

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування

ПОЯСНОВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної (магістерської) роботи
за спеціальністю 071 – «Облік і оподаткування»

ів

на тему: Удосконалення обліку розрахунків з покупцями та
замовниками та оподаткування різниць, що виникають при
формуванні резервів

Виконав: студентка групи ОП-23м Репенко В. Є.



Керівник д.е.н., професор Брадул О.М



Нормоконтроль к.е.н., доцент Адамовська В.С.



Завідувач кафедри, к.е.н., доцент Адамовська В.С.

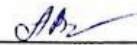


Кривий Ріг – 2024 р

Криворізький національний університет
 Факультет економіки та управління бізнесом
 Кафедра обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування
 Другий (магістерський) рівень
 Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»
 Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри ООПУА
 канд. екон. наук, доцент Адамовська В.С.



« 18 » 06 2024 р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну (магістерську) роботу здобувача вищої освіти

РЕПЕНКО Вікторії Євгенівні

1. Тема роботи: Удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками та оподаткування різниць, що виникають при формуванні резервів

керівник роботи Брадул О.М., д.е.н., професор

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджено наказом по КНУ від «28» червня 2024 року № 518с

2. Строк подання студентом роботи: 10 грудня 2024 р.

3. Вихідні дані до роботи: фінансова звітність, накази, а також нормативно-правова база, що регламентує порядок обліку та оподаткування, підручники, навчальні посібники, монографії, наукові статті тощо.

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити:

1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

2 МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ ТА ОПОДАТКУВАННЯ РІЗНИЦЬ, ЩО ВИНИКАЮТЬ ПРИ ФОРМУВАННІ РЕЗЕРВІВ НА ПРАТ ЦГЗК

5. Перелік графічного матеріалу 10 таблиць, 27 рисунків.

6. Консультанти розділів роботи

| Розділ | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата | |
|----------|---|-----------------|------------------|
| | | завдання видав | завдання прийняв |
| Розділ 1 | к.е.н., доц. Адамовська В.С. | <i>AS</i> 16.08 | <i>AS</i> 24.10 |
| Розділ 2 | к.е.н., доц. Адамовська В.С. | <i>AS</i> 25.10 | <i>AS</i> 29.11 |

7. Календарний план:

| № з/п | Етапи роботи | Термін виконання | Позначка про виконання |
|-------|---|---------------------------|------------------------|
| 1 | Співбесіда зі здобувачем вищої освіти за тематикою роботи, видача переліку рекомендованої нормативної, інструктивної бази та учбової літератури | 28.06.2024 | виконано |
| 2 | Збір матеріалів до кваліфікаційної (магістерської) роботи | 28.06.2024- 20.07.2024 | виконано |
| 3 | Групування та аналіз зібраного матеріалу, уточнення завдань кваліфікаційної (магістерської) роботи | 21.06.2024- 15.08.2024 | виконано |
| 4 | Підготовка I розділу кваліфікаційної (магістерської) роботи та подання його керівнику | 16.08.2024- 24.10.2024 | виконано |
| 5 | Підготовка II розділу кваліфікаційної (магістерської) роботи та подання його керівнику | 25.10.2024- 29.11.2024 | виконано |
| 6 | Підготовка вступної частини | 30.11.2024 | виконано |
| 7 | Перевірка роботи керівником та доопрацювання роботи | 04.12.2024 | виконано |
| 8 | Отримання відгуку керівника | 05.12.2024 | виконано |
| 9 | Попередній захист роботи | 06.12.2024 | виконано |
| 10 | Захист роботи в ЕК | 19.12.2024 | виконано |

Дата видачі завдання «28» червня 2024 р.

Здобувач вищої освіти _____

(підпис)

Репенко В.С.
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____

д.е.н., професор Брадул О.М.

Міністерство освіти і науки України
Криворізький національний університет
Факультет економіки та управління бізнесом
Кафедра обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування

РЕФЕРАТ

на кваліфікаційну (магістерську) роботу на тему:
«Удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками та оподаткування різниць, що виникають при формуванні резервів»

82 сторінки, 10 таблиць, 27 рисунків, 60 джерело, 12 додатків

Метою даного дослідження є вивчення теоретичних та методичних аспектів та удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками, а також аналіз методів формування резерву сумнівних боргів та оподаткування різниць, що виникають при їх створенні.

Об'єктом дослідження є процеси обліку розрахунків з покупцями та замовниками, а також методи формування резервів сумнівних боргів у бухгалтерському обліку ПрАТ ЦГЗК.

Предметом дослідження є методики обліку дебіторської заборгованості, резервів сумнівних боргів, а також оподаткування різниць, що виникають у цьому процесі.

Методи дослідження: Для досягнення визначеної мети в процесі дослідження застосовувалися сукупність загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, а саме: теоретичного узагальнення, аналізу та синтезу, узагальнення, історичного аналізу, моделювання та формалізації, індукції та дедукції, графічний, порівняльного аналізу та ін.

Результати дослідження: Для удосконалення обліку на ПрАТ ЦГЗК рекомендовано вести аналітичний облік формування резервів сумнівних боргів, додавши до рах.38 субрахунки 381.1 «РСБ для реалізація продукції» і 38.2 «РСБ для забезпеченої векселями», а також вести аналітичний облік до категорії контрагента. В роботі запропоновано використовувати метод абсолютної суми заборгованості який базується на документально підтверджених фактах. Метод відповідає принципам МСФЗ, що підходить до ПРАТ ЦГЗК. Рекомендовано впровадити систему форензік для регулярних перевірок стану дебіторської заборгованості та формувати резерви сумнівних боргів

Ключові слова: ОБЛІК, ОПОДАТКУВАННЯ, КОНТРОЛЬ, АНАЛІЗ, ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, ПОКУПЦІ, ЗАМОВНИКИ. ФОРЕНЗІК.

ЗМІСТ

| | стор. |
|--|-------|
| ЗАВДАННЯ НА РОБОТУ | 2 |
| РЕФЕРАТ | 3 |
| ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ | 4 |
| ВСТУП | 6 |
| 1.ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ | 8 |
| 1.1 Сутність та економічна природа розрахунків з покупцями та замовниками | 8 |
| 1.2 Теоретичні аспекти оцінки та визнання зобов'язань з покупцями і замовниками. | 21 |
| 1.3 Нормативна база обліку та оподаткування розрахунків з покупцями та замовниками | 31 |
| 2 МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ ТА ОПОДАТКУВАННЯ РІЗНИЦЬ, ЩО ВИНΙΚАЮТЬ ПРИ ФОРМУВАННІ РЕЗЕРВІВ НА ПРАТ ЦГЗК | 42 |
| 2.1 Особливості діяльності та організації обліку на ПрАТ ЦГЗК | 42 |
| 2.2 Аналіз основних економічних показників діяльності та оцінка фінансового стану ПрАТ ЦГЗК | 47 |
| 2.3 Критичний аналіз стану організації обліку на ПрАТ ЦГЗК | 57 |
| 2.4.Бухгалтерський облік розрахунків з покупцями та замовниками та оподаткування різниць, що виникають при формуванні резервів на ПрАТ ЦГЗК | 60 |
| 2.5. Вдосконалення організації та методики обліку , контролю розрахунків з покупцями та замовниками та формування резервів сумнівних боргів в умовах сучасних реалій | 68 |
| ВИСНОВКИ | 76 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 78 |
| ДОДАТКИ | 83 |

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ,
СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ

1. ГЗК – гірничо-збагачувальний комбінат;
2. грн. – гривні;
3. див. – дивіться;
4. дод. – додаток;
5. ДЗ –дебіторська заборгованість;
6. ЗУ – Закон України;
7. ЗРП – залізорудна продукція;
8. КМУ – Кабінет Міністрів України;
9. млн. – мільйон;
10. МСБО – міжнародні стандарти бухгалтерського обліку;
11. МСФЗ –міжнародні стандарти фінансової звітності ;
12. НП(С)БО – Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку;
13. п. – пункт;
14. п.п. – підпункт;
15. ПКУ – Податковий кодекс України;
16. ПрАТ –
17. РЗП–розрахунки з покупцями та замовниками;
18. рис. – рисунок;
19. табл. – таблиця;
20. ЦГЗК – Центральний гірничо-збагачувальний комбінат

ВСТУП

В умовах сучасної економіки, де підприємства стикаються з численними викликами у сфері управління фінансовими ресурсами, питання удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками є однією з найбільш актуальних тем для наукових досліджень і практичної діяльності. Особливу важливість це питання набуває в контексті формування резервів сумнівних боргів і правильного оподаткування різниць, що виникають у процесі їх створення. В умовах постійних змін економічної ситуації та коливань ринкової кон'юнктури питання правильного обліку заборгованості набуває особливої ваги для забезпечення фінансової стабільності підприємств та ефективного управління їх фінансами.

Актуальність теми полягає в тому, що більшість підприємств мають значні суми дебіторської заборгованості, що створює ризики для їх ліквідності та фінансової стабільності. Нерідко підприємства стикаються з проблемами при формуванні РСБ, що виникають через труднощі в оцінці й класифікації ДЗ, а також через відсутність чітких та однозначних методики у обліковій практиці. До того ж, в умовах непередбачуваних економічних змін необхідно враховувати можливі податкові наслідки таких різниць, що вимагає постійного вдосконалення облікових процедур та відповідних методів оподаткування.

Метою даного дослідження є вивчення теоретичних та методичних аспектів та удосконалення обліку РПЗ, а також аналіз методів формування РСБ та оподаткування різниць, що виникають при їх створенні.

Завданням дослідження є

- визначити сутність та економічну природу розрахунків з покупцями та замовниками;
- розглянути теоретичні аспекти оцінки та визнання зобов'язань з покупцями і замовниками;
- проаналізувати нормативну базу обліку та оподаткування розрахунків з покупцями та замовниками;
- охарактеризувати особливості діяльності ПрАТ ЦГЗК, та провести аналіз його фінансового стану ;

- надати критичний аналіз стану організації обліку на ПрАТ ЦГЗК;
- дослідити практичні аспекти ведення бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками та оподаткування різниць, що виникають при формуванні резервів;
- надати пропозиції що удосконалення ведення обліку та контролю на ПрАТ ЦГЗК.

Об'єктом дослідження є процеси обліку розрахунків з покупцями та замовниками, а також методи формування резервів сумнівних боргів у бухгалтерському обліку ПрАТ ЦГЗК.

Предметом дослідження є методики обліку дебіторської заборгованості, резервів сумнівних боргів, а також оподаткування різниць, що виникають у цьому процесі.

Стан предмету дослідження свідчить про його значення для організації фінансової діяльності підприємства. Оскільки коректне ведення обліку та своєчасне формування резервів дозволяє знижувати фінансові ризики, забезпечувати ефективне управління ДЗ та оптимізувати податкові зобов'язання підприємства. Правильний облік заборгованості також сприяє формуванню прозорої фінансової звітності та покращує взаємодію з податковими органами.

Для досягнення поставленої мети використовуватимуться загальнонаукові методи дослідження такі як аналіз, порівняння, систематизація.

Джерелами використаної інформації є нормативно-правові акти, наукові праці вітчизняних і зарубіжних авторів, спеціалізовані періодичні видання та інші матеріали, що стосуються теми дослідження.

1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

1.1. Сутність та економічна природа розрахунків з покупцями та замовниками

Одним з головних показників підприємницької діяльності є фінансовий результат виді прибутку, який відображає ефективність господарської діяльності. Підприємницька діяльність складається з господарських процесів. Господарські процеси включають в себе всі операції, пов'язані з постачанням, виробництвом, реалізацією продукції, управлінням запасами та іншими аспектами діяльності підприємства. У сучасних умовах господарювання, господарські процеси відіграють важливу роль у формуванні облікових даних підприємства, які, впливають на фінансові показники його діяльності. Господарські процеси з економічної точки зору — це сукупність послідовних дій і операцій, які підприємства здійснюють для забезпечення своєї основної діяльності, створення цінності та отримання прибутку. Кожен із цих процесів спрямований на ефективне використання ресурсів, досягнення економічної ефективності та задоволення потреб ринку.

Господарські процеси в обліку умовно поділяються на три основні групи:

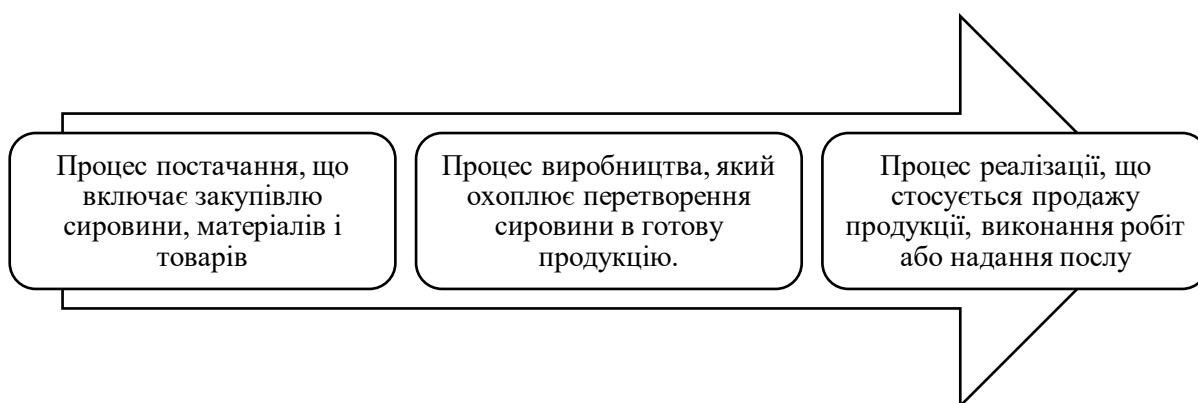


Рисунок 1.1 – Господарські процеси в обліку.

Джерело : згруповано автором самостійно

Кожен із перерахованих процесів впливає на формування фінансових показників і, відповідно, на кінцевий результат діяльності підприємства.

Процес постачання є початковим етапом господарської діяльності кожного суб'єкта господарювання. Витрати які підприємство несе на закупівлю

матеріалів впливають на собівартість продукції, що може мати як позитивний, так і негативний вплив на фінансовий результат. Застосування ефективного обліку постачання дозволяє знизити витрати та покращити фінансові показники які пов'язані з кредиторською заборгованістю.

Наступний - виробничий процес якій є одним з ключових аспектів, що формує собівартість продукції. Виробничі процеси пов'язані з перетворенням ресурсів (матеріальних, трудових, інформаційних) на готову продукцію або надання послуг. Основні етапи включають планування обсягу та номенклатури продукції, постачання сировини й матеріалів, безпосередньо виробництво, контроль якості та забезпечення ефективності витрат.

З економічної точки зору, виробничі процеси є основою для створення доданої вартості, оскільки в них ресурси трансформуються у товар із вищою ринковою цінністю. Виробничі процеси також потребують оптимізації для досягнення мінімізації витрат і підвищення продуктивності.

Правильне відображення витрат на виробництво забезпечує прозорість і достовірність облікових даних. Оптимізація обліку витрат на виробництво дозволяє знизити собівартість, що сприяє збільшенню чистого прибутку підприємства.

Процес реалізації завершує виробничий цикл і безпосередньо впливає на дохід підприємства. Від своєчасності відображення доходів отримані підприємством залежить фінансовий результат та стабільність його діяльності. З економічної точки зору, процеси реалізації забезпечують надходження доходів та дозволяють підприємству реалізувати свої товари чи послуги на ринку. Ефективна збутова політика сприяє максимізації виручки, мінімізації витрат на збут і збільшенню частки ринку. Використання облікових методів, таких як нарахування або касовий метод, дозволяє забезпечити точність фінансових показників.

Усі господарські процеси взаємопов'язані та впливають один на одного. Наприклад, ефективність виробничого процесу залежить від фінансових можливостей, які визначають доступність ресурсів і технологій. У свою чергу,

фінансові процеси залежать від обсягу виручки, яка формується внаслідок збутових процесів. Злагожене функціонування цих процесів забезпечує стійкість та ефективність діяльності підприємства, сприяє його розвитку й адаптації до умов ринку. З економічної точки зору, господарські процеси формують комплексну систему, що спрямована на досягнення цілей підприємства, створення доданої вартості та отримання прибутку.

Таким чином, бачимо прямий вплив які мають господарські процеси на такі показники, як собівартість, дохід, операційний прибуток і чистий прибуток. Наприклад, скорочення витрат на етапі виробництва або реалізації сприятиме зростанню чистого прибутку, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства на ринку. Ефективне управління постачанням, виробництвом та реалізацією дозволяє оптимізувати витрати і підвищити дохідність.

Господарська діяльність кожного підприємства в Україні невід'ємно пов'язана з ринковими економічними відносинами, незалежно від організаційно-правової форми чи форми власності. Функціонування підприємств у ринкових умовах вимагає взаємодії з численними контрагентами для забезпечення ресурсами, реалізації продукції або надання послуг.

Процес реалізації є одним з основних етапів діяльності підприємства, який безпосередньо впливає на фінансові результати та конкурентоспроможність компанії. Процес включає всі стадії, починаючи від виробництва до продажу кінцевим споживачам або іншим підприємствам. Ефективність управління та обліку процесу безпосередньо впливає на дохід, ліквідність, прибутковість та довгострокову стійкість підприємства.

Процес реалізації включає наступні етапи:

1. Маркетинг і збут.

