприємств незалежно від форм власності" [11, С. 13]. Терміни, що використовуються у положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, мають таке значення:

"Безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності.

Дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошей, їх еквівалентів або інших активів.

Дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату" [11, С. 23].

"Довгострокова дебіторська заборгованість — сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу.

Поточна дебіторська заборгованість — сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Сумнівний борг — поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником.

Чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості — сума поточної заборгованості за товари, роботи, послуги з вирахуванням резерву сумнівних боргів" [11, С. 23].

Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума.

"Важливим питанням обліку дебіторської заборгованості є її оцінка. Методи оцінки дебіторської заборгованості повинні забезпечити дотримання викладеного у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV одного з основних принципів фінансової звітності — обачності, згідно з яким сума оцінки активів і доходів підприємства не повинна бути завищена. П(С)БО 10 визначені методи оцінки дебіторської заборгованості на етапах зарахування її на баланс, при відображенні у фінансовій звітності на дату балансу і при списанні з балансу як безнадійної" [6, С. 43].

"Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю" [3, С. 122].

Дебіторська заборгованість включає всі вимоги підприємства до інших юридичних і фізичних осіб щодо грошей, товарів чи

послуг.

"Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність одержання підприємством майбутніх економічних вигід, та її сума може бути достовірно визначена" [3, С. 121].

"Майбутня економічна вигода – це потенціал, який може (прямо або непрямо) сприяти надходженню грошових коштів та їх еквівалентів на підприємство" [3, С. 121].

Одним із завдань організації бухгалтерського обліку розрахунків з дебіторами є правильний вибір ознак класифікації дебіторської заборгованості, що повинні відповідати діючому законодавству. Відповідно до П(С)БО 10 дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову та поточну. При віднесенні заборгованості до поточної або довгострокової до уваги береться не загальний очікуваний строк оплати згідно з договором, а очікуваний строк до погашення, який залишився з дати балансу.

"Поточна дебіторська заборгованість виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу" [3, С. 122].

"Розглядаючи оцінку дебіторської заборгованості, зазначимо, що наприкінці не всі борги дебіторів повертаються підприємству. Тому у підприємства завжди є сумніви у повному погашенні наявної у нього на балансі дебіторської заборгованості. Відмовитися від продажу продукції в кредит продавець, як правило, не може, оскільки він зацікавлений негайно продати вироблену їм продукцію і за рахунок цього збільшити свій дохід. З урахуванням наведеної обставини Стандартом 10 за поточною дебіторською заборгованістю за продукцію передбачено створювати резерв сумнівних боргів як частину загальної суми такої заборгованості, щодо якої існує невпевненість у її погашенні боржниками" [3, С. 122].

1.2. Методичні основи організації обліку розрахунків з постачальниками і покупцями

Значна кількість підприємств купують товари та послуги в кредит без складання формальної кредитної угоди. Такі операції призводять до виникнення заборгованості, відомої як кредиторська. В бухгалтерському балансі кредиторська заборгованість відображається як рахунки до сплати.

"Купівля в кредит – це придбання товарів з відстроченням платежу. Закупівля як у зовнішній, так і внутрішній торгівлі – це придбання товарів, послуг за дорученням замовника або з метою продажу" [7, С. 11].

"Закупівля необхідних виробничих запасів і товарів може здійснюватися наступними способами:

- безпосередньо конкретним підприємством;
- через агентів, які купують за свій рахунок чи від імені підприємства;
- через закупівельні бази, які утворені кількома підприємствами" [7, С. 13].

"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, газу, пари тощо), виконують роботи (поточний і капітальний ремонт основних засобів тощо).

Підрядники – спеціалізовані підприємства або фізичні особи, які виконують будівельно-монтажні роботи при спорудженні об'єктів на підставі договорів підряду на капітальне будівництво" [7, С. 17].

З метою зменшення ризику і підвищення надійності поставок при виборі постачальника потрібно враховувати наступне:

- "- цінову конкурентоспроможність (включаючи витрати на

зберігання, транспортування і страхування);

- умови платежу;
- гарантійні строки;
- ремонт і післяпродажне обслуговування;
- відповідність продукції постачальника стандартам якості;
- можливість закупок безпосередньо у виробників або оптовиків;
- географічне місце розташування;
- основні види діяльності та фінансовий стан;
- виробничу потужність та обсяги випуску продукції за останні роки" [7, С. 27].

Порядок та форми розрахунків між постачальником та покупцем визначаються в господарських договорах. Це найбільш розповсюджена і важлива основа виникнення зобов'язань, основна форма реалізації товарно-грошових відносин в ринковій економіці.

В діяльності підприємств основним документом, що регламентує взаємовідносини між господарюючими суб'єктами, є договір купівлі-продажу, в якому визначається вид операції за угодою, об'єкт операції, базисні умови поставки, кількість, ціна товару, строки поставки, порядок розрахунків. Базисні умови поставки включають: упаковку і маркування товарів, навантаження в транспортні засоби, доставку до основного перевізника, страхування вантажу, навантаження в основний транспорт, його оплату, вивантаження на склад підприємства. Ці умови називаються базисними, тому що встановлюють базис (основу) договору, в залежності від того, будуть включатися витрати по доставці і страхуванню в ціну товару повністю, частково або не включатися зовсім. Якщо базисні умови припускають поставку продукції на склад покупця, в ціну контракту включають транспортні витрати, витрати по страхуванню вантажу та інші. При продажу продукції (товарів) зі складу підприємства-виробника (продавця) ціна контракту може бути доведена

до відпускної вартості продукції чи включена лише вартість завантаження.

Якщо при заключенні договору (контракту) визначення твердої ціни затруднено, сторони можуть використовувати коливаючу ціну. В цьому випадку в договорі передбачається вихідна (базисна) ціна, яка протягом терміну виконання договору може змінюватися за згодою постачальника і покупця при зміні ціноутворюючих елементів.

"Порядок розрахунку між постачальником і підприємством-покупцем багато в чому залежить від визначення форми безготівкових розрахунків. Так, при використанні фіксованих цін для підприємства-постачальника найбільш вигідною є попередня оплата (яка неможлива при коливаючих цінах), а для покупця – розрахунки платіжними дорученнями після отримання продукції. Найбільш прийнятним для обох сторін може бути варіант розрахунків за допомогою акредитива. В договорі передбачається також відповідальність сторін за недотримання договірних зобов'язань" [3, С. 122].

В окремих випадках, наприклад при разових поставках, а також поставках такої продукції, по якій не потрібно погодження специфікації по асортименту, постачальники і покупці оформлюють свої господарські взаємовідносини угодами (замовленнями), які представляють собою спрощену форму договору.

"Якщо умовами договору не передбачені ці терміни, тоді відлік терміну позовної давності починається з:

а) дати надходження коштів на поточний рахунок підприємства-продавця (якщо товари замовникові не відвантажені, роботи не виконані);

б) дати відвантаження підприємством-постачальником продукції, надання послуг (якщо оплата від замовника (покупця) не надходила);

в) дати оприбуткування товарно-матеріальних цінностей підприємством-покупцем або відображення в бухгалтерському обліку

виконаних робіт, наданих послуг підприємством-замовником (якщо оплата не здійснена)" [5, С. 203].

"Існують і скорочені терміни позовної давності (до шести місяців), зокрема за позовами:

- а) про недостачу проданих речей;
- б) про оплату продукції низької якості;
- в) про виявлені недоліки в роботі, виконаній за договором підряду;
- г) про недоліки в роботі, виконаній за договором побутового замовлення" [5, С. 203].

Закінчення терміну позовної давності до пред'явлення позову є підставою для відмови у позові.

Наявність дебіторської заборгованості свідчить про вилучення коштів з обороту підприємства. Вона виникає з вини покупців і замовників за відвантажену їм продукцію, виконані роботи (надані послуги).

У момент визнання арбітражним судом підприємства банкрутом термін позовної давності по дебіторській заборгованості вважається таким, що минув.

"Бухгалтерський облік розрахунків з дебіторами ведеться на таких рахунках:

- 16 «Довгострокова дебіторська заборгованість»;
- 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками»;
- 37 «Розрахунки з різними дебіторами»;
- 38 «Резерв сумнівних боргів»" [35, С. 78].

Розрахункові документи приймаються банком до виконання тільки у межах коштів, наявних на рахунку клієнта. Кошти з рахунків клієнтів банку списують тільки за дорученням власників рахунків або за розпорядженням стягувачів.

"Безготівкові розрахунки здійснюються з використанням установлених форм розрахункових документів:

- платіжних доручень;
- платіжних вимог-доручень;
- чеків;
- акредитивів;
- векселів;
- платіжних вимог;
- інкасових доручень (розпоряджень)" [35, С. 79].

Кожен з документів заповнюється відповідним чином і засвідчується підписами і печаткою.

Розрахунки платіжними дорученнями є однією з найпоширеніших форм розрахунків. Платіжне доручення – це письмове розпорядження власника рахунку (платника) обслуговуючому банку перерахувати визначену суму грошей з його рахунку на рахунок отримувача коштів в тій же або іншій установі банку. З допомогою платіжних доручень здійснюють розрахунки по платежах товарного і нетоварного характеру: за відвантаженою продукцією (виконані роботи і послуги); в порядку попередніх платежів; для завершення розрахунків по актах звірки взаємної заборгованості підприємств; по розрахунках з бюджетом по податках та платежах; з Пенсійним фондом, фондом соціального страхування. Платіжне доручення приймається банком до виконання протягом 10 календарних днів з дня його виписки. В окремих випадках можуть використовувати інкасові платіжні доручення на безспірне списання коштів з поточного рахунку підприємства без його згоди (стягнення недоплат в бюджет).

"Платіжна вимога-доручення – це комбінований розрахунковий документ, що з одного боку містить вимогу постачальника до покупця (платника) оплатити вартість доставлених йому за угодою товарно-матеріальних цінностей (робіт, послуг); з іншого – доручення платника своєму банку перерахувати належну постачальнику суму. Доставку вимог-доручень до платника може здійснювати банк одержувача через

банк платника на договірних умовах, або воно може бути передане в комплекті з розрахунковими і відвантажувальними документами на поставлену продукцію, виконані роботи, надані послуги" [3, С. 345].

"Платіжні вимоги – використовують у випадках, передбачених діючим законодавством та нормативними актами НБУ, в разі здійснення примусового списання (стягнення) коштів, а саме: на підставі виконавчих документів, установлених законами України, рішень податкових органів та визнаних претензій" [3, С. 347].

Акредитиви можуть відкриватися як за рахунок власних коштів (покритий акредитив), так і за рахунок кредитів банку (непокритий акредитив) і призначені для розрахунків тільки з одним постачальником. Вони можуть бути відзивні і безвідзивні. Строк дії акредитива встановлюється покупцем в межах 15 днів з дня відкриття (не враховуючи нормативний строк проходження документів спецзв'язком між банками). Керівник установи банка-емітента має право продовжити термін дії акредитива на 10 днів, якщо це викликане змінами умов поставки і відвантаження продукції.

