

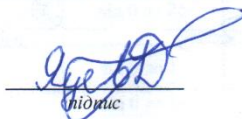
**МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Факультет податкової справи, обліку та аудиту
Кафедра економічної політики, маркетингу та бізнес-аналітики**

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**на тему «Обліково-аналітичне забезпечення управління розрахунками з
покупцями та замовниками»**

здобувача вищої освіти ІІ курсу, групи ОМУ-23-1,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
освітня програма «Управлінський облік та бізнес-аналітика»



підпис

Яцев Дмитро Олександрович

Науковий керівник:



підпис

Паянок Тетяна Миколаївна
кандидат економічних наук, доцент

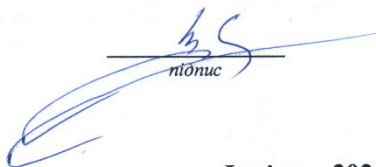
Керівник освітньо-професійної програми:



підпис

Мискін Юрій Ігорович
доктор економічних наук, доцент

Допущено до захисту за рішенням кафедри економічної політики, маркетингу та бізнес-аналітики, протокол від «07» січня 2025 р. № 1



підпис

Паянок Тетяна Миколаївна
кандидат економічних наук, доцент

Ірпінь – 2025

Реєстрація №

18

номер

07.01.25

дата

А. Краєвський
підпис асистента кафедри

Результат
перевірки

до захисту
до захисту, на
доопрацювання

07.01.25

дата

Т. Мискин
ініціали, прізвище наук.
керівника

Результат захисту

96

оцінка

04.02.2025

дата захисту

Голова комісії

В. К. Савчук
підпис

В. К. Савчук
ініціали, прізвище

Члени комісії

Ю. Т. Мискин
підпис

Ю. Т. Мискин
ініціали, прізвище

В. М. Краєвський
підпис

В. М. Краєвський
ініціали, прізвище

Т. М. Мискин
підпис

Т. М. Мискин
ініціали, прізвище

БЛАНК

Об'

О

1. Зміст в
- теоретичн
- зв'язок з
- представля
- послідовн
- та пропози
2. Дотри
- оформлен
3. Вчасне
- етапах у
- терміни
4. Рецензе

1. Допові
2. Роздат
3. Знання
- практичн
- відповіда
4. Апроба
- конферен

ЗАГАЛЬ

ПЕР

Оцінка
бальною

9

Пр

Оцін

БЛАНК ОЦІНЮВАННЯ ВИПУСКНОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Об'єкти контролю	Діапазон оцінки в балах	Фактична кількість балів	Примітки	Дата, П.І.П.: керівника, голови комісії, членів комісії, секретаря, (підписи)
ОЦІНЮВАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ КЕРІВНИКОМ ТА РЕЦЕНЗЕНТОМ				
1. Зміст випускної роботи (якість теоретичного матеріалу, його зв'язок з практичним, вміння представляти матеріал в логічній послідовності, наявність висновків та пропозицій)	від 0 до 30	30		<i>В.К. Савчук</i> <i>Ю.І. Мисак</i> <i>В.В. Кресівський</i> <i>Т.М. Жалюк</i> <i>О.О. Агапенко</i>
2. Дотримання вимог щодо оформлення	від 0 до 10	10		
3. Вчасне виконання роботи на всіх етапах у встановлені кафедрою терміни	від 0 до 5	5		
4. Рецензент	від 0 до 5	5		
РАЗОМ БАЛІВ	від 0 до 50	50		
ОЦІНЮВАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ КОМІСІЄЮ ПО ЗАХИСТУ				
1. Доповідь	від 0 до 10	10		<i>В.К. Савчук</i> <i>Ю.І. Мисак</i> <i>В.В. Кресівський</i> <i>Т.М. Жалюк</i> <i>О.О. Агапенко</i>
2. Роздатковий матеріал	від 0 до 5	5		
3. Знання теоретичного та практичного матеріалу, вміння відповідати на запитання	від 0 до 25	22		
4. Апробація (участь у конференціях)	від 0 до 10	9		
РАЗОМ БАЛІВ	від 0 до 50	46		
ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ	від 0 до 100	96		

ПЕРЕВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЗА 100-БАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ ДО НАЦІОНАЛЬНОЇ ШКАЛИ ТА ШКАЛИ ЄКТС

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	Дата	П.І.П.: голови, членів комісії, секретаря, (підпис)
96	A	5	4.02.2025	<i>В.К. Савчук</i> <i>Ю.І. Мисак</i> <i>В.В. Кресівський</i> <i>Т.М. Жалюк</i> <i>О.О. Агапенко</i>

Правила переведення оцінок до національної шкали та шкали ЄКТС

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	5 (відмінно)
80-89	B	4 (добре)
70-79	C	
60-69	D	3 (задовільно)
50-59	E	
35-49	FX	2 (незадовільно)

**МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет податкової справи, обліку та аудиту

Кафедра облікових технологій та бізнес-аналітики

Спеціальність: 071 «Облік і оподаткування»

Освітня програма: «Управлінський облік та бізнес-аналітика»

Затверджую

Завідувач кафедри облікових
технологій та бізнес-аналітики

Т.М. Паянок

«01» жовтня 2023 р.

ЗАВДАННЯ

на випускню кваліфікаційну роботу здобувачу вищої освіти

Яцева Дмитра Олександровича

1. Тема випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи: «Обліково-аналітичне забезпечення управління розрахунками з покупцями та замовниками», затверджена наказом ректора від 06.12.2023 № 1639.

2. Строк здачі закінченої роботи: 07 січня 2025 р.

3. Цільова установка (мета роботи): аналіз організаційних та методичних аспектів обліково-аналітичного забезпечення управління розрахунками з покупцями і замовниками та розробка практичних рекомендацій щодо його вдосконалення в умовах застосування сучасних інформаційних технологій.

Об'єкт дослідження: процес організації обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками в системі управління підприємством.

Предмет дослідження: теоретичні, методичні та практичні аспекти організації обліку і контролю, що дозволяють покращити управління взаєморозрахунками на підприємстві.

4. Вихідні дані до роботи: монографії, дисертаційні дослідження щодо обліково-аналітичного забезпечення в розрахунках з покупцями та замовниками, наукові статті, публікації із зазначеної тематики, аналітичні дані тощо.

5. Перелік графічного матеріалу: 12 таблиць, 18 рисунків (графіків, схем).

6. Зміст випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи (перелік питань за розділами):

– Суть та характеристика розрахунків з покупцями та замовниками в роботах вчених;

- Методологія аналізу розрахунків з покупцями та замовниками;
- Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» за основними показниками
- Організація і методика обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками на ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА»
- Особливості обліку розрахунків з покупцями і замовниками в умовах застосування інформаційних систем і технологій
- Опис бізнес процесів за допомогою нотації BPMN
- Дослідження та аналіз стану обліково-аналітичного забезпечення в ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА»;
- Рекомендації щодо покращення обліково-аналітичного забезпечення в управлінні розрахунками з покупцями та замовниками.

7. Календарний план виконання роботи:

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	Вибір теми, вивчення літературних джерел та складання плану роботи	16.09.2023-27.10.2023	01.10.2023
2	Підготовка розділу роботи та подання його керівнику		
2.1	перший розділ	30.10.2023-26.05.2024	13.05.2024
2.2	другий розділ	27.05.2024-25.10.2024	27.09.2024
2.3	третій розділ	28.10.2024-13.12.2024	25.10.2024
3	Перевірка роботи на наявність академічного плагіату	16.12.2024-27.12.2024	20.12.2024
4	Попередній захист роботи	27.12.2024	07.01.2025
5	Отримання відгуку керівника роботи	27.12.2024	27.12.2024
6	Отримання зовнішньої рецензії	20.01.2025-24.01.2025	24.01.2025
7	Допуск до захисту завідувача кафедри	27.12.2024	07.01.2025
8	Захист дипломної роботи	03.02.2025	04.02.2025

8. Дата видачі завдання: «01» жовтня 2023 р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи


(підпис) Т.М. Паянок
ініціали, прізвище

10. Керівник освітньої програми


(підпис) Ю.І. Мискін
ініціали, прізвище

11. Завдання до виконання отримав здобувач вищої освіти


(підпис) Д.О. Яцев
ініціали, прізвище

Відгук керівника кваліфікаційної роботи

Кваліфікаційна робота Яцева Дмитра на тему: «Обліково-аналітичне забезпечення управління розрахунками з покупцями та замовниками» написана із дотриманням всіх методичних рекомендацій.

Поставлена мета досягнута через виконання конкретних завдань, а саме в роботі: детально досліджено економічний зміст та форми розрахунків з покупцями і замовниками, зокрема через призму дебіторської та кредиторської заборгованостей; охарактеризовані методики обліку і контролю взаєморозрахунків, а також їх нормативно-правове регулювання; проведено аналіз стану організації обліку розрахунків на конкретному підприємстві та оцінено вплив сучасних інформаційних систем на їх обробку; розроблені рекомендації для вдосконалення облікових процесів та оптимізації контролю за розрахунками з покупцями та замовниками; обґрунтовано доцільність впровадження автоматизованих систем для підвищення ефективності управління дебіторською і кредиторською заборгованістю на підприємствах.

Практичні цінності отриманих результатів полягає в науковому обґрунтуванні і вдосконаленні організаційно-методичного забезпечення підвищення ефективності управління розрахунками на підприємстві, оптимізації обігових коштів та зниженню ризиків, пов'язаних із неплатоспроможністю контрагентів. Детально розкрито інформаційно технологічне забезпечення бізнес процесів через призму BPMN (Business Process Model and Notation) та систему GrainTrack.

Результати дослідження пройшли апробацію і висвітлені на наукових конференціях, носять практичну значимість і можуть застосовуватися для покращення ефективності роботи підприємства.

Можна стверджувати, що випускна кваліфікаційна робота Яцева Дмитра є завершеним науковим дослідженням магістранта спеціальності 071 «Облік і оподаткування» та заслуговує на оцінку «відмінно», а її автору може бути присвоєна кваліфікація магістра з обліку і оподаткування.

Керівник кваліфікаційної роботи

Т.М. Паянок

Висновок кафедри про кваліфікаційну роботу:

після попереднього захисту розглянута на засіданні кафедри, протокол від «07» 01.2025 № 1 допущена до захисту на екзаменаційній комісії.

Завідувач кафедри

Т.М. Паянок

АНОТАЦІЯ

«Обліково-аналітичне забезпечення управління розрахунками з покупцями та замовниками»

Мета роботи полягає в аналізі організаційних та методичних аспектів обліково-аналітичного забезпечення управління розрахунками з покупцями і замовниками та розробка практичних рекомендацій щодо його вдосконалення в умовах застосування сучасних інформаційних технологій.

Завданнями роботи є дослідити економічний зміст та форми розрахунків з покупцями і замовниками, зокрема через призму дебіторської та кредиторської заборгованостей; вивчити існуючі методики обліку і контролю взаєморозрахунків, а також нормативно-правове регулювання в цій сфері; провести аналіз стану організації обліку розрахунків на конкретному підприємстві та оцінити вплив сучасних інформаційних систем на їх обробку; розробити рекомендації для вдосконалення облікових процесів та оптимізації контролю за розрахунками з покупцями та замовниками; обґрунтувати доцільність впровадження автоматизованих систем для підвищення ефективності управління дебіторською і кредиторською заборгованістю на підприємствах.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти організації обліку і контролю, що дозволяють покращити управління взаєморозрахунками на підприємстві.

Об'єктом дослідження виступає процес організації обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками в системі управління підприємством

Базою дослідження виступає ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА».

За результатами дослідження сформульовані практичні рекомендації для покращення процесів, вдосконалення організаційно-методичного забезпечення, підвищення ефективності управління розрахунками на підприємстві.

Одержані результати можуть бути використані підприємствами, організаціями та установами, які використовують обліково-аналітичні системи в розрахунках з покупцями та замовниками.

Дипломна робота містить 54 сторінки, 12 таблиць, 18 рисунків, список використаних джерел з 39 найменувань, 3 додатків.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, бухгалтерський облік, фінансова стабільність, договірні зобов'язання, постачання товарів, управління розрахунками..

Рік виконання дипломної роботи: 2024 р.

Рік захисту роботи: 2025 р.

SUMMARY

"Accounting and analytical support of settlements with buyers and customers"

The purpose of the work is to analyse organisational and methodological aspects of accounting and analytical support for the management of settlements with buyers and customers and to develop practical recommendations for their improvement in the context of modern information technologies.

The objectives of the work are to investigate the economic content and forms of settlements with buyers and customers, in particular through the prism of receivables and payables; to study the existing methods of accounting and control of mutual settlements, as well as the regulatory framework in this area; to analyze the state of organization of accounting for settlements at a particular enterprise and assess the impact of modern information systems on their processing;

to develop recommendations for improving accounting processes and optimizing control over settlements with buyers and customers; to substantiate the feasibility of introducing automated systems to improve the efficiency of accounts receivable and accounts payable management at enterprises.

The subject of research is the theoretical, methodological and practical aspects of the organization of accounting and control, which allow to improve the management of mutual settlements at the enterprise.

The object of the research is the process of organizing accounting and control of settlements with buyers and customers in the enterprise management system.

The basis of the research is LLC "MK MERCHANTS UKRAINE"..

According to the results of the study, practical recommendations are formulated to improve processes, improve organizational and methodological support, and increase the efficiency of settlement management at the enterprise are formulated.

The obtained results can be used by enterprises, organizations and institutions that use accounting and analytical systems in settlements with buyers and customers..

Thesis contains 54 pages, 12 tables, 18 figures, a list of used sources of 39 items, 3 appendices.

Key words: accounts receivable, accounts payable, accounting, financial stability, contractual obligations, supply of goods, settlement management.

Year of completion of the work: 2024.

Year of protection of work: 2025.

Зміст

Вступ	5
Розділ 1. Теоретичні основи обліково-аналітичного забезпечення управління розрахунками з покупцями та замовниками	8
1.1. Суть та характеристика розрахунків з покупцями та замовниками в роботах вчених	8
1.2. Методологія аналізу розрахунків з покупцями та замовниками	11
РОЗДІЛ 2. Аналіз стану бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА»	23
2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» за основними показниками	23
2.2. Організація і методика обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками на ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА»	27
2.3. Особливості обліку розрахунків з покупцями і замовниками в умовах застосування інформаційних систем і технологій	34
Розділ 3. Аналіз сучасного стану обліково-аналітичного забезпечення управління розрахунками на підприємстві	38
3.1. Опис бізнес процесів за допомогою нотації BPMN	38
3.2. Дослідження та аналіз стану обліково-аналітичного забезпечення в ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА»	40
3.3. Рекомендації щодо покращення обліково-аналітичного забезпечення в управлінні розрахунками з покупцями та замовниками	48
ВИСНОВКИ	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	54
ДОДАТКИ	59

ВСТУП

Сучасні економічні реалії, що характеризуються високим рівнем конкуренції та стрімкими змінами на ринках, ставлять перед підприємствами завдання не лише ефективного управління фінансовими ресурсами, але й забезпечення надійного контролю за розрахунками з клієнтами. Від якісної організації обліково-аналітичної діяльності залежить здатність підприємства своєчасно отримувати оплату за товари чи послуги, уникати не платежів та мінімізувати ризики, пов'язані з дебіторською і кредиторською заборгованістю.

Розрахунки з покупцями та замовниками є ключовим компонентом фінансового управління, що відображає не лише рівень взаємодії підприємства з клієнтами, а й його фінансову стабільність та платоспроможність. Необхідність точного обліку та аналітичного забезпечення управління цими розрахунками є особливо актуальною в умовах частих змін законодавчого регулювання, збільшення обсягу угод та впровадження новітніх технологій в бухгалтерській діяльності.

Науковий і практичний інтерес до теми управління розрахунками з покупцями та замовниками зумовлений кількома важливими факторами. По-перше, наявність боргових зобов'язань суттєво впливає на обігові кошти та фінансову стійкість підприємства. По-друге, своєчасний контроль за дебіторською і кредиторською заборгованістю дозволяє вчасно виявляти потенційні фінансові ризики, а також оптимізувати потоки грошових коштів. Водночас, автоматизація облікових процесів відкриває нові можливості для підвищення швидкості й точності обробки фінансових даних, що особливо актуально для великих підприємств з розгалуженою клієнтською базою.

На багатьох підприємствах України облік і контроль розрахунків з покупцями та замовниками є важливим інструментом для забезпечення ліквідності та фінансової стабільності. Проте традиційні методи, що використовуються для цих цілей, часто є недостатньо ефективними. На сьогодні актуальним стає впровадження автоматизованих інформаційних

систем, що дозволяють мінімізувати людський фактор, підвищити прозорість і контроль розрахункових операцій, а також оптимізувати обробку інформації для ухвалення своєчасних управлінських рішень.

Дана тема знайшла своє відображення в роботах науковців, як Л.В. Гуцаленко описує методику організації контролю за дебіторською заборгованістю, яка спрямована на оптимізацію внутрішніх фінансових потоків підприємств. К. Єрохін розглядає питання формування резервів сумнівних боргів у бухгалтерському обліку, що сприяє забезпеченню фінансової безпеки підприємства. М.У.Н. Khan та А. Hossain, акцентує на використанні сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ICT) для оптимізації управління клієнтськими взаємодіями, що також може бути застосовано в управлінні даними розрахунками.

Отже вивчення дебіторської заборгованості як інструмент управління фінансовими потоками, інновації у сфері автоматизації та аналізу даних залишаються ключовими для підвищення прозорості й точності облікових процесів.