- визначається цільова аудиторія на продукт;
- проводять аналіз попиту на продукцію;
- встановлюються ціни на продукції
- вибирають канали збуту (оптова або роздрібна торгівля, інтернет-продажі, дистрибуція через посередників тощо);

- здійснюється рекламна діяльність.
2. Продаж продукції.
- укладення угод з покупцями;
 - оформлення документів на продаж (контракти, накладні, акти приймання-передачі товарів тощо);
 - визначення умов постачання;
 - здійснення платежів.
 - контроль за виконанням умов договору з обох сторін.
3. Виконання зобов'язань.
- реалізації товару чи послуг відповідно до умов договору;
 - забезпечення доставки товару;
 - гарантійне обслуговування та технічну підтримку.

Господарський процес реалізації має значний вплив на фінансові та операційні результати підприємства.

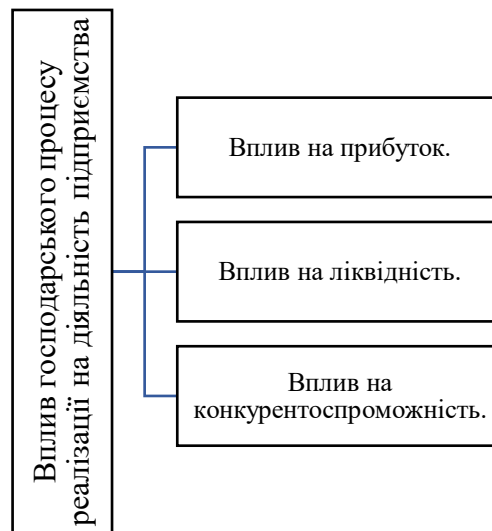


Рисунок 1.2 – Вплив господарського процесу реалізації на діяльність підприємства.

Джерело : згруповано автором самостійно

Постійний приріст доходу від реалізації продукції є основним джерелом прибутку для підприємств. Високий рівень реалізації дозволяє збільшити обсяг продажу, що, в свою чергу, призводить до зростання фінансових результатів. Проте недостатня ефективність цього процесу, наприклад, через невиправдано

високу собівартість або проблеми з маркетинговими стратегіями, може призвести до значних фінансових втрат.

Процес реалізації безпосередньо впливає на грошові потоки підприємства. Швидкість обороту товарів і здійснення платежів від покупців визначає рівень ліквідності підприємства. Затримка платежів або низький рівень попиту можуть спричинити дефіцит обігових коштів, що негативно позначиться на здатності підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання.

Ефективний господарський процес реалізації сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Виведення продукту на ринок, який задовольняє потреби споживачів, а також гнучка та швидка реакція на зміну ринкових умов, дозволяють зміцнити позиції на ринку. Постійний моніторинг конкурентних переваг і адаптація до змін у попиті допомагають підприємству залишатись на плаву навіть в умовах жорсткої конкуренції.

Другим етапом процесом реалізації є продаж продукції контрагентам. Процесі продажу є два суб'єкта : покупець та продавець.

Покупець здійснює покупку товару або послуги для забезпечення власної діяльності. Покупець визначає вимоги до продукту чи послуги, обирає постачальника, узгоджує умови угоди і забезпечує оплату. У разі незадовільної якості продукції або несвоєчасного постачання покупець має право звертатися до постачальника з претензіями або вимагати повернення товару.

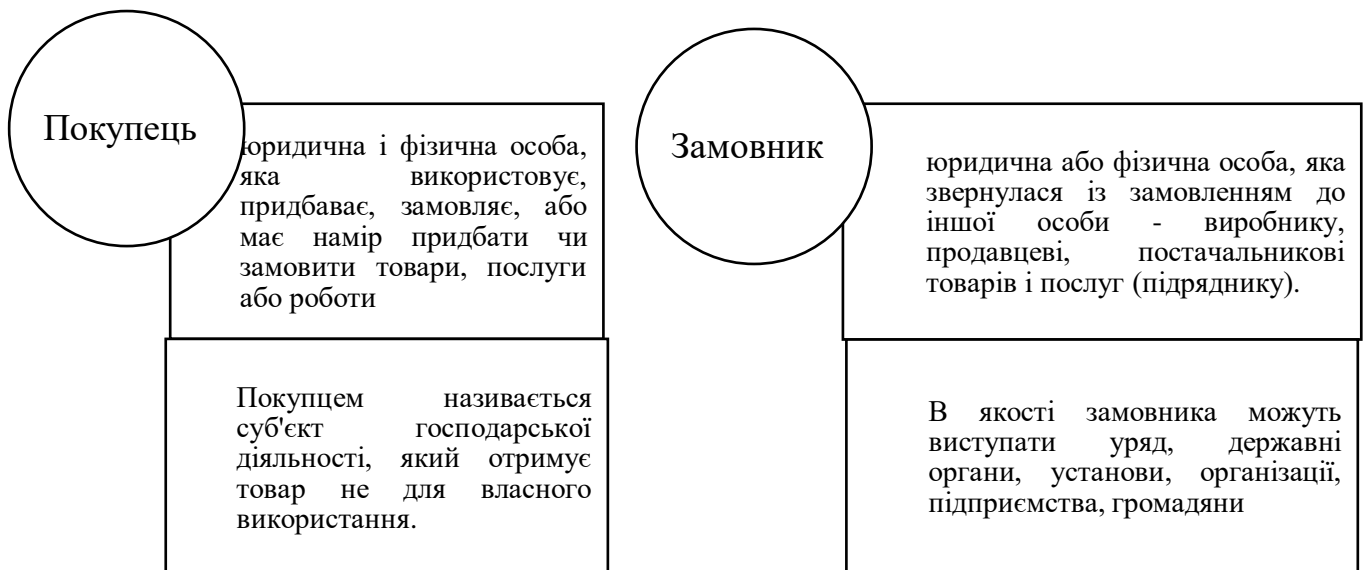


Рисунок 1.3 –Суб'єкти процесу реалізації продукції.

Джерело : згруповано автором самостійно

Визначення поняття "покупець" у наукових джерелах варіюватися залежно від контексту, в якому воно використовується.

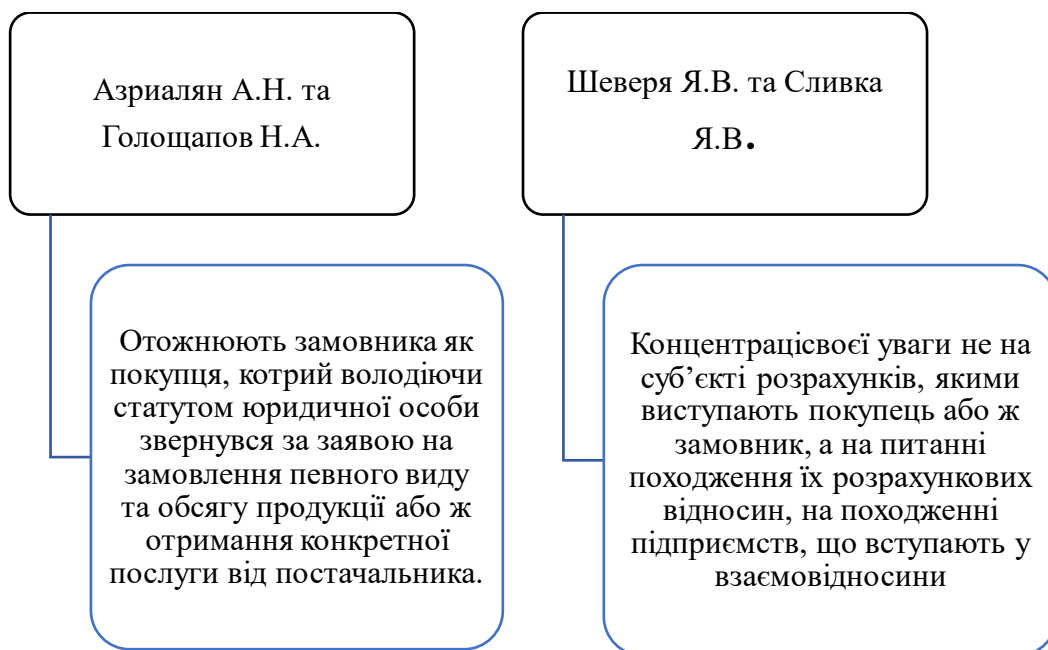


Рисунок 1.4 – Визначення поняття «покупець» у наукових джерелах

Джерело : згруповано автором самостійно [1,2]

Як бачимо, економічна категорія «покупець» описується через роль суб'єкта господарювання, який придбає товарів або послуг для задоволення своїх потреб чи ведення господарської діяльності.

Таблиця 1.1 – Визначення поняття «покупець» у наукових та законодавчих джерелах

| Джерело | Визначення |
|---------------------------|--|
| 1 | 2 |
| Загальне визначення [3] | Покупець — це фізична або юридична особа, яка здійснює купівлю товарів чи послуг, укладаючи з продавцем договір купівлі-продажу, з метою їх подальшого використання, споживання або перепродажу |
| У контексті економіки [4] | Покупець — суб'єкт економічних відносин, що здійснює купівлю товарів чи послуг у рамках ринкових угод, задовольняючи свої потреби чи інтереси на основі попиту та пропозиції |
| У правовому контексті [5] | Покупець — особа, яка набуває право власності на товар або послугу, що продається, відповідно до умов укладеного договору купівлі-продажу, у разі виконання певних зобов'язань, таких як оплата товару |

| 1 | 2 |
|--|---|
| У маркетинговому контексті [6] | Покупець — кінцевий споживач товару чи послуги або організація, що купує товар з метою задоволення своїх особистих чи виробничих потреб, не здійснюючи перепродажу чи подальшої обробки |
| У контексті бухгалтерського обліку [7] | Покупець — це особа (фізична або юридична), яка набуває товар або послугу та зобов'язана оплатити |
| У податковому контекст [8] | покупець — це сторона угоди, яка є платником податку на додану вартість (ПДВ) або іншого податку, що нараховується при придбанні товарів або послуг. |

Джерело : згруповано автором [3-5]

Визначення, які відображені у таб.1.1. відображають важливість ролі покупця в економічних і правових відносинах та його вплив на ринок і господарську діяльність підприємства.

Незважаючи на визнану тотожність двох понять, існує кілька специфічних відмінностей, які становлять основу для класифікації контрагентів за визначеними категоріями. Ознаки які характерні для двох понять наведено в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 –Характеристики ознак дефініції «покупець» та «замовник»

| Ознака | Покупець | Замовник |
|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Юридичний статус суб'єкта | Фізична чи юридична Особа | Фізична чи юридична особа |
| Місце та роль у господарських відносинах | Відображає юридичний статус громадянина або організації, які вступають в регульовані законодавством правовідносини купівлі-продажу, користування послугами | |
| Наявність юридично оформленого договору | Необов'язковий | Обов'язковий, з визначенням специфіки проведеної операції |
| Відношення до кінцевого продукту чи послуги | Об'єкт придбання може бути в подальшому перепроданим | Виступає кінцевим Споживачем об'єкту замовлення |
| Цикл провадження операції | Забезпечується етапами: отримання продукції, погашення заборгованості (оплатою або іншою формою погашення) | Забезпечується: замовлення, контроль за виконанням, отримання Результатів замовлення, погашення заборгованості |

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|--|
| Особливості визначення витрат в процесі здійснення операцій | Витрати визначаються відповідно до вимог НП(С)БО 16 «Витрати» | Витрати в основному обмежуються кошторисом, хоча можлива наявність і додаткових супровідних витрат |
| Специфіка визначення доходів за операцією | Визначається в момент реалізації об'єкта операції | Визначатися при кожному етапі реалізації виконання замовлення |

Джерело : згруповано автором самостійно

Таким чином надаємо нове визначення поняттю покупець та замовник .
 Покупець — це фізична або юридична особа, яка вступає у договірні відносини з продавцем з метою придбання товарів, робіт або послуг для особистого чи комерційного використання. З точки зору бухгалтерського обліку та оподаткування, покупець є стороною, що бере на себе зобов'язання здійснити оплату за отримані товари або послуги згідно з умовами угоди. Покупець впливає на фінансовий стан підприємства-продавця, створюючи дебіторську заборгованість до моменту оплати, що відображається у фінансовій звітності та вимагає контролю за виконанням розрахунків.

Замовник — це фізична або юридична особа, яка укладає договір з виконавцем для отримання певних послуг, робіт згідно з узгодженими умовами. З позиції обліку та оподаткування, замовник є стороною, яка формує КЗ перед виконавцем до моменту виконання платежу за надані послуги чи виконані роботи. Замовник також виступає активним учасником у процесі контролю та оцінки якості наданих послуг або робіт, що впливає на розрахункові операції підприємства.

Розрахунки при реалізації товарів є одним з основних аспектів фінансової діяльності підприємства. Вони мають стратегічне значення для підтримки стабільності та ефективності роботи бізнесу. Без належного виконання розрахункових операцій підприємство може стикнутися з фінансовими труднощами, такими як прострочена заборгованість, відсутність ліквідності або проблеми з податковими зобов'язаннями.

Розрахунки між контрагентами є основою кругообігу коштів. Розрахунки, як процес переведення товару або послуги в грошову форму, є основою для підтримки фінансової стабільності підприємства. Оскільки розрахунки є своєрідним підсумком виконання угод, їх своєчасність і коректність визначають здатність підприємства продовжувати виробничу діяльність. Вони не є лише механізмом передачі грошей, але є основою для виконання зобов'язань обома сторонами. У контексті виробництва товару або надання послуг, одна сторона (постачальник або виробник) здійснює виконання своїх зобов'язань шляхом виробництва або поставки товару. Інша сторона (покупець) виконує свої зобов'язання шляхом здійснення оплати за поставлений товар чи виконану послугу. Такі відносини між контрагентами чітко демонструє зв'язок між фінансовими потоками та виконанням господарських угод.

Форми, розрахунків з покупцями та замовниками наведені на рис. 1.5.



Рисунок 1.5– Форми розрахунків.

Джерело : згруповано автором самостійно

Форми РПЗ — це різні способи проведення фінансових операцій, спрямованих на забезпечення надходження коштів від продажу товарів, робіт чи послуг, що здійснює підприємство. Вибір форми розрахунку залежить від умов угоди, фінансової політики компанії та нормативно-правового регулювання. Кожна форма має свої особливості, переваги та недоліки з точки зору зручності, швидкості й безпеки операцій.

Готівкові розрахунки здійснюються шляхом оплати покупцем товару або послуги готівкою, безпосередньо в момент передачі товару чи виконання послуги. Готівкові розрахунки часто застосовуються у роздрібній торгівлі чи у випадку продажу невеликих партій продукції. Основною перевагою є швидкість операції, однак така форма має обмеження через необхідність дотримання касової дисципліни та лімітів готівкового обігу.

Безготівкові розрахунки найпоширеніша форма розрахунків у бізнесі, яка передбачає перерахування коштів з рахунку покупця на рахунок продавця за допомогою банківських платіжних систем. До безготівкових форм належать:

Банківський переказ — покупець перераховує кошти безпосередньо на банківський рахунок продавця. Перевага цього способу — зручність і можливість відстеження платежів.

Акредитив — банк виступає гарантом оплати товарів чи послуг після виконання всіх умов угоди, що надає додаткові гарантії обом сторонам. Ця форма часто застосовується при міжнародних розрахунках.

Інкасо — банк покупця зобов'язується перевести кошти продавцю після отримання та перевірки документів, що підтверджують виконання угоди.

Безготівкові розрахунки є найбільш безпечними та контрольованими формами для значних угод, оскільки дозволяють уникнути ризиків, пов'язаних із перевезенням готівки.

Вексель — це боргове зобов'язання, яке покупець надає продавцю в обмін на товар чи послугу, зобов'язуючись сплатити суму у визначений строк. Вексельна форма розрахунків є зручною при тимчасовій нестачі обігових коштів, а також дає можливість відстрочити оплату. Однак вексельні розрахунки вимагають додаткового контролю, оскільки несвоєчасне погашення векселів може створювати ризики для обох сторін.

Розрахунки за допомогою платіжних карток є актуальним для роздрібною торгівлі, а також у сфері онлайн-продажів і послуг. Покупці можуть сплачувати за товари чи послуги за допомогою кредитних чи дебетових карток через POS-термінали або платіжні інтернет-сервіси. Перевага карткових розрахунків — це зручність для покупців і швидкість зарахування коштів на рахунок продавця.

При бартерних операціях (товарообмін) покупець і продавець домовляються про обмін товарами чи послугами без фактичного залучення коштів. Бартерні операції є поширеними в ситуаціях нестачі ліквідності або при наявності специфічних товарів чи послуг, що цікавлять обидві сторони. Однак ця форма розрахунків може бути складнішою в обліку, оскільки вимагає оцінки вартості товарів для правильного відображення у фінансовій звітності.

Розрахунки з відстроченням платежу дозволяє покупцеві отримати товар або послугу з обов'язком оплатити її в майбутньому. Відстрочення платежу може надаватися на основі домовленості між сторонами і є формою короткострокового

кредиту. Така форма розрахунку допомагає покупцеві отримати продукцію навіть при тимчасовій нестачі коштів, однак створює ризик невиконання зобов'язань, що вимагає ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Класифікація форм розрахунків дозволяє підприємству ефективно планувати свої грошові потоки, знижувати ризики неплатежі і вибудовувати відносини з контрагентами. Різні форми розрахунків надають можливість адаптувати підходи до кожної угоди з урахуванням особливостей діяльності покупця чи замовника, що сприяє зростанню фінансової стабільності та оптимізації оборотного капіталу підприємства. Наприклад, авансові платежі забезпечують підприємству фінансову стабільність і зменшують ризик неплатежі, а розрахунки з відстроченням платежу дозволяють розширити ринки збуту та залучити більше клієнтів. Різноманітність форм розрахунків надає підприємству можливість вибрати оптимальний варіант для конкретної ситуації, що сприяє ефективному управлінню фінансовими ресурсами.