Таким чином, депонування грошових коштів в обслуговуючому постачальника банку гарантує своєчасну оплату рахунків постачальника за відвантажені товарно-матеріальні цінності (виконані роботи, надані послуги). Рахунки постачальника з виставленого акредитива оплачуються банком лише при наявності реєстра рахунків, відвантажувальних та інших передбачених умовами акредитива документів. Якщо умовами акредитиву передбачено акцепт уповноваженого покупця, то банк перевіряє наявність акцептного надпису (надписаної уповноваженим покупця з вказанням дати акцепту), відповідність підписів уповноваженої посадової особи наданому їм зразку.

Реєстри рахунків, без вказаних в них дати відвантаження, номерів і дати приймально-здавальних документів і виду транспорту, яким

відправлено вантаж при прийманні товару представником підприємства (покупця) на місці у постачальника, банком до виконання не приймаються. Виплати з акредитиву готівкою не дозволяється. По закінченні терміну акредитив закривається, а невикористаний залишок коштів перераховується на поточний рахунок покупця або звертається на погашення банківського кредита. Закриття акредитива в банку постачальника може проводитися також по заяві постачальника про відмову в подальшому використанні акредитиву до закінчення терміну, а також по заяві покупця про відзив акредитива.

Чеки застосовуються для здійснення розрахунків в безготівковій формі між юридичними особами, а також юридичними і фізичними особами з метою скорочення розрахунків готівкою за отримані товари, виконані роботи і надані послуги. У практиці підприємств застосовуються грошові чеки для отримання готівки у касу з поточного рахунку. Чекові книжки видаються установами банків при умові перерахування підприємством (власником) відповідної суми з його рахунку на спеціальний рахунок в банку (в порядку депонування, резервування коштів для оплати в подальшому розрахункових чеків, що надходять). Тому одночасно із заявою на отримання чекової книжки підприємство надає банку платника доручення на депонування ліміту.

1.3. Інформаційне забезпечення та завдання аналізу розрахунків з постачальниками і покупцями

Науково обґрунтоване управління будь-яким підприємством та окремими його підрозділами неможливе без глибокого знання економіки виробництва. Потрібно знати стан господарства, яким управляють, тенденції його розвитку. Для цього проводять всебічний, глибокий і систематичний аналіз інформації про процеси та явища, які спостерігаються на підприємстві. Це стосується і аналізу розрахункових

операцій" [10, С. 55].

На окремих стадіях управління сільськогосподарським підприємством, його підрозділом за допомогою економічного аналізу вирішуються різні завдання.

"Можна виділити такі особливо важливі стадії управління виробництвом, на яких прийняття управлінських рішень зумовлює необхідність у проведенні аналізу господарської діяльності:

- 1) розробка, обґрунтування і прийняття планів підприємства;
- 2) організація виробництва і оперативне управління ходом виконання намічених планів;
- 3) підсумкова (по закінченні року) оцінка досягнутих результатів" [10, С. 53].

На першій стадії управління вивчають всі сторони економіки господарства, його ресурси і можливості дальшого розвитку, виявляють внутрішні резерви для їх використання в майбутньому періоді.

"Планування являє собою початковий найважливіший етап опрацювання і прийняття рішень в управлінні виробництвом. Планові управлінські рішення відображають програмні перспективні і поточні організаційно-господарські завдання, визначаючи головний напрям і основні параметри господарської діяльності підприємства. Вони впливають на економіку господарства протягом тривалого часу, тому зміст цих рішень на стадії планування та їхня обґрунтованість найбільшою мірою визначають результати господарювання" [10, С. 51].

В основі об'єктивної оцінки господарської діяльності лежать показники, які характеризують обсяг виробництва валової і товарної продукції, рівень рентабельності та прибуток господарства. Фінансові результати залежать не лише від внутрішньогосподарських факторів, на них також впливають взаємовідносини господарств з державою та з іншими підприємствами і організаціями.

На другій стадії управління забезпечується виконання поточних

планів підприємства, його підрозділів або інших виробничих формувань. Досконале управління господарством потребує належного поточного контролю виробничої діяльності, який проводять за допомогою аналізу виконання планів господарства.

Такий аналіз здійснюють систематично протягом року. Аналізують всі сторони виробничо-фінансової діяльності господарства та його структурних виробничих підрозділів. Систематичний аналіз виконання планових завдань являє собою ефективний засіб контролю виробництва лише тоді, коли його результати враховуються в оперативному управлінні господарством при підбиванні підсумків роботи та визначенні матеріального і морального стимулювання госпрозрахункових підрозділів, працівників тощо.

Важливу інформацію для управління отримують при остаточному аналізі виконання економічного і соціального розвитку підприємства по закінченні року. Річний аналіз передбачає проведення всебічної та об'єктивної оцінки кінцевих результатів діяльності підприємства в цілому і його виробничих підрозділів. При цьому виявляють недоліки у роботі за минулий рік. Остаточний аналіз по закінченні року втрачає характер оперативного контролю, однак його аналітичні результати можуть бути використані для поліпшення господарської діяльності в майбутньому періоді.

Зважаючи на завдання і мету, якої прагнуть досягнути при управлінні на різних його етапах, можна сформулювати основне завдання аналізу, яке полягає у виявленні резервів підвищення ефективності господарської діяльності порівняно з досягнутим рівнем, збільшення обсягу продукції та підвищення її якості, поліпшення використання виробничих ресурсів і зниження собівартості продукції, підвищення рентабельності і збільшення прибутку господарства.

"При економічному аналізі вирішується ряд окремих завдань:

- проведення всебічної оцінки досягнутого рівня і здійснення

планів господарської діяльності підприємством у цілому та його структурними підрозділами;

- визначення базових показників планування виробничо-фінансової діяльності підрозділів і підприємства на наступний період;
- здійснення контролю за ходом здійснення планів, а також за виконанням намічених заходів;
- виявлення і вимірювання впливу різних факторів на показники господарської діяльності підприємства, що аналізується, вивчення причин відхилення показників" [5, С. 203].

"• виявлення додаткових резервів господарської діяльності, не врахованих у плані і не використаних у процесі його виконання;

- прогнозування очікуваних результатів господарської діяльності всіх структурних підрозділів і підприємства в цілому;
- підготовка аналітичних матеріалів для опрацювання і прийняття управлінських рішень;
- перевірка оптимальності та обґрунтованості управлінських рішень на всіх етапах управління;
- контроль за здійсненням господарського і внутрішньогосподарського розрахунку, поліпшення всієї економічної роботи на підприємстві" [5, С. 207].

Проведення економічного аналізу потребує відповідної послідовності вивчення економічних показників. Слід зазначити, що проведення аналізу в сільськогосподарських підприємствах досі хоч і було теоретично можливим, проте існували певні складнощі щодо його здійснення на практиці. Головна причина полягає в тому, що проведення систематичного, всебічного і глибокого аналізу без застосування високопродуктивних обчислювальних засобів — дуже складна і трудомістка робота, яка забирає багато часу. Результати такого аналізу несвоєчасні, тому зменшується можливість повного їх використання для потреб управління. Тепер господарства мають можливість

користуватися сучасною обчислювальною технікою і проводити аналіз складних господарських систем на основі останніх досягнень кібернетики, економіко-математичного моделювання і обчислювальної техніки.

Вивчення будь-якого взаємозв'язку економічного показника включає в себе розчленування його на складові частини або на окремі фактори. Важливим засобом аналізу є порівняння показників, які вивчаються, а також їх складових частин з іншими аналогічними показниками, прийнятими за базисні. Залежно від мети вивчення того чи іншого показника способи порівняння відрізняються насамперед тим, які показники приймаються за базисні.

"Базисними показниками можуть бути:

- 1) планові по господарству в цілому і по внутрішньогосподарських підрозділах ;
- 2) показники за минулі роки і середні за ряд років;
- 3) показники інших господарств і середні дані по району або групі однотипних за спеціалізацією підприємств;
- 4) нормативні або розрахункові показники, визначені з урахуванням досягнень науки і техніки" [6, С. 11].

Важливим етапом аналізу є узагальнення його аналітичних результатів з метою використання економічної інформації в управлінні господарством. Узагальнення дає змогу синтезувати результати аналізу, розібратися в складному комплексі факторів економіки господарства, з'ясувати найважливіші з них. При цьому вирішують такі основні питання аналізу, як: всебічна і об'єктивна оцінка господарських результатів; визначення раціональнішого поєднання факторів, що впливають на них.

Обсяг виробництва й обсяг реалізації продукції є взаємозалежними показниками. В умовах обмежених виробничих можливостей і необмеженого попиту на перше місце виходить обсяг

виробництва продукції. Підприємство має виробляти тільки ту продукцію і в такому обсязі, яку воно може реально реалізувати.

Темпи зростання обсягу виробництва і реалізації продукції, поліпшення її якості безпосередньо впливають на обсяг витрат, на прибуток і рентабельність підприємства. Тому аналіз цих показників має важливе значення. Його основні завдання:

"• оцінювання ступеня виконання плану і динаміки виробництва та реалізації продукції;

- визначення впливу факторів на зміну величини цих показників;
- виявлення внутрігосподарських резервів збільшення випуску і реалізації продукції;

- розробка рекомендацій із освоєння виявлених резервів.

Об'єкти аналізу:

- обсяг виробництва і реалізації продукції в цілому і за видами;

- якість продукції;

- структура виробництва і реалізації продукції" [9, С. 71].

Джерелами інформації для аналізу виробництва і реалізації продукції є:

"а) планові дані: план підприємства, план відвантаження і реалізації продукції, оперативні плани-графіки;

б) дані статистичної звітності: Звіт про основні показники діяльності підприємства; Звіт про фінансові результати" та інші.

в) дані первинного й аналітичного бухгалтерського обліку: акт або відомість приймання продукції, накладна на здавання готової продукції на склад, приймально-здавальна накладна, рахунок-фактура, товарно-транспортна накладна, відомість Рух готових виробів, відвантаження і реалізація їх і т. д." [9, С. 73].

1.4. Зарубіжний досвід обліку розрахунків

Розвиток міжнародних економічних зв'язків, виникнення світового ринку, поява спільних підприємств, інвестування вільних капіталів в економіку як своєї країни, так і зарубіжних держав вимагали розробки єдиних підходів до формування економічних показників, які точно відображали б стан справ в народному господарстві країни, а також фінансовий стан і результати виробничо-комерційної діяльності підприємств і організацій. Це, в свою чергу, вимагало уніфікації форм і методів обліку, що застосовувалися у світі, а також фінансової звітності, яка складалася на основі облікових даних.

В Україні здійснюється процес поступового наближення норм українського обліку і звітності до вимог міжнародних стандартів, що проявляється в розроблених і затверджених Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, змінах і доповненнях до законодавчих актів, в новому Плані рахунків відповідно до Програми реформування бухгалтерського обліку.