Метою роботи є аналіз організаційних та методичних аспектів обліково-аналітичного забезпечення управління розрахунками з покупцями і замовниками та розробка практичних рекомендацій щодо його вдосконалення в умовах застосування сучасних інформаційних технологій. Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

- дослідити економічний зміст та форми розрахунків з покупцями і замовниками, зокрема через призму дебіторської та кредиторської заборгованостей;
- вивчити існуючі методики обліку і контролю взаєморозрахунків, а також нормативно-правове регулювання в цій сфері;
- провести аналіз стану організації обліку розрахунків на конкретному підприємстві та оцінити вплив сучасних інформаційних систем на їх обробку;
- розробити рекомендації для вдосконалення облікових процесів та оптимізації контролю за розрахунками з покупцями та замовниками;

- обґрунтувати доцільність впровадження автоматизованих систем для підвищення ефективності управління дебіторською і кредиторською заборгованістю на підприємствах.

Об'єкт дослідження є процес організації обліку і контролю розрахунків з покупцями і замовниками в системі управління підприємством.

База дослідження – ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА».

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти організації обліку і контролю, що дозволяють покращити управління взаєморозрахунками на підприємстві.

Методи дослідження. У роботі застосовано методи аналізу і синтезу, індукції і дедукції, документування, а також методи економічного аналізу і комплексного підходу, що дозволяють розглянути облік і контроль розрахунків з покупцями та замовниками як цілісну систему.

Практичні цінність отриманих результатів полягає в науковому обґрунтуванні і вдосконаленні організаційно-методичного забезпечення підвищення ефективності управління розрахунками на підприємстві, оптимізації обігових коштів та зниженню ризиків, пов'язаних із неплатоспроможністю контрагентів.

Апробація результатів роботи:

1. Яцев Д.О. Моделювання бізнес-процесів в управлінні розрахунками з покупцями та замовниками. *III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Синергетичні драйвери розвитку обліку, податкового аудиту та бізнес-аналітики»*. 14.05.2024 р.

2. Мискін Ю.І, Корнійчук В.О., Яцев Д.О., Соловей О.І. Обліково-аналітичне забезпечення управління грошовими коштами суб'єкта господарювання Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент» 2024.

3. Яцев Д.О, Паянок Т.М., Корнійчук В.О., Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками. *Управління змінами та інновації*. 2024.

Розділ 1. Теоретичні основи обліково-аналітичного забезпечення управління розрахунками з покупцями та замовниками

1.1. Суть та характеристика розрахунків з покупцями та замовниками в роботах вчених

У сьогоденні в основі економіки будь-якої країни панує ринок, всі комерційні організації, в тій чи іншій мірі на підставі укладених договорів з іншими юридичними і фізичними особами, вступають в розрахунково-грошові відносини за поставлені ними цінності, виконані роботи або надані послуги. Купують продукцію (роботи або послуги) організації, які здійснюють оплату грошима і є набувачами товару або послуги є покупцями (замовниками)[17]. Покупець – це фізична або юридична особа, яка використовує, купляє, замовляє, або має намір придбати чи замовити товари, послуги або роботи. Покупцем називається суб'єкт господарської діяльності, який отримує товар не для власного використання. Замовником є юридична або фізична особа, яка звернулася із замовленням до іншої особи – виробнику, продавцеві, постачальникові товарів і послуг (підряднику). В якості замовника можуть виступати уряд, державні органи, установи, організації, підприємства, громадяни. Підставою для проведення розрахунків з покупцями і замовниками, служить їх намір здійснити комерційну угоду. В наслідок цього, у одного боку – постачальника (підрядника), виникає зобов'язання поставити цінності, надати послуги або виконати роботи, а в іншій сторони - покупець (замовниками), виникає зобов'язання здійснити оплату за товари, послуги, роботи. Фіксуються дані зобов'язання умовами договору між ними. Договір набуває чинності і стає обов'язковим для сторін з моменту його підписання. Договір повинен містити розділи, умови і всі необхідні реквізити відповідно до вимог укладення та оформлення договорів. Основними видами договорів, якими найбільш часто оформляються взаємовідносини з покупцями і замовниками є: - договір купівлі-продажу, за цим договором продавець

зобов'язаний передати товар у власність покупцеві, а покупець, в свою чергу, повинен прийняти цей товар і сплатити за нього обумовлену суму;

- договір поставки – різновид договору купівлі-продажу, його головні відмінності полягають в тому, що, товар за договором поставки купується для здійснення в господарській діяльності, а також те, що договір поставки не може бути укладений організацією, що не займається підприємницькою діяльністю. Дані договори охоплюють велику частину товарних відносин в фінансово-господарській діяльності, як юридичних осіб, так і індивідуальних підприємців;

- договір підряду – угода, відповідно до якого одна сторона (підрядник) зобов'язується виконати за завданням другої сторони (замовника) певну роботу і здати її результат замовнику, а останній зобов'язується прийняти результат роботи і сплатити його;

- договір надання послуг – за договором спільного надання послуг виконавець зобов'язується за завданням замовника надати послуги (здійснити певні дії або здійснити певну діяльність), а замовник зобов'язується оплатити ці послуги. У кожного з перерахованих договорів є свої суттєві умови, які дуже важливі для бухгалтера, в тому числі в частині обліку розрахунків з покупцями і замовниками [12]. У момент реалізації своєї продукції, послуг або робіт, постачальник відображає у себе обліку зобов'язання покупця здійснити оплату за виконані постачальником умови договору, яка іменуються як дебіторська заборгованість. Числиться вона на обліку постачальника (замовника) до моменту його її повного погашення покупцем (замовником). Дебіторська заборгованість являє собою суму боргів, належних організації від юридичних або фізичних осіб в результаті господарських відносин між ними, або відволікання коштів з обороту організації та використання їх іншими організаціями або фізичними особами. Також дебіторська заборгованість має наступні характеристики: - виникає в наслідок виникнення договірних зобов'язань або законодавчих актів; - є складовою оборотних активів організації, має високу ліквідність; - часто розглядається як іммобілізовані

оборотні кошти компанії, в наслідок яких відбувається кредитування її контрагентів; - є відображенням певних транзакцій на рахунках бухгалтерського обліку; - її величина впливає на діяльність організації і на її фінансовий стан; - її оцінка може бути проведена різними способами, що впливає на величину заборгованості в вартісному вираженні; - може бути предметом маніпуляцій з боку керівництва компанії, так як містить оцінку величину - резерв по сумнівних боргах.

Розрахунки з покупцями і замовниками виникають в тому випадку, коли організація укладає договір, відповідно до якого зобов'язується перед контрагентом у тому, що вона виконає всі умови договору щодо поставки товару, надання послуг або виконання робіт на оплатній основі. Контрагент в свою чергу зобов'язується, що в повному обсязі і у встановлені строки договором. Також дебіторська заборгованість може виникнути в разі: - коли організація продавець і організація покупець визначилися на те, що покупець погасить свою заборгованість за допомогою надання йому відстрочки платежу; - коли покупець перераховує грошові кошти в якості авансу в рахунок майбутніх поставок. У разі відстрочки платежу заборгованістю є грошова сума, яка підлягає сплаті покупцем, але вже в більш пізній термін, який обговорювався раніше. У разі отримання авансу, обов'язок виникає вже у організації постачальника, поставити товари покупцеві, так він свої умови договору вже виконав. Однак, термін, коли дебіторська заборгованість відображається в обліковій документації, як правило встановлює умовами договору або нормативних актів. Так, наприклад, умови договору можуть передбачати те, що зобов'язання контрагента по оплаті товару виникають в момент відвантаження йому товару. В даній ситуації, дебіторська заборгованість по оплаті товару з'являється момент відвантаження товару і в наслідок, буде значитися в обліку до того моменту, поки покупець не виконає зобов'язання по оплаті вже поставленого йому товару. У таблиці 1.1. відображено загальний підхід до розрахунків з покупцями та замовниками, а

також специфічні методи, які автори рекомендують для вдосконалення процесів обліку та контролю.

Таблиця 1.1

Підходи експертів для вдосконалення процесів обліку та контролю

Дослідник	Основні ідеї щодо розрахунків з покупцями та замовниками	Характеристика підходів
Ф.Ф. Бутинець	Досліджує облік і контроль заборгованостей як основний механізм для аналізу ефективності розрахункових операцій.	Облік, як основа для фінансового аналізу діяльності з контрагентами.
К. Єрохін	Досліджує формування і відображення резерву сумнівних боргів у бухгалтерському обліку	Значення законодавчої бази для точності та правомірності розрахунків.

Джерело: сформовано автором на основі [12, 21].

Отже, розрахунки з покупцями та замовниками відіграють ключову роль у фінансовому управлінні підприємством, відображаючи не лише взаємовідносини з контрагентами, а й загальний рівень платоспроможності та стабільності компанії. Аналіз праць науковців показав, що важливим є ефективний облік дебіторської заборгованості, автоматизація облікових процесів, аналіз кредитних ризиків та дотримання правових норм. Це забезпечує прозорість, контроль і своєчасність фінансових операцій, а також дозволяє мінімізувати ризики, підвищуючи ефективність управлінських рішень на підприємстві.

1.2. Методологія аналізу розрахунків з покупцями та замовниками

Якісна документація розрахунків з покупцями та замовниками залежить від ефективного управління дебіторською заборгованістю, що є основою безперервного обліку та оподаткування, що, у свою чергу, виключає можливість шахрайства, зловживань, спотворення реальних даних. Для дотримання фінансової дисципліни дебіторська заборгованість повинна бути повністю задокументована та своєчасна. Торгові операції відображаються на

рахунках протягом звітної періоду, в якому вони здійснюються [16]. Первинні документи повинні бути підготовлені на момент здійснення операції, а якщо це неможливо – відразу після її завершення. Консолідовані бухгалтерські документи можуть бути складені, для контролю та вдосконалення обробки даних на основі первинних документів. Первинні документи – це письмові свідчення, що фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення [10]. Основним джерелом інформації щодо контролю за розрахунковими операціями є первинні документи. Порядок та форма розрахунків між постачальником та покупцем, визначені у договорі купівлі-продажу [12]. Основою експортних операцій без посередника є договір поставки. Визначення договору поставки передбачено і Цивільним кодексом, і Господарським кодексом. Таким чином, згідно з договором поставки: продавець (постачальник), який здійснює господарську діяльність, зобов'язаний передати товар покупцеві для використання у господарській діяльності або для інших цілей, не пов'язаних з особистими, сімейними, побутового або іншого аналогічного використання, і покупець погоджується прийняти товар і заплатити за нього певну суму грошей (ч. 1 ст. 712 ЦК)[39]; одна сторона – постачальник погоджується передати (доставити) протягом визначеного періоду (періоду) іншій стороні – товар (товари) покупця, а покупець погоджується прийняти вказаний товар (товари) та сплатити певну суму грошей (ч. 1, 3 ст. 265 ГК)[15]. Для постачання товарів або надання послуг необхідно укласти прямий договір між постачальником та покупцем. Зобов'язання з доставки товару вважаються виконаними на момент фактичної доставки товару покупцеві, та передачі права власності на товар покупцеві. Приймання товарів супроводжується перевіркою на відповідність якості, кількості та повноти товару їх характеристикам та технічним умовам, зазначеним у договорі. Договір – це угода між двома або більше сторонами, спрямоване на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та

обов'язків. Надалі такі основні первинні документи використовуються в розрахунках з покупцями і замовниками (рис. 2.1).



Рис. 1.1. Перелік документів при розрахунках з покупцями і замовниками

Джерело: сформовано автором.

При транспортуванні матеріальних цінностей від постачальника до покупця використовується приймання та видача такого бухгалтерського документа, як рахунок-фактура [18]. Рахунок-фактура – це документ, виданий на підставі договору купівлі-продажу товару. У рахунку-фактурі зазначається сума, яку платник повинен перерахувати на поточний рахунок або сплатити в касі постачальника. Документ прописує найменування товару, одиницю виміру, кількість, ціну одиниці продукції, загальну суму. Вводяться дані, необхідні для перерахування коштів на рахунок постачальника. Рахунок може бути складений на папері або в електронному вигляді і повинен містити реквізити, що дозволяють ідентифікувати комерційну операцію та її учасників, зокрема: найменування компанії, від імені якої складається рахунок-фактура; найменування контрагента; зміст та обсяг господарської операції, одиниця виміру господарської операції; ціна, вартість, ставки та суми ПДВ, особистий

підпис або інші дані, що дозволяють ідентифікувати особу, яка брала участь у підготовці рахунку-фактури [20].

Документ є аргументом для того, щоб покупець прийняв суму ПДВ, нараховану продавцем. Цей документ є обов'язковим лише для організацій, які перебувають на загальній системі оподаткування, згідно якій, сплачується та повертається ПДВ. Таким чином, рахунок-фактура має такі цілі, як: фіксація факту виконання роботи чи замовлення; підтвердити суму сплаченого ПДВ з метою подальшого його нарахування. Загальним для рахунку-фактури є те, що вони заповнюються бухгалтером відповідно до умов договору купівлі-продажу товарів. Але їх мета зовсім інша. Рахунок передбачає оплату, а рахунок-фактуру передбачає переміщення товарів або робіт. Рахунок повинен мати печатку постачальника, але не повинен бути на рахунку-фактурі. Спеціальний документ складається в період здачі виконаних робіт або надання послуг між замовником та підрядником – Акт про прийняті роботи та надані послуги. У ньому вказуються надані послуги та завершені роботи з визначенням терміну реалізації та вартості. Виконавець повинен звітувати перед цим замовником про виконану роботу. Форма зазначеного документа формується у двох примірниках: перша залишається після підписання Розрахунки з покупцями та замовниками, Виникнення заборгованості, Погашення заборгованості – накладні-рахунки – фактури- рахунки – акти прийнятих робіт – податкові накладні – товарно-транспортні накладні – товарні накладні – прибутковий касовий ордер – платіжне доручення – виписка банку сторонами підрядника; а другий залишається у клієнта. В акті присвоюється номер, вказується дата закінчення робіт, повне найменування замовника та підрядника, вказуються їх реквізити за виконані роботи, та вартість. Документ підлягає обов'язковому підписанню обома сторонами та нанесенням на нього штампів, що засвідчують законність угоди. Отримання права на податковий кредит з ПДВ та нарахування податкових зобов'язань можливо, якщо буде створена податкова накладна. Це важливий документ для осіб, зареєстрованих як платники податку на додану вартість. Цей документ виписується при продажу

товарів на кожен день. Усі податкові накладні реєструються в Єдиному реєстрі податкових накладних. Відсутність однієї з необхідних реквізитів у податковій накладній зареєстрованого платником ПДВ, позбавляє покупця права на податковий кредит, оскільки вважається, що така податкова накладна не відповідає вимогам Податкового кодексу України. Податкова накладна – це первинний документ, який існує виключно в електронній формі та створюється постачальником ПДВ для формування податкового зобов’язання з ПДВ. Звітність про рух товарно-матеріальних цінностей і розрахунків для перевезення відображається у товарно-транспортній накладній. ТТН є основним базовим документом, який містить інформацію про перевезення вантажу, обсяги таких перевезень та осіб, відповідальних за його здійснення. Цей документ використовується для внутрішніх перевезень (в межах України). ТТН видається відправником для кожної поїздки. Цей документ заповнюється продавцем, покупцем, перевізником і бухгалтером продавця. Компанія може видавати ТТН в будь-якій формі. ТТН випускається в чотирьох примірниках: перший - залишається у відправника для списання товарів і матеріалів; другий - з підписами та печаткою відправника, залишається у водія і після доставки товару передається одержувачу; третя - із підписом та печаткою одержувача є підставою для розрахунків; четвертий підписується вантажоодержувачем, а його штамп прикріплюється до накладного водія і враховується при нарахуванні зарплати. ТТН - це основний документ, який дає змогу відображати вартість ТМЦ як частину витрат. За відсутності права на облік транспортних витрат втрачається, оскільки такі витрати не вважаються фактично підтвердженими. Передача товару чи певних матеріальних цінностей від продавця до покупця фіксується в товарній накладній. Товарна накладна застосовується підприємствами для документування відпуску продукції на сторону. Її складають у 2-х примірниках. Один з примірників передається замовнику і використовується ним для оприбуткування товарів, другий залишається у постачальника і виступає підставою для списання продукції зі складу. Вказують у цьому документі найменування товару, кількість, ціну,

вартість та суму ПДВ. Випускається у двох примірниках, де один залишається у покупця, інший – у замовника. Також у додатку В, можемо розглянути малюнок документообігу розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві. Покупці та замовники у своєму бізнесі можуть дати аванс за поставку матеріальних цінностей або за виконання роботи (надання послуг). Аванс – це грошова сума або інше майнова цінність, яка передається для виконання договірної зобов’язання (наприклад, для рахунку подальших поставок). Це повна або часткова оплата. Здійснюючи авансовий платіж, покупець фінансує продаж за деякий час до прибуття товару. Авансові платежі постачальникам та іншим підприємствам здійснюються з платіжними дорученнями, що містять посилання на договір. Підтвердження платежів – виписка банку. Зарахування проводиться шляхом розрахунку (довідкового) бухгалтерії. Після доставки цінностей, прийняття робіт, послуг покупець (замовник) отримує від постачальників розрахункових документів повну вартість цінностей (робіт, послуг) [25].

Таблиця 1.2

**Методи отримання точної інформації для ухвалення рішень щодо
розрахунків з покупцями та замовниками**

Метод аналізу	Опис методу	Ціль застосування	Інструменти аналізу
Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості	Оцінка розміру та видів заборгованості за строками	Виявлення обсягу та терміновості дебіторської заборгованості	Таблиці дебіторської та кредиторської заборгованості
Коефіцієнтний фінансовий аналіз	Розрахунок коефіцієнтів обіговості та ліквідності	Оцінка платоспроможності та фінансової стійкості	Коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт платоспроможності, рентабельності, ділової активності
Аналіз платоспроможності	Перевірка можливості розрахунків з дебіторами та кредиторами	Виявлення помилок та недоліків у розрахунках з дебіторами та кредиторами	Аналіз поточного стану балансу підприємства.

Джерело: сформовано автором.