Підставою для проведення розрахунків з покупцями і замовниками є договірні зобов'язання, які визначають економічні відносини між підприємством і його контрагентами, та підтвердження виконання сторонами своїх зобов'язань.

Основними видами договорів, якими найбільш часто оформляються взаємовідносини з покупцями і замовниками є:

| | |
|------------------------|--|
| Класифікація договорів | 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 |
| | 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; |

Рисунок 1.6– Класифікація договорів при розрахунках з покупцями та замовниками Джерело : згруповано автором самостійно

Взаємовідносини між суб'єктами господарювання в економіці, що мають розрахунковий характер, базуються на проведенні грошових операцій і є важливою складовою фінансово-економічного обігу. Такі відносини визначаються умовами договорів і формуються з метою обміну товарами, послугами чи роботами, що забезпечує підтримання економічної активності, обігу товарів і створення доданої вартості.

Грошові розрахунки формують фінансові зобов'язання між суб'єктами господарювання. У процесі виконання договору покупець стає дебітором для продавця, створюючи кредиторську заборгованість, яка підлягає погашенню. Розрахунковий характер відносин допомагає забезпечити рівновагу між обсягами зобов'язань і фактичними платежами, підтримуючи стабільність фінансового стану кожного суб'єкта.

Дебіторська заборгованість виникає в процесі господарської діяльності підприємства, коли воно передає товари, виконує роботи або надає послуги покупцям, але ще не отримало оплати за них.

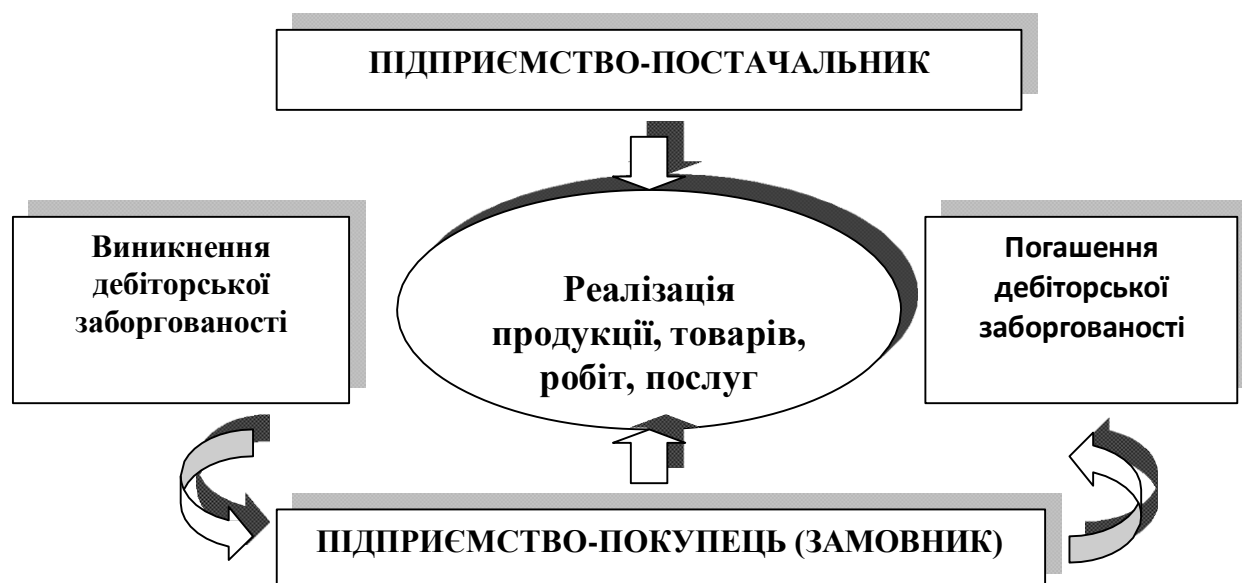


Рисунок 1.7– Процес виникнення дебіторської заборгованості

Джерело : згруповано автором самостійно

Найчастіше дебіторська заборгованість виникає, коли підприємство продає товари чи послуги з відстроченням платежу, тобто на умовах комерційного кредиту. Отже, покупець отримує продукцію або послугу зараз, але оплату зобов'язується здійснити пізніше. Договори між підприємствами можуть містити умови про відкладену оплату, наприклад, через 30, 60 або 90 днів

після отримання товарів або виконання робіт. Такі умови часто використовуються як стимул для укладення угоди та розвитку відносин із постійними покупцями.

Дебіторська заборгованість також може виникнути внаслідок затримок в оплаті з боку контрагента. Навіть якщо строк оплати минув, а кошти не надійшли на рахунок продавця, ця заборгованість залишається на балансі компанії як дебіторська, поки оплата не буде здійснена або не буде прийнято рішення про її списання.

У деяких випадках дебіторська заборгованість виникає, якщо замовник перерахував авансовий платіж за ще не надані послуги або не виконані роботи. Після надання послуги або виконання робіт ця заборгованість зникає, а аванс зараховується як дохід компанії.

Дебіторська заборгованість може також виникати у вигляді заборгованості за позиками, орендною платою, штрафами, пенями чи іншими компенсаціями, які контрагент має сплатити компанії. Це розширює перелік можливих видів дебіторської заборгованості.

Таким чином, дебіторська заборгованість є важливим показником у фінансовій звітності підприємства, оскільки вона відображає потенційні грошові надходження в майбутньому. Її управління має вирішальне значення для підтримання ліквідності та фінансової стабільності компанії. Водночас несвоєчасна оплата дебіторської заборгованості або її значний обсяг можуть негативно впливати на фінансовий стан підприємства, знижуючи його платоспроможність і обмежуючи можливості для інвестицій та розвитку.

Зробимо висновки до підрозділу 1.1. Розрахунки з покупцями та замовниками є однією з основних складових господарської діяльності підприємства, забезпечуючи обіг коштів та безперервність бізнес-процесів. Вони відіграють критичну роль у забезпеченні своєчасних грошових надходжень, які підтримують ліквідність і платоспроможність підприємства. Вони є комплексним процесом, що включає як економічні, так і фінансові аспекти, і вимагає ретельного підходу до планування та контролю для забезпечення стабільної і успішної діяльності підприємства.

1.2. Теоретичні аспекти оцінки та визнання зобов'язань з покупцями і замовниками

Розрахунки з покупцями та замовниками є важливою складовою управління оборотним капіталом підприємства. Вони забезпечують формування потоку грошових коштів, контролюють рівень дебіторської заборгованості й безпосередньо впливають на фінансову стабільність підприємства. Різні підходи до трактування сутності розрахунків з покупцями та замовниками зумовлені відмінностями в розумінні природи дебіторської заборгованості, методів її оцінки та обліку.

Економічна сутність дебіторської заборгованості (ДЗ) відображає відносини між суб'єктами господарювання, пов'язані з відстроченням платежів. Для підприємств це актив, що виникає в результаті відносин з контрагентами, які отримали, але ще не сплатили товари або послуги. Дебіторська заборгованість виступає тимчасовим джерелом фінансування, яке може бути використане для покриття поточних потреб підприємства в ресурсах. Отже, ДЗ є елементом обігових активів які впливають на фінансовий стан та ліквідність суб'єкта господарювання.

Сучасні науковці розглядають поняття та роль ДЗ відповідно до фінансових, економічних та облікових аспектів.

А. М. Ляшенко та В. С. Сопко[9], в своїх працях розглядають дебіторську заборгованість як актив, що утворюється в процесі господарської діяльності. ДЗ є договірними відносинами між контрагентами, які ще не сплатили за надані товари чи послуги. Автори підкреслюють, що ДЗ є важливим джерелом капіталу, який може бути використаний для фінансування поточної діяльності.

Такі науковці як В. Г. Пятницька та О. В. Рожко[10], акцентують увагу на ризикових аспектах ДЗ. Автори розглядають її як фактор фінансових ризиків, зокрема ризику неплатежі, що може мати значний вплив на ліквідність підприємства. У наукових роботах, науковці детально описують методи оцінки ризиків, пов'язаних із ДЗ, та пропонуються інструменти для зниження ризиків.

Відомі українські науковці Чумаченко та Н. М. Ткаченко[11,12], в своїх працях досліджують ДЗ в контексті її впливу на звітність підприємства. Автори розробили правила визнання, оцінки та класифікації ДЗ, для точного відображення активу в балансі підприємства, а також визначають необхідність створення резервів на покриття сумнівних боргів.

Аспектам управління ДЗ приділяють П. Й Атамас та В. В. Овсійчук. [13], Науковці акцентують питання оптимізації кредитної політики підприємства, встановлення чітких умов кредитування та регулярному моніторингу рівня ДЗ для підтримки ліквідності та забезпечення оборотності капіталу.

Дослідники О.С. Бондаренко та Л. В. Соколова[14,15], в своїх наукових працях зосереджені на обчисленні показників оборотності ДЗ як індикаторів ефективності управління активом. Автори досліджують, як швидкість погашення ДЗ впливає на фінансову стійкість підприємства та його ліквідність, пропонуючи різні методики для оцінки оборотності.

Поняття дебіторської заборгованості є багатоаспектним і відображає фінансові зобов'язання покупців та замовників перед підприємством. Згідно з більшістю наукових визначень, дебіторська заборгованість – це сума, яку підприємство повинно отримати від своїх контрагентів у результаті виконаних договірних зобов'язань. У загальному вигляді дебіторську заборгованість можна визначити як зобов'язання контрагентів перед підприємством, яке виникає внаслідок реалізації продукції, виконання робіт або надання послуг з відстроченням платежу.

Серед основних характеристик дебіторської заборгованості можна виокремити такі:

- відображає взаємини між підприємством і його покупцями;
- є короткостроковим або довгостроковим активом, залежно від терміну погашення;
- має певний рівень ризику неплатежу, що вимагає створення резервів під сумнівні борги.

ДЗРПЗ є результатом продажу товарів або послуг із відстроченням платежу, що дозволяє підприємству збільшити обсяги реалізації продукції. ДЗ виступає як фінансовий інструмент, що підтримує конкурентоспроможність компанії, оскільки надає клієнтам можливість придбати продукцію з оплатою в майбутньому. Критерії визнання ДЗ наведені на рисунок 1.8 [13].

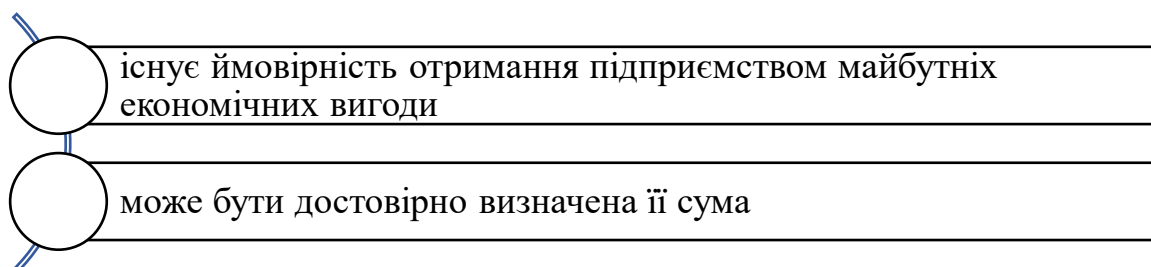


Рисунок 1.8– Критерії визнання дебіторської заборгованості активом

Джерело: [13]

Основні аспекти економічної сутності дебіторської заборгованості наведені на рис.1.9

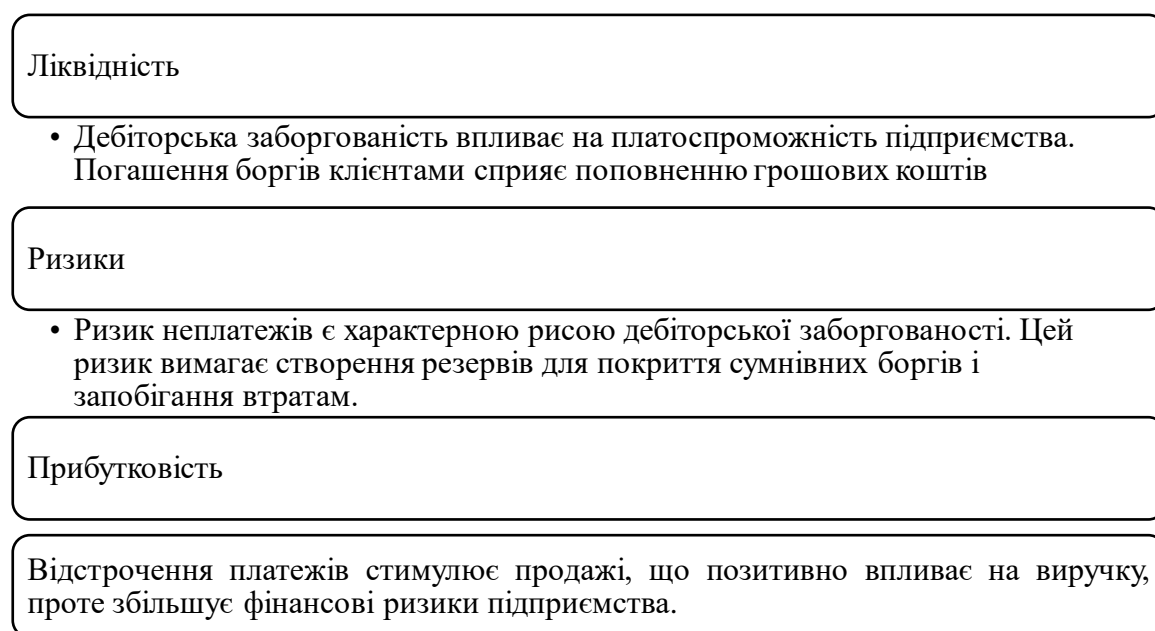


Рисунок 1.9 – Теоретичні аспекти економічної сутності дебіторської заборгованості

Джерело : згруповано автором самостійно

Класифікація дебіторської заборгованості — це процес систематизації та поділу дебіторської заборгованості на групи за певними критеріями, що дозволяє підприємству детально аналізувати її структуру та управляти. Класифікація допомагає визначити якість дебіторської заборгованості, її ліквідність і терміни

погашення, а також оцінити необхідність створення резервів на покриття сумнівних боргів.

Основними критеріями класифікації дебіторської заборгованості є:

- термін погашення — короткострокова або довгострокова;
- тип боржника — покупці, замовники;
- рівень ризику — стандартна, сумнівна, безнадійна;
- можливість стягнення — безспірна або спірна;
- ступінь ліквідності — високоліквідна або низьколіквідна.

У додатку А наведена класифікація ДЗ

Таким чином, класифікація ДЗ є інструментом фінансового управління, що сприяє прийняттю обґрунтованих рішень до кредитної політики підприємства та мінімізує ризики, пов'язані з непогашенням заборгованості.

Оцінка дебіторської заборгованості в балансі підприємства здійснюється на основі принципів обачності та реалістичності, оскільки вона впливає на фінансові показники ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості. Основні аспекти оцінки дебіторської заборгованості включають: первісна вартість; дисконтована вартість; резерв сумнівних боргів; безнадійна заборгованість; облік курсових різниць (для іноземної заборгованості).

Розглянемо більш детально аспекти оцінки ДЗРПЗ.

Дебіторська заборгованість у балансі підприємства відображається за первісною (номіальною) вартістю — сумою, яку підприємство очікує отримати від своїх контрагентів згідно з договірними зобов'язаннями. Це стосується дебіторської заборгованості, яка має високу ймовірність погашення.

Для довгострокової дебіторської заборгованості, яка підлягає погашенню через значний проміжок часу, може застосовуватися дисконтована вартість, особливо якщо строк її погашення перевищує один рік. Дисконтована вартість розраховується з урахуванням ставки дисконтування, що дозволяє оцінити заборгованість з точки зору теперішньої вартості майбутніх грошових потоків.

З метою відображення реальної вартості активів підприємство створює резерв на сумнівну дебіторську заборгованість. Сумнівна заборгованість — це та, щодо якої існує ризик непогашення. Розмір резерву розраховується виходячи з історичних даних про неплатежі або на основі оцінки платоспроможності

дебіторів. Це забезпечує врахування потенційних втрат і відображає реалістичну суму, яку підприємство може отримати.

Безнадійна дебіторська заборгованість, яка не підлягає стягненню (наприклад, через банкрутство боржника), списується на витрати підприємства. Такий підхід дозволяє уникнути завищення активів у балансі та забезпечує коректність звітності.

Якщо дебіторська заборгованість виражена в іноземній валюті, її вартість коригується на курсові різниці. Коригування забезпечує точне відображення вартості заборгованості з урахуванням валютних коливань на дату балансу.

Загалом, оцінка дебіторської заборгованості в балансі підприємства спрямована на відображення її реальної вартості, що допомагає керівництву ухвалювати рішення щодо управління дебіторською заборгованістю.

Оцінка ДЗ в балансі підприємства є дискусійним питанням у науковій літературі. Оскільки підходи до її оцінки можуть суттєво впливати на фінансову звітність та уявлення про фінансовий стан компанії. Основні аспекти, що викликають суперечки серед науковців та практиків, охоплюють:

- вибір методу оцінки заборгованості;
- формування резервів на покриття сумнівних боргів;
- оцінку заборгованості з урахуванням часової вартості грошей.

Науковці, які підтримують підходи до оцінки дебіторської заборгованості за номінальною вартістю або справедливою вартістю, акцентують на різних аспектах реалістичності фінансової звітності. Дискусія щодо цих підходів зосереджена на тому, як забезпечити точне відображення фінансового стану компанії в балансі.

Так, науковець Ковальчук В.В [16] вважає, що номінальна оцінка дебіторської заборгованості є обґрунтованим підходом, оскільки вона відповідає фактичній сумі, яка зазначена у договорі. На його думку, цей метод забезпечує простоту обліку та стабільність фінансової звітності, знижуючи ризик суб'єктивних оцінок.