Необхідно відзначити, що всі міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) розроблені для умов розвинутої ринкової економіки, тому більша їх частина в повному обсязі поки що неприйнятними для української економіки.

Серед стандартів особливе місце займає МСБО 1 “Розкриття політики бухгалтерського обліку”, в якому у стисnutій формі викладено принципи гармонізованого обліку, які в розгорнутому вигляді висвітлені у стандартах, що присвячені окремим проблемам обліку і звітності. Основоположні принципи МСБО 1, що відносяться до розкриття облікової політики, знайшли своє відображення в багатьох наступних стандартах. Одним з них є МСБО 13 “Подання поточних активів і поточних зобов'язань”.

Показник ліквідності, що обчислюється як відношення суми

ліквідних активів (які можуть бути швидко реалізовані) до суми короткострокових зобов'язань перед кредиторами. – один із найважливіших показників стійкості фінансового стану підприємства. Високе значення цього показника свідчить, що підприємство в будь-який момент, не оголошуючи себе неплатіжездатним, може погасити короткострокову кредиторську заборгованість, що воно має достатньо ліквідних засобів. Відповідно “банкірському правилу” сума ліквідних активів повинна не менше, ніж вдвое перевищувати суму короткострокових зобов'язань. Однак, цього правила не завжди дотримуються – достатньо мати лише деяке перевищення ліквідних активів над короткостроковими зобов'язаннями (в Японії коефіцієнт ліквідності може опускатися до значення 0,85). Однак це допустимо лише в умовах економічного розквіту.

Відповідно стандарту № 13 до складу поточних активів включаються грошові кошти в касі і на банківських рахунках (без будь-яких обмежень), цінні бумага, що легко реалізуються, суми на рахунках до отримання, якщо їх оплата здійсниться протягом року після звітної дати, отримані аванси під реалізуємі ліквідні активи, а також всі матеріально-виробничі запаси (сировина і матеріали, готова продукція і незавершене виробництво), не дивлячись на те, що деякі із цих цінностей не можуть бути реалізованими протягом року або нормального виробничого циклу.

Що ж до поточних зобов'язань, то до них відноситься кредиторська заборгованість, яка погашається по першій вимозі кредитора, і заборгованість, що обліковується всередині звітного року і погашається на протязі року із звітної дати. Це короткострокові банківські позики, аванси постачальникам, резерв на оплату податків, резерв на непередбачені витрати і т.д. При відображенні поточних активів і поточних зобов'язань у звітності не дозволяється проводити їх взаємне погашення (згортати сальдо).

В МСБО 8 “Чистий прибуток або збиток звітного періоду, суттєві помилки і зміни в обліковій політиці” викладаються принципи побудови звіту про доходи, який може також називатися звітом про прибутки і збитки, причому до кола питань, що розглядаються, входять і так звані надзвичайні доходи і втрати, обумовлені будь-якими відхиленнями звичайної діяльності компанії і тому не бувають частими або регулярними, і дебетові і кредитові записи сум, що виникають в попередні періоди в результаті помилок або упущень при складанні фінансової звітності.

Надзвичайні втрати можуть виникнути по форс-мажорним обставинам: в результаті стихійних лих або політичних подій в якому-небудь регіоні, які приводять до експропріації майна компанії. Зупинення комерційної діяльності або продаж компанії також можуть визвати надзвичайні втрати, зміни в обліковій політиці, які також тягнуть за собою доходи чи втрати, і, нарешті, неточності в оцінці наслідків будь-яких дій можуть виразитися у виникненні надзвичайних доходів або витрат. Це відноситься до помилок при оцінці безнадійних боргів, терміну експлуатації будь-яких активів або недостач матеріально-виробничих запасів і т.д.

В МСБО 2 дається чітке визначення фактичної собівартості запасів, яка представляє собою “сукупність витрат на їх придбання, переробку і інших витрат, що понесені при приведенні запасів в їх нинішнє місцезнаходження і стан”. Затрати на придбання охоплюють покупну ціну, включаючи мито на імпорт і інші податки на закупки, транспортні і навантажувально-розвантажувальні витрати, деякі інші прямі витрати по придбанню, за вирахуванням торгівельних знижок, зниження цін і субсидій. Витрати по переробці – це такі витрати, які в доповнення до витрат на придбання, мають відношення до приведення товарно-матеріальних запасів в їх теперішнє місцезнаходження і стан. Товарно-матеріальні запаси дозволяється оцінювати за стандартною

собівартістю. При цьому слід виходити з нормального рівня споживання матеріальних, трудових ресурсів і виробничих потужностей компанії.

Коливання цін, що викликані різноманітними причинами. – звичайне явище в будь-якій економіці. Обліку таких коливань присвячений МСБО 15 “Інформація, що відображає наслідки зміни цін”. Маються на увазі коливання цін, а не просто їх інфляційне зростання. Оскільки коливання цін впливають на оцінку активів і пасивів компанії, величину показників, що характеризують її фінансовий стан, зміни цін слід розкривати у звітності. Серед позицій звітності, що стосуються зміни цін, - коригування оцінки нерухомості, будівель, обладнання, товарно-матеріальних запасів, суми продажу, грошових коштів і величини витрат по одержаних позиках.

МСБО 18 “Дохід” присвячено обліку доходів від реалізації продукції, надання послуг і інших надходжень у вигляді відсотків, дивідендів роялті.

РОЗДІЛ 2

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Організаційна характеристика підприємства

Сільськогосподарський кооператив "Вікторія" розташований у Білозерському районі Херсонської області на відстані 25 км від районного центру смт Білозерка і на відстані 32 км від обласного центра м. Херсона по автомобільній трасі Херсон-Миколаїв. Таке розміщення дає можливість самостійно знаходити ринки збуту продукції, вибирати постачальників та покупців.

Центральна садиба господарства знаходиться в с. Радянське. В селі є середня школа, дитячий садок, медична амбулаторія, відділення зв'язку.

Сільськогосподарський кооператив (СК) "Вікторія" був створений в 2000 році на базі сільськогосподарського підприємства.

"Для раціонального використання земельних угідь, трудових ресурсів, засобів виробництва в кожному господарстві необхідно розвивати кілька галузей. Так низька спеціалізація, як і невелика кількість галузей в сільськогосподарських підприємствах економічно не вигідні. Одночасно з вивченням інших економічних показників необхідно визначити галузеву структуру та спеціалізацію господарства" [28, С.91].

Тому наступний фактор, який впливає на економічний стан підприємства є спеціалізація. Одним із принципів раціональної організації виробництва на сільськогосподарських підприємствах є поглиблення спеціалізації і раціональне поєднання галузей. Виробнича спеціалізація підприємства визначається за основними товарними галузями і продуктами, які забезпечують найбільшу виручку від

реалізації. Отже, основним показником, що характеризує спеціалізацію підприємства (підрозділу), є структура товарної продукції, допоміжними показниками – структура валової продукції, посівних площ, основних виробничих фондів, поголів'я худоби та інше.

"Спеціалізація, як правило, здійснюється одночасно з концентрацією виробництва. Це процес зосередження засобів виробництва та робочої сили з метою збільшення виходу продукції на одиницю земельної площі. Спеціалізація господарства визначається структурою його грошових надходжень від реалізації товарної продукції" [28, С.91].

Узагальнюючим показником, що характеризує рівень спеціалізації і дозволяє прослідкувати тенденцію спеціалізації, оцінити проектні рішення є коефіцієнт спеціалізації підприємства. Його визначають за формулою:

$$K_c = \frac{100}{\sum U_t(2H-1)} \quad (2.1), \text{ де}$$

U_t – частка кожного виду продукції в сумі виручки від реалізації продукції;

H – порядковий номер продукції в ранжованому ряду за її часткою у виручці від реалізації продукції.

$$K_c = \frac{100}{322,2} = 0,31$$

Значення цього показника свідчить про середній рівень спеціалізації господарства, тобто розвиток двох-трьох основних та допоміжних галузей. Галузь рослинництва є основною (89,6%), де розвинуто, в основному, вирощування зернових культур, овочів і соняшнику, які в структурі виручки відповідно займають 59,4%, 12,2% і 10,6%. Галузь тваринництва займає лише 10,4% у виручці від реалізації продукції і є допоміжною.

Одержаний коефіцієнт спеціалізації свідчить про зерно-овочевий напрямок діяльності господарства.

2.2. Аналіз економічних і фінансових показників

Розглянемо економічні та фінансові показники СК "Вікторія", його розміри, чим займається дане господарство, основні галузі господарювання та оцінимо його роботу.

Для загальної характеристики ефективності діяльності підприємства, потрібно використовувати ряд показників, що розраховуються та плануються на кожному підприємстві. Головна мета аналізу фінансового стану підприємства - це вчасно виявляти й усувати недоліки фінансової діяльності і знаходити резерви для поліпшення фінансового стану.

"Інтенсифікацію сільськогосподарського виробництва, як економічну категорію, характеризують рівень грошових вкладень, матеріальних та трудових витрат на одиницю земельної площі та ефективність використання матеріальних та трудових ресурсів. Про економічну ефективність інтенсифікації сільськогосподарського виробництва зробимо висновки за даними табл. 2.1." [28, С.91].

Аналізуючи дані табл. 2.1. відзначимо, як було вже раніше сказано, площа с.-г. угідь скорочується; середньорічна чисельність робітників у 2019 р. порівняно з 2017 р. зменшилась на 74 чол., кількість зайнятих у с.-г. виробництві також скоротилась і становить у 2019 р. на рівні 90% до чисельності 2017 – 2019 рр.; спостерігається значне скорочення поголів'я тварин у 2018 р. на 390 голів, а у 2019 р. його зростання -на 144 гол. Вартість валової продукції зросла у 2019 р. порівняно з 2017 р. на 15,5%.Середньорічна вартість ОВФ порівняно з 2017 р. зменшилась на 25%. Спостерігається зменшення виручки від реалізації продукції у 2018 р. та її зростання у 2019 р. порівняно з 2017 р. на 43,4%.

Таблиця 2.1.