При оформленні розрахунків з покупцями і замовниками виникає багато первинних документів, які потребують уважності у їх заповненні і

своєчасності складання та подання. Таблиця 1.2. охоплює основні методи, які допомагають підприємствам отримати точну інформацію для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень щодо розрахунків з покупцями та замовниками.

Отже, розрахунки з покупцями та замовниками відіграють ключову роль у фінансовому управлінні підприємством, відображаючи не лише взаємовідносини з контрагентами, а й загальний рівень платоспроможності та стабільності компанії. Науковці наголошують на важливості ефективного обліку дебіторської заборгованості, автоматизації облікових процесів, аналізу кредитних ризиків та дотримання правових норм. Це забезпечує прозорість, контроль і своєчасність фінансових операцій, а також дозволяє мінімізувати ризики, підвищуючи ефективність управлінських рішень на підприємстві.

1.3. Обліково-аналітичне забезпечення бізнес процесів за допомогою інформаційних технологій

В сучасному світі бізнес-процеси стають все більш складними й вимагають чіткого розуміння та управління ними. Одним з найкращих та універсальних інструментів для моделювання і візуалізації бізнес-процесів є BPMN-діаграма. Вона дозволяє створювати зрозумілі схеми, сприяючи систематизації та ефективному управлінню процесами.

Нотація BPMN (Business Process Model and Notation) – це стандартизована графічна система, призначена для моделювання бізнес-процесів і відображення взаємодії між учасниками в них[8]. Діаграма BPMN дозволяє створювати зрозумілі та стандартизовані блок-схеми бізнес-процесів, що полегшує їх аналіз, оптимізацію та автоматизацію. Мета нотації BPMN полягає у створенні чіткого зображення бізнес-процесу від його початку до кінця. Ця діаграма візуалізує послідовність бізнес-операцій, необхідних для переходу від однієї точки процесу до іншої.

Однією з ключових переваг діаграми BPMN є гнучкість у створенні блок-схем різної складності – від простих до досить складних (рис. 1.3).

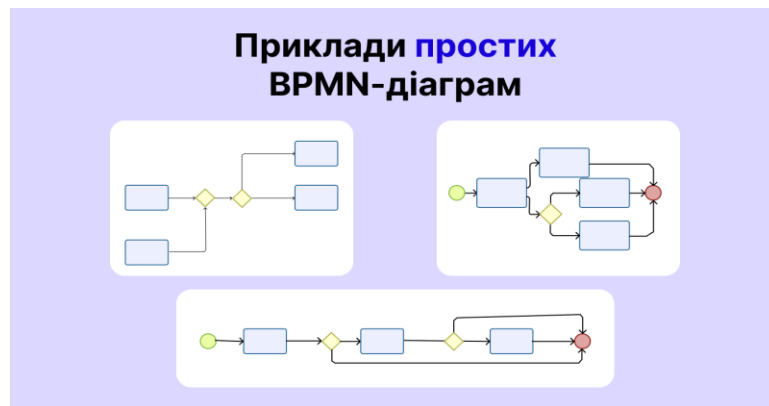


Рис.1.3. Приклади простих BPMN-діаграм

Джерело: сформовано автором.

Нотація BPMN стала популярною завдяки кільком ключовим факторам: перший стандартизація. BPMN є міжнародним стандартом для моделювання бізнес-процесів, прийнятим консорціумом Object Management Group, що дозволяє різним організаціям і спеціалістам використовувати спільну мову при описі, аналізі й оптимізації процесів.

Гнучкість і зрозумілість. Нотація пропонує широкий спектр елементів і конструкцій, які дозволяють створювати як прості, так і деталізовані та складні моделі бізнес-процесів. BPMN може використовуватися на різних етапах життєвого циклу бізнес-процесів. Схема є легкою для розуміння, навіть тим, хто не має технічної експертизи.

Інтеграція. BPMN може інтегруватися з іншими стандартами управління бізнес-процесами, зокрема BPM (Business Process Management), BPEL (Business Process Execution Language), що розширює її застосування.

Підтримка інструментів. Багато інструментів для моделювання процесів підтримують BPMN, наприклад IBM BPM, Microsoft Visio, Bizagi Modeler, Signavio.

Застосування в різних галузях. На відміну від інших нотацій, BPMN не обмежена тільки IT чи розробкою програмного забезпечення. Це дозволяє використовувати її в різних галузях і сферах бізнесу.

Таким чином BPMN надає єдину й уніфіковану діаграму бізнес-процесів, що допомагає командам легше розуміти, спілкуватися та спільно працювати над оптимізацією та автоматизацією бізнес-процесів в організації. BPMN нотація базується на конкретних графічних елементах, які використовуються для візуалізації послідовності подій і взаємодій між різними етапами бізнес-процесу[7]. Основні елементи, на які спирається нотація BPMN, включають:

В діаграмах BPMN ролі й зони відповідальності відіграють ключову роль у визначенні учасників, їхніх відповідальностей і взаємодій в рамках бізнес-процесу. Ролі відображають різних учасників або групи в рамках бізнес-процесу. Це може бути окрема особа, команда, відділ або зовнішня організація. На діаграмі ролі позначаються у вигляді пула (Pool).

Зона відповідальності або «доріжка» (Lane) визначає конкретну область або відділ, що несе відповідальність за виконання певних функцій у бізнес-процесі. Lines можуть бути частиною пула та вказувати на розподіл відповідальності між ролями. «Доріжки» відображаються як горизонтальні або вертикальні розділювачі в пулі.



Рис.1.4. Призначення пула і доріжки на діаграмі BPMN.

Джерело: сформовано автором.

Об'єкти потоку управління (Flow Objects) в нотації BPMN відображають послідовність дій, подій, рішень та умовних переходів у бізнес-процесах. Вони визначають, як дані й управління передаються від одного стану до іншого у рамках процесу (рис.1.4).

Моменти, що відбуваються в процесі, такі як старт, завершення чи проміжкові, називаються подіями (Event). Наприклад, це може бути продаж послуги чи розмова з клієнтом. На діаграмі події позначаються кружечком або кружечком з іконкою, що вказує на тип події (рис.1.5).



Рис.1.5. Призначення подій на діаграмі BPMN

Джерело: сформовано автором.

Задачі або активності, що виконуються в рамках бізнес-процесу, позначаються на схемі BPMN у вигляді прямокутника з загнутими кутами (рис.1.6).

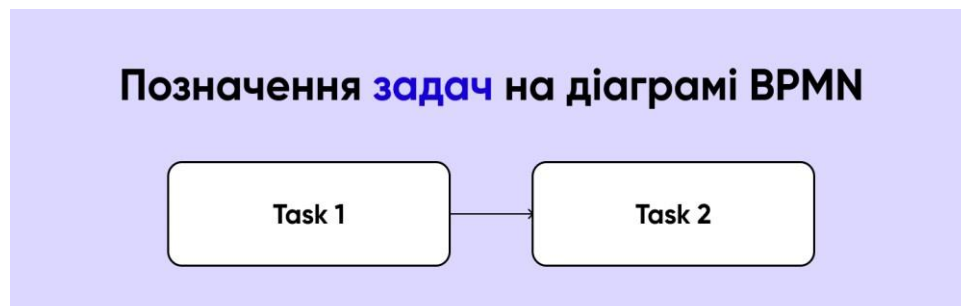


Рис.1.6. Призначення задач на діаграмі BPMN

Джерело: сформовано автором.

Для моделювання рішень і визначення відносин між шляхами використовуються логічні оператори або шлюзи (Gateway). На діаграмі бізнес-процесів вони позначаються у вигляді ромба з вказівкою, яка визначає умови вибору шляхів (ворота-розгалуження) або ромба з вказівкою, яка вказує, звідки об'єднуються шляхи (ворота-злиття) (рис. 1.7).

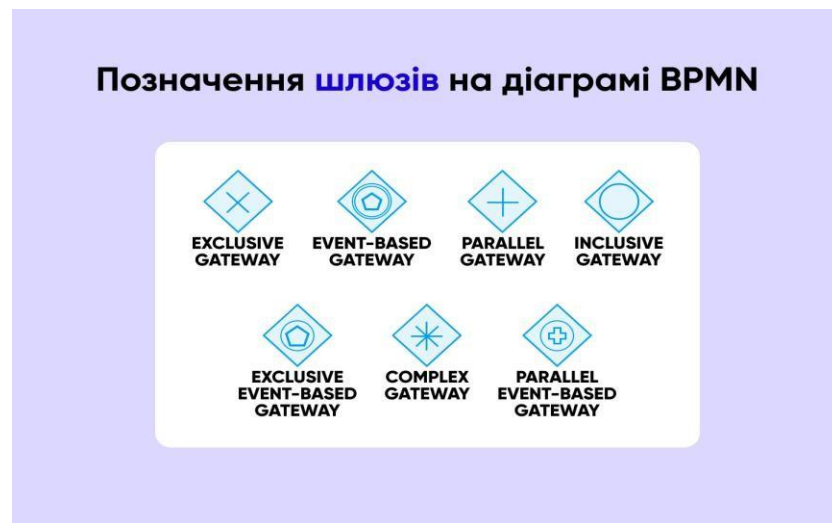


Рис.1.7. Позначення шлюзів на діаграмі BPMN

Джерело: сформовано автором.

З'єднуючі об'єкти в діаграмі бізнес-процесів використовуються для визначення взаємозв'язків і потоків між подіями й активностями). Основні типи з'єднуючих об'єктів включають потік управління, потік повідомлень та асоціацію (рис. 1.8). Потік управління (Sequence Flow): Визначає порядок виконання дій та подій в бізнес-процесі. Позначається стрілкою, яка вказує напрямок потоку.



Рис. 1.8. Позначення з'єднуючих об'єктів на діаграмі BPMN

Джерело: сформовано автором.

Потік повідомлень (Message Flow): Визначає обмін повідомленнями між елементами бізнес-процесу, які можуть перебувати в різних ролях чи пулах. Також зображується стрілкою, але з додатковими лініями або маркерами, що конкретизують, що це за повідомлення.

Асоціація (Association): Використовується для пов'язання артефактів, текстових анотацій чи інших елементів з об'єктами процесу, не впливаючи на хід виконання процесу.

З'єднуючі об'єкти допомагають візуалізувати й аналізувати логіку бізнес-процесів, визначаючи взаємозв'язки між різними елементами й диктуючи правила виконання дій[5].

Артефакти в нотації BPMN використовуються для надання додаткової інформації, анотацій і специфікацій. Допомагають розширювати розуміння процесів і забезпечувати контекстуальну інформацію, але не впливають на виконання бізнес-процесу безпосередньо. До основних типів артефактів відносяться: дані (Data Object): (визначають дані, які використовуються або генеруються в бізнес-процесі. Позначаються прямокутником з заголовком «Data Object»); група (Group) (використовуються для логічного згрупування елементів діаграми, щоб надати більшу структуру й організацію. Зображуються прямокутником зі стрілкою, яка вказує на групування, а також містить ім'я групи); текстові анотації (Text Annotation) (надають додатковий опис чи пояснення елементів або зв'язків на діаграмі. Представляється лінією без стрілки, яка з'єднує елементи або артефакти). Асоціації часто використовуються для позначення взаємозв'язків без вказівки на порядок або напрямок[1].

РОЗДІЛ 2. Аналіз стану бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА»

2.1. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» за основними показниками

Підприємство ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» було створено 01.03.2023 року материнською компанією «МК MERCHANT SA» з метою оптової торгівлі зерном, насінням і кормами для тварин. Наявність в компанії трейдингового, логістичного та виконавчого відділів дозволяє компанії здійснювати закупівлю зернових та в подальшому продавати товар на ринки Європи, Азії та Африки. Основним видом діяльності підприємства згідно з основним КВЕДом є 46.21 «Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин».

У цілому на досліджуваному підприємстві застосовують лінійну структуру управління, що зорієнтовані на вирішення порівняно простих і стабільних завдань. Такі структури є ефективними внаслідок простоти організаційної побудови, конкретності завдань і повноважень керівників різних рангів.

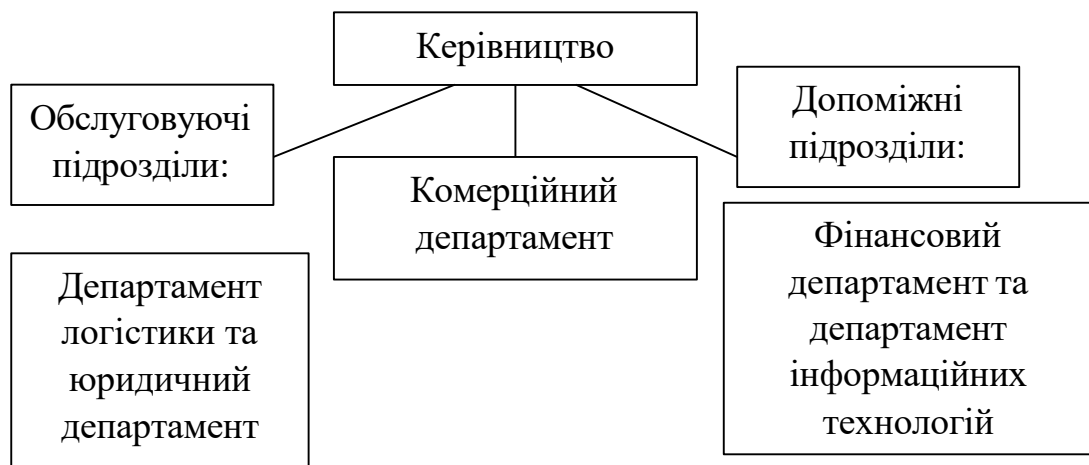


Рис. 2.1. Виробнича структура підприємства

Джерело: сформовано автором на основі даних підприємства.

Недоліками цієї структури можна вважати орієнтацію на одержання негативного ефекту, недостатню гнучкість в управлінні за умов, коли

завдання динамічно змінюються. Для ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» ця структура управління є прийнятною, тому що забезпечує в цілому виконання поставлених завдань. Розглянемо виробничу структуру підприємства (рис. 2.2). Основним підрозділом є комерційний департамент, обслуговуючими підрозділами – департамент логістики та юридичний департамент, допоміжні підрозділи – фінансовий департамент та інформаційних технологій.

Таблиця 2.1

Аналіз ліквідності ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» за 2023 р.

Назва показника	Показник компанії	Норма	Аналіз
Поточна ліквідність	74,1% (або 0,741 у десятичному форматі)	1,5–2,0	Значення нижче норми. Це означає, що компанії може не вистачати оборотних активів для покриття короткострокових зобов'язань, що створює ризик ліквідності.
Абсолютна ліквідність	0,5%.	0,2–0,25 (20–25%)	Компанія має вкрай обмежену кількість грошових коштів для негайного погашення короткострокових зобов'язань
Коефіцієнт "кислотний тест"	61,6% (або 0,616).	0,8–1,0	Показник нижче норми, що свідчить про обмежені можливості компанії швидко ліквідувати активи для виконання короткострокових зобов'язань.
Коефіцієнт швидкої ліквідності	55,2%.	1,0 (або 100%).	Показник значно нижче нормативу. Це свідчить про труднощі в погашенні зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних активів
Відношення грошових коштів до активів	0,7%	5-10%	Дуже низьке значення. Це означає, що грошові кошти складають незначну частку в загальних активах компанії, що обмежує її фінансову гнучкість.
Проміжний коефіцієнт покриття	55,2%.	1,0 (100%).	Значення вказує на те, що компанія не може повністю погасити свої короткострокові зобов'язання навіть з використанням ліквідних активів, що є ознакою фінансової напруженості

Джерело: сформовано автором на основі даних YouControl [9].

Весь персонал підприємства поділяється на категорії: адміністративний, виробничий та допоміжний обслуговуючий персонал.

Аналіз показників ліквідності показав, що у ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» вони значно нижчі за нормативні значення, що свідчить про проблеми з платоспроможністю компанії (табл. 2.1). Компанія має низький рівень оборотних активів та грошових коштів, що підвищує ризик невиконання зобов'язань перед кредиторами.

Таблиця 2.2

Аналіз платоспроможності ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» за 2023 р.

Назва показника	Показник компанії	Норма	Аналіз
Коефіцієнт автономії	36,5%	> 50%	Від’ємний коефіцієнт автономії свідчить про те, що власний капітал підприємства є від’ємним, що вказує на критичний фінансовий стан. Компанія залежить від зовнішніх запозичень і, фактично, знаходиться на межі банкрутства.
Відношення чистого боргу до ЕВІТ	-2,8	≤ 3	Від’ємне значення коефіцієнта вказує на негативний операційний прибуток (ЕВІТ). Це означає, що компанія працює збитково і не має змоги генерувати достатній прибуток для обслуговування свого боргу
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	-22894,6%	≥ 1.0	Надзвичайно від’ємний показник свідчить про критичний дисбаланс у структурі капіталу. Власний капітал не просто відсутній – він є значно від’ємним, що означає, що зобов’язання підприємства значно перевищують його активи

Джерело: сформовано автором на основі даних YouControl [9].

Отже, показники платоспроможності (табл. 2.2) демонструють вкрай критичний фінансовий стан підприємства: від’ємний власний капітал свідчить про технічне банкрутство.

Таблиця 2.3

Аналіз прибутковості ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» за 2023 р.

Назва показника	Показник компанії	Норма	Аналіз
ROA	48,1%	5-15%	Показник значно нижчий за норму. Це свідчить про збитковість використання активів підприємства
RCA	48,2%	5-20%	Значення вказує на суттєву збитковість при використанні оборотних активів.
NPM	15,2%	5-10%	Негативна чиста маржа показує, що підприємство працює зі збитками.
ROTA	48,1%	5-15%	Збитковість використання активів загалом
Валовий рівень рентабельності собівартості	18,4%	20-40%	Показник знаходиться нижче оптимального діапазону, що може свідчити про низький рівень прибутковості основної діяльності.
Рентабельність операційних витрат	47,5%	1%+	Показник високий, що може свідчити про ефективне управління операційними витратами.
Чиста рентабельність витрат	13,0%	5-10%	Негативне значення свідчить про те, що витрати не покриваються доходами.