У своїй роботі Шацька В.В[17] розглядає метод первісної (номінальної) оцінки ДЗ для короткострокової заборгованості, яка має високий рівень

погашення. Вона вважає, що застосування номінальної оцінки є доцільним для більшості поточних активів, які швидко конвертуються в грошові кошти.

Савлук М.І. [18] підкреслює, що метод первісної(номінальної) вартості є найпростішим і найзрозумілішим для користувачів звітності. Науковець акцентує, що в умовах стабільної економіки цей підхід є достатньо надійним і не вимагає додаткових розрахунків, таких як ставка дисконтування.

На думку Василенко В.О. [19] оцінка заборгованості за справедливою вартістю, більш точно відображає економічну суть ДЗ та враховує ризики, пов'язані з часовою вартістю грошей. Автор в статті аргументує, що справедлива вартість дозволяє уникнути завищення активів та надає реальнішу картину ліквідності підприємства.

Науковець Земляков Д.С.[20] вважає, що в умовах довгострокової заборгованості, потрібно оцінювати ДЗ за справедливою вартістю, адже вартість грошей з часом знижується. На його думку, особливо при високих темпах інфляції, оцінка за номіналом є менш об'єктивною, тоді як справедлива вартість відображає актуальну цінність заборгованості на дату балансу.

Калініченко Л.І. [21] стверджує, що справедлива вартість допомагає знизити ризики ілюзорної платоспроможності, яка може виникнути при завищенні вартості дебіторської заборгованості. Авторка підкреслює, що оцінка за справедливою вартістю вимагає ретельного аналізу стану контрагентів і врахування умов ринку, що робить її більш актуальною в умовах нестабільної економіки.

Наступним дискусійним питанням є формування резерву під сумнівні борги. Формування резерву під сумнівні борги є ключовим аспектом управління ДЗ. З формуванні резерви дозволяє підприємствам враховувати потенційні ризики неплатежів та відображати реальну вартість дебіторської заборгованості у фінансовій звітності. Більшість науковців визнають важливість формування резерву під сумнівні борги для відображення реальної вартості дебіторської заборгованості. Різні науковці розглядають методи формування резерву під сумнівні борги, зокрема методи історичного аналізу, індивідуальної оцінки та використання галузевих нормативів.

Метод історичного аналізу передбачає формування резерву на основі історичних даних про частку непогашених боргів. Такий підхід є статистично обґрунтованим, однак він не враховує індивідуальних фінансових характеристик контрагентів.

Індивідуальний підхід до кожного контрагента дозволяє точніше врахувати ризики не платежів, однак є трудомістким та залежить від суб'єктивної оцінки фінансового стану дебіторів.

Існує також дискусія щодо того, який відсоток слід застосовувати для нарахування резерву — універсальний або залежний від специфіки галузі й фінансового стану підприємства.

Наприклад, Іванченко Л.В. [22] в статті розглядає метод історичного аналізу, який базується на історичних даних про неплатежі підприємства. Авторка стверджує, що цей метод забезпечує статистично обґрунтовану величину резерву та є ефективним для підприємств з великим обсягом заборгованості.

Науковець Сидоренко М.П. [23] пропонує метод індивідуальної оцінки для кожного контрагента, що враховує фінансовий стан і платоспроможність дебіторів. На його думку, цей підхід більш точний, проте трудомісткий, і він підходить переважно для підприємств із значними сумами дебіторської заборгованості від обмеженої кількості контрагентів.

Кузьменко О.А [24] наприклад, підтримує комбінований підхід до формування резерву, який включає як історичні дані, так і індивідуальну оцінку ризику. Він рекомендує застосовувати комбінований підхід для підприємств, де є різноманітна структура дебіторської заборгованості, що забезпечує більш реалістичну оцінку можливих неплатежів.

В статті Гаврилук В.С [25] досліджує галузеві нормативи, які базуються на середньому рівні неплатежів у певній галузі. Він вважає цей метод ефективним для підприємств у галузях зі стабільними показниками неплатежів. Метод допомагає швидко визначити розмір резерву, але є менш точним, оскільки не враховує індивідуальних особливостей контрагентів.

Інший науковець, Михайленко Н.П. [26] аналізує метод відсотка від обсягу продажів як спосіб створення резерву, базуючись на досвіді підприємства щодо

втрата від сумнівних боргів у попередні періоди. Авторка зазначає, що цей підхід підходить для підприємств із стабільними продажами, проте може не враховувати зміни в економічній ситуації або в платоспроможності дебіторів.

Українській вченій Коломієць Р.Г. проводить [27] порівняльний аналіз різних методів, включаючи метод індивідуальної оцінки, метод галузевих нормативів та метод історичного аналізу. Автор приходять до висновку, що вибір методу залежить від структури заборгованості, галузевих умов та доступності інформації про фінансовий стан контрагентів.

Інші питання які носять дискусійний характер відносяться до впливу дисконтування на оцінку довгострокової дебіторської заборгованості. Дискусія щодо впливу дисконтування на оцінку довгострокової дебіторської заборгованості активно обговорюється серед вітчизняних науковців, зокрема в контексті зміни вартості грошей у часі. Використання дисконтування для оцінки довгострокових боргів дозволяє врахувати часову вартість грошей, що є важливим фактором для правильного відображення реальної вартості дебіторської заборгованості в балансі підприємства.

О.С. Ситник [28] в своїй праці акцентує увагу на важливості застосування дисконтування для довгострокової дебіторської заборгованості в умовах високої інфляції або нестабільних економічних умов. Він доводить, що без застосування цієї техніки можуть виникнути перекручення в оцінці дебіторських активів, оскільки номінальна вартість не враховує реальну вартість грошей через час. У статті він також зазначає, що дисконтування дає можливість більш точно відобразити ефективність використання капіталу в довгострокових взаєморозрахунках.

Вітчизняний науковець Ю.В. Мороз [29] досліджує, як часова вартість грошей змінює оцінку довгострокової дебіторської заборгованості в умовах ринкової економіки. Автор надає аргументи на користь того, що дисконтування важливе для забезпечення об'єктивності фінансової звітності, адже враховує зміну купівельної спроможності коштів за час. Водночас Ю.В. Мороз зазначає, що дисконтування може бути складним процесом через необхідність точного визначення ставки дисконту та обліку ризиків.

На думку В.А. Ковальчука [30] застосування дисконтування в контексті довгострокових дебіторських боргів, необхідно для підприємств, що мають значні фінансові зобов'язання на тривалий період. Автор відзначає, що дисконтування дозволяє більш реалістично відобразити економічну ситуацію на підприємстві, надаючи точну оцінку вартість активів, що можуть бути погашені через значний час.

Авторка І.М. Шевченко [31] у своїй статті розглядає проблему дисконтування в умовах нестабільності економіки. Вона зазначає, що дисконтування дозволяє знизити завищену оцінку довгострокових дебіторських заборгованостей, оскільки враховує реальну вартість коштів на момент погашення боргу. Однак застосування методу дисконтування потребує належного обґрунтування ставки дисконту, що залежить від економічних умов та ризиків.

Науковець О.Б. Гончарова [32] звертає увагу на методи оцінки дебіторської заборгованості за справедливою вартістю з використанням дисконтування, що є обґрунтованим для довгострокових зобов'язань. Вона пояснює, що дисконтування дозволяє підприємствам точно відобразити поточну економічну ситуацію. Таким чином керівництво може врахувати ймовірність повернення коштів у майбутньому, що особливо важливо для підприємств з високими ризиками не платежів.

Дискусія серед науковців показує різноманітність поглядів щодо застосування дисконтування для оцінки довгострокової дебіторської заборгованості. Основні точки розбіжностей стосуються вибору методів дисконтування, ставки дисконту та обґрунтованості застосування цього методу в умовах різних економічних ситуацій. Проте всі науковці сходяться на тому, що дисконтування має важливе значення для забезпечення реалістичної оцінки активів, враховуючи часову вартість грошей.

Курсові різниці та їхній вплив на оцінку дебіторської заборгованості в іноземній валюті для сучасних підприємств є актуальним. Але оцінка дебіторської заборгованості в іноземній валюті викликає суперечки, зокрема щодо відображення курсових різниць. Одні науковці пропонують здійснювати переоцінку за офіційним курсом на дату балансу, що дозволяє відобразити

реальну вартість заборгованості в місцевій валюті. Інші вказують, що постійна переоцінка може створювати валютні ризики та викликати значні коливання у звітності.

Важливим аспектом є також питання, чи слід курсові різниці відносити на прибуток або збиток, чи краще їх накопичувати окремо, щоб не впливати на показники операційного прибутку підприємства.

В Україні кілька науковців досліджували це питання, акцентуючи увагу на тому, як зміни валютного курсу можуть вплинути на фінансову звітність і оцінку активів, зокрема дебіторської заборгованості.

Ю.В. Мороз [33] досліджує вплив курсових різниць на облік дебіторської заборгованості в іноземній валюті, наголошуючи на необхідності коригування заборгованості відповідно до змін валютних курсів. Автор підкреслює, що коливання валютного курсу можуть істотно змінити номінальну вартість заборгованості, що потребує відповідних коригувальних записів у фінансовій звітності підприємства.

Науковець І.О. Коваленко [34] звертає увагу на курсові різниці як на фактор, що суттєво впливає на вартість дебіторської заборгованості, що обліковується в іноземній валюті. Вона пропонує методи розрахунку курсових різниць для дебіторів, що з'являються при переоцінці заборгованості на дату звітності, і дає практичні рекомендації щодо їхнього відображення в балансі підприємства.

Л.І. Калініченко [35] вважає, що правильне обчислення курсових різниць є критично важливим для оцінки ДЗ в іноземній валюті. Оскільки від того, як підприємство враховує зміни валютних курсів, залежить точність відображення фінансових результатів. Вона також розглядає вплив коливань валютних курсів на результат діяльності підприємства та пропонує варіанти управління валютними ризиками через коригування курсових різниць.

Вітчизняний вчений В.С. Гаврилюк [36] аналізує вплив курсових різниць на оцінку дебіторської заборгованості підприємств, які ведуть міжнародну торгівлю. Автор акцентує на необхідності коригування ДЗ за рахунок змін курсу валют і вважає, що цей процес має бути чітко регламентований на рівні облікової політики підприємства.

І.В Шевченко [37] досліджує курсові різниці у контексті міжнародних операцій, в тому числі їхній вплив на дебіторську заборгованість в іноземній валюті. Вона аналізує методи обліку курсових різниць, зокрема, методи нарахування та коригування вартості боргу залежно від зміни валютного курсу на момент звітності.

Автор О.О. Петренко [38] акцентує увагу на необхідності курсових коригувань для правильного відображення дебіторської заборгованості в іноземній валюті. Він досліджує різні методи коригування, в тому числі використання офіційних курсів валют і курсових котирувань на дату звітності для визначення справедливої вартості дебіторських боргів.

Всі науковці доводять важливість правильного відображення курсових різниць для забезпечення точності оцінки дебіторської заборгованості в іноземній валюті.

Зробимо висновки, дискусія щодо методів оцінки дебіторської заборгованості свідчить про складність і багатогранність даного питання. Підходи до оцінки заборгованості повинні забезпечувати точне й об'єктивне відображення фінансового стану підприємства, враховувати ризики неплатежів та коливання економічних умов. Незважаючи на різні точки зору, більшість науковців згодні, про необхідність детального управління ДЗ, формування резервів під сумнівні борги та періодичне переоцінювання вартості заборгованості.

1.3. Нормативна база обліку та оподаткування розрахунків з покупцями та замовниками

У сучасних умовах глобалізації та євроінтеграції важливість гармонізації нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку з міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) значно зростає. Бухгалтерський облік є основою для прийняття економічно обґрунтованих рішень, і його нормативна база має відповідати міжнародним вимогам, забезпечуючи при цьому врахування національних особливостей економіки України.

Протягом останніх трьох десятиліть в Україні відбувалося активне вдосконалення нормативно-правової бази бухгалтерського обліку. Важливим кроком до міжнародної інтеграції стало у 2012 році обов'язковий перехід суб'єктів публічного інтересу на МСФЗ. Постійне вдосконалення нормативних актів для узгодження з директивами ЄС стали основою для регулювання обліку, зокрема щодо впровадження МСБО.

Розрахунки з покупцями та замовниками є одним із ключових аспектів фінансово-господарської діяльності підприємств. Ефективна організація обліку таких операцій сприяє забезпеченню платіжної дисципліни, управлінню фінансовими потоками та мінімізації ризиків неплатежів. Основою для ведення обліку є нормативна база, яка визначає порядок визнання, оцінки, відображення у фінансовій звітності та оподаткування таких розрахунків, рис.1.10.

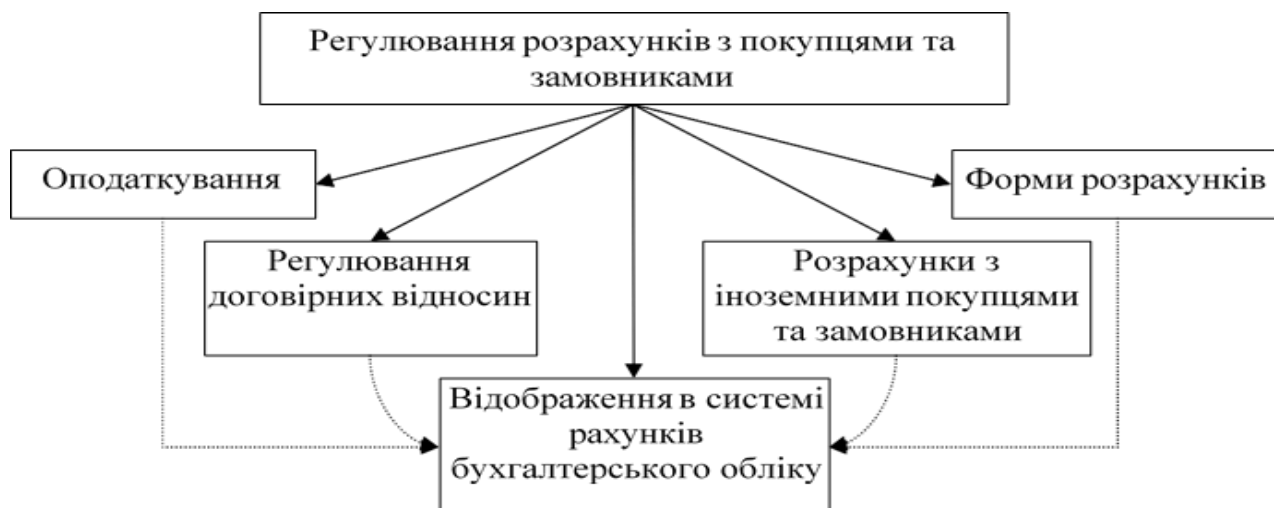


Рисунок 1.10 – Законодавчі - нормативні документи які регулюють розрахунків з покупцями та замовниками

У дод. Б наведено основні нормативно-правові документи в обліку РПЗ та ДЗ.

Основні документи національного регулювання є ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [39]. У законі встановлюється основні принципи ведення бухгалтерського обліку, обов'язковість реєстрації господарських операцій, а також відповідність фінансової звітності міжнародним стандартам.

НПСБ10 «Дебіторська заборгованість»[40] регулює порядок обліку, визнання, оцінки, класифікації та розкриття інформації про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності підприємств України. Відповідно до стандарту «дебіторська заборгованість — це заборгованість дебіторів підприємству на визначену дату, що виникає в результаті господарських операцій»[40]. Дебіторами є фізичні або юридичні особи, які зобов'язані сплатити підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи.

Дебіторська заборгованість поділяється на дві основні категорії:

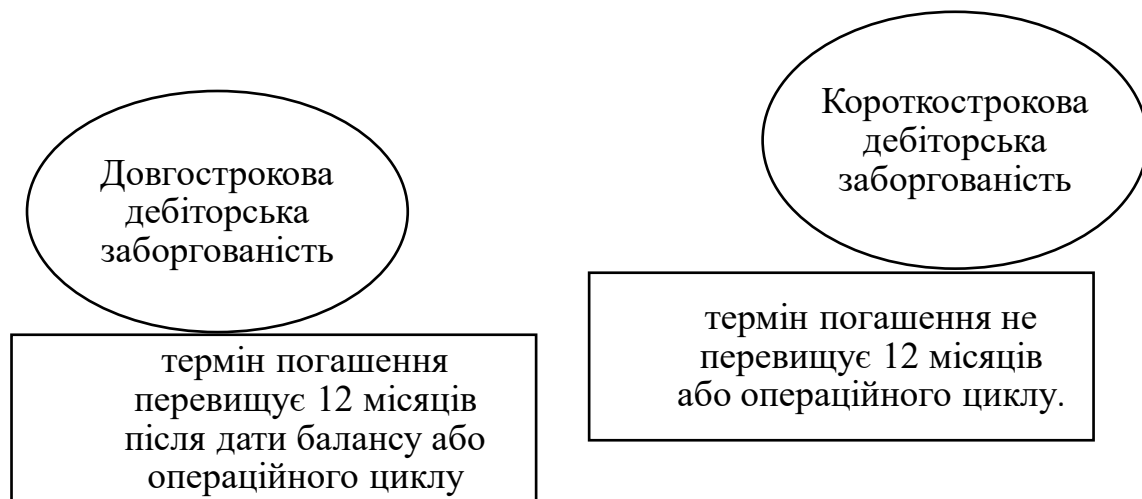


Рисунок 1.11 –Класифікація ДЗ відповідно до НПСБО10

ДЗ оцінюється за первісною вартістю отже за договірною ціною

В балансі підприємства короткострокова заборгованість відображається за чистою реалізаційною вартістю, яка визначається як первісна вартість за вирахуванням резерву сумнівних боргів. Довгострокова заборгованість може переглядатися на предмет знецінення або дисконтування.