Основні економічні показники діяльності СК "Вікторія"

Показники	2017р.	2018р.	2019р.	2019р. у % до 2017р.
1.Загальна земельна площа, га	4448,0	3999,3	3617,7	81,3
2.Чисельність працівників, чол.	309	278	235	76,1
в т.ч. зайнятих у с.-г. виробництві	242	243	218	90,1
3.Поголів'я худоби , ум.гол.	586	196	340	58,0
4.Вартість ОВФ, тис.грн.	8777,3	7349,0	6587,5	75,1
в т.ч. ОВФ с.-г. призначення	8777,3	7349,0	6587,5	75,1
5.Вартість оборотних засобів, тис.грн	2782	2403,1	2446,9	87,9
6.Сума енергетичних потужностей, к.с.	18100	18320	18320	101,2
7.Виробнича собівартість продукції	6905,8	6474,5	3115,4	45,1
в т.ч.: рослинництва, тис.грн.	3291,7	3363,3	2874,3	87,3
тваринництва, тис.грн.	750,1	620,3	241,1	32,1
8.Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	3500,2	4000,0	5842,6	166,9
в т.ч.: рослинництва, тис. грн.	1237,0	1085,2	2505	202,5
тваринництва, тис. грн.	108,9	647,6	245,7	225,6
9.Вартість валової продукції, тис.грн.	10448,7	11684,6	12067,8	115,5

Продовження табл. 2.1

10.Виручка від реалізації продукції, тис.грн.	4861,7	4586,3	6973,8	143,4
11.Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	1361,5	586,3	1131,2	83,1
12.Фондозабезпеченість, грн.	1973,3	1837,6	1820,9	92,3
13.Фондоозброєність, грн..	28405,5	26435,3	28031,5	98,7
14.Фондовіддача, грн.	1,2	1,6	1,8	150,0
15.Фондомісткість, грн.	0,8	0,6	0,55	68,7
16. Продуктивність праці, грн..	33814,6	42030,9	51352,3	151,9
17.Енергоозброєність, к.с.	59	66	78	132,2
18.Енергозабезпеченість, к.с.	4,1	4,6	5,1	124,4
19.Рівень рентабельності, %	38,9	14,6	19,4	49,9

Фондозабезпеченість у 2019 р. порівняно з 2017 р. зменшилась незначно - на 7,7%, а також у зв'язку зі скороченням вартості ОВФ с.-г. призначення та чисельності робітників зайнятих у с.-г. виробництві відбувається зменшення фондоозброєності підприємства на 1,3%. При зменшенні виробництва валової продукції та ОВФ с.-г. призначення фондомісткість зменшилась порівняно з 2017р. на 31,3%, але при цьому у 1,5 рази зріс показник фондовіддачі.

Слід відзначити, що за останні три роки господарство отримує прибутки і є рентабельним. Так, у 2019 р. СК отримало прибуток у розмірі 1131,2 тис.грн., який є меншим в порівнянні з 2017 р. на 16,9%, але більшим майже в два рази, ніж у 2018 р. Відповідно і показники рентабельності підприємства мають позитивні значення та коливаються за величиною відповідно як і прибуток підприємства.

Комплекс основних оціночних показників класифікують за такими ознаками: майновий стан підприємства, його прибутковість, ліквідність,

платоспроможність та кредитоспроможність, фінансова стійкість та стабільність, рентабельність. Отже, розрахуємо основні фінансові показники (коефіцієнти) діяльності підприємства за звітний період і представимо дані в табл. 2.2. Розрахунок виконано за 2017-2019 рр., використовуючи джерела аналітичної інформації: Баланс (ф. №1) та Звіт про фінансові результати (ф. №2).

Таблиця 2.2.

Основні фінансові показники діяльності СК "Вікторія"

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.
1. Коефіцієнт покриття (загальний коефіцієнт ліквідності (нормативне значення > 2)	2,55	2,04	6,12
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності (нормативне значення > 1)	0,79	0,39	1,67
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (нормативне значення $> 0,2$)	0,25	0,02	0,61
4. Коефіцієнт автономії (нормативне значення $> 0,5$)	0,83	0,79	0,91
5. Маневреність робочого капіталу	1,14	1,59	0,87
6. Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	0,21	0,27	0,09
7. Рентабельність продукції	0,39	0,15	0,38
8. Рентабельність власного капіталу	0,18	0,06	0,26
9. Рентабельність активів	0,15	0,05	0,22
10. Коефіцієнт зносу основних засобів	0,4	0,41	0,46
11. Коефіцієнт придатності основних засобів	0,6	0,59	0,54
12. Рентабельність продажу (реалізації)	0,28	0,13	0,27
13. Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	4,2	3,4	5,7

Отже, аналізуючи майновий стан підприємства, виходячи з даних табл. 2.2., можна сказати, що збільшення коефіцієнту зносу основних засобів негативно характеризує стан основних засобів і показує їх рівень зношеності у загальній їх вартості. Коефіцієнт придатності основних засобів свідчить про стан їх використання.

Аналізуючи ліквідність підприємства розглянемо наступні показники:

"- коефіцієнт покриття загальний характеризує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань. Для нормального функціонування підприємства цей показник має бути більшим за 2, на досліджуваному підприємстві він є більшим за нормативне значення та має тенденцію до збільшення, що говорить про те, що підприємство здатне самостійно покрити свої поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів.

- коефіцієнт швидкої ліквідності аналогічний коефіцієнту покриття, але обчислюється за вузьким колом поточних активів (виключають найменш ліквідну їх частину – виробничі запаси). По даному підприємству за останній рік він є більшим за нормативне значення і характеризує достатню спроможність швидкого покриття поточних зобов'язань;

- коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частину короткострокових зобов'язань при необхідності можна погасити негайно. По господарству у 2017 та 2019 рр. він є більшим за нормативне значення" [28, С.92].

"- коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності і протягом досліджуваного періоду спостерігається зменшення цього показника, що негативно впливає на маневреність власного капіталу.

- коефіцієнт оборотності виробничих запасів показує, яку частину

дохід від реалізації продукції складає в активах підприємства, протягом досліджуваного періоду спостерігається його коливання в сторону зменшення у 2018 р. та збільшення – у 2019 р., що свідчить про прискорення оборотності активів" [28, С.92].

Коефіцієнти рентабельності продукції, продажу, власного капіталу мають позитивні значення та свідчать про прибутковість господарства практично за всіма напрямками діяльності.

Аналіз економічних показників підприємства і показників фінансового стану підприємства свідчить про те, що СК "Вікторія" знаходиться у стійкому фінансовому стані.

2.3. Облік розрахунків з постачальниками і покупцями

Організація роботи облікового апарату передбачає визначення прав та обов'язків головного бухгалтера, визначає побудову бухгалтерської служби на підприємстві, її місце в системі управління та взаємодію з іншими підрозділами підприємства. Організація бухгалтерської служби залежить від структури управління, розмірів діяльності підприємства.

Бухгалтерський облік здійснюється за допомогою бухгалтерії на чолі з головним бухгалтером. Організація структури бухгалтерії лінійна, тобто всі працівники бухгалтерії підпорядковуються безпосередньо головному бухгалтеру. В СК застосовується журнально – ордерна форма ведення обліку, а з 2019 р. – автоматизована із застосуванням програм «Парус-Бухгалтерія». Штат бухгалтерії складається з 7-х бухгалтерів: 4-х бухгалтерів центральної бухгалтерії і 3-х бухгалтерів відділків.

Функціональні обов'язки :

Головний бухгалтер, Школьна Єва Іванівна – облік розрахунків з банком; складає фінансову звітність підприємства.

Замісник головного бухгалтера, Комягіна Олена Семенівна –

здійснює облік виробничих процесів по тваринництву і рослинництву; облік реалізації продукції; облік майнових паїв; облік основних засобів.

Бухгалтер розрахункового відділку – здійснює облік нарахувань і виплати заробітної плати; облік розрахунків з підзвітними особами; облік земельних паїв.

Бухгалтер матеріального відділку – здійснює облік готової продукції; облік МШМ; облік матеріалів і сировини; облік розрахунків за зобов'язаннями.

"Головний бухгалтер підприємства:

- забезпечує дотримання на підприємстві встановлених єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку, складання і подання у встановлені строки фінансової звітності;

- організовує контроль за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій;

- бере участь в оформленні матеріалів щодо нестачі та відшкодування втрат від нестач, крадіжки і псування активів підприємства;

- забезпечує перевірку стану бухгалтерського обліку у філіях, представництвах, відділеннях, інших відокремлених підрозділах підприємства" [8, С. 41].

Головний бухгалтер призначається або звільняється з посади керівником і підлеглий безпосередньо йому. Він несе відповідальність за дотримання загальних методологічних принципів бухгалтерського обліку, забезпечення контролю і відображення на рахунках бухгалтерського обліку усіх фактів господарського життя, надання оперативної інформації, складання у встановлені терміни бухгалтерської звітності, проведення спільно з іншими службами економічного аналізу фінансово-господарської діяльності з метою виявлення внутрішньогосподарських резервів.

Функції бухгалтерії регламентуються посадовими інструкціями,

які розробляються головним бухгалтером та призначені для конкретних виконавців. Вона розроблена у господарстві для кожної конкретної штатної посади. Посадові інструкції працівників дають змогу встановити для кожного працівника перелік належних до виконання операцій; визначити та закріпити обов'язки особи, а також його права та персональну відповідальність; контролювати виконання роботи кожного виконавця, оцінити її результати.

Розподіл облікової роботи між окремими виконавцями вимагає від головного бухгалтера уважного підходу, врахування індивідуальних особливостей та рівня знань виконавця. Робота облікового апарату регламентується Положенням про бухгалтерську службу підприємства, яке розроблене на підставі Закону України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” та інших нормативних актів і кваліфікаційних характеристик.

У СК організація бухгалтерського обліку включає такі елементи: положення про бухгалтерську службу; положення про головного бухгалтера; графіки документообігу; посадові інструкції виконавцям; організаційне, правове та методологічне забезпечення бухгалтерської служби; ін.

Необхідною умовою підтримання виробництва сільськогосподарської продукції на певному рівні є постійна наявність оборотних засобів: палива, мінеральних добрив, засобів захисту рослин і тварин, запасних частин і інших виробничих запасів. В СК ці матеріальні цінності надходять від постачальників, взаємовідносини з якими регулюються на підставі договорів на постачання. При цьому СК здійснює розрахункові операції відповідно законодавству України в порядку, встановленому Національним банком України.

В договорі на постачання обов'язково відображають обов'язки покупця, які гарантують отримання від нього оплати контрактної вартості відвантаженої йому продукції, виконаних робіт, наданих

послуг. Особлива увага в договорі відведена ціні товару, строкам надходження, порядку розрахунків, строку оплати, оскільки ці умови договору є суттєвими і необхідні у випадку розв'язання спорів в претензійно-позиковому порядку.

Розрахунки з вітчизняними постачальниками та підрядчиками проводяться на підприємстві СК "Вікторія" на підставі документів постачальника: накладних, рахунків-фактур, рахунків, актів прийнятих робіт, податкових накладних, авансових звітів від підзвітних осіб, товарно-транспортних накладних.

На матеріали, що надійшли від постачальників одержують перелічені розрахункові документи, які реєструються працівником, що займається постачанням, у Журналі обліку вантажів, що надходять.

По використаних довіреностях особи, що їх одержали, подають у бухгалтерію документи, які підтверджують, що матеріали здані ними на склад господарства. Приймання та оприбуткування продукції і матеріальних цінностей, що надійшли від постачальника, оформлюють на відповідних складах в основному шляхом складання накладних (внутрішньогосподарського призначення), які виписуються на підставі розрахункових та інших супровідних документів постачальника. Накладні виписуються на фактично прийняту кількість цінностей.

Розглянемо особливості документального оформлення постачання мінеральних добрив в СК. Доставка мінеральних добрив на центральний склад або безпосередньо в бригаду господарства здійснюється постачальниками за затвердженими графіками після оформлення договору-замовлення.