Джерело: сформовано автором на основі даних YouControl [9].

Збиткова діяльність та відсутність здатності обслуговувати борги. Відсутність фінансової стабільності через дисбаланс між зобов'язаннями та активами. Підприємство демонструє критично низькі показники рентабельності за більшістю метрик (табл. 2.3), що свідчить про збиткову діяльність. Основні проблеми це: збитковість активів (ROA, ROTA, RCA), від'ємна чиста маржа (NPM) свідчить про те, що доходи підприємства не покривають його витрат, незадовільна рентабельність витрат (-13,0%) вказує на нерентабельність операцій.

Таблиця 2.4

Аналіз ділової активності ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» за 2023 р.

Назва показника	Показник компанії	Норма	Аналіз
Оборотність загальних активів	6,3	1-3	Значення перевищує норму, що може вказувати на високу ефективність використання активів або на дуже високу інтенсивність операційної діяльності.
Оборотність робочого капіталу	-18,0	2-5	Негативне значення є аномальним, що свідчить про серйозні проблеми у фінансовому управлінні підприємством. Це може бути результатом перевищення короткострокових зобов'язань над оборотними активами, що свідчить про низьку ліквідність або навіть ризик неплатоспроможності.
Оборотність дебіторської заборгованості	8,6	7-10	Значення знаходиться в межах норми, що вказує на достатню ефективність управління дебіторською заборгованістю. Підприємство вчасно отримує платежі від клієнтів.

Джерело: сформовано автором на основі даних YouControl [9].

Отже, оборотність загальних активів виглядає високою (табл. 2.4), що може бути позитивним фактором за умови, що така ефективність підтверджується іншими показниками. Негативна оборотність робочого капіталу є серйозною проблемою та вимагає детального аналізу ліквідності та короткострокових фінансових зобов'язань. Оборотність дебіторської заборгованості відповідає нормі, що свідчить про контроль у сфері управління клієнтськими боргами.

2.2. Організація і методика обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками на ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА»

Організація і методика аналітичного і синтетичного обліку розрахунків з покупцями і замовниками, є невід'ємною частиною будь-якого підприємства тож і компанія ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» веде їх, згідно усіх вимог та правил чинного законодавства. Синтетичний облік розрахунків із покупцями та замовниками в Україні ведеться на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», який є основним для обліку дебіторської заборгованості, пов'язаної з реалізацією товарів, робіт і послуг підприємства. Метою цього рахунку є накопичення інформації про загальну суму заборгованості за всіма контрагентами підприємства, яка очікується до отримання.

Основні принципи обліку на рахунку 36 – це відображення загальної дебіторської заборгованості, що допомагає формувати комплексний показник обсягу реалізованої продукції, яка ще не була оплачена клієнтами. Це охоплює всі угоди з покупцями і замовниками, включаючи короткострокові та довгострокові борги. За допомогою такого обліку керівництво має можливість контролювати загальний обсяг дебіторської заборгованості та своєчасно приймати рішення для управління грошовими потоками підприємства.

У бухгалтерському обліку дебет рахунку 36 відображає збільшення дебіторської заборгованості, тобто операції, коли покупець отримує продукцію, але ще не здійснив оплату[38]. Кредит цього рахунку, відповідно, показує зменшення заборгованості – коли покупці та замовники сплачують кошти або списується безнадійна заборгованість. Така схема допомагає забезпечити наочність і чітке структурування інформації про рух коштів у розрахунках із клієнтами. Для деталізації розрахунків використовується система субрахунків:

- 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» відображає операції з українськими контрагентами, дозволяючи відокремити їх від міжнародних.

- 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» фіксує транзакції з іноземними клієнтами, що допомагає враховувати валютні ризики та уникати плутанини при різних умовах оплати для міжнародних і національних контрагентів. Дані, що збираються на рахунку 36 і його субрахунках, використовуються для підготовки фінансової звітності. Це забезпечує обґрунтоване уявлення про активи підприємства та дозволяє визначати загальний обсяг дебіторської заборгованості, яка є важливою частиною активів у балансі підприємства.

Таблиця 2.5

Організація аналітичного обліку розрахунків із покупцями та замовниками

Заходи	Наслідки
Відкриття аналітичного рахунку для кожного клієнта.	Всі фінансові операції реєструються на окремому рахунку, що полегшує облік та аналіз заборгованостей у розрізі клієнтів. Це допомагає зберігати точність даних, адже усі операції пов'язані із цим контрагентом є централізованими.
Деталізація кожної фінансової операції	Кожна транзакція детально фіксується, що дозволяє бухгалтерії отримати чітку картину стану розрахунків із конкретним клієнтом.
Використання програмного забезпечення для аналітичного обліку.	Сучасне програмне забезпечення автоматизує облік розрахунків і забезпечує зручні інструменти для ведення аналітичних рахунків. Це дозволяє створювати та автоматично оновлювати профілі клієнтів, відстежувати історію їхніх взаєморозрахунків, генерувати звіти про заборгованість і виявляти клієнтів із підвищеним кредитним ризиком.
Аналіз та управління кредитними ризиками.	Аналітичний облік дозволяє своєчасно виявляти клієнтів, які мають прострочені заборгованості або часто затримують оплату. Це дає можливість підприємству переглядати кредитні умови для таких клієнтів, скорочувати кредитний ліміт або вимагати попередню оплату. Це допомагає знизити ризики непогашення заборгованості та підтримує стабільність фінансових потоків.
Формування розширених звітів для фінансового аналізу	Завдяки детальній структурі аналітичного обліку, бухгалтерія та керівництво компанії можуть формувати розширені звіти, які показують динаміку заборгованості, структуру дебіторів за строками оплати, сумами та ризиковістю.
Підготовка даних для синтетичного обліку та фінансової звітності.	Дані, зібрані на рівні аналітичного обліку, є основою для синтетичного обліку та підготовки фінансової звітності підприємства. Це забезпечує чіткість і точність даних на вищому рівні обліку, де синтетичні показники формуються на основі інформації з аналітичних рахунків і відображають загальний фінансовий стан розрахунків з клієнтами.

Джерело: сформовано автором.

На основі даних синтетичного обліку підприємства можуть формувати резерви для покриття можливих безнадійних боргів. Це передбачено стандартами бухгалтерського обліку і дозволяє підприємствам враховувати ризик відмови від платежів[35]. Наприклад, підприємства можуть використовувати облікові дані для оцінки ризиків непогашення заборгованості та формувати резерви для можливих втрат.

Аналітичний облік розрахунків із покупцями та замовниками на підприємстві забезпечує детальне відстеження взаєморозрахунків із кожним контрагентом, що дозволяє глибше аналізувати фінансові потоки та знижувати кредитні ризики[37]. Основні компоненти організації такого обліку подано в таблиці 2.5.

Отже, аналітичний облік ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» забезпечує прозорість і контроль заборгованості, допомагає вчасно приймати управлінські рішення щодо умов кредитування клієнтів і підтримувати стійкість фінансового стану підприємства.

Методика ведення обліку розрахунків із покупцями та замовниками у ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» передбачає застосування чіткої структури документування, автоматизованого відображення операцій в обліковій системі та постійного оновлення даних, що забезпечує актуальність і точність інформації про стан взаєморозрахунків. Основні елементи методики описані в таблиці 2.6. Таким чином, автоматизація та контроль обліку на підприємстві допомагають досягати точності, оперативності та зниження витрат у процесі обліку розрахунків із покупцями, що сприяє стабільності та ефективності управління фінансами компанії. Аналіз даних у ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» є ключовим етапом для забезпечення ефективного управління дебіторською заборгованістю, виявлення проблемних боргів та прийняття своєчасних рішень.

Таблиця 2.6

**Методика ведення обліку розрахунків із покупцями та замовниками на
ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА»**

Заходи	Наслідки
Документальне оформлення операцій.	Ведення обліку розрахунків із покупцями використовуються первинні документи, які фіксують господарські операції та служать підтвердженням для відображення їх в обліковій системі.
Оперативне відображення операцій в обліковій системі.	Всі операції з розрахунків заносяться до облікової системи в момент їх здійснення. Цей підхід усуває затримки у відображенні фінансових даних та мінімізує можливість виникнення помилок у зв'язку з відкладеною реєстрацією операцій.
Автоматичне оновлення облікових записів.	Сучасні облікові та ERP-системи, дозволяють автоматично оновлювати як синтетичні, так і аналітичні облікові дані. Тобто після фіксації операції відповідні облікові рахунки (наприклад, рахунок 36 для синтетичного обліку) та аналітичні рахунки клієнтів (для індивідуального обліку) оновлюються автоматично.
Автоматизація та контроль обліку розрахунків	Використання автоматизованих облікових систем на підприємстві дає можливість підвищити ефективність обліку, контролювати виконання платіжних умов і вчасно відстежувати дебіторську заборгованість.
Прискорення обробки інформації.	Автоматизована система обліку зменшує час, необхідний для обробки фінансових операцій, оскільки інформація фіксується автоматично після кожної операції – від моменту виставлення рахунка до отримання платежу. Це також знижує ризик механічних помилок.
Контроль за дотриманням платіжних умов.	Автоматизовані системи обліку включають інструменти для відстеження строків платежів, що дозволяє налаштовувати нагадування та повідомлення щодо наближення (прострочення) оплат. Покращується рівень обслуговування клієнтів, та мінімізує ризик накопичення простроченої заборгованості.
Відстеження дебіторської заборгованості в реальному часі.	Використання ІС дозволяє отримувати інформацію про стан дебіторської заборгованості в режимі реального часу, та створювати аналітичні звіти про дебіторську заборгованість із розбивкою за клієнтами, строками і сумами, що допомагає проводити детальний аналіз та приймати обґрунтовані управлінські рішення.
Інтеграція з банківськими системами.	Облікова система автоматично отримує дані про надходження та списання коштів на банківських рахунках підприємства. Забезпечується додатковий рівень безпеки, оскільки всі транзакції зашифровані та захищені банківськими протоколами, що знижує ризик втрати чи компрометації даних. Полегшується звірка банківських виписок і контроль за платежами.
Зменшення операційних витрат і ризиків.	Автоматизація знижує кількість операційних витрат, пов'язаних із обліковою роботою. Це дозволяє скоротити витрати на персонал і знизити ймовірність помилок, що можуть спричинити додаткові витрати.

Джерело: сформовано автором.

На основі облікових даних та звітності компанія здійснює глибокий аналіз структури заборгованості, платоспроможності клієнтів і загального фінансового стану (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

**Методика аналізу розрахунків із покупцями та замовниками на ТОВ
«МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА»**

Заходи	Наслідки
Аналіз структури дебіторської заборгованості.	Компанія аналізує структуру дебіторської заборгованості за різними критеріями, такими як строки оплати (поточні, прострочені), суми, види продукції чи послуг, що були продані в кредит. Це допомагає виявити основні причини затримок оплат і зосередити зусилля на критичних напрямках.
Оцінка платоспроможності клієнтів.	Використовуючи історичні дані компанія оцінює платоспроможність кожного клієнта, виділяючи надійних клієнтів із високим рівнем виконання платіжних зобов'язань і ризикових контрагентів, що мають нестабільну платіжну дисципліну.
Виявлення проблемних боргів.	Аналіз заборгованості дозволяє своєчасно ідентифікувати проблемні борги, які мають високий ризик неповернення. Це включає борги, які тривалий час не погашаються, а також борги клієнтів, які раніше мали затримки у платежах.
Формування управлінських звітів для моніторингу фінансових показників.	Спеціалізовані звіти відображають стан дебіторської заборгованості з деталізацією по строках, клієнтах і сумами. Звіти дозволяють керівникам оцінювати динаміку дебіторської заборгованості в реальному часі та контролювати ключові показники (середній термін погашення боргу, частка прострочених зобов'язань та коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості).
Прогнозування грошових потоків.	На основі аналізу платіжної дисципліни клієнтів компанія прогнозує очікувані надходження, що допомагає планувати грошові потоки та забезпечувати ліквідність. Це дозволяє заздалегідь визначати можливі проблеми з надходженням коштів та вчасно відкоригувати фінансові плани підприємства, уникнути касових розривів і підтримувати платоспроможність.
Прийняття управлінських рішень щодо стягнення заборгованості.	На основі аналізу даних керівництво має змогу своєчасно приймати рішення щодо стягнення заборгованості, зокрема застосовувати штрафи, вводити обмеження на подальші продажі в кредит або змінювати умови кредитування для окремих клієнтів. Це зменшить обсяг простроченої заборгованості та підвищить ефективність управління взаєморозрахунками.

Джерело: сформовано автором.

Проаналізуємо дебіторську заборгованість за перший квартал 2024 року: оборотність дебіторської заборгованості:

$$Од=В:Д =1492950/25286 = 5,9,$$

де Од – оборотність дебіторської заборгованості; В – виручка від реалізації продукції; Д – середня дебіторська заборгованість.

Період погашення дебіторської заборгованості:

$$Пд = 360 \text{ днів} : Од = 360 / 5,9 = 61,$$

де Пд – період погашення дебіторської заборгованості; Од – оборотність дебіторської заборгованості.

Частка дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів:

$$Да = [Дз : Па] 100 = 69970000 / 22649000 = 3,08 / 100 = 0,03,$$

де Да – частка дебіторської заборгованості в поточних активах; Дз – дебіторська заборгованість; Па – поточні активи (2+3 розділ активу балансу).

Відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації визначається за формулою:

$$Дз = Д : В = 25286000 / 22771000 = 1,1,$$

де Д – середня величина дебіторської заборгованості; В – виручка від реалізації продукції.

Таблиця 2.8

Баланс розрахунків з покупцями та замовниками за 1 квартал 2024р.

Актив			Пасив		
наявні кошти для покриття заборгованості	на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду	негайні та інші платежі	на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду
1. Кошти (гроші) та їх еквіваленти	318	62481	1. Заборгованість за позицією	-	-
2. Розрахунки з дебіторами	25287	344205	2. Заборгованість кредиторів	25605	406686
			3. Векселі видані	-	-
Усього	25605	406686	Усього	25605	406686
Баланс	25605	406686	Баланс	25605	406686

Джерело: сформовано автором.

Проаналізувавши фінансові показники, можна зробити наступні висновки: оборотність дебіторської заборгованості становить 5,9 разів, що свідчить про середній рівень ефективності повернення коштів. Період

погашення дебіторської заборгованості складає 61 день, що вказує на помірну швидкість повернення коштів від покупців. Частка дебіторської заборгованості в поточних активах є низькою (3%), що може свідчити про стабільну структуру активів. Відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації становить 1,1, що вказує на надлишкову заборгованість, яка може обмежувати оборотні кошти. Кредиторська заборгованість за звітний період значно зросла, що може свідчити про ризики платоспроможності.

Отже результати аналізу свідчать про певні фінансові труднощі підприємства, зокрема високий рівень заборгованості та низьку платоспроможність. Проте ефективність управління запасами є позитивним аспектом. Для покращення фінансового стану підприємству необхідно скоротити кредиторську заборгованість, підвищити рентабельність та оптимізувати управління оборотними коштами. Зокрема на даний момент підприємство скорочує свої витрати за рахунок звільнення працівників, відмови від додаткових офісів, та намагається закрити свої борги, за рахунок дотацій від материнських компаній, що допомагає компанії продовжувати закупівлю зернової продукції та розраховуватись з кредиторами. Можна навести декілька причин такої ситуації, це проблеми яка виникли з початком повномасштабного вторгнення держави агресора, зокрема відмова страхових компаній страхувати вантажі з зерном, а також приліт по одному з зерносховищ в Чорноморську де зберігалось декілька сотень тисяч тон зерна компанії, і не менш болючою виявилась ситуація на польському кордоні, де протестувальники блокували рух потягів з українським зерном та розсипали зерно прямо на землю. Усе це призвело до значних фінансових проблем, які компанія намагається вирішити і сьогодні.

2.3. Особливості обліку розрахунків з покупцями і замовниками в умовах застосування інформаційних систем і технологій

Зазначаючи особливості варто сказати про те, що використання інформаційних систем дозволяє автоматизувати ключові етапи обліку розрахунків із покупцями та замовниками, такі як виставлення рахунків, облік дебіторської заборгованості, надходження оплат та закриття транзакцій. Це забезпечує швидкість і точність облікових процесів, мінімізуючи людський фактор і можливі помилки.

Автоматизація облікових операцій при використанні інформаційних систем і технологій передбачає комплексне перетворення рутинних процесів, пов'язаних із розрахунками між підприємством і його клієнтами. Впровадження автоматизованих рішень знижує трудомісткість завдань, мінімізує можливість помилок, пов'язаних із людським фактором, та прискорює обробку фінансових даних. У таблиці 2.9 наведені основні аспекти автоматизації, які значно покращують облік розрахунків із покупцями і замовниками.

Таблиця 2.9

Переваги застосування інформаційних технологій в обліку

Переваги	Пояснення
Швидке формування первинної документації.	Автоматизоване створювання документів за шаблонами, ефективне використання ресурсів, зниження ризиків механічних помилок.
Облік операцій у режимі реального часу.	Доступ до даних забезпечується постійним оновленням робочих місць усіх учасників.
Автоматичне нарахування та контроль заборгованості.	Автоматизоване нарахування штрафних санкцій за прострочення платежів, та нагадування про необхідну оплату, а також формують регулярну звіти.
Генерація бухгалтерських проводок, або створення так званих «літачків».	Автоматизоване створення відповідних бухгалтерських проводок, які потім використовуються у фінансовій звітності.
Автоматичне зберігання і архівування документів.	Всі документи зберігаються в електронному архіві, що забезпечує швидкий доступ до потрібної інформації і зручне сортування за клієнтами, датами, сумами або іншими критеріями.
Синхронізація з іншими обліковими модулями.	Інтеграції з модулями забезпечує цілісність інформації та завдяки цьому операції з продажу та відвантаження автоматично корелюються з обліком розрахунків.