Для забезпечення достовірності фінансової звітності підприємства зобов'язані створювати резерв сумнівних боргів:

- резерв формується на основі аналізу платоспроможності дебіторів;
- методи розрахунку резерву можуть бути різними (наприклад, на основі прострочених термінів або коефіцієнтів непогашення);

- сума резерву відображається у складі витрат підприємства.

Таким чином, НП(С)БО 10 орієнтоване на потреби вітчизняних підприємств, які ведуть облік за національними стандартами. Стандарт узгоджене із законодавством України, проте менш гнучке у порівнянні з МСФЗ, для міжнародних підприємств, в особливо в частині оцінки активів. В національному стандарті основний акцент зроблено на створення резервів для мінімізації ризиків не оплати заборгованості покупцями та замовниками.

Отже, НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [40] забезпечує чіткий порядок обліку дебіторської заборгованості для підприємств України. Воно дозволяє правильно оцінювати, класифікувати і відобразити заборгованість у звітності. Однак, для компаній, які працюють у міжнародному середовищі, можуть виникати складнощі з гармонізацією положень НП(С)БО з МСФЗ, що вимагає додаткової адаптації.

Дебіторська заборгованість — відображає розрахунки з контрагентами визначаються у МСФЗ та МСБО.

Але у міжнародній облікової практиці для ведення обліку ДЗРПЗ єдиного стандарту не має. Дане питання регулюються наступними міжнародними стандартами:

- МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [41];
- МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» [42];
- МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [43];
- МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [44].
- МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [45];
- МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» [46].

Міжнародні стандарти фінансової звітності трактують дебіторську заборгованість як грошові кошти, що мають бути отримані від третіх осіб, а також фінансові активи, що виникають у результаті договорів або інших операцій. Ключові аспекти визначення ДЗ, наведені на рис.1.11

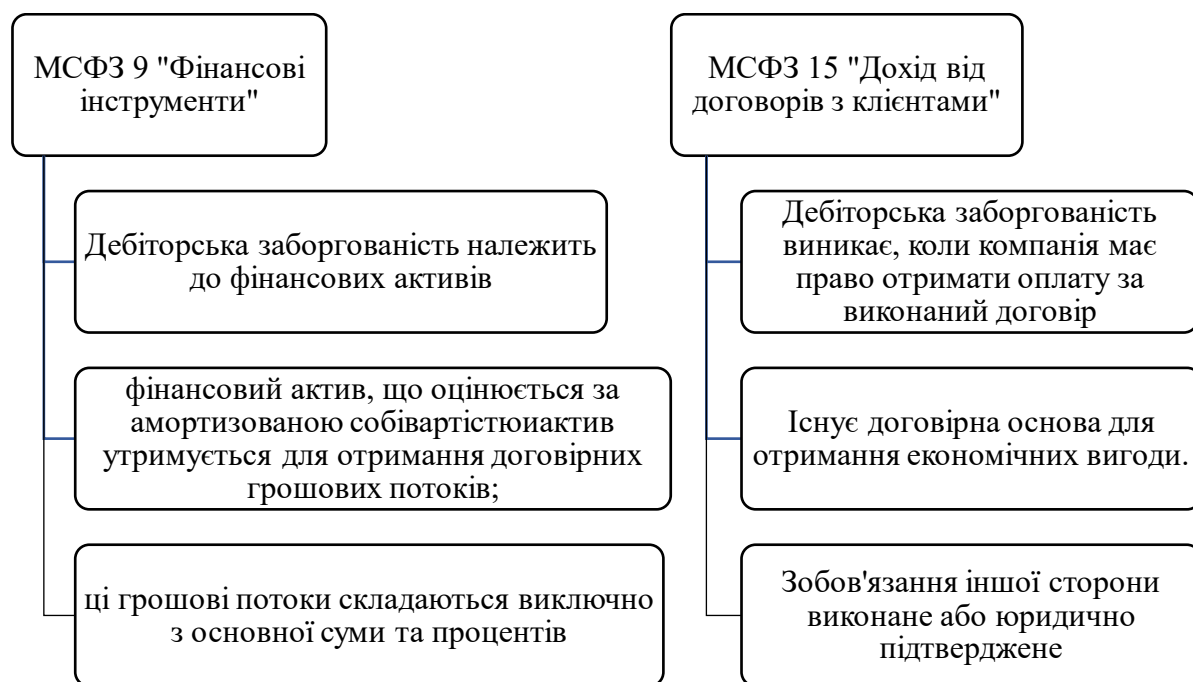


Рисунок 1.12 – Ключові аспекти визначення ДЗ за МСФЗ

Відповідно до вимог у частині визначення ДЗ, оцінки та її обліку НП(С)БО, МСБО і МСФЗ, можна виділити їх спільні та відмінні риси. У табл.1.3 надведений такий аналіз.

Таблиця 1.3 – Порівняльний аналіз стандартів для ведення обліку дебіторської заборгованості

| Критерій | МСФЗ | НП(С)БО |
|-------------------|---|---|
| Основний документ | МСФЗ 9, МСФЗ 15 | П(С)БО 10, П(С)БО 13 |
| Класифікація | Фінансовий актив | Довгострокова/короткострокова заборгованість |
| Критерії визнання | Грошові потоки з основної суми і процентів | Передача ризиків і вигоди, достовірна оцінка суми |
| Методи оцінки | Амортизована собівартість, справедлива вартість | Первісна вартість, чиста реалізаційна вартість |

Національні стандарти бухгалтерського обліку (П(С)БО) та міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) мають низку спільних рис у підходах до обліку дебіторської заборгованості. Це зумовлено прагненням забезпечити порівнянність фінансової інформації та її зрозумілість для широкого кола користувачів.

I. НП(С)БО та МСБО, МСФЗ дебіторська заборгованість визнається активом, якщо виконуються такі умови існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигоди, сума заборгованості може бути достовірно оцінена. У національних і міжнародних стандартах заборгованість визнається на момент передачі активу, виконання послуги або настання іншої господарської події, яка створює зобов'язання у дебітора здійснити платіж.

II. Обидві системи передбачають поділ дебіторської заборгованості по терміну погашення на короткострокову та довгострокову.

III. У НП(С)БО і МСФЗ первісна оцінка ДЗ базується на справедливій вартості операції, яка зазвичай відповідає договірній ціні. Короткострокова заборгованість у НП(С)БО оцінюється за чистою реалізаційною вартістю (за вирахуванням резерву сумнівних боргів). Аналогічно, у МСФЗ проводиться оцінка з урахуванням очікуваних кредитних збитків. А довгострокова заборгованість може підлягати дисконтуванню, якщо це суттєво для достовірності фінансової звітності. Даний принцип реалізується як у НП(С)БО, так і у МСФЗ.

IV. Обидві системи передбачають створення резерву для покриття потенційних збитків, пов'язаних із сумнівною дебіторською заборгованістю. У НП(С)БО та МСФЗ безнадійна заборгованість списується або за рахунок резерву, або безпосередньо на витрати.

V. У фінансовій звітності підприємствам необхідно наводити інформацію про ДЗ, зокрема її класифікацію, суму резервів і дані про безнадійні борги. Національні та міжнародні стандарти акцентують увагу на розкритті суттєвої інформації для прийняття рішень користувачами. НП(С)БО та МСФЗ вимагають від підприємств відображати змін у резерві протягом звітного періоду.

Таким чином, спільні риси ведення обліку ДЗ у НП(С)БО та МСФЗ забезпечують узгодженість принципів визнання, оцінки та розкриття інформації. Основні розбіжності між стандартами в обліку ДЗ узагальнено в табл. 1.4.

Таблиця 1.4 –Розбіжності в обліку ДЗ за НП(С)БО та МСФЗ

| Елемент обліку | ПСБО | МСФЗ |
|--|---|--|
| Визнання сумнівної ДЗ | Визнається заборгованістю, якщо існує впевненість, що вона може бути не повернута боржником, або якщо по ній минув строк позовної давності. | Визнається заборгованістю за таких обставин: 1) порушення контракту; 2) істотні фінансові труднощі у боржника; 3) оголошення боржника банкрутом; 4) фінансова реорганізація боржника; 5) зникнення активного ринку для цього виду активів. |
| Оцінка ДЗ | Товарна ДЗ при зарахуванні на баланс оцінюється за первісною вартістю, а при включенні до підсумку балансу – за чистою реалізаційною на дату балансу. | При первісному визнанні – за собівартістю, а після – за амортизованою собівартістю з використанням методу ефективного відсотка. |
| Формування вартості при продажі зі знижкою | Немає чіткого механізму обліку продажу зі знижками | Широко використовується практика надання знижок, що також ураховується в обліку. |

Основні розбіжності між стандартами стосуються підходів до оцінки резервів та врахування очікуваних кредитних збитків. Утім, спільність базових принципів сприяє гармонізації облікової практики та підвищенню прозорості фінансової звітності для зацікавлених сторін.

Як у національних, так і в міжнародних стандартах обліку, значна роль відводиться професійному судженню бухгалтера для оцінки платоспроможності дебіторів, створення резервів та визначення безнадійних боргів.

Безнадійна заборгованість та сумнівні борги створюють фінансові ризики для підприємств. Для мінімізації цих ризиків національні та міжнародні стандарти бухгалтерського обліку передбачають створення резервів та механізми усунення безнадійної заборгованості.

Розглянемо підходи до визначення безнадійної заборгованості у національних та міжнародних стандартів.

Відповідно до НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»[40], безнадійною вважається заборгованість яка не може бути погашена через неплатоспроможність дебітора та за якою минув термін позовної давності (3 роки).

Згідно з МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [45], безнадійною є заборгованість, щодо якої втрачені майбутні економічні вигоди і існує об'єктивний доказ знецінення.

Створення резерву сумнівних боргів відповідно до національної практики є обов'язковим для забезпечення достовірності фінансової звітності. Основні методи:

- метод абсолютної суми боргу. Резерв формується для окремих дебіторів, які мають значні фінансові труднощі. Наприклад: сума резерву = сума конкретної сумнівної заборгованості.

- метод коефіцієнта сумнівності. Розрахунок резерву базується на історичних даних про непогашення боргів. Наприклад: сума резерву = дебіторська заборгованість × коефіцієнт непогашення.

- метод строків прострочення. Чим довше заборгованість не погашається, тим вищий коефіцієнт для створення резерву. Наприклад:

до 30 днів – 2%;

31-60 днів – 10%;

понад 60 днів – 50%.

МСФЗ 9 базується на концепції очікуваних кредитних збитків. В стандарті передбачені метод загального підходу. Коли розрахунок резерву враховує імовірність дефолту або збитки в разі дефолту та поточну вартість очікуваних втрат.

Також в стандарті передбачено використовувати спрощений підхід до формування резерву. Даний метод застосовується до короткострокової дебіторської заборгованості. Оцінка резерву базується на строках прострочення (аналогічно національним стандартам).

Усунення безнадійної заборгованості в НП(С)БО 10 передбачається за рахунок списання через резерв сумнівних боргів, якщо резерв був створений раніше. Якщо резерв не створювався, заборгованість списується безпосередньо на витрати.

Міжнародні стандарти (МСФЗ) також передбачено списання через резерв очікуваних кредитних збитків. Списання відбувається за рахунок раніше створеного резерву. Також підприємства можуть зменшувати балансову вартість дебіторської заборгованості в балансі. У деяких випадках безнадійну заборгованість можуть продати спеціалізованим установам за дисконтованою вартістю (факторинг).

Узагальнімо дослідження в таблиці 1.5

Таблиця 1.5 – Порівняльний аналіз методів формування резервів сумнівних боргів в НПСБО та МСФЗ

| Параметр | Національні стандарти (П(С)БО) | Міжнародні стандарти (МСФЗ) |
|--------------------------|--|--|
| Концепція резерву | Фактичні збитки | Очікувані кредитні збитки |
| Методи створення резерву | Абсолютна сума, коефіцієнти, строки прострочення | Загальний або спрощений підхід |
| Списання заборгованості | Через резерв або на витрати періоду | Через резерв або зменшення вартості активу |
| Продаж заборгованості | Застосовується | Широко використовується (факторинг) |
| Фокус оцінки | Минулі дані | Очікувані майбутні збитки |

Усунення безнадійної заборгованості та створення резервів є важливими інструментами управління фінансовими ризиками. Національні стандарти зосереджуються на минулих даних і простих методах розрахунку резервів, тоді як міжнародні стандарти впроваджують сучасну модель очікуваних кредитних збитків, яка враховує імовірність дефолту. Гармонізація цих підходів сприятиме покращенню достовірності фінансової звітності та ефективності управління ризиками.

Розрахунки з покупцями та замовниками є елементом господарської діяльності підприємств. Забезпечення достовірності обліку дебіторської заборгованості та контроль за її погашенням сприяють зниженню фінансових ризиків. Одним із ключових інструментів такого контролю є створення резервів сумнівних боргів. При цьому виникають податкові різниці, облік і оподаткування яких є важливим аспектом фінансового управління.

Податкові різниці виникають унаслідок розбіжностей між правилами бухгалтерського обліку, визначеними національними та міжнародними

стандартами (НП(С)БО, МСФЗ), і вимогами податкового законодавства, що регламентує оподаткування фінансового результату. Стосовно резервів сумнівних боргів ці різниці зумовлені кількома основними причинами.

Витрати на створення резервів сумнівних боргів в бух\обліку визнаються в момент їх формування, навіть якщо заборгованість ще не списана. Такий метод відповідає принципу обачності, який передбачає визнання можливих збитків заздалегідь. В податковому обліку витрати на створення резервів не враховуються при визначенні об'єкта оподаткування. Тому що ПКУ витрати визнаються тільки після реального списання безнадійної заборгованості, це дає можливість уникнути заниження бази оподаткування через необґрунтовані резерви. Наприклад, якщо підприємство створює резерв на суму 100 000 грн, то у фін\обліку витрати визнаються на всю суму резерву. У податковому обліку: витрати не визнаються, доки борг не буде списано як безнадійний. Бухгалтерському обліку витрати на резерв сумнівних боргів відображаються в періоді, коли резерв створено. ПКУ передбачає, що витрати визнаються в іншому періоді, коли відбулося фактичне списання боргу. Такий часовий розрив спричиняє тимчасові податкові різниці, які можуть бути компенсовані в майбутніх періодах.

Отже, податкові різниці щодо створення резервів сумнівних боргів виникають через різницю в підходах до оцінки, визнання та періодичності відображення витрат у бухгалтерському та податковому обліку. Це є результатом прагнення податкового законодавства забезпечити максимально точне визначення об'єкта оподаткування, що може ускладнювати ведення обліку підприємствами. Для зменшення таких різниць важливо гармонізувати норми ПКУ з положеннями національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Зробимо висновки по розділу. Розрахунки з покупцями та замовниками є одним з елементів обліку підприємств, оскільки вони відображають фінансові взаємодії між підприємством і його клієнтами.

Відповідно до НП(С)БО 10, ДЗ в обліку розраховується на основі прострочених платежів і фінансового стану дебіторів. Бухгалтерський облік дозволяє своєчасно виявити ризики непогашення заборгованості та створювати відповідні резерви, що є важливим інструментом управління фінансовими ризиками.

Створення резервів для покриття можливих збитків від непогашених боргів є етапом в управлінні дебіторською заборгованістю. Відповідно до НП(С)БО 10, підприємства повинні створювати резерви сумнівних боргів на основі оцінки платоспроможності боржників та строків прострочення заборгованості.

Відмінності в підходах до обліку резервів між бухгалтерським і податковим обліком призводять до виникнення податкових різниць. Згідно з ПКУ, витрати на формування резервів сумнівних боргів можуть бути визнані тільки після списання безнадійної заборгованості, що не завжди збігається з моментом їх відображення в бухгалтерському обліку. Своєчасне виявлення сумнівних і безнадійних боргів, а також правильне формування резервів сумнівних боргів сприяє зниженню податкових ризиків і дозволяє підприємствам планувати свої податкові зобов'язання

Оскільки існують різниці в підходах до формування резервів та обліку ДЗ у національних та міжнародних стандартах, важливо проводити процес гармонізації національних нормативно-правових актів з міжнародними стандартами (МСФЗ).

В умовах глобалізації економіки та інтеграції України в міжнародні економічні процеси, необхідність у вдосконаленні методів обліку та оподаткування розрахунків з покупцями та замовниками є очевидною. Врахування міжнародного досвіду в обліку дебіторської заборгованості та розвитку електронних методів управління може значно підвищити ефективність управління фінансовими потоками на підприємствах.

2 МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ ТА ОПОДАТКУВАННЯ РІЗНИЦЬ, ЩО ВИНИКАЮТЬ ПРИ ФОРМУВАННІ РЕЗЕРВІВ НА ПРАТ ЦГЗК

2.1 Особливості діяльності та організації обліку на ПРАТ ЦГЗК

Центральний гірничо-збагачувальний комбінат (ЦГЗК) є важливим підприємством, що входить до складу Групи Метінвест, яка здійснює стратегічне управління гірничо-металургійним бізнесом для холдингу СКМ. Управляючою компанією Групи Метінвест є ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДИНГ»[47].

Група Метінвест, з керівною компанією ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДИНГ», є одним із найбільших промислових холдингів в Україні. Холдинг об'єднує підприємства вугільної, гірничорудної, коксохімічної, металургійної та трубної галузей. Підприємства Метінвесту виробляють широкий асортимент продукції, який використовується в різних галузях, від автомобілебудування до будівництва та енергетики[48].