При завезенні добрив завідуючий складом (комірник) зважує кожну машину і розписується в одержанні вантажу у товарно-транспортній накладній, яку він потім повертає водію-експедитору, що доставив мінеральні добрива. Одночасно завідуючий складом (комірник) одержує другий примірник товарно-транспортної накладної і копію

сертифіката на завезену партію добрив. Після оприбуткування вантажу роблять записи у Книзі складського обліку і документи передають до бухгалтерії.

У господарстві нафтопродукти, що надійшли в автоцистернах і бочках до нафтоскладу від нафтозбутових організацій, приймає комірник складу паливно-мастильних матеріалів від особи, що доставила ці нафтопродукти у господарство, на підставі товарно-транспортних накладних і паспорту якості нафтопродуктів, де зазначені їх найменування, якість, щільність, марка і технічні умови, яким відповідають нафтопродукти.

Розрахункові документи, які надає підприємство-постачальник покупцю на суму оплати за отриману продукцію, виконані роботи та надані послуги повинні бути акцептовані. На підприємстві ведеться Книга обліку придбання товарів, Книга обліку продажу товарів.

При надходженні товарно-матеріальних цінностей від постачальників в господарстві кредитують рахунок 63 у кореспонденції з дебетом рахунків, призначених для обліку цих цінностей на суму рахунка-фактури. Суми за розрахунковими документами на товарно-матеріальні цінності, які відвантажені постачальниками, але до кінця місяця не надійшли на склад підприємства, також записують на дебет рахунка 63 у кореспонденції з рахунками коштів. Вартість товарно-матеріальних цінностей у дорозі або цінностей, не вивезених зі складів постачальників, відображують тільки в аналітичному обліку.

Протягом місяця у журналі-ордері відображують розрахункові документи у порядку надходження їх. У відповідних графах зазначають дату і номер рахунка (платіжної вимоги) та назву постачальника. Одночасно у графу "Разом" записують суму акцепту рахунка. На підставі документів на оприбуткування товарно-матеріальних цінностей записують суми одержаних цінностей по кореспондуючих рахунках, які зазначені у заголовках граф.

Журнал-ордер № 6 відкривають не тільки на кожний місяць, а й на квартал, півріччя, рік, використовуючи передбачені для цього вкладиші. У такому разі операції на прийняті від постачальників товарно-матеріальні цінності або роботи і послуги від підрядників спочатку записують у “Реєстр операцій по розрахунках з постачальниками (підрядниками)” (додаток до журналу-ордеру № 6). Цей реєстр відкривають на кожного постачальника (підрядника) окремо і записують в ньому в хронологічному порядку розрахункові операції на підставі первинних документів.

В кінці місяця підбивають підсумки дебетових та кредитових оборотів рахунка 63 по кореспондуючих рахунках і переносять їх у журнал-ордер № 6, де для кожного постачальника (підрядника) відводять один рядок.

Якщо під час приймання вантажів виявлено недостачу, суму претензій на підставі акта списують з кредиту рахунку 63 на дебет рахунка 374 “Розрахунки по претензіях”.

Невідфактуровані поставки визначаються в кінці місяця на підставі даних про фактичні надходження матеріальних цінностей і розрахункових документів, пред’явлених для оплати. Постачальника терміново повідомляють про таку поставку: йому надсилають лист та акт про приймання матеріалів (форма № М-7). У випадку закінчення строків позовної давності кредиторська заборгованість буде віднесена на доходи шляхом зменшення зобов’язань.

Невідфактуровані товарно-матеріальні цінності, по яких постачальники не надіслали рахунків для оплати, записують у журнал-ордер № 6 окремо для кожного надходження. При цьому замість номера рахунка-фактури в графі такої самої назви ставлять букву “Н”. Якщо рахунки-фактури на товарно-матеріальні цінності, що були облічені як невідфактуровані поставки, вже надійшли, раніше записану суму умовної вартості цих матеріалів сторнують, а замість неї роблять записи

на підставі рахунків-фактур. Одночасно у рядку, на якому відображено товарно-матеріальні цінності як невідфактуровані, в графі “Відмітки про оплату, списання або сторно по невідфактурованих поставках” зазначають номер рядка, на якому було зроблено сторно.

В журналі-ордері і реєстрі відведено спеціальні графи для відміток про оплату, списання або сторно по невідфактурованих поставках. Записи здійснюють на підставі виписок або інших грошових документів. Для кожного з них на підприємстві зазначають дату оплати, номери документів і кредит кореспондуючого рахунка.

Якщо рахунки постачальників одержують до отримання матеріальних цінностей, суми записують у графу “Відмітки про оплату” окремим рядком по кожному рахунку постачальника. На підставі платіжних вимог визначають, які матеріальні цінності не надійшли до кінця місяця у господарство. Вартість їх на початок наступного місяця заносять в окрему графу “Залишок на початок місяця за вантаж, який не надійшов”. Аналітичний облік таких вантажів ведуть у відомості обліку матеріалів (товарів) у дорозі.

Після надходження цих матеріальних цінностей роблять відповідну відмітку про оприбуткування їх і одночасно переносять у журнал-ордер № 6. Надлишки, виявлені при прийманні товарно-матеріальних цінностей, показують у журналі-ордері на окремих рядках як невідфактуровані поставки. Відпускну вартість цих цінностей записують в окремі графи журналу-ордера № 6 по кореспондуючих рахунках. Суми претензій і недостач у журналі-ордері записують на кредит рахунка 63 у кореспонденції з дебетом рахунків 374 “Розрахунки за претензіями” і 947 “Нестачі і втрати від псування цінностей”.

В кінці місяця в журналі-ордері № 6 виводять залишки: по дебету – суми, оплачені постачальникам, по кредиту – суми, які належать до оплати постачальникам. По кожному кореспондуючому рахунку підраховують підсумки і звіряють їх з відповідними даними в інших

облікових регістрах. Крім того, по закінченню кожного місяця виводять узагальнюючі зведено-контрольні дані про стан розрахунків з постачальниками і підрядниками на лицьовій стороні журналу-ордера № 6. Ці дані необхідні для розшифровки стану розрахунків з постачальниками і підрядниками у бухгалтерському балансі.

Звірку оборотів здійснюють таким чином. Кредитовий оборот рахунка 63 в журналі-ордері № 6 звіряють: по рахунках 201, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 209, 28 – з даними журналу-ордера № 10, по рахунку 21 – журналу-ордера № 9, по рахунку 23 – з даними виробничих звітів. Дебетовий оборот рахунка 63 в журналі-ордері звіряють: по рахунку 31 – з даними журналу-ордера № 2.

Після підрахунку підсумків в журналі-ордері № 6 і звірки їх з даними інших регістрів отримані підсумкові дані (кредитові обороти в цілому і по кореспондуючих рахунках, розвернуте сальдо) записують в Головну книгу. При цьому оборот по дебету рахунків матеріальних цінностей, відображений в Головній книзі, буде більше вартості оприбуткованих матеріальних цінностей на вартість цінностей у дорозі.

При відвантаженні продукції, товару (виконанні робіт, наданні послуг) підприємство складає такі первинні документи: рахунки-фактури, накладні, рахунки, акти прийняття робіт, послуг, податкові накладні, товарно-транспортні накладні, в яких зазначається окремим рядком сума ПДВ, дата складання, найменування і адреса постачальника і покупця; при погашенні заборгованості покупцями і замовниками – прибутковий касовий ордер, виписки банку.

Розглянемо організацію первинного обліку розрахунків з покупцями в СК.

Товарно-транспортні накладні в господарстві виписуються на кожну партію продукції відповідно до Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом. Так, в СК для відпуску зерна, що відправляється на заготівельні пункти, виписують Товарно-транспортну

накладну спеціалізованої форми № 1 с.-г.(зерно) в чотирьох примірниках (при перевезенні власним транспортом). При цьому перший примірник накладної залишається в господарстві з підписом водія, три наступних вручаються водію. Після приймання зерна другий примірник залишається на хлібоприймальному пункті, третій повертається в господарство з поміткою про приймання вантажу, четвертий залишається у водія як підстава для заповнення Дорожнього листа вантажного автомобіля.

Товарно-транспортна накладна має фіксований номер і серію. У ній зазначають гаражний номер автомобіля, автопідприємство, вантажовідправника, вантажоодержувача і платника, назву зернових культур, сорт і клас, масу (брутто, тара, нетто), ціну і суму.

Реєстр документів для реалізації готової продукції використовується для щоденного запису передбачених відомостей в товарно-транспортних накладних або інших супроводжуючих документах на відпуск в реалізацію сільськогосподарської продукції. Його заповнюють в господарстві в центральній бухгалтерії. Реєстри ведуть по кожному виду реалізованої продукції з врахуванням її якісних показників, номерів супроводжуючих документів, маси відправленої і прийнятої продукції, суми і дати оплати.

В розділі “Відправлено, відпущено” відображують фактичну кількість (масу) відправленої сільськогосподарської продукції, її вартість в балансовій оцінці (по плановій чи фактичній собівартості), суму невідшкодованих витрат по реалізації і кореспондуючий рахунок. В розділі “Прийнято до оплати” (з кредита рахунка 70 в дебет рахунка 36) записують номер приймальної квитанції, реєстра, або іншого документа заготівельної організації, прийняту кількість або масу (в натурі) продукції, виручку по цінах реалізації, суми доплат і кореспондуючий рахунок.

Протягом місяця реєстри разом з первинними документами

звіряються з виписками банку, а також з касовими документами, при цьому виявляють правильність оплати кожної накладної або іншого супроводжуючого документа, про що роблять відмітку у відповідних графах реєстра. В них вказують дату оплати, суму і шифр рахунку, на який нарахована виручка.

Після оплати всіх документів в реєстрі підраховують загальну кількість відправленої і прийнятої продукції, загальну суму, пред'явлену сільськогосподарським підприємством до оплати. В реєстрах по всіх кількісно-сумових показниках підраховують підсумки за місяць з початку року.

Для обліку реалізації матеріальних цінностей, виконаних робіт і наданих послуг в господарстві передбачений реєстр документів по реалізації ТМЦ, робіт і послуг. Реєстр ведуть щомісячно по кожному напрямку реалізації і структурному підрозділу. В ньому вказують покупців, платників, вид реалізованих цінностей, робіт і послуг.

У відповідних графах вказують дату і номер документа вантажовідправника, кількість і вартість відпущених цінностей, виконаних робіт і наданих послуг з вказанням кореспондуючих рахунків.

В розділі “Прийнято до оплати” вказують дату і номер документа, який підтверджує кількість і вартість фактично реалізованих матеріальних цінностей, виконаних робіт і наданих послуг, а також кореспондуючі рахунки.