Продовження табл.2.9

Автоматичне сповіщення про прострочені платежі.	Автоматично надсилаються сповіщення про наближення строку оплати або вже прострочені платежі. Це можуть бути внутрішні повідомлення для бухгалтерії або автоматичні нагадування для клієнтів через електронну пошту, SMS або повідомлення в особистому кабінеті клієнта.
Прискорення комунікації з клієнтами та постачальниками.	Автоматизована розсилка документів клієнтам або партнерам безпосередньо з системи.
Генерація аналітичних звітів у режимі реального часу.	ІС обліку автоматично створює звіти, що відображають структуру дебіторської заборгованості за різними критеріями: строками оплати, сумою боргу, клієнтами або рівнем ризику.
Моніторинг кредитних лімітів та умов оплати.	В ІС можна встановлювати кредитні ліміти для кожного клієнта та контролювати дотримання умов оплати. У разі перевищення ліміту або порушення умов платежу система автоматично сигналізує про це бухгалтерії або відповідальним особам, що дозволяє обмежити відвантаження товару, ініціювати переговори з клієнтом або застосувати додаткові заходи для забезпечення оплати.
Історія та прогнозування платежів.	ІС надають змогу аналізувати історію платежів клієнтів, відстежувати тенденції та навіть прогнозувати можливі затримки в оплаті на основі попередніх взаємодій.
Збереження історії комунікацій і нагадувань.	Системи обліку можуть зберігати історію всіх комунікацій з клієнтами щодо заборгованості: нагадування, попередження та домовленості. Це надає повну картину взаємодії з клієнтом, що може бути корисним для подальших переговорів або у випадку юридичних розглядів.
Баланс оборотних коштів.	Оперативний контроль заборгованості дозволяє краще управляти оборотними коштами, оскільки в реальному часі доступна інформація про грошові надходження, що очікуються. Це дозволяє оптимізувати витрати, ухвалювати обґрунтовані рішення щодо інвестицій або відстрочених платежів та забезпечити фінансову стабільність і платоспроможність компанії впродовж операційного циклу.
Мінімізація ручної роботи та людського фактору.	Автоматизовані сповіщення та звіти виключають потребу в постійному моніторингу заборгованості вручну, що значно знижує ризик пропущених платежів. Це дозволяє бухгалтерам зосередитися на більш стратегічних завданнях, не витрачаючи час на рутинні процеси, які можуть виконуватися автоматично.

Джерело: сформовано автором на основі даних на підприємстві.

Забезпечення безпеки даних та контролю доступу є важливими аспектами функціонування інформаційних систем, особливо коли йдеться про облік розрахунків із покупцями та замовниками[2]. Надійний захист даних і чітка система доступу до них допомагають запобігти несанкціонованому доступу, витоку інформації та зловживанням із боку користувачів (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Безпека даних та контроль доступу в інформаційних системах

Захід	Наслідки
Розмежування прав доступу.	У сучасних ІС впроваджується система розмежування прав доступу для користувачів, залежно від їхньої ролі в компанії. Бухгалтер, фінансовий менеджер і керівник мають різний рівень доступу до даних. Це знижує ризик втрати конфіденційної інформації.
Автентифікація користувачів.	Для забезпечення безпечного входу до системи застосовуються різні методи автентифікації користувачів. Найбільш поширеним методом є двофакторна аутентифікація (2FA), коли після введення пароля користувач повинен підтвердити вхід за допомогою одноразового коду, який надходить на мобільний телефон або електронну пошту.
Шифрування даних.	Шифрування є ключовим методом захисту даних, що зберігаються в інформаційних системах. Система використовує криптографічні алгоритми для шифрування інформації, як під час її зберігання, так і при передачі між користувачами.
Контроль дій користувачів (логування).	ІС забезпечують моніторинг і запис кожної дії користувачів. Кожен вхід, зміна, видалення чи доступ до певного документа фіксується в системі з вказанням дати, часу та імені користувача.
Регулярні оновлення безпеки.	Розробники ІС забезпечують регулярне оновлення програмного забезпечення з урахуванням нових загроз і ризиків. Вони випускають патчі, що виправляють вразливості, через які зловмисники могли б отримати доступ до даних.
Контроль фізичного доступу до обладнання.	Окрім цифрових заходів, важливо також забезпечити фізичний захист серверів і комп'ютерів, де зберігається інформація. Серверні приміщення повинні бути обмежені для відвідувачів і доступними лише для відповідальних працівників.
Резервне копіювання та відновлення даних	ІС налаштовані на автоматичне резервне копіювання даних. У разі технічних збоїв, кібератаки або людської помилки компанія зможе швидко відновити інформацію з резервних копій, не втративши важливих фінансових даних.
Конфіденційність інформації про розрахунки з клієнтами.	Облік розрахунків із клієнтами містить конфіденційну фінансову інформацію, інформаційні системи забезпечують окремі права доступу до даних, що стосуються конкретних клієнтів.
Автоматичне оновлення інформації про платежі.	Завдяки інтеграції з банківськими системами дані про надходження та списання коштів миттєво оновлюються в інформаційній системі підприємства.
Спрощення звірки банківських виписок.	Інтеграція дозволяє автоматично: імпортувати банківські виписки безпосередньо в облікову систему підприємства, звіряти виписки з обліковими даними, що полегшує процес банківської звірки та виявлення невідповідностей.
Прискорення обробки платежів	Автоматичне оновлення інформації про платежі з банківської системи дозволяє підприємству отримувати підтвердження про надходження коштів від клієнтів у режимі реального часу.
Миттєве повідомлення про платежі, надходження	Інтегровані системи можуть автоматично надсилати сповіщення або оновлення у внутрішні звіти та панелі управління при надходженні коштів на рахунок компанії.

Продовження табл. 2.10

Автоматизовані платіжні операції.	Інтеграція дозволяє підприємству не тільки отримувати дані про надходження, але й ініціювати платежі безпосередньо з облікової системи. Це зручно для регулярних виплат.
Зниження операційних витрат.	Інтеграція з банківськими системами зменшує кількість ручних операцій, необхідних для введення та перевірки платіжних даних, що знижує витрати на обробку фінансових операцій.
Посилений контроль фінансових потоків.	ІС з інтеграцією банківських даних дозволяє бухгалтерії та керівництву отримувати оперативний доступ до інформації про грошові потоки компанії, що дозволяє вести більш ефективний контроль і управління фінансами.
Підвищення прозорості та точності звітності.	Завдяки автоматичній інтеграції дані про фінансові операції та банківські транзакції автоматично відображаються у фінансових звітах, що знижує ймовірність помилок та неточностей, пов'язаних із ручним введенням.
Підвищення безпеки транзакцій.	Інтеграція з банківськими системами забезпечує високий рівень безпеки при передачі даних, оскільки інформація шифрується і захищається банківськими протоколами.
Спрощення планування та прогнозування.	Оперативний доступ до даних про всі фінансові операції в режимі реального часу полегшує прогнозування грошових потоків і аналіз ефективності фінансових процесів компанії.

Джерело: сформовано автором.

Отже, використання інформаційних систем та технологій в обліку розрахунків з покупцями і замовниками дозволяє значно підвищити ефективність облікових процесів, забезпечити їх прозорість, оперативність та мінімізувати ризики. Інноваційні технології дають можливість автоматизувати операції, що зменшує вплив людського фактору, забезпечує точність даних та прискорює обробку фінансової інформації. Це, у свою чергу, сприяє своєчасному прийняттю управлінських рішень і покращенню фінансового контролю на підприємстві.

який буде вести діяльність з компанією (в рамках холдингу) нерезидентом тоді такого контрагента початку погоджує Служба безпеки, а потім служба Compliance.

Після погодження усіма учасниками, система змінює статус контрагента на «Погоджено» після чого менеджер з закупівель може створити з ним договір. У випадку, коли контрагента не погодив хоча б один з учасників процесу, будь-які дії з таким контрагентом стають недоступні.

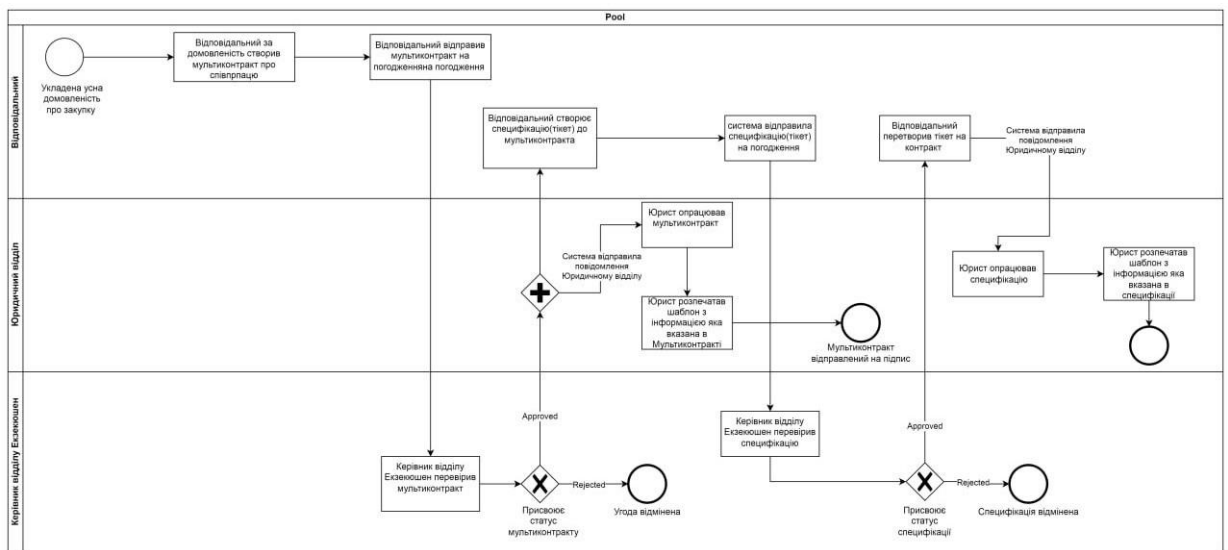


Рис.3.2. Процес укладання домовленості та оформлення мультиконтракту.

Джерело: сформовано автором на основі даних на підприємстві.

На рисунку 3.2 зображено процес укладання домовленості та оформлення мультиконтракту. У цьому процесі беруть участь три дійові особи, відповідальний менеджер, юридичний відділ, керівник відділу екзекушен. Відповідальний менеджер після того як контрагента погодили, заводить з ним рамкову угоду про співпрацю, після чого система відправляє такий договір керівнику відділу екзекушену, який погоджує або забраковує договір. Якщо рамкову угоду погоджено, тоді система відправляє повідомлення юристам про необхідність підготувати друковану версію угоди по даних з угоди. Якщо рамкову угоду забраковано, тоді будь-яка взаємодія з такою угодою неможлива.

Отже, аналіз обліку розрахунків із покупцями та замовниками у ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» свідчить про значний потенціал автоматизації та використання сучасних інформаційних систем для підвищення ефективності облікових процесів. Інформаційні технології дозволяють зменшити вплив людського фактору, підвищити точність обробки даних, забезпечити прозорість і оперативність взаєморозрахунків. Впровадження таких систем сприяє кращому контролю заборгованості, оптимізації кредитних умов для клієнтів і покращенню фінансової стабільності компанії.

3.2. Дослідження та аналіз стану обліково-аналітичного забезпечення в ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА»

Обліково-аналітичне забезпечення є невід'ємною частиною та незамінним інструментом для будь-якої великої компанії, воно допомагає забезпечувати власника, та усіх зацікавлених осіб усією актуальною інформацією для звітності та якісних управлінських рішень.

ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА», як сучасне підприємство, потребує гнучких систем оцінки й аналізу діяльності, як своїх підрозділів та підприємства в цілому, так і аналіз розрахунків з покупцями та замовниками. Техніко-економічні, фінансові та інші показники виробничо-фінансової діяльності, які використовуються в обліково-аналітичній практиці, так як і методи їх оцінки і використання в системі ефективного управління підприємством, мають суттєві недоліки. В даних умовах найбільш важливим елементом управління господарською діяльністю є бухгалтерський облік. Облікова та аналітична інформація повинна забезпечувати досягнення поставлених цілей і завдань, які використовуються на різних рівнях управління підприємством. Для цього необхідно сформувати та реалізувати обліково-аналітичну систему.

Компанія ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» використовує обліково аналітичну систему «BAF: Управління виробничим підприємством», та ERP систему GrainTrack. Робота у вищезазначених системах забезпечує можливість вести розрахунки з покупцями та замовниками з самого початку до передачі актів та здійснення оплат.

Робота в системах «BAF: Управління виробничим підприємством», та ERP системі GrainTrack тісно взаємопов'язана, адже починаючи з моменту, коли менеджер із закупівель домовляється з контрагентом про співпрацю і продаж і/або закупівлю сировини чи інших матеріалів, то такого контрагента необхідно завести в системі GrainTrack, після чого відправити контрагента на погодження до внутрішньої служби безпеки на перевірку усіх документів, історії контрагента, усі його порушення, якщо такі були. Відповідно до знайденої інформації служба безпеки приймає рішення погодити співпрацю з контрагентом чи забракувати контрагента та будь які співпраці з ним.

У випадку коли контрагента погодили, менеджер з закупівлі який відповідає за контрагента - створює тікет в якому зазначає всі деталі та аспекти угоди, і вже повністю заповнений тікет відправляється на погодження до керівника департаменту закупки. В залежності від терміну базису поставки, вибраного в тікеті, а саме FCA або CPT, визначається яким шляхом відбудеться погодження. Якщо вибирають базис FCA, що означає доставку своїми транспортними засобами, тоді першопочатково тікет погоджують працівники відділу логістики, вони виставляють ціну логістичних перевезень на 1 тону товару, ця вартість враховується до вартості культури. У випадку ж коли вибраний базис поставки CPT, який розуміє під собою доставку за рахунок продавця, тоді такий пікет одразу потрапляє на погодження до директора відділу закупівель. Коли тікет погоджений, відповідальний менеджер з закупівель, його перетворює на контракт після чого його бере в роботу працівник юридичного департаменту, який перетворює договір в системі GrainTrack на шаблон договору в форматі word, підтягується інформація з договору в системі, та юрист відправляє договір в систему Медок або Вчасно

де контрагент може переглянути та підписати договір або попросити внести правки. Паралельним процесом є завантаження погодженого договору в систему «BAF: Управління виробничим підприємством», для подальшої роботи з ним відділом бухгалтерії. В системі «BAF: Управління виробничим підприємством» працівник бухгалтерії проводить нарахування, проведення та виставляє в оплату договір.

Ознайомившись з цією інформацією, першочерговими завданнями була підтримка користувачів в цих системах, і звісно проходження всього бізнес процесу закупівлі в системі. Першим з чим стикається користувач коли приступає до роботи, це заведення контрагента в систему GrainTrack (рис. 3.3).

Рис. 3.3. Модальне вікно для заведення контрагента в системі GrainTrack

Джерело: сформовано автором на основі даних на підприємстві.

Для того щоб завести контрагента в систему потрібні наступні дані: Код ЄДРПОУ, вводячи його і натискаючи кнопку (заповнити за шаблоном) система автоматично підтягує усі данні з системи YouControl, а саме: Скорочену та повну назву контрагента, індивідуальний податковий номер, класифікатори економічної діяльності (КВЕД), податкову інформацію, адресу для листування, країну, область, район, місто, основний контакт, телефон, веб-сайт, електронну пошту для надсилання контракту, юридичну адресу, особу

вповноважену на підписання документів, посаду особи вповноваженої на підписання документів.

Додатково відповідальний менеджер заповнює поле шаблон клієнта, для того аби перевіряючий міг зрозуміти яка роль контрагента якого заводять в систему, також від шаблону клієнта залежить кому відправиться контрагент на погодження. Ролі контрагентів визначаються самостійно компанією, та вводяться в систему. Ролі присвоюються контрагентам в залежності від їх основних класифікаторів економічної діяльності. Далі відповідальний менеджер прикріплює уставні документи компанії контрагента, такі як виписка з єдиного державного реєстру, статут, документ що засвідчує право підпису, фінансова звітність. Перелік документів може відрізнитись в залежності від форми господарювання яку вибрав для себе контрагент, тобто ФОП, ТОВ, ФГ, СТОВ, або інші. Дані про те що створено контрагента і його необхідно погодити відправляються в телеграм відповідній службі, для швидкого реагування службою погодження (рис. 3.4).

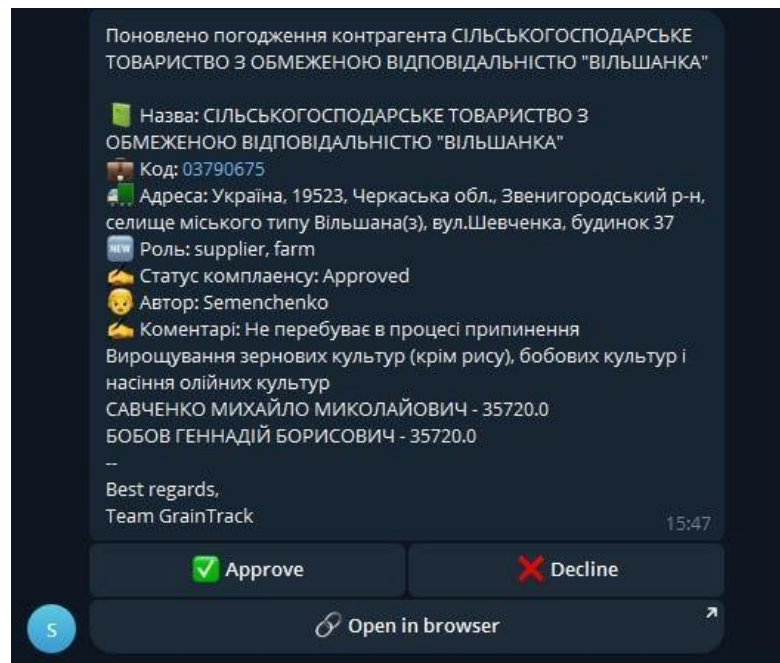


Рис.3.4. Відображення повідомлення про необхідність погодити контрагента в додатку телеграм

Джерело: сформовано автором на основі даних на підприємстві.