Метінвест став першою українською компанією, яка приєдналася до Всесвітньої асоціації виробників сталі (Worldsteel) у 2007 році, що підтверджує її міжнародну значимість [48]. З моменту свого заснування в 2006 році компанія проходила кілька етапів розвитку, включаючи злиття з іншими великими активами, що дозволило стати лідером на ринку сталі[48].

Група Метінвест, управляюча компанія якої — ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДИНГ», має розгалужену структуру, що включає кілька ключових дивізіонів і підприємств у різних галузях [48].

Дивізіон вугілля та коксу включає підприємства, що займаються видобутком вугілля та виробництвом коксохімічної продукції. До складу цього дивізіону входять такі компанії, як Краснодонвугілля, Авдіївський коксохімічний завод і Стевідорна компанія Авліта[48].

Гірничорудний дивізіон містить декілька великих гірничо-збагачувальних комбінатів, таких як Північний, Центральний і Інгулецький ГЗК, а також інші підприємства, пов'язані з видобутком і обробкою залізних руд [48].

Дивізіон сталі та прокату включає металургійні заводи, які випускають різноманітну продукцію, від сталі до трубної продукції. Серед основних підприємств — комбінат Азовсталь, Єнакіївський металургійний завод, Харцизький трубний завод і європейські прокатні підприємства, такі як Ferriera Valsider (Італія) та Trameal (Велика Британія) [48].

Таким чином, Група Метінвест охоплює всі етапи ланцюга постачання вугільної, металургійної та гірничодобувної продукції, з фокусом на інтеграцію і розвиток інфраструктури на різних ринках.

ЦГЗК відноситься до гірничорудного дивізіону холдингу Метінвест, та спеціалізується на видобутку, переробці і виробництві залізородного концентрату, обкотишів, що використовуються в металургійній промисловості.

Центральний ГЗК є єдиним підприємством в Україні, яке поєднує відкритий та підземний способи видобутку руди.

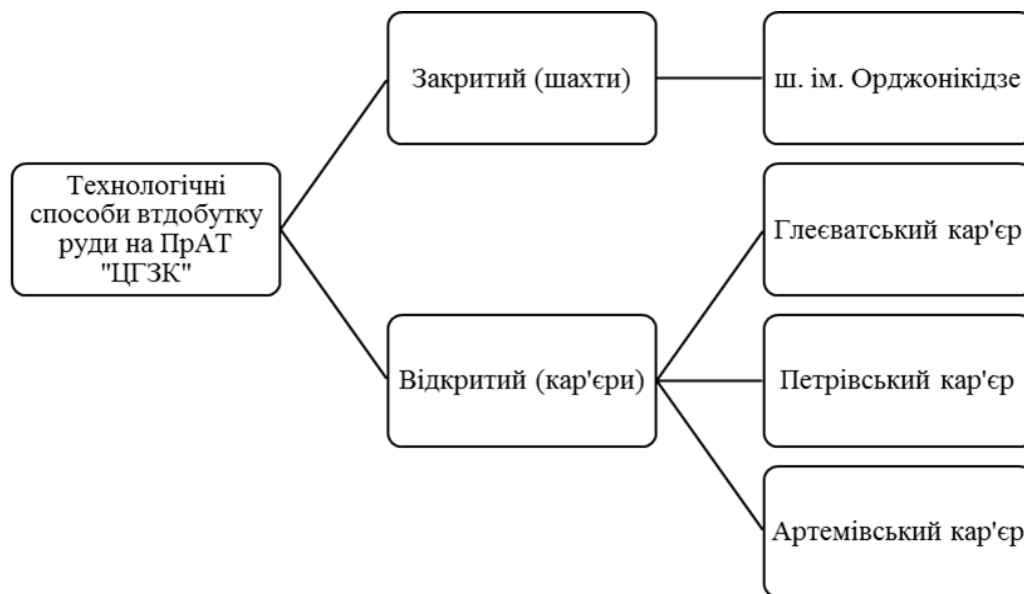


Рисунок 2.1 – Технологічний процес видобутку руди на ПрАТ ЦГЗК

В складі ПрАТ ЦГЗК є кілька кар'єрів, шахта ім. Орджонікідзе, збагачувальна фабрика та фабрика огрудкування, здатні виробляти до 6 мільйонів тонн концентрату і 2,2 мільйона тонн обкотишів на рік [47]. Виробнича структура комбінату наведено у дод.В.

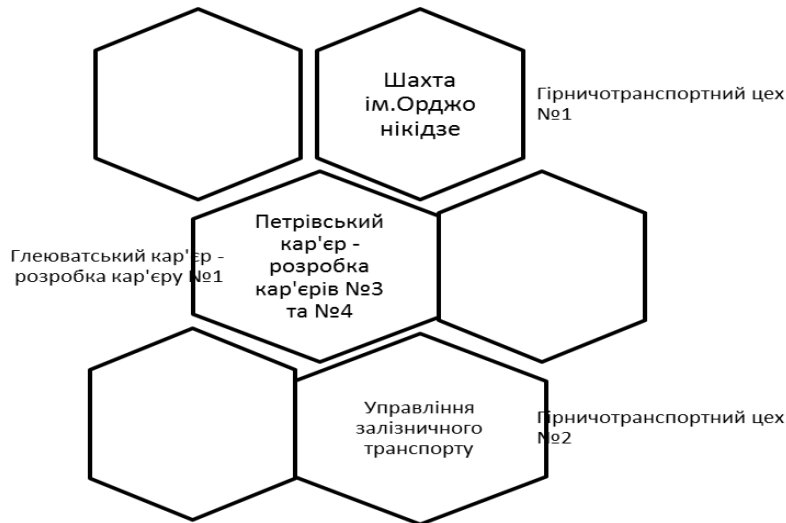


Рисунок 2.2– Структура гірничо-транспортний бізнес-центру ПрАТ ЦГЗК

У виробничий процес активно впроваджуються сучасні технології для підвищення якості продукції та зниження впливу на навколишнє середовище. ЦГЗК є частиною Групи Метінвест, що дозволяє підприємству користуватися централізованими рішеннями для управління виробництвом і логістикою.

Особливості його діяльності та організації обліку визначаються масштабами виробництва, специфікою видобувних процесів і інтеграцією в структуру Групи Метінвест.

Основна сировина є магнетитові кварцити для вироблення залізорудної продукції. Згідно технології сировиною для виготовлення концентрату та обкотишів є :



Рисунок 2.3– Структура сировини для виготовлення концентрату та обкотишів

Центральний гірничо-збагачувальний комбінат (ЦГЗК) є важливим постачальником залізорудної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Основними споживачами продукції комбінату виступають металургійні підприємства, які використовують залізорудний концентрат і агломерат для виробництва сталі. ЦГЗК входить до складу групи "Метінвест" — однієї з найбільших вертикально інтегрованих гірничо-металургійних корпорацій Європи, значна частина продукції спрямовується на забезпечення потреб металургійних заводів цієї групи. Крім співпраці з "Метінвестом", комбінат постачає залізорудний концентрат і агломерат іншим українським металургійним підприємствам, які потребують високоякісної сировини для виробництва сталі.

Експортна діяльність ЦГЗК охоплює широкий географічний спектр. Продукція поставляється до багатьох європейських країн, серед яких Німеччина, Польща, Словаччина, Чехія та інші, а також до азіатських держав, таких як Китай, Індія, Південна Корея та Японія. Ці регіони відомі своїми потужними металургійними комплексами, які забезпечують високий попит на залізорудну сировину. Окрім цього, ЦГЗК активно співпрацює з покупцями з Близького Сходу та Північної Африки, де також розташовані значні металургійні підприємства, що споживають продукцію високої якості.

Стабільні постачання, відповідність міжнародним стандартам екологічності й технологій, а також висока якість продукції забезпечують конкурентоспроможність ЦГЗК на світовому ринку. Завдяки цьому комбінат укладає довгострокові контракти з провідними металургійними компаніями, зміцнюючи позиції України як надійного постачальника залізорудної сировини.

Особливості організації обліку на ПрАТ ЦГЗК є використання стандартів МСФЗ. Як частина Групи Метінвест, підприємство організовує бухгалтерський облік відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), що забезпечує прозорість фінансових операцій і звітності для акціонерів.

На підприємстві особливу увагу приділяють управлінському обліку для оптимізації видобувних процесів, контролю за витратами та аналізу економічної ефективності виробництва. Облік готової продукції (концентрату та обкотишів)

ведеться за виробничими витратами, враховуючи всі етапи: від видобутку руди до її збагачення.

На ЦГЗК впроваджені сучасні інформаційні системи для автоматизації облікових і фінансових операцій, що сприяє точності та оперативності даних. Підприємство як і інші підприємства Групи Метінвест, використовує корпоративну систему SAP для автоматизації бухгалтерського та управлінського обліку. SAP (Systems, Applications, and Products) — це одна з провідних ERP-систем (Enterprise Resource Planning), яка забезпечує інтеграцію та автоматизацію бізнес-процесів у великих організаціях. SAP дозволяє об'єднувати всі основні бізнес-процеси, зокрема бухгалтерський облік, управління витратами, контроль запасів, логістику та управління персоналом, в одній інформаційній системі. Платформа підтримує ведення обліку за міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) і національними стандартами, автоматизуючи підготовку фінансових звітів і облік витрат.

Завдяки модулю SAP Controlling (CO), ЦГЗК має змогу аналізувати витрати на кожному етапі виробничого циклу, від видобутку руди до виробництва концентрату та обкотишів.

Модуль SAP Material Management (MM) допомагає вести точний облік матеріалів і готової продукції, оптимізувати запаси та планувати постачання.

Аналітичні модулі SAP дозволяють створювати детальні звіти для внутрішнього аналізу, а також для потреб зовнішніх зацікавлених сторін, таких як інвестори та аудитори.

Завдяки високому рівню автоматизації SAP знижує ризики помилок, пов'язаних із людським фактором, і підвищує оперативність прийняття управлінських рішень. Система підтримує роботу підприємств із складною організаційною структурою, дозволяючи інтегрувати діяльність ЦГЗК у загальний облік Групи Метінвест.

Отже, комбінат демонструє високий рівень організації виробничих і облікових процесів, інтегруючи свої операції в ширшу бізнес-модель Групи Метінвест, що сприяє ефективному управлінню ресурсами.

2.2 Аналіз основних економічних показників діяльності та оцінка фінансового стану ПрАТ ЦГЗК

Метою проведення аналізу діяльності ЦГЗК є визначення його реального стану підприємства, фінансової стійкості, ефективності діяльності та потенціалу розвитку. Аналіз сприяє виявленню проблемних зон у фінансовій діяльності та надає можливість розробити управлінські рішення для покращення результатів.

Аналіз проводимо за даними фінансової звітності (дод Д,Е,Ж,К) за 2020-2022 рр. Інформація отримана на офіційному сайті підприємства[47]. Дані про основні економічні показники діяльності ПрАТ ЦГЗК за три роки узагальнені в табл.2.1

Таблиця 2.1. – Основні техніко-економічні показники діяльності ПРАТ «ЦГЗК» за 2020-2022 рр.

| Економічні показники | 2020р. | 2021р. | 2022р. | Відхилення | | | |
|--|------------|------------|------------|---------------------------|-----------------|--------------------|--------------------|
| | | | | Абсолютне (±) тис.грн. | | Відносне,% | |
| | | | | 2021/ 2020 р | 2022/ 2021 р | 2021/ 2020 р | 2022/ 2021 р |
| Виручка від реалізації продукції, робіт та послуг тис. грн. | 12 438 797 | 22 545 072 | 14 354 012 | +10106275 | -8191060 | +81,2 | -36,3 |
| Собівартість реалізованої продукції, тис. грн. | 8 348 892 | 9 233 036 | 9 726 718 | +884144 | +493682 | +10,5 | +5,3 |
| Чистий прибуток тис. грн. | 1 601 066 | 8 919 978 | 2 117 831 | +7318912 | -6802147 | 689,7 | -76,2 |
| Рентабельність % | 19,1 | 96,6 | 21,8 | +77,5 | -74,8 | +80,2 | -77,4 |
| Середньоспискова чисельність працівників, чол. | 4498 | 4368 | 4053 | -130 | -315 | -2,9 | -7,2 |
| ФОП тис. грн. | 1 166 251 | 1 245 417 | 1 020 186 | +79166 | -225231 | 6,7 | -18,1 |
| Середня зар.плата одного робітника, грн. | 21606 | 23760 | 20976 | +2154 | -2784 | +9,9 | -11,7 |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги тис. грн. | 7 309 660 | 3 474 371 | 9 616 171 | -3835289 | +6141800 | -52,4 | +176 |
| Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги тис. грн. | 888 618 | 1 560 981 | 2 287 320 | +672363 | +726339 | +75,6 | +46,5 |

У 2021 році виручка значно зросла (+81,2%, або на 10 106 275 тис. грн) порівняно з 2020 роком, що свідчить про успішність реалізації продукції ПРАТ ЦГЗК та сприятливу ринкову кон'юнктуру. У 2022 році спостерігалось різке падіння виручки (-36,3%, або на 8 191 060 тис. грн) через імовірні зовнішні фактори, як-от зниження попиту, зміна цін на продукцію або економічні обмеження.

Зростання собівартості відбулося як у 2021 році (+10,5%), так і у 2022 році (+5,3%), що пов'язано з подорожчанням ресурсів, енергоносіїв чи логістичних витрат. Співвідношення собівартості до виручки у 2022 році могло суттєво знизити прибутковість.

У 2021 році спостерігалось рекордне зростання чистого прибутку (+689,7%), що пов'язане зі збільшенням виручки та, ймовірно, оптимізацією витрат. У 2022 році прибуток зменшився на 76,2%, що свідчить про вплив негативних факторів, таких як зниження виручки та збільшення витрат.

Рентабельність у 2021 році досягла 96,6% (+80,2%), що вказує на високу ефективність роботи підприємства у цей період. У 2022 році рентабельність знизилася до 21,8% (-77,4%), що відображає зменшення прибутковості через падіння виручки.

У 2021 і 2022 роках чисельність працівників знижувалася (-2,9% і -7,2% відповідно), що є наслідком оптимізації виробничих процесів а також скорочення виробничих обсягів. Фонд оплати праці (ФОП) у 2022 році зменшився на 18,1%, відображаючи скорочення чисельності та/або середньої зарплати. Середня заробітна плата одного працівника зросла у 2021 році (+9,9%), але знизилася у 2022 році (-11,7%), що може свідчити про зниження доходів підприємства або економію на оплаті праці.

Дебіторська заборгованість значно скоротилася у 2021 році (-52,4%), що говорить про поліпшення платіжної дисципліни клієнтів. Однак у 2022 році вона різко зросла (+176%), що може свідчити про проблеми зі збутом або фінансові труднощі контрагентів.

Кредиторська заборгованість зростала протягом обох років (+75,6% у 2021 році та +46,5% у 2022 році), що вказує на зростання боргів перед постачальниками та ймовірну залежність від кредитів.

Таким чином, 2021 рік для ПРАТ ЦГЗК був найуспішнішим завдяки високій рентабельності, рекордному чистому прибутку та збільшенню виручки. 2022 рік виявився складним, що проявилось у зниженні фінансових показників через падіння виручки, збільшення заборгованості та зниження рентабельності. Основними викликами для підприємства є стабілізація доходів, зменшення боргового навантаження та підтримка платоспроможності.

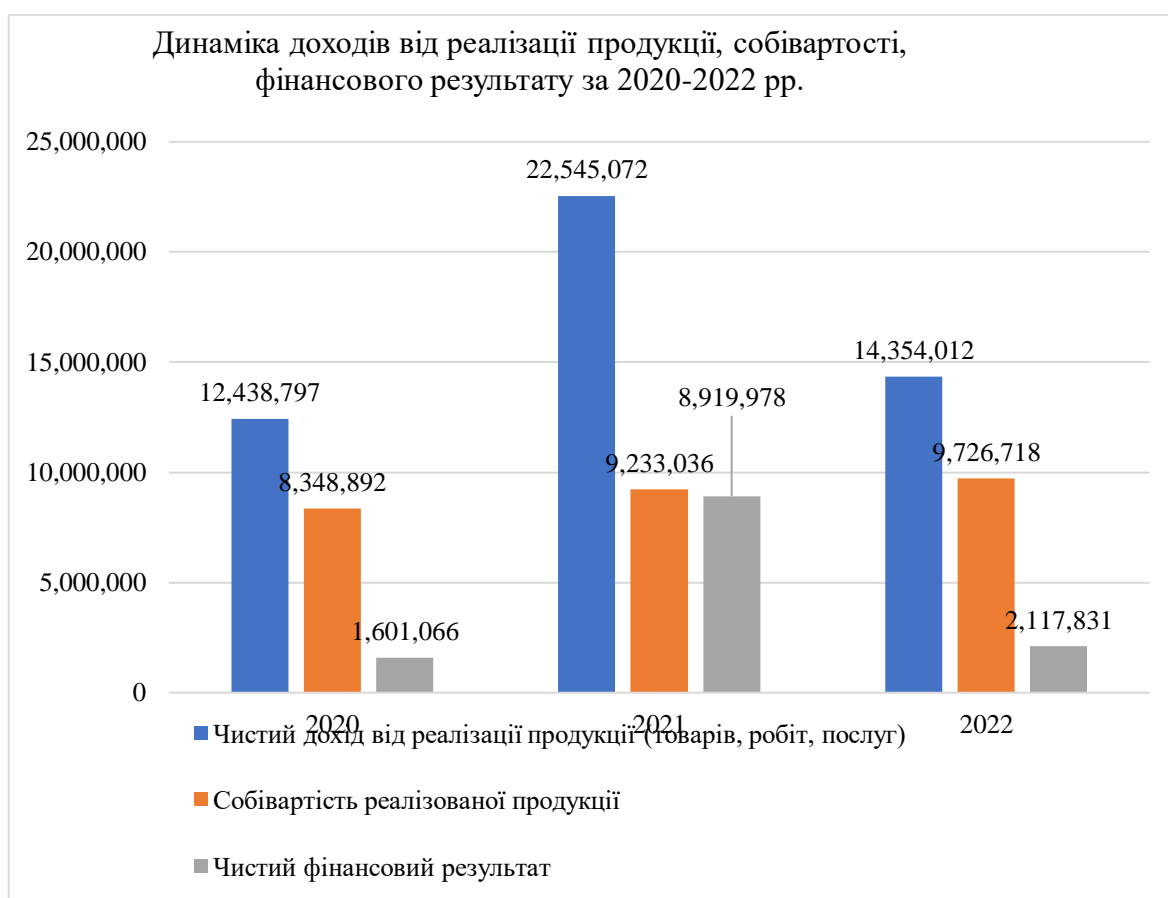


Рисунок 2.4 – Динаміка доходів від реалізації продукції, собівартості, фінансового результату за 2020-2022 рр.