В розділі “Відмітка про оплату” відображують суми оплати за реалізовані матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги з вказанням кореспондуючого рахунка.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПОКУПЦЯМИ

3.1. Аналіз і управління заборгованістю по розрахунках з постачальниками і покупцями

У системі методів управління виробництвом аналіз діяльності підприємств дає можливість здійснювати контроль за виробництвом, економічно обґрунтовувати управлінські рішення, виявляти і повніше використовувати резерви виробництва.

Первинними джерелами інформації є дані бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку про стан і використання всіх видів ресурсів виробництва, самого процесу виробництва продукції, її реалізації, фінансові результати тощо. Однак облікові дані самі по собі не забезпечують достатньої поінформованості працівників управління про економічну ефективність виробництв, хід виконання планових завдань, високі і низькі показники, фактори, які на них впливають, причини позитивних і негативних відхилень у роботі господарства. Для потреб управління облікові та звітні дані необхідно відповідним чином опрацювати, осмислити господарські процеси, що відбуваються, прийняти рішення щодо поліпшення господарської діяльності.

У процесі аналізу економічні показники порівнюються з показниками минулих періодів, інших підприємств, нормативними і плановими даними; визначаються позитивні та негативні величини впливу факторів на показники, що аналізуються, з'ясовуються причини їх зміни; формулюються висновки і пропозиції.

При опрацюванні управлінських рішень враховуються різні аспекти: політичний, соціальний, психологічний, правовий, організаційний, природно-економічний та інші.

При обґрунтуванні програмних завдань виробництва продукції враховують договірні замовлення щодо продажу її державі, розвиток поглибленої спеціалізації і необхідність розширеного відтворення виробництва. На сучасному етапі розвитку сільського господарства особливого значення набули питання підвищення його економічної ефективності.

Необхідними умовами досягнення самоокупності і самофінансування підприємства в умовах ринку є орієнтація виробництва на споживачів і конкурентів. Вивчення ринків збуту тісно пов'язане з оцінюванням ризику незатребуваності продукції. Він визначається величиною можливих матеріальних і моральних втрат підприємства. Кожне підприємство має знати величину втрат, якщо яка-небудь частина продукції виявиться нереалізованою. Щоб уникнути наслідків ризику незатребуваності продукції, необхідно вивчити фактори його виникнення з метою пошуку шляхів недопущення чи мінімізації втрат.

Запланований випуск продукції зернових і зернобобових та соняшнику було забезпечене договорами на поставку продукції відповідно на 81,2 і 92,8%.

Економічну інформацію про підсумки роботи відділків, бригад, ферм та інших господарств і окремих галузей виробництва протягом року одержують з даних бухгалтерського обліку. Проте в деяких господарствах дані обліку не аналізують і тому майже не використовують в управлінні. Однією з причин недостатнього аналітичного обґрунтування управлінських рішень є те, що досі господарства не мають розроблених методик і форм проведення оперативного аналізу господарської діяльності. Економічні показники у багатьох господарствах відомі до закінчення року лише працівникам бухгалтерії та економісту, тоді як поточні дані обліку треба систематично відповідним чином опрацьовувати і доводити до відома

всіх працюючих. Це досягається своєчасним проведенням документально обґрунтованого аналізу виробничої діяльності за кожний місяць.

Враховуючи специфічні особливості сільського господарства, доцільно протягом року щомісячно аналізувати в рослинництві обсяг робіт і вартість їх виконання, у тваринництві — калькулювати і аналізувати собівартість продукції за видами. По допоміжних підприємствах контролюють показники їхньої виробничої діяльності, підраховують та аналізують собівартість виконаних робіт.

У СК "Вікторія" проведення аналітичної роботи передбачене службовими обов'язками економіста. Він систематично аналізує рівень затрат праці та матеріально-грошових засобів по окремих видах робіт і елементах витрат у бригадах, на фермах та по господарству в цілому, за участю фахівців і керівників виробничих одиниць розробляє заходи щодо підвищення продуктивності праці та зниження собівартості продукції.

В процесі фінансово-господарської діяльності у підприємства постійно виникає потреба в проведенні розрахунків зі своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами. Відвантажуючи виготовлену продукцію, підприємство, як правило, не отримує оплату одразу, тобто воно кредитує покупця. Тому протягом періоду від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу засоби підприємства знаходяться у вигляді дебіторської заборгованості.

Аналіз реалізації продукції здійснюють по окремих її видах, галузях і господарству в цілому. Основними джерелами інформації є річний звіт господарства (розділ «Реалізація сільськогосподарської продукції»), дані оперативного бухгалтерського обліку, звітність внутрішніх підрозділів, річний план господарства, фінансова звітність господарства.

Дані свідчать, що за досліджуваний період і дебіторська і

кредиторська заборгованість господарства в цілому зменшилася. Так спостерігається зменшення товарної дебіторської заборгованості в 2019 р. у порівнянні з 2017 р. на 24,5%, а з 2018 р. – тільки на 2,8%. Це позитивна тенденція, яка свідчить про погашення боргів покупцями перед господарством. В цей же час спостерігається зростання нетоварної дебіторської заборгованості у 2019 р. до 2017 р. на 6,9% та до 2018 р. – на 34,8%. Слід відзначити, що найбільшу питому вагу у загальній сумі дебіторської заборгованості займає заборгованість покупців за товари, роботи і послуги, яка коливається від 90,3 до 99,2% за досліджуваний період.

Кредиторська заборгованість господарства представлена як товарною так і нетоварною її часткою. Позитивною тенденцією нетоварної заборгованості є те, що заборгованість з оплати праці займає незначну питому вагу і в 2019 р. – відсутня. Господарство користується кредитами і своєчасно погашає заборгованість перед банком як за основною сумою боргу, так і за нарахованими відсотками. Спостерігається тенденція до зменшення такої заборгованості перед бюджетом і соціальними фондами. Найбільшу питому вагу у нетоварній кредиторській заборгованості та й у загальній її сумі становить заборгованість перед учасниками по нарахованих, але не сплачених дивідендах, але й ця заборгованість має тенденцію до зменшення.

Кредиторська заборгованість господарства за товари, роботи і послуги у загальній її сумі коливається від 1,3% у 2019 р. до 22,5% у 2018 р., тобто є незначною. Це говорить про те, що господарство своєчасно погашає борги перед постачальниками за придбані товари, роботи і послуги.

Після визначення загального стану розрахунків проводять аналіз заборгованості окремо по кожному дебітору чи кредитору, по строках її виникнення і платежу, а також з'ясовують платоспроможність господарства, тобто його готовність сплатити першочергові платежі

наявними коштами.

Для визначення характеру, причин і терміну виникнення дебіторської заборгованості у господарстві використовують матеріали аналітичного обліку по рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», що забезпечує отримання даних про заборгованість, строк сплати по якій ще не настав, а також заборгованість, не сплачену в строк; по рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами». За цими матеріалами у СК проводять класифікацію дебіторської заборгованості.

Незважаючи на ретельно проведену роботу по оцінці дебіторів, деякі з них можуть не заплатити по своїх рахунках. Якщо рахунок не буде оплачено, підприємство понесе витрати по безнадійній заборгованості.

Класифікація дебіторської заборгованості проводиться відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» з метою визначення тих боргів, які можуть бути непогашеними. У господарстві найбільша питома вага таких боргів припадає на термін непогашення від 6 до 12 місяців. По таких боргах нараховують резерв сумнівних боргів із визначенням коефіцієнту сумнівності для кожної із груп, виходячи із фактичної суми безнадійної дебіторської заборгованості за продукцію (роботи, послуги) за попередні звітні періоди. Найвищим коефіцієнт сумнівності є по групі із найбільшим терміном непогашення. У Балансі (ф.№ 1) сума товарної дебіторської заборгованості відображається за чистою реалізаційною вартістю (за вирахуванням резерву сумнівних боргів). Величина резерву сумнівних боргів визначається як сума добутків поточної дебіторської заборгованості за продукцію (роботи, послуги) відповідної групи і коефіцієнту сумнівності відповідної групи.

В ході аналізу дебіторської заборгованості слід розкрити її якісний склад і внутрішню структуру як по видах заборгованості, так і по термінах виникнення. Це необхідно для того, щоб, по-перше, виявити прострочені та безнадійні борги дебіторів, по-друге, своєчасно

встановити борги, і, по-третє, щоб своєчасно вжити заходів по стягненню з дебіторів прострочених боргів. Також необхідно оцінити зміни її загальної суми і визначити питому вагу в сумі оборотних засобів. Питома вага дебіторської заборгованості показує, яка частина оборотних засобів підприємства зосереджена в розрахунках.

Чинне податкове законодавство виділяє чотири основні причини виникнення безнадійної заборгованості: закінчення строку позовної давності, недостатність майна боржника для погашення боргу перед кредитором, дія форс-мажору, смерть або позбавлення волі фізичних осіб-боржників. У 2019 р. СК було списано таким чином 24,2 тис. грн.. безнадійної дебіторської заборгованості. Розглянемо дебіторів СК за II квартал 2019 р.

Як свідчать дані дебіторами господарства є як підприємства різних форм власності, так і власні підрозділи і служби господарства.

Для господарства важливою є також і величина кредиторської заборгованості. Аналіз такої заборгованості передбачає вивчення джерел погашення зобов'язань перед постачальниками. Одним із напрямів аналізу є деталізація кредиторської заборгованості, яка є у господарства, за видами, сумами, строками платежу і конкретними кредиторами з метою встановлення пріоритету та послідовності погашення боргових зобов'язань. Для цього також використовують дані аналітичного обліку за відповідними бухгалтерськими рахунками. Розглянемо основних кредиторів СК за III квартал 2019 р., якими є основні постачальники товарно-матеріальних цінностей, робіт і послуг. Слід відзначити, що у господарстві детальний аналіз як дебіторської, так і кредиторської заборгованості не проводиться.

Кредиторську заборгованість доцільно класифікувати та групувати за термінами погашення на три дати, яка є нормально-допустимою (за якою термін сплати ще не настав), і ту, яка вже є простроченою в відрізках часу 1 – 30 днів, 30 – 60 днів, 60 – 90 днів та більше 90 днів.

Таке групування дасть господарству обґрунтовано планувати забезпеченість ресурсами та графіки пограшення зобов'язань, розраховувати суми можливих штрафних санкцій за прострочення платежів за боргами.

Для пошуку управлінських рішень, які б найкраще відповідали досягненню високої ефективності виробництва в нових умовах управління необхідне комплексне наукове дослідження не лише існуючого стану господарської системи і її підсистем, а й можливих результатів їх поведінки при різних варіантах комплексного поєднання важливих факторів виробництва. Цей напрям в економічних дослідженнях називають системним аналізом, іноді стратегічним або перспективним, попереднім аналізом. При такому аналізі враховують вплив на господарський результат комплексної взаємодії технологічних, економічних, соціологічних та інших факторів.