В повідомленні міститься необхідна інформація для того щоб зрозуміти основну інформацію про контрагента. На основі цих даних працівник служби безпеки може прийняти рішення про те щоб погодити або ж відхилити контрагента, тим самим забракувати такого контрагента для співпраці з ним, по тим чи іншим причинам. Також в повідомленні містяться кнопки “Approve”, “Decline”, “Open in browser”. За допомогою цих кнопок можна погодити або відхилити погодження контрагента, також є можливість відкрити картку контрагента в системі та детальніше дослідити контрагента. Коли контрагента погоджено, з ним, за попередньою домовленістю, заводиться тікет який означає намір угоди (рис. 3.5).

Рис. 3.5. Модальне вікно для заведення нового тікета в систему GrainTrack.

Джерело: сформовано автором на основі даних на підприємстві.

Інформація в тікеті розподілена на чотири блоки: основний, товар, ціна, виконання. В блоці основний вказується: тип угоди (закупівля або продаж), дата укладання, покупець та продавець, сезон врожаю, обов'язково бізнес юніт, система в якій буде надсилатись договір – медок або вчасно, та тип угоди. В блоці товар вказується: товар, об'єм, толеранс (можливі втрати при транспортуванні), рік врожаю та додаткова інформація за необхідності. В блоці ціна вказується: ціна товару, валюта угоди, автоматично підтягується курс валют на дату угоди, також вказується ціна з пдв або ж без, автоматично вираховується сума пдв, загальна сума договору та сума пдв яку потрібно

заплатити, інкотермс. В блоці виконання вказується: умови доставки тобто якийм транспортом буде виконана доставка, адреса завантаження, адреса вивантаження, за потреби вказуються обмеження для транспортних засобів, термінал з якого буде відправлятися товар, умови оплати (компанія визначила для себе що оплата здійснюється 86% від усієї суми після отримання товару у власність компанії, та 14% після отримання товаро-транспортних накладних, дата початку доставки та дата закінчення доставки тобто дати в період яких продавець товару зобов’язується поставити товар компанії.

Далі тикет відправляється на погодження до керівника комерційного департаменту в телеграм бот (рис.3.6). Погодження тикета в додатку телеграм.

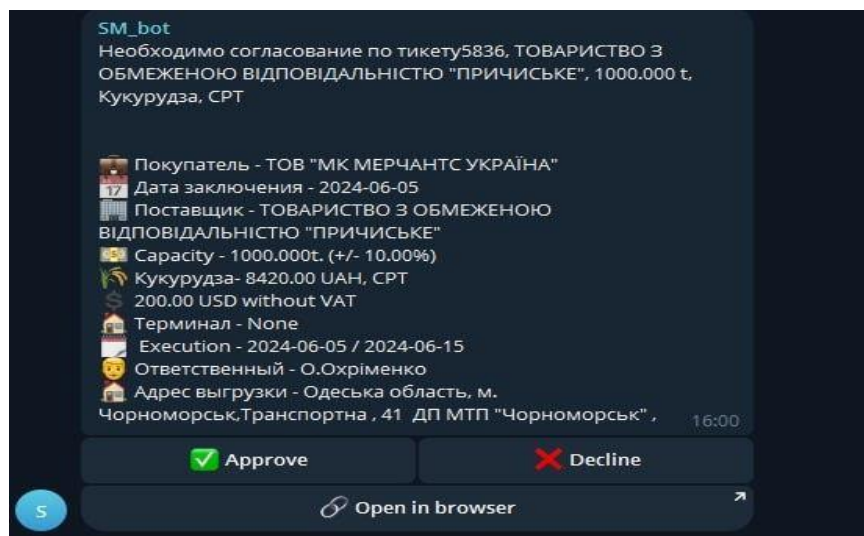


Рис.3.6. Погодження тикета в додатку телеграм

Джерело: сформовано автором на основі даних на підприємстві.

В повідомленні міститься необхідна інформація для того щоб зрозуміти основну інформацію про тикет, а саме покупець, постачальник, об’єм та толеранс, культура, ціна, валюта та вказкеься чи ціна з пдв або ж без, термінал, термін доставки і адреса вивгрузки. Також в повідомленні містяться кнопки “Approve”, “Decline”, “Open in browser”. За допомогою цих кнопок можна погодити або відхилити погодження тикета, також є можливість відкрити інформацію в системі та детальніше дослідити тикет.

Далі по бізнес-процесу погоджений тикет перетворюють на контракт (рис.3.7).

Контракт #5941

Вся інформація

Якість

Витрати

Додаткові угоди

Документи

Завдання

Виконання

Фінанси

РМ

Дашбورد

Закриття контракту

Sale/Export contract allocations

Історія

Вся інформація

Тип: Закупівля

Номер Контракту: 5941

Дата Укладання: 12.06.2024

Покупець/Власник: ТОВ "МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА"

Постачальник: "ЛІДЕР" ФГ

Counterparty status: approved

Договір: 5941

Статус: Термін поставки

Тип Угоди: Спот

Сезон: 2023/2024

Бізнес-Юніт: UKR_TRADER

Відповідальний: Дмитрій Семеченко

Товар: Ячмінь

Об'єм: 70

Толеранс: +/-10%

Опціон: Покупець

Рік Врожаю: 2023

Якість

Товар	Показник	База	Додатково	План	Контракт
Ячмінь	ДСТУ	0 3769-98	0		0
Ячмінь	Колір - Властивий здоровому зерну. Допускається потемнілий	0	0		0
Ячмінь	Вологість, %, не більше	14	0	14	14
Ячмінь	Натура, г/л, мин	620	0	620	620
Ячмінь	Сміттєва домішка, %, не більше	2	0	2	2
Ячмінь	Шкідлива домішка	0	0		0
Ячмінь	Різкої і савка - не дозволяється	0	0		0
Ячмінь	Гіршак повулич, в'язіль різномольовий, термосис ланцюговий, пакитиця п'янка, софора лисовоста (разом) - не дозволяється	0	0		0
Ячмінь	Гелотроп опушенноплідний і триходесма сива - не дозволяється	0	0		0
Ячмінь	Протруєні - не дозволяється	0	0		0
Ячмінь	Зернова домішка, %, не більше	10	0	10	10
Ячмінь	Дрібні зерна, %, не більше	6	0	6	6
Ячмінь	Зараженість шкідниками - не дозволено, крім зараженості не вище I ступеня	0	0		0

Правила якості

Рис.3.7. Відображення контракта в системі GrainTrack.

Джерело: сформовано автором на основі даних на підприємстві.

В контракті автоматично підтягуються показники якості відповідно до культури яку обрали в тікеті. Далі дані передаються в бухгалтерську програму «BAF: Управління виробничим підприємством». Модальне вікно в системі «BAF: Управління виробничим підприємством» «Договори контрагентів» (рис.3.8).

Назва	Код	Назва контрагента	Валюта	Контрагент	Організація	Вид договору	Номер	Дата	Число днів ре.	Пд документа	Основний проект
00000594	5941	ва 12.06.2024 р. СРТ Ячмінь Шербак Ліва Воллар	грн	РОМІР ТРЕЙД ТОВ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5941	12.06.2024			АГРО
00000593	5947	ва 11.06.2024 р. СРТ Ячмінь Податкова Ганна Гб	грн	УКРОДСТІЙ ТОВ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5947	13.06.2024			АГРО
00000592	5945	ва 12.06.2024 р. СРТ Ячмінь Селемченко Дмитро	грн	ГОСПОДАРСТВО СПОЛАН	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5945	13.06.2024			АГРО
00000591	5941	ва 12.06.2024 р. СРТ Ячмінь Селемченко Дмитро	грн	ФГ ПІДЕР	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5941	12.06.2024			АГРО
00000590	5937	ва 12.06.2024 р. СРТ Ячмінь Давиденко Сергій В.	грн	АГРО ТРУДОВИК ФГ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5937	12.06.2024			АГРО
00000579	5939	ва 12.06.2024 р. СРТ Пшениця 4го кл Селемченко	грн	ВІСНАЖКА СТО	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5939	12.06.2024			АГРО
00000578	5935	ва 12.06.2024 р. СРТ Ячмінь Селемченко Дмитро	грн	ЖОРДАСЬКА НІВБА ТОВ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5935	12.06.2024			АГРО
00000577	5931	ва 12.06.2024 р. СРТ Пшениця 4го кл Селемченко К.	грн	ГРЕН ТРЕЙД ТОВ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5931	12.06.2024			АГРО
00000576	5875	ва 07.06.2024 р. СРТ Пшениця 4го кл Селемченко К.	грн	ГРЕН ТРЕЙД ТОВ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5875	07.06.2024			АГРО
00000575	5923	ва 10.06.2024 р. СРТ Пшениця 3го кл Шербак Ліва	грн	РОМІР ТРЕЙД ТОВ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5923	10.06.2024			АГРО
00000574	5915	ва 11.06.2024 р. СРТ Пшениця 2го кл Харченко	грн	ХОРСТА ФГ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5915	11.06.2024			АГРО
00000573	5921	ва 11.06.2024 р. СРТ Ячмінь Яценко Володимир	грн	ІНВ-2007 ФГ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5921	11.06.2024			АГРО
00000572	5913	ва 11.06.2024 р. СРТ Ячмінь Харченко Дмитро	грн	СІАС ТОВ ДМД	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5913	11.06.2024			АГРО
00000571	5911	ва 11.06.2024 р. СРТ Пшениця 3го кл Арустян	грн	ПАТІЧЕНКО П.А. ФГ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5911	11.06.2024			АГРО
00000570	5909	ва 11.06.2024 р. СРТ Пшениця 3го кл Харченко	грн	ЛЕТОНКВІСТ ТОВ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5909	11.06.2024			АГРО
00000569	5907	ва 11.06.2024 р. СРТ Ячмінь Яценко Володимир	грн	МІРЯ ТОВ АС	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5907	11.06.2024			АГРО
00000568	5903	ва 11.06.2024 р. СРТ Пшениця 3го кл Селемченко	грн	ПІДРИСНЕВСТВО МІХАЙЛІВ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5903	11.06.2024			АГРО
00000567	5905	ва 11.06.2024 р. СРТ Пшениця 3го кл Селемченко	грн	ОРТКЕСЕРВІС ТОВ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5905	11.06.2024			АГРО
00000566	5900	ва 10.06.2024 р. СРТ Ячмінь Шербак Ліва Воллар	грн	ЕВРОМЕТ МІКОЛАВ ТОВ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5900	10.06.2024			АГРО
00000565	5899	ва 10.06.2024 р. ЕХВ Кукурдава Податкова Ганна	грн	ЛЕБЕДИНСКИЙ НАСІСНЕ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5899	10.06.2024			АГРО
00000564	5897	ва 10.06.2024 р. СРТ Ячмінь Шербак Ліва Воллар	грн	ОПТИМІЗМ К ФГ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5897	10.06.2024			АГРО
00000563	5896	ва 10.06.2024 р. СРТ Ячмінь Шербак Ліва Воллар	грн	ЕВРОМЕТ МІКОЛАВ ТОВ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5896	10.06.2024			АГРО
00000562	5879	ва 08.06.2024 р. СРТ Ячмінь Шербак Ліва Воллар	грн	РОМІР ТРЕЙД ТОВ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5879	08.06.2024			АГРО
00000561	5877	ва 07.06.2024 р. СРТ Кукурдава Арустян Гавро	грн	З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДА	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5877	07.06.2024			АГРО
00000560	5871	ва 07.06.2024 р. СРТ Ячмінь Шербак Ліва Воллар	грн	ПАНИ ДРАВИШНИ ТОВ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5871	07.06.2024			АГРО
00000559	5867	ва 07.06.2024 р. СРТ Пшениця 3го кл Харченко	грн	АГРОФІРМА БУСІСІВ ТОВ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5867	07.06.2024			АГРО
00000558	5863	ва 07.06.2024 р. СРТ Пшениця 4го кл Яценко Володимир	грн	З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДА	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5863	07.06.2024			АГРО
00000557	5863	ва 07.06.2024 р. СРТ Ячмінь Харченко Дмитро	грн	З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДА	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5863	07.06.2024			АГРО
00000556	5866	ва 23.05.2024 р. СРТ Пшениця 3го кл Податкова	грн	РАНОК 2017 ТОВ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5866	23.05.2024			АГРО
00000555	5855	ва 07.06.2024 р. СРТ Кукурдава Харченко Дмитро	грн	ВІРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙН	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5855	07.06.2024			АГРО
00000554	5850	ва 06.06.2024 р. СРТ Пшениця 3го кл Селемченко	грн	ОРТКЕСЕРВІС ТОВ	МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА	С поставщиком	5850	06.06.2024			АГРО

Рис.3.8. Модальне вікно в системі «BAF: Управління виробничим підприємством» «Договори контрагентів».

Джерело: сформовано автором на основі даних на підприємстві.

Далі працівник відділу бухгалтерії може змінювати дату договору, так як інколи можуть виникати ситуації коли договір заводять заднім числом в систему, тому що намір на договір і підписання відбулись в один день, а в

систему договір був заведений пізніше, в подальшому це може призвести до плутанини коли договір ставиться на оплату, інтерфейс якого зображено на рисунку 3.9.

Договор контрагента: 05022024-M DD 05.02.2024

Организация: МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА

Контрагент: МК MERCHANTS SA (Швейцарія)

Группа договоров:

Наименование : 05022024-M DD 05.02.2024 Код: 000000369

Вид договора: С покупателем

Инкотермс: Доп. соглашение

Способ подписания:

Номер: 05022024-M от: 05.02.2024 Срок действия:

Ответственный менеджер:

Рис.3.9. Договір контрагента, зміна дати договору

Джерело: сформовано автором на основі даних на підприємстві.

Також частою є ситуація коли працівник відділу бухгалтерії обирає статтю Руху грошових коштів, дані якого відображаються у Звіті про Рух грошових коштів (рис.3.10).

Договор контрагента: 05022024-M DD 05.02.2024

Организация: МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА

Контрагент: МК MERCHANTS SA (Швейцарія)

Группа договоров:

Наименование : 05022024-M DD 05.02.2024 Код: 000000369

Вид договора: С покупателем

Инкотермс: Доп. соглашение

Способ подписания:

Номер: 05022024-M от: 05.02.2024 Срок действия:

Ответственный менеджер:

Об... Уче... Доп... На... Да... Пок... Дан... Ск... Сво... Кат... Ма...

Цены, скидки и наценки

Тип цен:

Основная статья: 1.1.1. Надходження від діяльності АГРО трейду

Статьи движения денежных средств

Наименование	Код	Наименование	Вид движения де...
Статьи движения ден...			
1. Операционная дя...	000...	1. Операционная діяльність	
1.1. Надходж...	000...	1.1. Надходження від діяльності	
1.2. Розраху...	000...	1.2. Надходження від діяльності ...	
1.3. Надходж...	000...	1.1.1. Надходження від діяльності	
2. Надходження/...	000...	1.1.3. Надходження від діяльності ...	

Рис. 3.10. Выбор статьи руху грошових коштів.

Джерело: сформовано автором на основі даних на підприємстві.

Отже, дослідження стану обліково-аналітичного забезпечення у ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» показує, що система ефективно виконує свою функцію, забезпечуючи актуальною інформацією для звітності та управління. Водночас аналіз свідчить про можливість удосконалення окремих аспектів, таких як автоматизація фінансової документації, деталізація аналітичних процесів і посилення контролю за розрахунками. Це дозволить не лише оптимізувати процеси, але й підвищити прозорість та оперативність фінансового управління підприємством.

3.3. Рекомендації щодо покращення обліково-аналітичного забезпечення в управлінні розрахунками з покупцями та замовниками

Система обліково-аналітичного забезпечення в компанії «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» працює справно і покриває доволі багато аспектів роботи та розрахунків з покупцями та замовниками. Проте якщо детально проаналізувати усю систему до можна багато чого покращити. Перш за все варто покращити автоматизацію фінансової документації. Використання програмного комплексу «BAF: Управління виробничим підприємством» вже надає ефективні можливості для автоматизації. Рекомендується впровадити додаткові модулі або налаштування для специфічних облікових процесів розрахунків, що дозволить автоматично відстежувати і аналізувати дані щодо дебіторської заборгованості та оперативно формувати звіти. Також в рамках автоматизації варто впровадити інструменти для створення, відстеження та зберігання оригінальних файлів від контрагентів, а саме таких документів як: рахунків-фактур, накладних та платіжних записів. Це зменшить кількість помилок і забезпечить своєчасне створення та архівування документів, що допомагає підтримувати точний і своєчасний облік.

Наступним не менш важливим кроком, має стати покращення моніторингу кредиторської та дебіторської заборгованості. Компанії варто

встановити чіткі показники та використовувати бухгалтерське програмного забезпечення з функціями інформаційної панелі для моніторингу рахунків дебіторів. Це може включати налаштування сповіщень, наприклад, про прострочені платежі. Постійне інформування відділу бухгалтерії про необхідні платежі, отримання документів, актів, видаткових накладних. Відповідно такі сповіщення підвищують швидкість реагування, що, в свою чергу, сприятиме підтримці ліквідності та активному управлінню кредиторськими заборгованостями клієнтів. Внутрішній контроль за розрахунками з покупцями має забезпечити коректне списання заборгованостей, перевірку відповідності первинних документів та точність відображення інформації в облікових регістрах. Відповідальність за проведення регулярних аудиторських перевірок може бути закріплена за головним бухгалтером або призначеним спеціалістом з обліку.