На основі графіка можна виділити наступні ключові аспекти діяльності комбінату за три роки. Чистий дохід від реалізації продукції у 2020 році становив 12 438 797 тис. грн, але в 2021 році він зріс до 22 545 072 тис. грн (+81,2%). Це свідчить про сприятливі умови на ринку, збільшення обсягів реалізації та зростання цін на продукцію. У 2022 році дохід знизився до 14 354 012 тис. грн (-

36,3% порівняно з 2021 роком), що може бути наслідком погіршення ринкової кон'юнктури у зв'язку з воєнними діями.

Собівартість у 2020 році становила 8 348 892 тис. грн, у 2021 році зросла до 9 233 036 тис. грн (+10,5%), а у 2022 році зросла ще до 9 726 718 тис. грн (+5,3%). Темпи зростання собівартості є нижчими за темпи зростання доходів у 2021 році, що свідчить про ефективне управління витратами. Однак у 2022 році збільшення собівартості на фоні падіння доходів свідчить про погіршення рентабельності.

У 2020 році чистий фінансовий результат був на рівні 1 601 066 тис. грн. У 2021 році він зріс до 8 919 978 тис. грн (+457,1%), що є показником високої ефективності в управлінні підприємством та ринкових успіхів. У 2022 році чистий фінансовий результат впав до 2 117 831 тис. грн (-76,2%), що відображає суттєві проблеми, пов'язані зі скороченням виручки та підвищенням собівартості.

Як бачимо найуспішнішим роком був 2021, коли ЦГЗК досягло значного зростання доходів і прибутків завдяки ефективному управлінню витратами та сприятливій кон'юнктурі ринку. У 2022 році спостерігається погіршення фінансового стану через падіння доходів (-36,3%) та збільшення собівартості (+5,3%). Це суттєво знизило чистий прибуток (-76,2%).

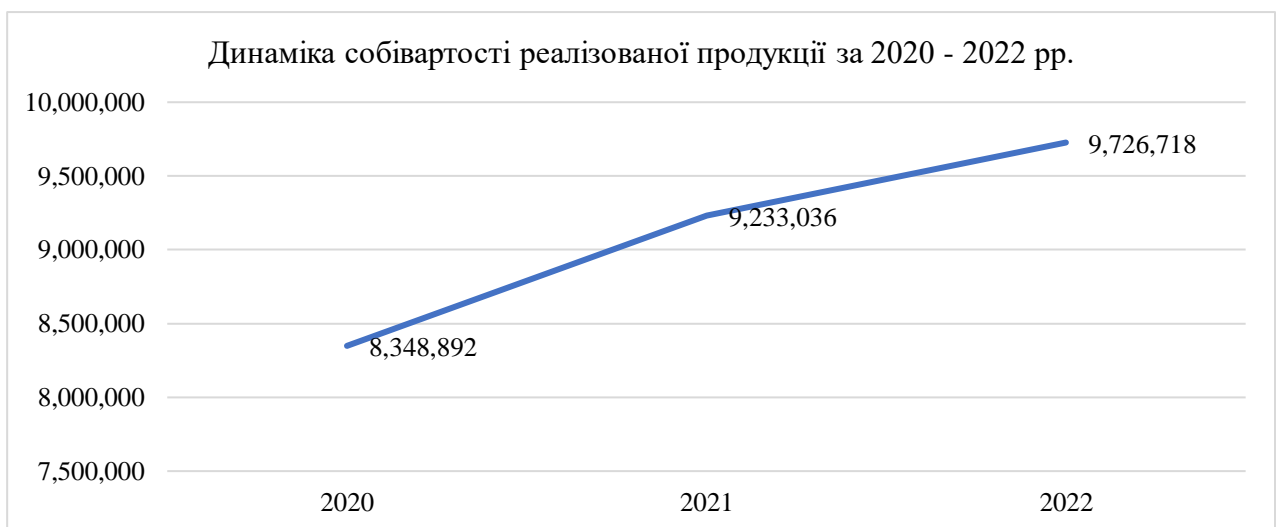


Рисунок 2.5 – Динаміка собівартості реалізованої продукції за 2020 - 2022 рр

Собівартість реалізованої продукції зросла як в 2021 році (+10,5%), так і в 2022 році (+5,3%). Це зростання ймовірно пов'язане з підвищенням витрат на виробництво (сировина, енергоносії, трудові ресурси), що може вказувати на зростання виробничих витрат або підвищення цін на ресурси.

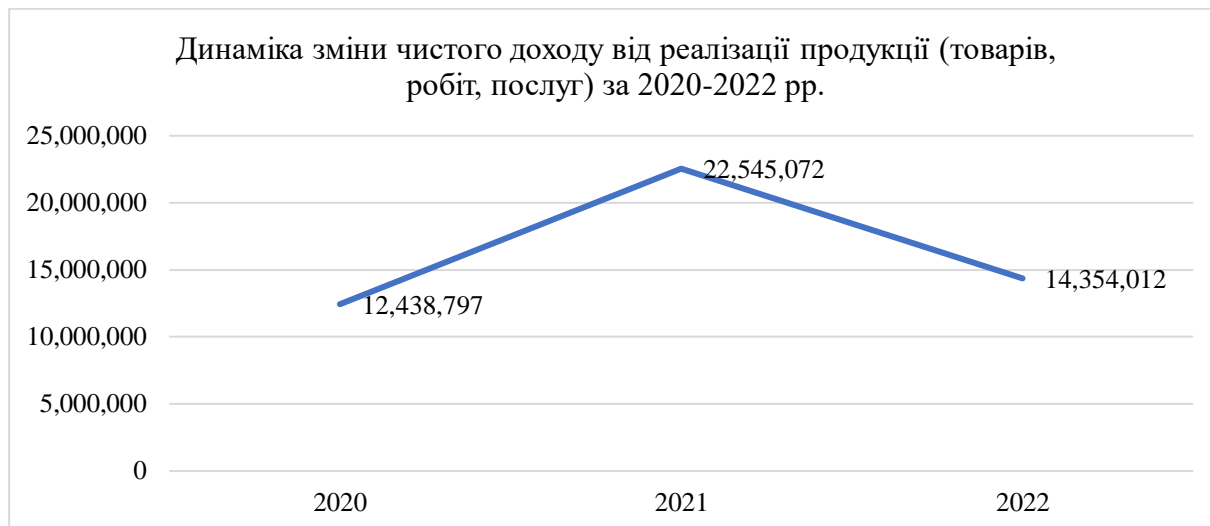


Рисунок 2.6 – Динаміка зміни чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за 2020-2022 рр.

Виручка від реалізації продукції значно зросла в 2021 році (на 81,2%), що свідчить про позитивну динаміку бізнесу, ймовірно через збільшення обсягів продажу або підвищення цін. У 2022 році відбулося значне зниження виручки (-36,3%), що може бути результатом зниження попиту на продукцію, проблем у збуті та економічних труднощів.

Проведемо аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості за три роки.

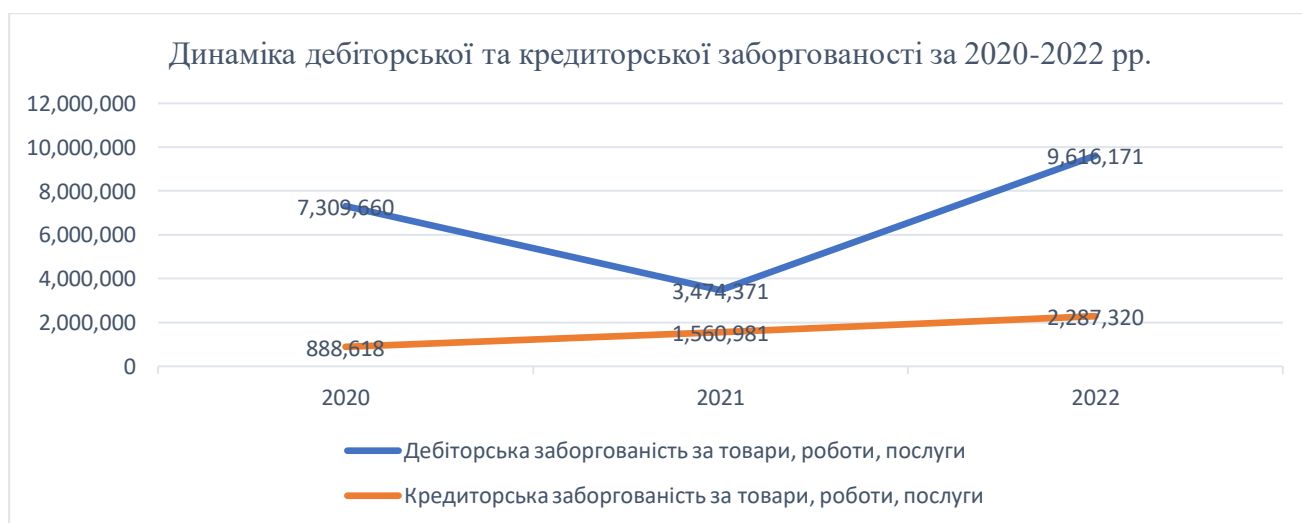


Рисунок 2.7 – Динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості за 2020-2022 рр

Аналіз показав, що у 2021 році дебіторська заборгованість значно знизилася (-52,4%), що може свідчити про ефективніше управління кредитною політикою або швидше погашення боргів клієнтами. Однак у 2022 році спостерігається різке збільшення ДЗ (+176%), що може свідчити про збільшення термінів оплати з боку покупців та проблеми з оплатою за продукцію.

Кредиторська заборгованість значно зросла в 2021 (+75,6%) та в 2022 (+46,5%) роках. Це може свідчити про збільшення обсягів закупки ресурсів та про використання постачальників для фінансування частини оборотних активів. Зростання кредиторської заборгованості може бути ознакою проблем із ліквідністю підприємства або наміром затримати платежі для покращення грошового потоку.

Як бачимо є взаємозв'язок між доходом від реалізації, дебіторською та кредиторською заборгованістю. Збільшення доходів на 81,2% в 2021 році при зменшенні дебіторської заборгованості на 52,4% свідчить про покращення обороту дебіторської заборгованості та ефективніше управління відносинами з клієнтами. Значне зростання дебіторської заборгованості на 176% у 2022 році при зниженні доходів (-36,3%) може вказувати на проблеми з оплатою, зокрема, через зниження попиту на продукцію та погіршення фінансового стану покупців.

В умовах значного зростання кредиторської заборгованості як у 2021, так і у 2022 роках, комбінат може використовувати постачальників для фінансування своєї діяльності, що вказує на залежність від короткострокових зобов'язань для підтримки обсягів виробництва.

Збільшення собівартості продукції у 2022 році на 5,3% при значному зростанні дебіторської та кредиторської заборгованості може вказувати на високі витрати на виробництво при погіршенні оборотності активів і потребі у фінансуванні через борги.

Таким чином, покращення ефективності управління дебіторською заборгованістю у 2021 році сприяло значному зростанню доходів, але в 2022 році ситуація змінилася через зростання дебіторської заборгованості, що потребує уваги з боку управлінців комбінату. Зростання кредиторської заборгованості в

обох роках вказує на використання постачальників для підтримки фінансової стабільності комбінату, що може бути як позитивним, так і негативним фактором для довгострокового розвитку компанії. Зміни в собівартості продукції показують, що комбінат стикається з підвищенням витрат, що в поєднанні з погіршенням грошових потоків і зростанням заборгованості може створити фінансові ризики.

Проведемо аналіз фінансового стану комбінату, зокрема оцінити ліквідність, фінансову незалежність та структуру зобов'язань.

Таблиця 2.2. – Аналіз фінансового стану ПРАТ ЦГЗК за 2020-2021рр.

| Найменування показника | На 31.12.2020р. | На 31.12.2021р. | Відхилення |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|------------|
| Коефіцієнт загальної ліквідності | 1,0 | 2,27 | +1,27 |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності | 0,93 | 1,83 | +0,9 |
| Коефіцієнт фінансової незалежності | 0,40 | 0,71 | +0,31 |
| Коефіцієнт довгострокових зобов'язань | 0,19 | 0,45 | +0,26 |
| Коефіцієнт поточних зобов'язань | 0,81 | 0,55 | -0,26 |

Коефіцієнт загальної ліквідності вимірює здатність підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок усіх активів. Значення 1,0 в 2020 році означає, що комбінат міг повністю покрити свої поточні зобов'язання, не маючи додаткових ресурсів. В 2021 році значення 2,27 свідчить про суттєве покращення фінансової ситуації, оскільки комбінат став більш ліквідним. ПРАТЦГЗК покриває свої зобов'язання майже в 2,5 рази більше, ніж вони є.

Коефіцієнт швидкої ліквідності оцінює здатність підприємства покрити поточні зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів (грошових коштів, дебіторської заборгованості, короткострокових фінансових вкладень). У 2020 році коефіцієнт був близьким до 1, що є допустимим, але недостатнім для забезпечення швидкої ліквідності. У 2021 році коефіцієнт підвищився до 1,83,

що свідчить про значне покращення: комбінат має достатньо ліквідних активів для покриття поточних зобов'язань.

Таким чином, значне зростання коефіцієнтів загальної та швидкої ліквідності свідчить про значне поліпшення здатності підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання.

Коефіцієнт фінансової незалежності вимірює частку власного капіталу в загальній сумі активів. Значення 0,40 в 2020 році свідчить про те, що лише 40% активів фінансувалося за рахунок власних коштів, тоді як решта – через залучене фінансування. У 2021 році показник зріс до 0,71, що означає значне збільшення фінансової незалежності комбінату і зменшення залежності від позикових коштів. Підвищення коефіцієнта фінансової незалежності вказує на те, що комбінат став більш фінансово стабільним та менш залежним від зовнішніх позик.

Коефіцієнт довгострокових зобов'язань показує частку довгострокових зобов'язань у загальній сумі зобов'язань. У 2020 році коефіцієнт був низьким (0,19), що свідчить про незначну частку довгострокових зобов'язань. У 2021 році цей коефіцієнт зріс до 0,45, що вказує на збільшення довгострокових зобов'язань комбінату. Це може свідчити про використання більш довгострокових фінансів для фінансування інвестицій або інших великих проектів. Підвищення коефіцієнта довгострокових зобов'язань може свідчити про активне використання позикових коштів для інвестування в розвиток підприємства.

Коефіцієнт поточних зобов'язань показує частку поточних зобов'язань в загальній сумі зобов'язань. У 2020 році значення 0,81 вказує на те, що поточні зобов'язання займають велику частку загальних зобов'язань. У 2021 році цей коефіцієнт знизився до 0,55, що свідчить про зменшення частки поточних зобов'язань, тобто комбінат став менш залежним від короткострокових зобов'язань і більш стабільним у плані фінансування. Зниження коефіцієнта поточних зобов'язань свідчить про те, що комбінат став менш залежним від короткострокових боргів, що підвищує його фінансову стабільність.

Загалом, фінансовий стан комбінату покращився у 2021 році завдяки підвищенню ліквідності, зменшенню залежності від короткострокових зобов'язань та збільшенню частки власного капіталу.

На основі даних підприємства проведемо аналіз фінансового стану підприємства за 2021-2022рр.

Таблиця 2.3. – Аналіз фінансового стану ПРАТ ЦГЗК за 2021-2022рр

| Найменування показника | На 31.12.2021р. | На 31.12.2022р. | Відхилення |
|---------------------------------------|--------------------|--------------------|------------|
| Коефіцієнт загальної ліквідності | 2,27 | 1,92 | -0,35 |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності | 1,83 | 1,78 | -0,05 |
| Коефіцієнт фінансової незалежності | 0,71 | 0,62 | -0,09 |
| Коефіцієнт довгострокових зобов'язань | 0,45 | 0,15 | -0,30 |
| Коефіцієнт поточних зобов'язань | 0,55 | 0,85 | +0,30 |

Коефіцієнт загальної ліквідності в 2021 році був на рівні 2,27, що свідчить про достатню ліквідність підприємства, здатного покривати свої поточні зобов'язання більш ніж удвічі за рахунок усіх активів. У 2022 році значення цього показника знизилось до 1,92, що все ще вказує на добру ліквідність. Але свідчить про деяке зниження запасу ліквідності, що може бути пов'язано з використанням частини грошових коштів або інших ліквідних активів для фінансування діяльності.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує здатність підприємства покривати свої поточні зобов'язання лише найбільш ліквідними активами (без урахування запасів). У 2021 році цей коефіцієнт був високим (1,83), що свідчить про хорошу здатність комбінату швидко реагувати на фінансові зобов'язання. У 2022 році цей коефіцієнт дещо знизився (1,78), що може свідчити про незначне погіршення ліквідності, хоча в цілому показник залишається на високому рівні.