На практиці простішим і доступнішим є аналіз впливу на результати господарської діяльності окремих факторів, які перебувають у пропорційному взаємозв'язку. Для цього застосовують так звані способи елімінування — ланцюгові (точніше послідовні) підстановки, спосіб обчислення різниць, спосіб відносних чисел і балансовий, або сальдовий, спосіб. Техніка застосування прийому ланцюгових підстановок полягає в тому, що для визначення розміру впливу на результат окремих факторів послідовно замінюють одну величину факторів іншою (наприклад, планову - фактичною), вплив якої визначають у процесі аналізу. Розмір впливу окремих факторів на відхилення, приміром, фактичного результату від планового знаходять послідовним порівнянням різних комбінацій факторів.

"Основні напрями і послідовність перевірки:

1. Контроль наявності і правильності оформлення документів, які визначають права, обов'язки сторін з постачання матеріальних ресурсів, виконання різних видів послуг.

2. Контроль реальності і правильності відображення заборгованості в Балансі, Головній книзі (рахунки 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», 371, 681)

3. Контроль правомірності виникнення боргу, реальності причин і строків виникнення заборгованості (несплатеної в строк, з простроченим терміном позовної давності, спірної, суперечної, безнадійної до погашення)" [5, С. 344].

"4. Оцінка стану контролю з боку бухгалтерії за розрахунками з постачальниками.

5. Контроль доцільності придбання матеріальних цінностей, реальності розрахунків.

6. Контроль правильності визначення сум до сплати в рахунках-фактурах за матеріальні цінності.

7. Контроль рахунків-фактур за надані послуги (транспортні послуги, споживання води та електроенергії, комунальні послуги, послуги зв'язку і т. п.);

8. Контроль обґрунтованості бухгалтерських записів у поточному бухгалтерському обліку за журналом-ордером № 6" [5, С. 345].

Перевірка розрахунків з постачальниками та підрядниками починається з ознайомлення з організацією постачання, установлення наявності господарських угод, аналізу їх інформації на предмет відповідності чинному законодавству про підприємництво в розрізі прав, обов'язків сторін, їх відповідальності за невиконання, у разі виникнення збитків, втрат, порядку їх відшкодування.

3.2. Вдосконалення організації обліку, контролю і аналізу розрахункових операцій

Управління кредиторською заборгованістю є важливим об'єктом для визначення ефективності використання в обігу господарства

залучених і позикових коштів, оцінки забезпечення поточних боргових зобов'язань засобами погашення.

Подальшим напрямом управління є деталізація кредиторської заборгованості, яка є у підприємства, за видами, сумами, строками платежу і конкретними кредиторами з метою встановлення пріоритету та послідовності погашення боргових зобов'язань. Для цього потрібно використовувати дані аналітичного обліку за відповідними бухгалтерськими рахунками.

Певний інтерес викликає порівняння абсолютних сум платіжних ресурсів та фінансових зобов'язань за розрахунками з кредиторами (крім розрахунків за кредитами та позиками). Причому зближення платіжних ресурсів і фінансових зобов'язань багато в чому здійснюється за рахунок дебіторської заборгованості і, таким чином, прискорення надходження платіжних засобів від покупців та замовників завжди є важливим резервом підвищення фінансової стійкості підприємства.

В ході проведення аналізу дебіторської заборгованості необхідно розкрити її якісний склад і внутрішню структуру як по видах заборгованості, так і по термінах виникнення. Це потрібно, щоб виявити прострочені і безнадійні борги дебіторів, своєчасно їх встановити і своєчасно вжити заходів по стягненню з дебіторів прострочених боргів.

Аналіз дебіторської заборгованості дозволяє оцінити можливу величину доходів, які можуть бути отримані - у вигляді штрафів, пені, неустойок від дебіторів, які прострочили оплату. Для цього спочатку аналізується динаміка дебіторської заборгованості і її структура.

Протягом звітного періоду у СК здійснювались операції, за якими виникла дебіторська заборгованість. Для аналізу її динаміки та структури пропонуємо скласти наступну внутрішню бухгалтерську звітність.

Поділ дебіторської заборгованості за віковими групами проводиться відповідно до дати виписки рахунку-фактури (щомісячний,

щоквартальний тощо). Він дозволяє отримати огляд вікової структури дебіторської заборгованості, що може використовуватись для здійснення моніторингу і контролю за вилученням коштів в дебіторську заборгованість.

Можна провести аналіз дебіторської заборгованості за покупцями з метою виявлення покупців, які порушують строки платежу, і підготувати звіт про збитки по безнадійному боргу. Для цього слід вести картотеку дебіторів із зазначенням по кожному дебітору розміру і строку погашення дебіторської заборгованості.

За нашим прикладом по дебіторській заборгованості необхідно скласти картотеку дебіторів наступної форми.

Для узагальнення накопиченої інформації про стан дебіторської заборгованості доцільно скласти узагальнюючу відомість обліку дебіторської заборгованості. За нашими даними по дебіторській заборгованості було складено узагальнюючу відомість обліку дебіторської заборгованості.

Дебетове сальдо, тобто перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською, свідчить про те, що частина оборотних засобів підприємства вилучена з обігу і знаходиться в обігу його дебіторів. Кредитове ж сальдо по розрахунковому балансу, тобто перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською, свідчить про позабалансове залучення підприємством в господарський обіг засобів інших підприємств.

Для отримання інформації про дебіторську заборгованість на підприємстві може складатись звіт про дебіторську та кредиторську заборгованість. Цей звіт може деталізуватись за наступними ознаками: за видами продукції, яка реалізується; за покупцями або групами покупців; за продавцями або групами продавців; за дебіторською, (кредиторською) заборгованістю у вигляді грошових коштів; за дебіторською (кредиторською) заборгованістю у вигляді бартеру; за

простроченою дебіторською (кредиторською) заборгованістю грошових коштів або бартеру.

Дебіторська та кредиторська заборгованість доповнюють одна одну, через те, що заборгованість може, зазвичай, переходити з дебіторської в кредиторську та навпаки, саме тому бажано складати звіти про дебіторську та кредиторську заборгованості.

Зміст цього звіту залежить від того, які дані бажає отримати керівник підприємства та інші внутрішні користувачі. Звіт може складатись бухгалтером після кожного факту виникнення або погашення заборгованості; щоденно; щотижнево; в кінці місяця тощо. Він складається на підставі записів в регістрах аналітичного обліку; Головній книзі, журналах або інших регістрах синтетичного обліку. В деяких випадках, при максимальній деталізації звіту про дебіторську та кредиторську заборгованості він може повністю замінити регістри синтетичного обліку дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Отже, зі звіту про дебіторську та кредиторську заборгованості можуть бути отримані дані про стан розрахунків з кожним партнером підприємства на звітну дату, а саме про те, наскільки активно використовуються відстрочки та розстрочки платежу, яка величина простроченої заборгованості, чи змінилась платоспроможність окремих покупців, наскільки чітко виконуються сторонами умови укладених договорів.

В сучасних умовах господарювання та застосуванням журнально-ордерної форми обліку у більшості підприємств при ручному способі ведення обліку в сільськогосподарських підприємствах доцільно застосовувати наступні облікові регістри. Особливість рахунків, призначених для обліку розрахунків з дебіторами і кредиторами полягає в тому, що вони можуть мати одночасно дебетове і кредитове сальдо та відображатися у балансі розгорнуто.

Для обліку розрахунків за зобов'язаннями рекомендовано

застосовувати Журнали-ордери № 6 с.-г. та № 8 с.-г.

Для обліку розрахунків з дебіторами – Журнали-ордери № 7 с.-г., № 8 с.-г. та 11 с.-г. і відповідні відомості до них.

Одним із важливих завдань у сільському господарстві є удосконалення управління виробництвом з урахуванням зростання його масштабів, ускладнення економічних зв'язків, вимог науково-технічної програми з метою максимального використання можливостей розвитку економіки. Важливе значення для удосконалення системи і методів управління має забезпечення широкого запровадження економічного механізму господарювання, підвищення наукової обґрунтованості напрямів виробництва, посилення контролю за їх додержанням, розробка заходів щодо забезпечення високої ефективності виробництва.

Аналіз є одним із засобів пошуку резервів виробництва, проведення всебічної та об'єктивної оцінки і вивчення роботи підприємства.

Застосування узагальненої методики аналізу впливу окремих факторів на господарський результат має практичне значення, її загальний зміст можна наочно розкрити на прикладі одержання прибутку (y). Зазначимо, що його величина залежить від таких факторів:

- 1) кількості реалізованої продукції (x_1);
- 2) реалізаційної ціни (x_2);
- 3) повної собівартості одиниці продукції (x_3).

Ці фактори перебувають у такому зв'язку з показником прибутку:
 $y = x_1 \cdot (x_2 - x_3)$.

У деяких випадках, особливо при аналізі впливу багатьох факторів, що перебувають у взаємозв'язку у вигляді добутку, доцільніше користуватися способом аналізу за допомогою абсолютних різниць без визначення ланцюгових підстановок. Враховуючи послідовність впливу на господарський результат окремих факторів при застосуванні цього способу виходять з таких загальних правил:

1. По кожному фактору шляхом порівняння визначають позитивні (+) або негативні (-) відхилення або різниці величин факторів, що аналізуються, від базисних, які позначають літерою Δ .

2. Вплив першого фактора дорівнює відхиленню в ньому, взятому в співвідношенні з абсолютними базисними величинами решти наступних факторів:

$$\Delta y(x_1) = f(\Delta x_1, x_2^0, x_3^0, \dots, x_n^0).$$

3. Вплив другого, третього і кожного наступного фактора дорівнює відхиленню у величині відповідного фактора, взятому в співвідношенні з абсолютними фактичними величинами попередніх проаналізованих факторів і у співвідношенні з базисними — наступних факторів, ще не вивчених на даній стадії аналізу:

$$\Delta y(x_2) = f(x_1', \Delta x_2, x_3^0, \dots, x_n^0).$$

$$\Delta y(x_3) = f(x_1', x_2', \Delta x_3, \dots, x_n^0).$$

4. Вплив останнього фактора характеризується співвідношенням між відхиленням у ньому і фактичними абсолютними величинами решти попередніх проаналізованих факторів:

$$\Delta y(x_n) = f(x_1', x_2', x_3', \dots, \Delta x_n).$$

Конкретна оцінка впливу окремих факторів дає можливість управлінському персоналу звернути увагу на ті з них, які негативно впливають на результати господарювання

Розглянуті способи аналізу застосовуються для вивчення будь-якого господарського результату, зображеного конкретним видом простої пропорційної його залежності від окремих факторів. Ці способи дедалі більше практично застосовують в економічній діяльності та в управлінні виробництвом. Так, вони використовуються для розрахунків розміру впливу факторів на обсяг продукції, собівартість її виробництва, продуктивність праці, фонд оплати праці, фондівіддачу, прибуток і рентабельність тощо.

ВИСНОВКИ

Виходячи з мети роботи та проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. В Україні здійснюється процес поступового наближення норм українського обліку і звітності до міжнародних стандартів, які розроблені для умов розвинутої ринкової економіки.