Слідом варто оптимізувати процедури внутрішнього контролю в компанії. І почати варто з посилення процесів внутрішнього аудиту шляхом включення регулярних перевірок транзакцій з розрахунків та дотримання умов договорів. Не менш важливим буде встановлення ретельнішого контролю на місцях, адже не рідкі випадки коли працівники на місцях нараховують менше товару ніж прийшло, або списують товар на втрати в дорозі аргументуючи це відсотком толерансу. Більш надійне контрольне середовище допомагає своєчасно виявляти розбіжності та забезпечувати послідовну фінансову дисципліну у відділах.

Не менш важливим є впровадження структурованої звітності для дебіторської заборгованості. Створення детальних періодичних звітів, що розподіляють дебіторську заборгованість за віком, клієнтами та рівнем ризику. Така структура дозволяє керівництву оцінювати якість дебіторської заборгованості та приймати обґрунтовані рішення щодо кредитної політики, знижок чи стимулювання передчасних оплат.

Також не слід забувати про підвищення кваліфікації персоналу з використання цифрових бухгалтерських інструментів. Регулярне навчання

персоналу бухгалтерії щодо нових функцій програмного забезпечення та аналітичних інструментів. Постійний розвиток навичок забезпечує команді компетентність у використанні програмного забезпечення, як-от «BAF: Управління виробничим підприємством», а також знання вимог до відповідності, що підвищує точність обліку.

Що не менш важливо, варто зайнятись коригування політики управління ризиками щодо боржників, варто провести перегляд кредитної політики та розробити системи оцінки ризику, що класифікує боржників на основі історії платежів, ризиків галузі та залишків заборгованості. Коригування умов кредитування на основі цієї класифікації дозволяє зменшити ризики, пов'язані з високоризиковими боржниками. Останнє за порядком, але не за значенням це розширення облікової політики.

Додатково, рекомендується розширити елементи облікової політики, включивши детальні положення щодо управління дебіторською заборгованістю, оцінки ризиків та критеріїв для проведення інвентаризації. Це дозволить систематизувати процес і підвищити точність звітності в умовах змінного ринкового середовища.

Отже, здійснення цих рекомендацій дозволить ТОВ «МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА» підвищити якість обліково-аналітичного забезпечення, забезпечивши стійкість управління розрахунками з покупцями та оптимізацію фінансових ресурсів підприємства. Ці рекомендації допоможуть компанії створити більш стійку, упорядковану та ефективну облікову систему для управління розрахунками з покупцями, постачальниками та замовниками. Це посилить фінансову стабільність та сприятиме загальному зростанню бізнесу.

ВИСНОВКИ

У процесі проведеного дослідження обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками були визначені основні проблеми, які стоять перед підприємствами у сучасних економічних умовах. Розрахунки з покупцями та замовниками є критично важливим елементом фінансової системи підприємства, адже їх ефективне управління прямо впливає на платоспроможність, ліквідність та фінансову стабільність організації. На підставі проведеного аналізу можна зробити низку важливих висновків щодо покращення та оптимізації цього процесу.

По-перше, дебіторська та кредиторська заборгованість є суттєвим фактором у формуванні обігових коштів підприємства. Недосконалий контроль та облік заборгованості призводить до значного заморожування коштів у розрахунках з клієнтами та замовниками, що безпосередньо впливає на фінансовий стан компанії. Встановлено, що відсутність своєчасного контролю заборгованості, системного моніторингу та аналізу її структури і динаміки створює додаткові фінансові ризики та може призвести до дефіциту обігових коштів, що є особливо небезпечним в умовах економічної нестабільності.

По-друге, важливим аспектом для підприємств є нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з покупцями і замовниками. Дотримання чинних норм і стандартів у цій сфері є передумовою не лише для зниження ризиків фінансових штрафів, але й для забезпечення прозорості та правомірності облікових операцій. Проте аналіз показав, що багато підприємств стикаються з труднощами у адаптації своїх облікових систем до законодавчих змін, що призводить до невідповідності облікових даних і, як наслідок, до можливих негативних фінансових наслідків.

Проведений аналіз продемонстрував, що значні можливості для поліпшення обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками пов'язані з використанням сучасних інформаційних технологій. Автоматизація обліку та впровадження сучасних програмних рішень

дозволяють суттєво підвищити швидкість та точність обробки інформації, знижуючи ризики помилок, пов'язаних з людським фактором. За допомогою автоматизованих систем можна оперативно формувати первинну документацію, контролювати динаміку та структуру заборгованості в режимі реального часу, а також налаштовувати автоматичні повідомлення та нагадування про строки оплати. Це, у свою чергу, сприяє покращенню фінансової дисципліни та оптимізації управління грошовими потоками.

Важливою складовою оптимізації управління розрахунками є впровадження методик регулярного аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості. Застосування структурного, динамічного та коефіцієнтного аналізу дозволяє не тільки виявляти проблемні зони у взаємовідносинах з контрагентами, але й прогнозувати можливі ризики у фінансовій діяльності підприємства. Підприємства, які застосовують аналіз у своїй діяльності, мають можливість своєчасно ідентифікувати збільшення заборгованості, розробляти відповідні коригувальні заходи та знижувати фінансові ризики, пов'язані з потенційними втратами від несвоєчасних оплат.

Зазначені заходи також є актуальними для ефективного управління кредиторською заборгованістю. Системний моніторинг кредиторської заборгованості дозволяє не лише уникати прострочення оплати перед постачальниками, але й забезпечує можливість перегляду умов співпраці та досягнення вигідніших умов розрахунків, зокрема відстрочення платежів або використання дисконтних програм. Це дозволяє підприємству розширити свої фінансові можливості та забезпечити ефективне управління обіговими коштами.

На основі проведеного дослідження запропоновано низку рекомендацій для удосконалення обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками. До основних рекомендацій належать: автоматизація облікових процесів – впровадження програмних продуктів для обліку та контролю розрахунків з покупцями та замовниками. Це дозволить не лише зменшити кількість рутинних операцій, але й

забезпечить доступ до актуальної інформації про стан заборгованості у режимі реального часу, що є важливим для своєчасного ухвалення управлінських рішень.

-Регулярний аналіз структури заборгованості – для своєчасного виявлення проблемних зон у взаємовідносинах з контрагентами та розробки заходів для їх подолання. Застосування структурного, динамічного та порівняльного аналізу дозволить підприємству краще розуміти поточний стан розрахунків та формувати стратегії для зменшення дебіторської та кредиторської заборгованості.

-Розробка та впровадження політики управління дебіторською та кредиторською заборгованістю – документування принципів, методів та процедур контролю заборгованості з урахуванням специфіки діяльності підприємства. Наявність такої політики допоможе стандартизувати підходи до взаєморозрахунків та забезпечити їх прозорість і ефективність.

-Моніторинг умов угод з контрагентами – регулярний перегляд умов договорів, термінів оплати та можливостей надання знижок чи відстрочок для поліпшення фінансових результатів. Підприємство має використовувати умови угод як додатковий інструмент оптимізації взаєморозрахунків та зміцнення співпраці з партнерами.

Підсумовуючи, проведене дослідження показало, що ефективне управління розрахунками з покупцями та замовниками є важливим чинником стабільної фінансової діяльності підприємства. Автоматизація облікових процесів, запровадження сучасних методів аналізу та управлінських рішень, розробка комплексної облікової політики – все це сприятиме зміцненню фінансової дисципліни, поліпшенню взаємовідносин з клієнтами та постачальниками і, в кінцевому підсумку, забезпечить підприємству конкурентні переваги на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Arora, S. (2019). Customer Behaviour-Online Travel Industry in India. *SocioEconomic Challenges*, 3(1), 90-98. URL: [http://doi.org/10.21272/sec.3\(1\).90-98.2019](http://doi.org/10.21272/sec.3(1).90-98.2019).
2. Berkut Y. Y. Peculiarities of the organization of the publication with the buyers and customers at the enterprise. *Materials of the international scientific-practical conference «Topical problems of accounting and audit in today»* K: NATIONAL AVIATION UNIVERSITY 2020. p. 256.
3. Desta, Al. Z., Belete, T. H. (2019). The Influence of Waiting Lines Management on Customer Satisfaction in Commercial Bank of Ethiopia. *Financial Markets, Institutions and Risks*, 3(3), 5-12. [http://doi.org/10.21272/fmir.3\(3\).5-12.2019](http://doi.org/10.21272/fmir.3(3).5-12.2019).
4. Khan, M. Y. H., Hossain, A. (2018). The Effect Of Ict Application On The Tourism And Hospitality Industries In London. *SocioEconomic*.
5. Lanovyi, V. (2017). Operational activity of the central bank. *Financial Markets, Institutions and Risks*, 1(2), 60-70. [http://doi.org/10.21272/fmir.1\(2\).60-70.2017](http://doi.org/10.21272/fmir.1(2).60-70.2017).
6. Mujtaba, B. G., McClelland, B., Williamson, P., Khanfar, N., Cavico, F. J. (2018). An Analysis of the Relationship between Regulatory Control and Corruption based on Product and Market Regulation and Corruption Perceptions Indices. *Business Ethics and Leadership*, 2(3), 6-20. DOI: 10.21272/bel.2(3).6-20.2018.
7. International institute of Business Analysis. Business Analysis Body of knowledge v3 p318.
8. Tovmasyan, G. (2019). Exploring The Role Of Gastronomy In Tourism. *SocioEconomic Challenges*, 3(3), 30-39. URL: [http://doi.org/10.21272/sec.3\(3\).30-39.2019](http://doi.org/10.21272/sec.3(3).30-39.2019).
9. YouControl <https://youcontrol.com.ua/>
10. Білик, М.Д. Управління дебіторською заборгованістю. *Фінанси України*. 2017. Вип. 12. С. 24-36.

11. Белозерцев В.С. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємств оптової торгівлі: навчальний посібник. Дніпро: ДНУ ім. О. Гончара, 2015. С. 8-18.
12. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студ. спец. «Облік і оподаткування». Житомир: ЖІТІ, 2017 48-52 с.
13. Владика О. Є. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками. *Молодий вчений*. 2016. № 12.1. С. 677-681. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_1 (дата звернення: 01.06.2020).
14. Головін, С. Дискусійні питання розрахунку резерву сумнівних боргів. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2015. Вип. 5. URL: <http://proektuvannjabankiv-i-bankivskih-shovish-nor9561.html> (дата звернення 22.05.2020).
15. Господарський кодекс України <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
16. Гуцаленко Л.В., Коцупатрий М.М., Марчук У.О. Внутрішньогосподарський контроль [текст]: навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2016.
17. Гуцаленко Л.В., Слободянюк І.С. Контроль дебіторської заборгованості: організація і методика здійснення. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. Випуск 8 (29). Ч. 2. 2018 46-48 с.
18. Дідоренко Т. В., Белова І. М. Завдання та принципи побудови обліку розрахунків з покупцями і замовниками. *Сталий розвиток економіки*. 2017. №3. С. 217-220. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_3_3 (дата звернення: 01.06.2020)
19. Дідоренко Тетяна. Шляхи удосконалення обліку та контролю розрахунків з покупцями і замовниками. *Всеукр. наук.- практ. конф. з міжнар. участю / редкол. : Б. О. Язлюк, П. Р. Пуцентайло, Ю. І. Гайда; відп. за вип. П. Р. Пуцентайло*. Тернопіль : Економічна думка, 2015. С. 96-97.
20. Добровольська О.В. Сучасна система організації контролю за дебіторською заборгованістю підприємств. *Вісник Запорізького національного університету*. 2016. № 1.С. 21-36.

21. Єрохін К. Формування і відображення резерву сумнівних боргів у бухгалтерському обліку. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DG090615.html (дата звернення: 05.06.2020).
22. Івченко Л. В., Ходзицька В. В. Інтерпретація дебіторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. *Фінанси, облік і аудит*. 2017. Вип. 1. С. 5-10.
23. Кватирка П.Б. Класифікація дебіторської заборгованості та її вдосконалення: навчальний посібник. Київ : КНЕТУ, 2015. С. 10-15.
24. Клюс, Ю. І., Сімінін С. Ф., Дзюба Ю. В. Удосконалення внутрішнього контролю дебіторської заборгованості. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля*. 2016. № 8 (162). Ч. 1. С. 107-113.
25. Коцупатрий М., Гуцале У. Внутрішньогосподарський контроль: організаційні аспекти та класифікаційні ознаки. *Економічний аналіз*. 2016. Випуск 6. 15-20 с.
26. Кушина О. Резерв сумнівних боргів: суто бухгалтерський інструмент. *Збірник систематизованого законодавства*. 2017. № 9. С. 155–159.
27. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів». Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_013/page (дата звернення: 20.05.2020).
28. Москалюк Г. О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку»*. № 721. Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2017. С. 23-25.
29. Носовець О. Проблеми порівняння дебіторської заборгованості за даними фінансових звітів підприємств в умовах застосування різних стандартів обліку та звітності. *Науковий вісник «Одеського національного економічного університету»*. 2018. № 8. С. 26-30.
30. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 11 травня 2000 р. № 1707-III. Верховна Рада України. Відомості Верховної

- Ради України. 1999. № 40. Ст.365. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z072> (дата звернення 21.05.2020).
31. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16.07.99 р. №996-XIV. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996> (дата звернення 21.05.2020).
32. Про дебіторську заборгованість : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 627. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/627> (дата звернення 20.05.2020).
33. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (дата звернення: 20.05.2020).
34. Соловей Н. В., Маліношевська К. І. Проблеми обліку дебіторської заборгованості. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : збірник наукових праць НАУ*. 2018. Вип. № 25. С. 125–130.
35. Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект : колективна монографія у 2 т. / за ред. П. Й. Атамас. Дніпропетровськ : Герда, 2017. Т. 1. С. 73-80.
36. Топоркова О. В., Євлаш Т. О. Аналіз П(С)БО стосовно відображення дебіторської заборгованості в обліку. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2018. Вип. 2. С. 93-101.
37. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : підручник. 4-те вид., переробл. і доповн. К. : Знання, 2017. С. 8-16.
38. Шип, В. Ю. Дебіторська заборгованість: сутність та класифікація. *Науковий вісник Ужгородського університету; Серія : Економіка*. 2018. Спеціальний випуск 29 (частина 2). С. 96-100.
39. Цивільний кодекс України <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15?find=1&text=712>.

Державне статистичне спостереження

Статистична конфіденційність забезпечується
статтею 29 Закону України "Про офіційну статистику"

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Порушення порядку подання або використання даних державних статистичних спостережень тягне за собою відповідальність, яка встановлена статтею 186³ Кодексу України про адміністративні правопорушенняБезкоштовний сервіс для електронного звітування "Кабінет респондента" за посиланням: <https://statzvit.ukrstat.gov.ua>

ЗВІТ ПРО ОБСЯГ ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТУ

за Січень 2024 року
(звітний місяць)

Подають:	Термін подання
юридичні особи -територіальному органу Держстату	не пізніше 10-го числа місяця, наступного за звітним

№ 1-опт
(місячна)
ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Держстату
31 травня 2022 р. № 114
(зі змінами, внесеними
наказом Держстату
від 10 листопада 2022 р. № 279)

Респондент:

Найменування: ТОВ "МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА"

Місцезнаходження (юридична адреса):

вулиця Тімірязєва, буд. 1, с. ТОПОЛЕВЕ, ЛУБЕНСЬКИЙ РАЙОН, ПОЛТАВСЬКА обл., 37400, Україна

(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо, № будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Територіальна громада:

Адреса здійснення діяльності, щодо якої подається форма звітності (фактична адреса):

вулиця Тімірязєва, буд. 1, с. ТОПОЛЕВЕ, ЛУБЕНСЬКИЙ РАЙОН, ПОЛТАВСЬКА обл., 37400, Україна

(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо, № будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Територіальна громада:

Код території відповідно до Кодифікатора адміністративно-територіальних одиниць
та територій територіальних громад (КАТОТТГ) за юридичною адресою

U A 5 3 0 4 0 0 1 0 4 2 0 0 2 2 0 4 4

(код території визначається автоматично в разі подання форми в електронному вигляді)

Інформація щодо відсутності даних

У випадку відсутності даних необхідно поставити у прямокутнику позначку - V

☐

Зазначте одну з наведених нижче причин відсутності даних:

(тис. грн., з одним десятковим знаком)

Код рядка		За звітний місяць
A	Б	1
102	Оптовий товарооборот (без ПДВ)	7 905,5

ЕП БЕРДНИК
ОКСАНА
СЕРГІЙВНАОКСАНА БЕРДНИК
(Власне ім'я ПРІЗВИЩЕ)Місце підпису керівника (власника) або особи,
відповідальної за достовірність наданої інформації

телефон: 067 534 51 63

електронна пошта: o.berdnyk@mk-merchants.com

Квитанція

Користувач: Admin
Ім'я файлу: 530040045117131S060320910000005012024.XML
Підписи: "Шлюз захисту" Шлюз Держстат 37507880

Текст: Підприємство: 45117131 ТОВ "МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА"
Звіт: 1-опт (місячна) Звіт про обсяг оптового товарообороту
За період: Січень, 2024 р.
Звіт доставлено до Системи електронного звітування органів державної статистики України 09.02.2024 у 11:02:50
Реєстраційний номер звіту: 9000128762 (530040045117131S060320910000005012024.XML)
Звіт відповідає формату, визначеному Держстатом України.
Кваліфіковані електронні підписи перевірено.
Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення помилок при здійсненні обробки даних звіту в органах державної статистики та(або) необхідності надання уточнень Вам буде повідомлено додатково.

Відправник: Система електронного звітування органів державної статистики України

01	ПОДАТКОВА ДЕКЛАРАЦІЯ З ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ	011	X	Звітна			
		012	-	Звітна нова			
02	Звітний (податковий) період	2	0	2	3	0	5

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

(рік)

(місяць)

03	Платник	ТОВ "МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА"													
		від - № -													
(повне найменування (прізвище, ім'я, по батькові (за наявності)) платника податків згідно з реєстраційними документами, дата та номер договору (угоди))															
031	Податковий номер платника податку 1 або серія (за наявності) та номер паспорта 2								45117131						
04	Індивідуальний податковий номер платника податку на додану вартість								451171316091						
05	Податкова адреса вулиця Тімірязєва, буд. 1, с. ТОПОЛЕВЕ, ЛУБЕНСЬКИЙ РАЙОН, ПОЛТАВСЬКА обл., 37400, Україна								Поштовий індекс		3	7	4	0	0
									Телефон		-				
									Електронна адреса		ukraine@mk-merchants.com				
Декларація подається до ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДПС У ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ, ГРЕБІНКІВСЬКА ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА ІНСПЕКЦІЯ															

(грн)

Код ряд-ка	Код до-датка	I. ПОДАТКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ	Обсяги постачання (без податку на додану вартість) колонка А	Сума податку на додану вартість колонка Б
1		Операції на митній території України, що оподатковуються за основною ставкою та ставками 7 % і 14 %, крім ввезення товарів на митну територію України:	X	X
1.1	Д1	операції, що оподатковуються за основною ставкою	-	-
1.2	Д1	операції, що оподатковуються за ставкою 7%	-	-
1.3	Д1	операції, що оподатковуються за ставкою 14 %	-	-
2		Операції з вивезення товарів за межі митної території України	X	X
2.1		операції, що оподатковуються за нульовою ставкою	-	0
2.2		операції, що звільнені від оподаткування	-	X
3		Інші операції, що оподатковуються за нульовою ставкою	-	0
4		Нараховано податкових зобов'язань відповідно до пункту 198.5 статті 198 та пункту 199.1 статті 199 розділу V Податкового кодексу України (далі — Кодекс) за операціями, що оподатковуються за:	X	X
4.1	Д1, Д6	основною ставкою	-	-
4.1.1	Д1, Д6	коригування податкових зобов'язань	-	-
4.2	Д1, Д6	ставкою 7 %	-	-
4.2.1	Д1, Д6	коригування податкових зобов'язань	-	-
4.3	Д1, Д6	ставкою 14 %	-	-
4.3.1	Д1, Д6	коригування податкових зобов'язань	-	-
5	Д5	Операції, що не є об'єктом оподаткування, операції з постачання послуг за межами митної території України та послуг, місце постачання яких визначено відповідно до пунктів 186.2, 186.3 статті 186 розділу V Кодексу за межами митної території України, операції, які звільнені від оподаткування	-	X
5.1	Д5	у тому числі операції, що звільнені від оподаткування:	-	X
5.1.1		з рядка 5.1 сума коригування обсягів за такими операціями	-	X
6	Д1	Послуги, отримані від нерезидента, місце постачання яких визначено на митній території України, що оподатковуються за:	X	X
6.1	Д1	основною ставкою	-	-
6.2	Д1	ставкою 7 %	-	-
7	Д1	Коригування податкових зобов'язань	-	-
8		Коригування податкових зобов'язань у зв'язку з нецільовим використанням товарів, ввезених із застосуванням звільнення від податку на додану вартість (+)	-	-
9		Усього податкових зобов'язань (сума значень рядків (1.1 + 1.2 + 1.3 + 4.1 + 4.1.1 (-/+) + 4.2 + 4.2.1 (-/+) + 4.3 + 4.3.1 (-/+) + 6.1 (-/+) + 6.2 (-/+) + 7 (-/+) + 8) колонки Б)	X	-

Код ряд-ка	Код до-датка	II. ПОДАТКОВИЙ КРЕДИТ	Обсяги придбання (без податку на додану вартість) колонка А	Дозволений податковий кредит колонка Б
10		Придбання (виготовлення, будівництво, спорудження, створення) товарів/послуг та необоротних активів на митній території України	X	X
10.1	Д1	з основною ставкою	708 711	141 742
10.2	Д1	зі ставкою 7 %	-	-
10.3	Д1	зі ставкою 14 %	-	-
10.4		з нульовою ставкою та/або без податку на додану вартість	-	X
11		Ввезені на митну територію України товари, необоротні активи	X	X
11.1		з основною ставкою	-	-
11.2		зі ставкою 7 %	-	-
11.3		зі ставкою 14 %	-	-
12		Погашені податкові векселі (підрозділ 3 розділу XX "Перехідні положення" Кодексу)	-	-
13		Послуги, отримані від нерезидента, місце постачання яких знаходиться на митній території України	X	X
13.1	Д1	з основною ставкою	-	-
13.2	Д1	зі ставкою 7 %	-	-
14	Д1	Коригування податкового кредиту	-	-
15	Д6	Коригування податкового кредиту у зв'язку з перерахунком частки використання необоротних активів, придбаних до 01 липня 2015 року, в оподатковуваних операціях	-	-

16		Від'ємне значення, що включається до складу податкового кредиту поточного звітного (податкового) періоду:	X	-
16.1		значення рядка 21 попереднього звітного (податкового) періоду	X	-
16.2		збільшено/зменшено залишок від'ємного значення за результатами поданих уточнюючих розрахунків*	X	-
16.3		збільшено/зменшено залишок від'ємного значення за результатами перевірки контролюючого органу*	X	-
17		Усього податкового кредиту (сума значень рядків (10.1 + 10.2 + 10.3 + 11.1 + 11.2 + 11.3 + 12 + 13.1 (-/-) + 13.2 (-/-) + 14 (-/-) + 15 (-/-) + 16 (-/-) колонки Б))	X	141 742

Код ряд-ка	Код до-датка	III. РОЗРАХУНКИ ЗА ЗВІТНИЙ ПЕРІОД	Сума податку на додану вартість
18		Позитивне значення різниці між сумою податкового зобов'язання та сумою податкового кредиту поточного звітного (податкового) періоду (рядок 9 - рядок 17 декларації) (позитивне значення), яке сплачується до державного бюджету	-
19		Від'ємне значення різниці між сумою податкового зобов'язання та сумою податкового кредиту поточного звітного (податкового) періоду (рядок 17 - рядок 9 декларації) (позитивне значення)	141 742
19.1		з рядка 19 сума перевищення від'ємного значення над сумою, обчисленою відповідно до пункту 200 ¹ .3 статті 200 ¹ розділу V Кодексу на момент подання податкової декларації	-
		сума, обчислена відповідно до пункту 200 ¹ .3 статті 200 ¹ розділу V Кодексу на момент подання податкової декларації	142 147
20		Сума від'ємного значення, що не перевищує суму, обчислену відповідно до пункту 200 ¹ .3 статті 200 ¹ розділу V Кодексу на момент подання податкової декларації (рядок 19 - рядок 19.1), яка:	141 742
20.1		зараховується у зменшення суми податкового боргу з податку на додану вартість	-
20.2	ДЗ, Д4	підлягає бюджетному відшкодуванню (рядок 20.2.1 + рядок 20.2.2) (рядок 3 ДЗ):	-
20.2.1		на рахунок платника у банку	-
20.2.2		у рахунок сплати грошових зобов'язань або погашення податкового боргу з інших платежів, що сплачуються до державного бюджету	-
20.3		зараховується до складу податкового кредиту наступного звітного (податкового) періоду (рядок 20 - рядок 20.1 - рядок 20.2)	141 742
21	Д2	Сума від'ємного значення, що зараховується до складу податкового кредиту наступного звітного (податкового) періоду (рядок 19.1 + рядок 20.3 декларації) (переноситься до рядка 16.1 декларації наступного звітного (податкового) періоду)	141 742

-

Відмітка про подання за останній звітний (податковий) період у разі анулювання реєстрації платником податку

-

Відмітка про застосування касового методу податкового обліку

Відмітка про подання до декларації:	
X	відомостей про суми податку на додану вартість, зазначених у податкових накладних/розрахунках коригування до податкових накладних, не зареєстрованих в Єдиному реєстрі податкових накладних, та про податковий кредит з урахуванням його коригування (Д1) (додаток 1)
X	довідки про суму від'ємного значення звітного (податкового) періоду, яка зараховується до складу податкового кредиту наступного звітного (податкового) періоду (Д2) (додаток 2)
-	розрахунку суми бюджетного відшкодування (Д3) (додаток 3)
-	заяв про повернення суми бюджетного відшкодування та/або суми коштів на рахунок у системі електронного адміністрування податку на додану вартість платника податку та/або врахування реєстраційної суми платника податку, що реорганізується, в обрахунок реєстраційної суми правонаступника (Д4) (додаток 4)
-	розрахунку сум податку на додану вартість, не сплачених суб'єктом господарювання до бюджету у зв'язку з отриманням податкових пільг, та/або показників, відповідно до яких підприємства (організації) належать до підприємства (організації) осіб з інвалідністю, та окремих показників, визначених пунктом 68 підрозділу 10 розділу XX "Перехідні положення" Кодексу (Д5) (додаток 5)
-	розрахунку (перерахунку) частки використання товарів/послуг, необоротних активів в оподатковуваних операціях (Д6) (додаток 6)
-	заяви про допущення продавцем товарів/послуг помилок при зазначенні обов'язкових реквізитів податкової накладної та/або порушення продавцем/покупцем граничних термінів реєстрації в Єдиному реєстрі податкових накладних податкової накладної та/або розрахунку коригування (Д7) та відповідних документів
-	повідомлення про делегування філіям (структурним підрозділам) права складання податкових накладних та розрахунків коригування (додаток 1 до Порядку)
-	шт. оригіналів митних декларацій (у разі якщо митне оформлення товарів, вивезених за межі митної території України, здійснювалося не з використанням електронної митної декларації)
-	доповнення (за довільною формою) відповідно до пункту 46.4 статті 46 глави 2 розділу II Кодексу:
-	
-	

* Збільшено/зменшено залишок від'ємного значення за результатами перевірки контролюючого органу на підставі податкового повідомлення-рішення та/або уточнюючого розрахунку:

Дата	Номер	Сума, грн (+/-)
-	-	-

Дата подання	1	9	.	0	6	.	2	0	2	3
--------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

Керівник (уповноважена особа) / фізична особа (законний представник)

ЕП БЕРДНИК
ОКСАНА
СЕРГІЙВНА

Реєстраційний номер облікової картки платника податків або серія (за наявності) та номер паспорта 2

Головний бухгалтер (особа, відповідальна за ведення бухгалтерського обліку)

Реєстраційний номер облікової картки платника податків або серія (за наявності) та номер паспорта 2

Наведена інформація є повною і достовірною.

ОКСАНА БЕРДНИК
(Власне ім'я ПРІЗВИЩЕ)

3	1	1	7	3	0	1	6	2	6
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

АННА БІЛЯНСЬКА
(Власне ім'я ПРІЗВИЩЕ)

3	1	9	2	8	0	2	7	6	3
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---



1 Зазначається код за ЄДРПОУ платника податку або реєстраційний (обліковий) номер платника податків, який присвоюється контролюючими органами, або реєстраційний номер облікової картки платника податків – фізичної особи.

2 Серію (за наявності) та номер паспорта зазначають фізичні особи, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та офіційно повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті.

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)



Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство ТОВ "МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА" Територія ПОЛТАВСЬКА Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю Вид економічної діяльності Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин Середня кількість працівників, осіб 72 Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком Адреса, телефон вулиця Тімірязєва, буд. 1, с. ТОПОЛЕВЕ, ЛУБЕНСЬКИЙ РАЙОН, ПОЛТАВСЬКА обл., 37400, Україна	Дата(рік,місяць,число) за ЄДРПОУ за КАТОТТГ ¹ за КОПФГ за КВЕД	Коди		
		2024	01	01
		45117131		
		UA53040010420022044		
		240		
		46.21		
		067 534 51		

1. Баланс на 31 грудня 2023 р.

		Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	-	7,6	
Первісна вартість	1001	-	12,7	
Накопичена амортизація	1002	(-)	(5,1)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	
Основні засоби :	1010	-	67,9	
первісна вартість	1011	-	1 121,8	
знос	1012	(-)	(1 053,9)	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом I	1095	-	75,5	
II. Оборотні активи				
Запаси :	1100	-	7 959,7	
у тому числі готова продукція	1103	-	7 959,7	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	-	25 286,7	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	8 975,1	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	654,6	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	-	318,1	
Витрати майбутніх періодів	1170	-	159,6	
Інші оборотні активи	1190	-	3 891,3	
Усього за розділом II	1195	-	47 245,1	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	
Баланс	1300	-	47 320,6	

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	-	5 485,3
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-	(22 770,7)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	-	(17 285,4)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	817,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	-	2 067,5
розрахунками з бюджетом	1620	-	0,8
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	61 720,7
Усього за розділом III	1695	-	63 789,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	-	47 320,6

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2023 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	149 294,6	-
Інші операційні доходи	2120	2 770,8	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	152 065,4	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(126 145,5)	(-)
Інші операційні витрати	2180	(48 690,6)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(174 836,1)	(-)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	(22 770,7)	-
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	(22 770,7)	-

ЕП БЕРДНИК
ОКСАНА
СЕРГІЙВНА

Керівник _____ (підпис)
Головний бухгалтер _____ (підпис)

О.С.БЕРДНИК

(ініціали, прізвище)
А.М.БЛЯНСЬКА

(ініціали, прізвище)



¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Квитанція

Користувач: Admin

Ім'я файлу: 530040045117131S011001310000006122023.XML

Підписи: Печатка Державна податкова служба України. "ОТРИМАНО" 43005393
"Шлюз захисту" Шлюз Держстат 37507880

Текст: Підприємство: 45117131 ТОВ "МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА"
Звіт: 1-м, 2-м. Фінансова звітність малого підприємства
За період: Рік,2023 р.
Звіт доставлено до Системи електронного звітування органів державної статистики України 28.02.2024 у 09:14:18
Реєстраційний номер звіту: 9003664365 (530040045117131S011001310000006122023.XML)
Звіт відповідає формату, визначеному Держстатом України.
Кваліфіковані електронні підписи перевірено.
Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення помилок при здійсненні обробки даних звіту в органах державної статистики та(або) необхідності надання уточнень Вам буде повідомлено додатково.

Відправник: Система електронного
звітування органів державної статистики України

Державне статистичне спостереження

Статистична конфіденційність забезпечується
статтею 29 Закону України "Про офіційну статистику"

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Порушення порядку подання або використання даних державних статистичних спостережень тягне за собою
відповідальність, яка встановлена статтею 186³ Кодексу України про адміністративні правопорушення

Безкоштовний сервіс для електронного звітування "Кабінет респондента" за посиланням: <https://statzvit.ukrstat.gov.ua>

ЗВІТ ПРО ВЗАЄМОРОЗРАХУНКИ З НЕРЕЗИДЕНТАМИ

станом на 31 грудня 2023 року

Подають:	Термін подання
юридичні особи (підприємства)	
- територіальному органу Держстату	не пізніше 9 лютого

№ 1-Б

(річна)

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Держстату

15 березня 2023 р. № 122

Респондент:

Найменування: ТОВ "МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА"

Місцезнаходження (юридична адреса): вулиця Тімірязєва, буд. 1, с. ТОПОЛЕВЕ, ЛУБЕНСЬКИЙ РАЙОН, ПОЛТАВСЬКА обл., 37400, Україна

(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо, № будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Територіальна громада: _____

Адреса здійснення діяльності, щодо якої подається форма звітності (фактична адреса):

вулиця Тімірязєва, буд. 1, с. ТОПОЛЕВЕ, ЛУБЕНСЬКИЙ РАЙОН, ПОЛТАВСЬКА обл., 37400, Україна

(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /провулок, площа тощо, № будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Територіальна громада: _____

Код території відповідно до Кодифікатора адміністративно-територіальних одиниць
та територій територіальних громад (КАТОТТГ) за юридичною адресою

U	A	5	3	0	4	0	0	1	0	4	2	0	0	2	2	0	4	4
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

(код території визначається автоматично в разі подання форми в електронному вигляді)

Інформація щодо відсутності даних

У випадку відсутності даних необхідно поставити у прямокутнику позначку - **V**

☐

Зазначте одну з наведених нижче причин відсутності даних:

(тис.грн з одним десятковим знаком)

Найменування показників	№ рядка	Дебіторська			Кредиторська		
		довго- строкова заборго- ваність (рахунок 18)	поточна заборгованість		довго- строкова заборго- ваність (рахунки 51,55)	поточна заборгованість	
			усього (рахунки 34,36,37)	із неї простро- чена (зр.3<=зр.2)		усього (рахунки 62, 63, 68)	із неї простро- чена (зр.6<=зр.5)
А	Б	1	2	3	4	5	6
Заборгованість за розрахунками з нерезидентами за товари, роботи, послуги (включаючи заборгованість, забезпечену вексями, авансові платежі та внутрішні розрахунки)	010	-	15 696,5	-	-	39 171,4	-

Причини зміни обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості порівняно з попереднім періодом

--

ЕП БЕРДНИК
ОКСАНА
СЕРГІЙВНА

ОКСАНА БЕРДНИК
(Власне ім'я ПРИЗВИЩЕ)

Місце підпису керівника (власника) або особи,
відповідальної за достовірність наданої інформації

телефон: 067 534 51 63

електронна пошта: o.berdnyk@mk-merchants.com

Квитанція

Користувач: Admin
Ім'я файлу: 530040045117131S021011610000004122023.XML
Підписи: "Шлюз захисту" Шлюз Держстат 37507880

Текст: Підприємство: 45117131 ТОВ "МК МЕРЧАНТС УКРАЇНА"
Звіт: 1-Б. Звіт про взаєморозрахунки з нерезидентами
За період: Рік,2023 р.
Звіт доставлено до Системи електронного звітування органів державної статистики України 09.02.2024 у 10:16:25
Реєстраційний номер звіту: 9003262572 (530040045117131S021011610000004122023.XML)
Звіт відповідає формату, визначеному Держстатом України.
Кваліфіковані електронні підписи перевірено.
Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення помилок при здійсненні обробки даних звіту в органах державної статистики та(або) необхідності надання уточнень Вам буде повідомлено додатково.

Відправник: Система електронного звітування органів державної статистики України