2. В роботі проведено дослідження сільськогосподарського кооперативу (СК) "Вікторія" Білозерського району Херсонської області, форма власності якого приватна. Господарство має структуру побудови, що відповідає багатогалузевим підприємствам. СК в достатній мірі забезпечене земельними, трудовими ресурсами і основними виробничими фондами для успішного господарювання.

Процес реформування господарства і розпаювання землі вплинув на розмір його землекористування. Виробничий напрямок господарства – зерно-овочевий із коефіцієнтом спеціалізації 0,31. Ефективність діяльності підприємства характеризують економічні та фінансові показники. Останні роки СК характеризується як прибуткове та рентабельне господарство, про це свідчать його основні економічні і фінансові показники. Взагалі фінансовий та економічний стан підприємства можна оцінити як добрий.

Обліковий апарат господарства складається з 7 чоловік. Побудова бухгалтерії проста, складається з секторів. Очолює бухгалтерію – головний бухгалтер. Форма обліку – журнально-ордерна, без використання комп'ютерної техніки. Облік ведуть вручну.

3. В господарстві основними джерелами інформації взаємовідносин по товарних операціях служать первинні документи по обліку розрахунків з постачальниками і покупцями. Основним документом, на підставі якого здійснюються товарні розрахункові операції є договір купівлі-продажу.

Розрахунки з постачальниками в господарстві оформлюються наступними документами: накладними, рахунками-фактурами, рахунками, актами прийнятих робіт, податковими накладними, товарно-транспортними накладними. Для отримання цінностей від постачальника виписують довіреність. Синтетичний облік розрахунків з постачальниками ведуть на рахунку 63 “Розрахунки з постачальниками і підрядниками” в журналі-ордері № 6. Аналітичний облік ведуть за окремими рахунками постачальників, фактами надходження матеріальних цінностей.

Основними первинними документами з виникнення і погашення заборгованості покупців є накладні, рахунки-фактури, податкові накладні, товарно-транспортні накладні спеціалізованих форм, приймальні квитанції, виписки банку, прибуткові касові ордери, векселі та інші. Облік операцій з покупцями ведуть на активно-пасивному рахунку 36 “Розрахунки з покупцями і замовниками”. Синтетичний облік здійснюють у журналі-ордері № 11.

Господарством періодично, у встановлені строки здійснюється інвентаризація розрахунків для контролю дотримання розрахункової дисципліни.

4. Для вдосконалення обліку і контролю розрахункових операцій у господарстві пропонується здійснювати управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, тобто періодично проводити аналіз, давати оцінку її змінам. Отримати таку інформацію можна складаючи звіт про дебіторську і кредиторську заборгованість, який може деталізуватися за декількома ознаками для одержання даних про стан розрахунків з кожним партнером на звітну дату.

Для вдосконалення обліку документування розрахункових операцій пропонується застосовувати на підприємстві форми облікових реєстрів, що рекомендовані Методичними вказівками № 49.

Для вдосконалення аналізу розрахункових операцій застосовувати

факторний, кореляційний аналіз, які ефективно використовуються в управлінні виробництвом.

Методологія обліку змінюється при застосуванні комп'ютерних систем бухгалтерського обліку. Для вдосконалення облікових процесів у господарстві пропонується застосування комп'ютерної техніки та програми "Парус-Бухгалтерія".

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аранчій В. І. Фінанси підприємств : навч. посібник / В. І. Аранчій. – К. : ВД «Професіонал», 2009. – 304 с.
2. Бондар О.В. Проблеми формування амортизаційної політики в ринкових умовах господарювання / О.В. Бондар // Актуальні проблеми економіки. - 2005. - № 1. - С. 38-42.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти, кореспонденція рахунків, звітність / ред. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖІТІ, 2017. – 512 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку / Ф.Ф. Бутинець, О.В. Олійник, М.М. Шигун, С.М. Шулепова. – Житомир: ЖІТІ, 2010. – 576 с.
5. Бутинцев Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік / ред. Ф.Ф. Бутинцев. – Житомир: ЖІТІ, 2010. – 300 с.
6. Василик О. Д. Податкова система України: підручник / О. Д. Василик. – К. : Експерт-Про, 2007. – 447 с.
7. Волкова І.А. Фінансовий облік: навчальний посібник/ І. А. Волкова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 228 с.
8. Гетьман О.О. Економіка підприємства: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів/ О. О. Гетьман. – Київ, Центр навч. літ., 2006 – 488с.
9. Горбонос Ф. В. Економіка підприємств: підручник/ Ф. В. Горбонос. – К. : Знання, 2010. – 463 с.
10. Горяїнова С. Амортизаційна політика: суть, значення і інструменти її реалізації на практиці / С. Горяїнова, В. Скуратов // Білгородський економічний вісник. — 2007. — № 3. — С. 68–74.
11. Гриньова В. М. Фінанси підприємств : навч. посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – 3-є вид. перероб. і доп. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 432 с.

12. Грінько А. Амортизаційна політика підприємства / А. Грінько // Регіональні перспективи. — 2003.— № 4—5. — С. 177—179.
13. Данілов О.Д.. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: навч. посіб./ О. Д. Данілов. — К.: Центр учбової літератури, 2017. — 256 с.
14. Житний П. Концепція формування амортизаційної політики в умовах ринкової економіки / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. —2004. — № 3. — С. 13–17.
15. Іванілов, О. С. Економіка підприємства : підруч. / О. С. Іванілов. - К. : ЦУЛ, 2009. - Книга. - 728 с.
16. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник/ К. В. Ізмайлова. — К.: МАУП, 2001. — 148 с.
17. Кірейцев Г. К. Фінанси підприємств: навч. посібник/ Г. К. Кірейцев. — К.: ЦУЛ, 2002. — 268 с.
18. Ковальова А. М. Фінанси фірми: посібник/ А. М. Ковальова, М. Г.Лапуста, Л. Г. Скамай. — М.: ІНФРА-М, 2000. — 416 с.
19. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування: навч. посібн./ Г. О. Крамаренко. — К.: Центр на-вчальної літератури, 2003. — 224 с.
20. Марцин В. С. Економіка торгівлі: підручник / В. С. Марцин. — К.: Знання, 2006. — 402 с.
21. Мельник В. М., Грицаєнко І. А., Івашина О. С. Оподаткування під-приємницької діяльності: навч. посібник.— К.: Кондор, 2003. — 160 с.
22. Mokhnenko A. Integration of the supply chain management and development of the marketing system / I.Perevozova, L.Horal, A.Mokhnenko, N.Hrechanyk, A.Ustenko, O.Malynka, L.Mykhailyshyn // International Journal of Supply Chain Management. — 2020. — № 9. — Issue 3. — P. 496-507
23. Mokhnenko A. Human capital cost accounting in the company

management system / T.Hilorme, I.Perevozova, L.Shpak, A.Mokhnenko, Y.Korovchuk // Academy of Accounting and Financial Studies Journal. – London, 2019. – № 23. – Special Issue 2. – Access mode: <https://www.abacademies.org/articles/human-capital-cost-accounting-in-the-company-management-system-8412.html>

24. Mokhnenko A. Formation of account of reservoir expenses model / I.Perevozova, A.Mokhnenko, L.Mykhailyshyn, O.Stalinska, O.Vivchar // Academy of Accounting and Financial Studies Journal. – London, 2019. – № 23. – Special Issue 2. – Access mode: <https://www.abacademies.org/articles/formation-of-account-of-reservoir-expenses-model-8224.html>

25. Mokhnenko A. Identification of Efficiency Factors for Control over Information and Communication Provision of Sustainable Development in Higher Education Institutions / I.Gontareva, M.Borovyk, V.Babenko, I.Perevozova, A.Mokhnenko // WSEAS TRANSACTIONS on ENVIRONMENT and DEVELOPMENT. – 2019. – № 15. – P. 593-604.

26. Mokhnenko A. Concept of sustainable development of the food sector enterprises in the competitive environment / A. Mokhnenko, O. Fedorchuk, O. Protosivitska // Development of the innovative environmental and economic system in Ukraine: monograph; edited by Khudolei V., Ponomarenko T. – Prague: OKTAN PRINT s.r.o., 2019. – С. 123-141.

27. Mokhnenko A. Software economy as a vector of management of innovative infrastructure of the region / A. Mokhnenko, O. Fedorchuk, K. Melnikova // Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Економічні науки". – Хмельницький, 2019. – № 5. – С. 7-10.

28. Мохненко А.С. Стратегія розвитку регіонального газотранспортного підприємства / А.С. Мохненко, К.В. Мельникова, О.М. Федорчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки". – Херсон, 2018. – № 32. – С. 91-94.

29. Мохненко А.С. Система прийняття управлінських рішень на підприємстві в умовах економічної кризи / А.С. Мохненко // Вісник економічної науки України. – 2015. – № 2 (29). – С. 62-65.

30. Мохненко А.С. Управління конкурентоспроможністю підприємства на основі застосування системного підходу / А.С. Мохненко, О.М. Федорчук, О.І. Протосвіцька / Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту – Черкаси, 2018. – № 2 (25). – С. 13-25.

31. Мохненко А.С. Особливості реалізації організаційно-економічних змін на вітчизняних підприємствах / А.С. Мохненко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки": наук. зб. – Чернігів, 2014. – № 3(75). – С. 9-14.

32. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія): навч. посібник/ В. М. Опарін. — К.: КНЕУ, 2006. — 164 с.

33. Орлов П. Про використання в Україні різних систем амортизації / П. Орлов, С. Орлов // Економіка України. - 2005. - № 5. - С. 38-44.

34. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: навч. посіб./ Р. А. Слав'юк — К.: ЦУЛ, 2002. — 460 с.

35. Стадницький Ю. Амортизаційна політика в Україні: історія розвитку, існуючий стан та шляхи удосконалення// Економіст. – 2002. - №12. - ст.34-38.

36. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: підручник/ О. О. Терещенко — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.

37. Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства: навч. посібник/ Г. М. Тарасюк – К.: «Каравела», 2003. — 432 с.

38. Федосов В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій: навч. посібник/ В. М. Федосов — К.: Либідь, 2008. — 247 с.

39. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: навчально-методичний посібник/ О. С. Філімоненков — К.: Ельга, Ніка-Центр,

2010. — 206 с.

40. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: навч. посібник/ О. С. Філімоненков — 2-ге вид., допов. — К.: МАУП, 2004. — 328 с.

41. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навчальний посібник/ Г.І. Філіна — 2-ге вид., перероб. та допов. — К.: Центр учбової літератури, 2009. - 320 с.

42. Хмелевський Є. Амортизаційна політика й оновлення промислово-виробничих основних фондів // Економіка України. -2008.- № 7.-С. 27-31.

43. Хом'як Р.Л., Саджениця М.В. Деякі аспекти вибору методів амортизації основних засобів // Наукові записки УАД: Науково-технічний збірник, випуск 4 — Львів, 2001 — с. 54-56.

44. Чумаченко М. Ще раз про амортизацію як важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства // Бухгалтерський облік і аудит. - 2008. - №11. - С.3-7.