Хоча коефіцієнт загальної ліквідності і швидкої ліквідності залишаються на рівні, що свідчить про здатність комбінату покривати свої зобов'язання, їхне

зниження у 2022 році на 0,35 та 0,05 відповідно може вказувати на зменшення запасу ліквідних активів, що підвищує фінансові ризики.

Коефіцієнт фінансової незалежності показує частку власного капіталу в загальній сумі активів. У 2021 році цей коефіцієнт був досить високим (0,71), що свідчить про те, що підприємство було фінансово незалежним і не залежало сильно від зовнішніх запозичень. У 2022 році коефіцієнт знизився до 0,62, що означає зменшення частки власного капіталу в активних джерелах фінансування. Це може свідчити про зростання залучених коштів для фінансування діяльності, що, з одного боку, може бути стратегічним кроком, але з іншого – може збільшити фінансові ризики. Зниження коефіцієнта фінансової незалежності на 0,09 до 0,62 означає зменшення частки власного капіталу і збільшення використання залучених коштів для фінансування, що може збільшити залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт довгострокових зобов'язань показує частку довгострокових зобов'язань у загальній сумі зобов'язань. У 2021 році цей коефіцієнт був на рівні 0,45, що свідчить про значну частку довгострокових зобов'язань. У 2022 році коефіцієнт знизився до 0,15, що вказує на різке скорочення залежності від довгострокових позик. Це може свідчити про сплату частини довгострокових боргів або переорієнтацію на короткострокове фінансування. Зниження коефіцієнта довгострокових зобов'язань на 0,30 може свідчити про стратегію скорочення довгострокових боргів, що покращує структуру капіталу, але може також збільшити короткострокові зобов'язання.

Коефіцієнт поточних зобов'язань показує частку поточних зобов'язань в загальній сумі зобов'язань. У 2021 році цей коефіцієнт був на рівні 0,55, що означає, що поточні зобов'язання становили меншу частину загальних зобов'язань. У 2022 році коефіцієнт зріс до 0,85, що вказує на збільшення частки короткострокових зобов'язань. Це може свідчити про зростання залежності від короткострокових боргів, що може підвищити фінансові ризики через необхідність їхнього оперативного погашення. Збільшення коефіцієнта поточних зобов'язань на 0,30 вказує на зростання залежності від короткострокових

зобов'язань, що може негативно вплинути на фінансову стійкість комбінату в умовах економічної нестабільності.

Загалом, фінансовий стан ПрАТ ЦГЗК у 2022 році показує певні негативні тенденції, зокрема зниження ліквідності, фінансової незалежності і зростання короткострокових зобов'язань.

2.3 Критичний аналіз стану організації обліку на ПрАТ ЦГЗК

Організація облікового процесу на великих промислових підприємствах, таких як ПрАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат» (ПрАТ ЦГЗК), є важливим компонентом ефективного управління. Обліковий процес забезпечує формування достовірної інформації для прийняття управлінських рішень, фінансової звітності та дотримання податкового законодавства.



Рисунок 2.8 –Завдання організації облікового процесу на ПРАТ «ЦГЗК»

Обліковий процес на ПрАТ ЦГЗК централізований і значною мірою аутсорсований через співпрацю з ТОВ «МЕТІНВЕСТ БІЗНЕС СЕРВІС».

ТОВ «МІБС» надає послуги ПрАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат» як частина централізованої системи управління бізнес-процесами, що діє в межах групи компаній «Метінвест».

Основна діяльність ТОВ «МЕТІНВЕСТ БІЗНЕС СЕРВІС» включає:

- надання послуг у сфері управління бізнес-процесами, зокрема бухгалтерського, фінансового та кадрового обліку.
- централізацію та оптимізацію бізнес-процесів групи компаній «Метінвест».
- підвищення ефективності управління за рахунок стандартизації операцій.

Компанія використовує сучасні ІТ-рішення та автоматизовані системи управління для оптимізації роботи. Забезпечує якість та прозорість облікових і фінансових операцій для інших компаній холдингу. Працює за принципами корпоративного аутсорсингу.

Аутсорсинг бухгалтерського обліку — це бізнес-модель, яка передбачає передачу функцій ведення бухгалтерії спеціалізованим організаціям. Основні завдання аутсорсингу:

- забезпечення своєчасності та точності облікових операцій;
- відповідність законодавчим нормам;
- зниження витрат на утримання бухгалтерського штату.

Основні послуги, які надає ТОВ «МЕТІНВЕСТ БІЗНЕС СЕРВІС» для ПрАТ ЦГЗК:

1. Бухгалтерський та податковий облік. Ведення бухгалтерського обліку відповідно до українського законодавства та внутрішніх стандартів компанії.

Підготовка та подання податкової та фінансової звітності та контроль за правильністю та своєчасністю нарахування податків. Автоматизація облікових процесів.

2. Фінансовий менеджмент. Планування та контроль фінансових потоків та підготовка бюджетів, звітів про прибутки та витрати, а також моніторинг фінансових ризиків.

3. Кадровий облік і управління персоналом. Розрахунок заробітної плати, відпусток, лікарняних та інших нарахувань, ведення кадрової документації.

4. IT-підтримка та цифрові рішення. Впровадження та підтримка ERP-систем для автоматизації процесів, захист даних та забезпечення кібербезпеки. На підприємстві впроваджено сучасну ERP-систему SAP, що забезпечує інтеграцію всіх етапів облікового процесу. Контроль за фінансовими потоками та операціями в режимі реального часу. Формування аналітичних звітів за ключовими показниками діяльності.

5. Юридичний супровід.

6. Закупівлі та логістика. Організація закупівлі товарів, матеріалів та послуг для виробничих потреб та оптимізація логістичних процесів.

Елементи ведення облікового процесу на ПРАТ «ЦГЗК» наведені на рис. 2.9.



Рисунок 2.9 – Елементи облікового процесу.

Відповідно до законодавства на ПРАТ «ЦГЗК» є наказ про облікову політику в якому визначено, що облік здійснюється з МСФЗ та МСБО. (дод.).

Відповідно до обраної облікової політики дебіторська заборгованість, що виникає внаслідок основної діяльності, а також інша дебіторська заборгованість первісно визнаються за справедливою вартістю. Надалі вони оцінюються за амортизованою вартістю із застосуванням методу ефективної процентної ставки, враховуючи резерв на очікувані кредитні збитки.

Таким чином проведений аналіз облікового процесу комбінату показав, що бухгалтерська служба ПрАТ «ЦГЗК» функціонує у форматі окремої юридичної особи — ТОВ «МЕТІНВЕСТ БІЗНЕС СЕРВІС». ТОВ «МІБС» здійснює організацію бухгалтерського обліку та формування облікової політики відповідно до чинного законодавства. На підприємстві діє затверджений наказ ОП, а також розроблено робочий ПР, що враховує специфіку галузі, тип діяльності, визначає структуру аналітичного обліку. Протягом усієї діяльності підприємства забезпечується незмінність відображення господарських операцій та оцінки майна відповідно до МСБО та МСФЗ із використанням сучасного програмного забезпечення.

2.4 Бухгалтерський облік розрахунків з покупцями та замовниками та оподаткування різниць, що виникають при формуванні резервів на ПрАТ ЦГЗК

Ефективна організація процесу документування є ключовою основою для достовірного відображення даних облікового процесу щодо здійснення розрахункових операцій із контрагентами у первинній документації. Відповідно до чинного законодавства, первинний документ — це письмовий акт, який містить інформацію про певну господарську операцію та підтверджує факт її виконання. Взаємовідносини з контрагентом, як уже зазначалося, починаються з юридичного оформлення договору купівлі-продажу або надання послуг. При цьому договір не є первинним документом, а лише слугує підґрунтям для формування первинної документації. Особливу увагу в договорі приділяють обсягам і строкам поставки продукції чи надання послуг, вартості об'єктів договірних відносин, порядку розрахунків та термінам оплати.

Документообіг розрахунків з покупцями та замовниками спрямований на забезпечення чіткого обліку виникнення та погашення заборгованості, що включає два основні етапи: виникнення заборгованості та її погашення (табл.2.4).

Виникнення заборгованості - етап охоплює документальне оформлення операцій, які створюють фінансові зобов'язання з боку покупців або замовників:

Таблиця 2.4. – Первинні документи для обліку розрахунків за покупцями та замовниками

| Розрахунки з вітчизняними покупцями | Розрахунки з іноземними покупцями |
|---|---|
| ВИНИКНЕННЯ ЗАБОРГОВАНОСТІ | |
| <ul style="list-style-type: none"> - накладні - рахунки-фактури - акти прийнятих робіт, послуг - податкові накладні - товарно-транспортні накладні - товарні накладні | <ul style="list-style-type: none"> - комерційні документи (рахунки-фактури) - транспортні накладні (залізнична накладна, авіанакладна, коносамент, товарно-транспортна накладна, пакувальні листи) - вантажно-митні декларації, - платіжні документи на перерахування сум митних платежів та інших податків на рахунки митних установ |
| ПОГАШЕННЯ ЗАБОРГОВАНОСТІ | |
| Виписки банку, ПКО | Виписки банку, векселі |

-укладення договору.

Договір купівлі-продажу чи надання послуг є основним юридичним документом, що регулює взаємовідносини сторін. У договорі визначаються обсяги продукції, строки поставки, умови оплати, штрафні санкції тощо.

- виставлення рахунку.

На підставі договору формується рахунок на оплату, який передається покупцю. Рахунок містить інформацію про найменування товарів/послуг, їх кількість, ціну та загальну суму до сплати.

- відвантаження товару або надання послуг.

Оформлюються первинні документи, які підтверджують виконання зобов'язань продавця: накладна (на поставку товарів); Акт виконаних робіт або послуг.

- визнання дебіторської заборгованості.

На основі первинних документів в обліку продавця формується дебіторська заборгованість, що відображає фінансові зобов'язання покупця.

Погашення заборгованості - етап включає процеси документального підтвердження виконання покупцем своїх фінансових зобов'язань:

- отримання оплати.

Покупець здійснює оплату за рахунком шляхом безготівкового розрахунку (банківський переказ) або готівкою. Оплата підтверджується банківськими виписками чи касовими документами.

- формування платіжних документів.

Документи, що підтверджують надходження коштів: платіжне доручення (з боку покупця); виписка з банківського рахунку (у продавця).

- закриття заборгованості в обліку.

Після надходження оплати заборгованість покупця списується з рахунків бухгалтерського обліку. В разі повної оплати рахунок вважається закритим.

Документообіг розрахунків із покупцями та замовниками є багатоступеневим процесом, що охоплює всі етапи від виникнення до погашення заборгованості. Ефективна організація цього процесу сприяє мінімізації фінансових ризиків, своєчасному отриманню платежів та забезпеченню фінансової стабільності підприємства.

Схема організації облікового процесу розрахунків з покупцями та замовниками на ПРАТ ЦГЗК, наведено на рис.2.10.

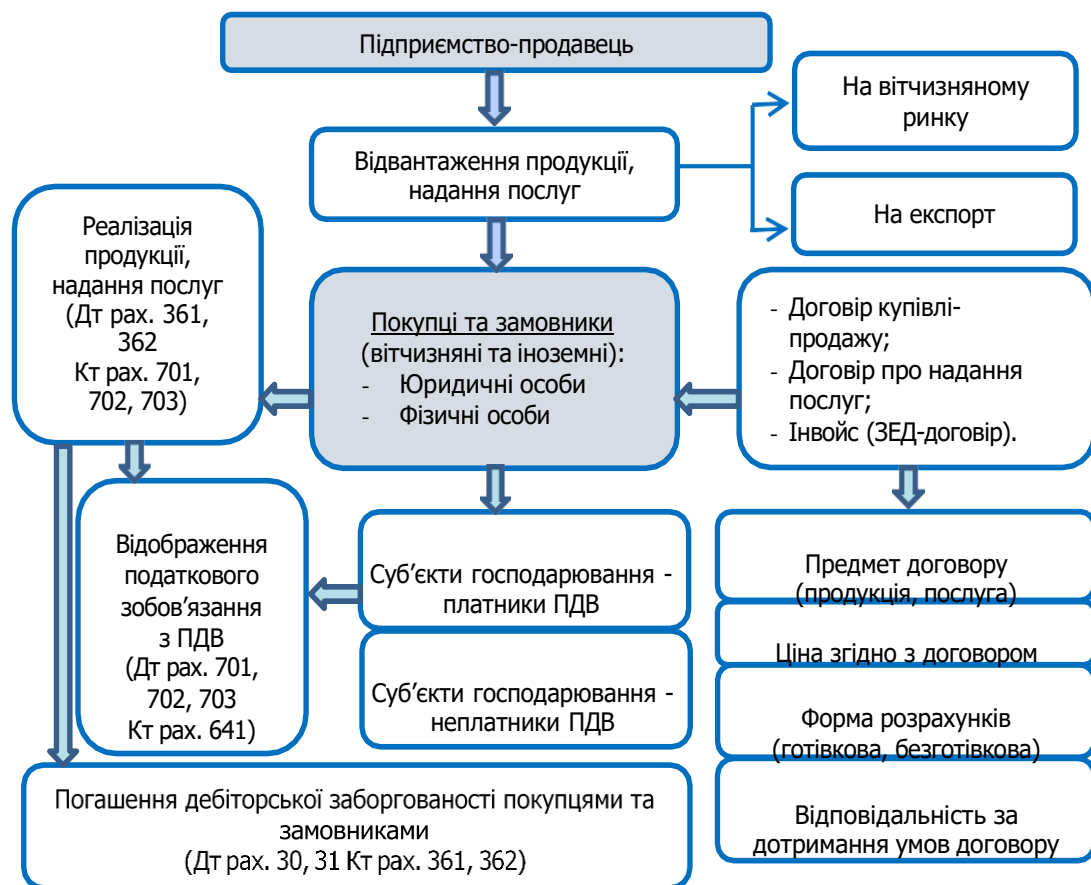


Рисунок 2.10 – Схема організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками на ПРАТ ЦГЗК.

Для відображення господарських операцій з обліку по розрахункам з контрагентами, використовують рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», який має субрахунки, рис.2.11, 2.12.

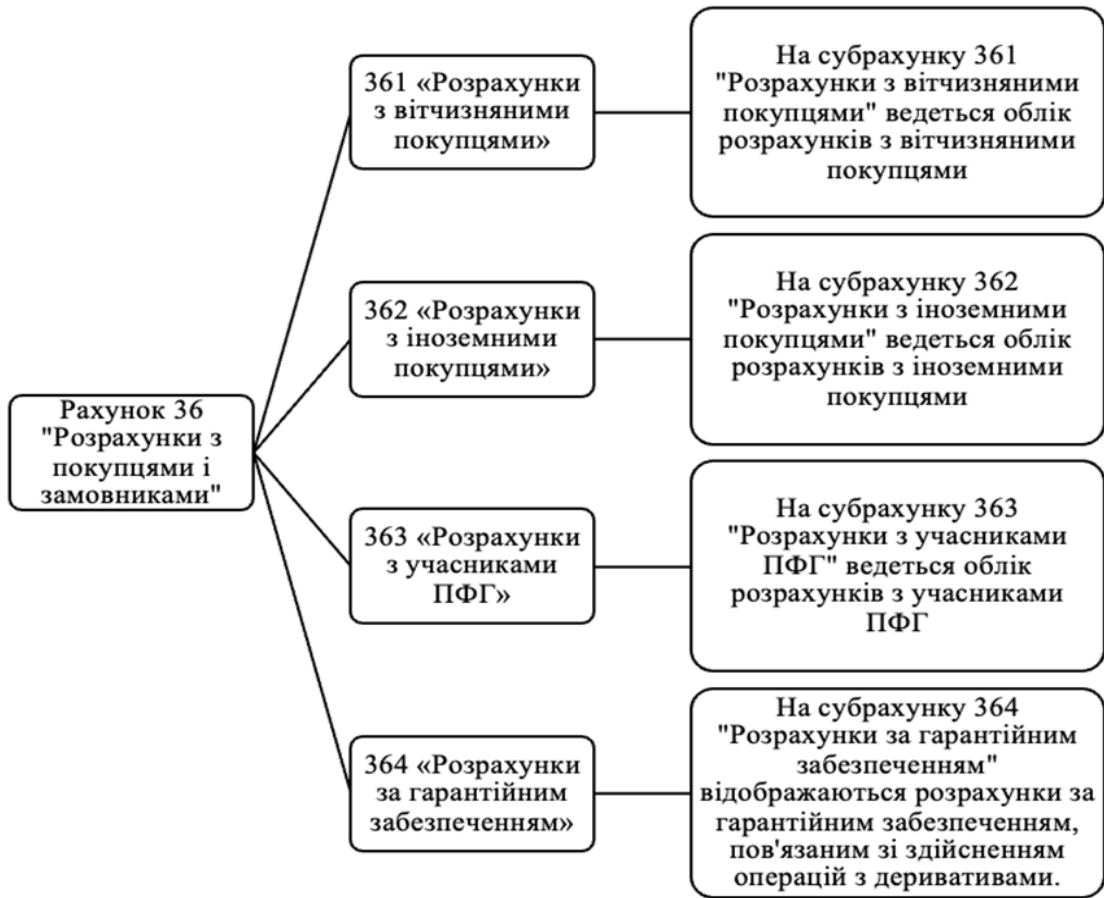


Рисунок 2.11 – Структура рахунку 36

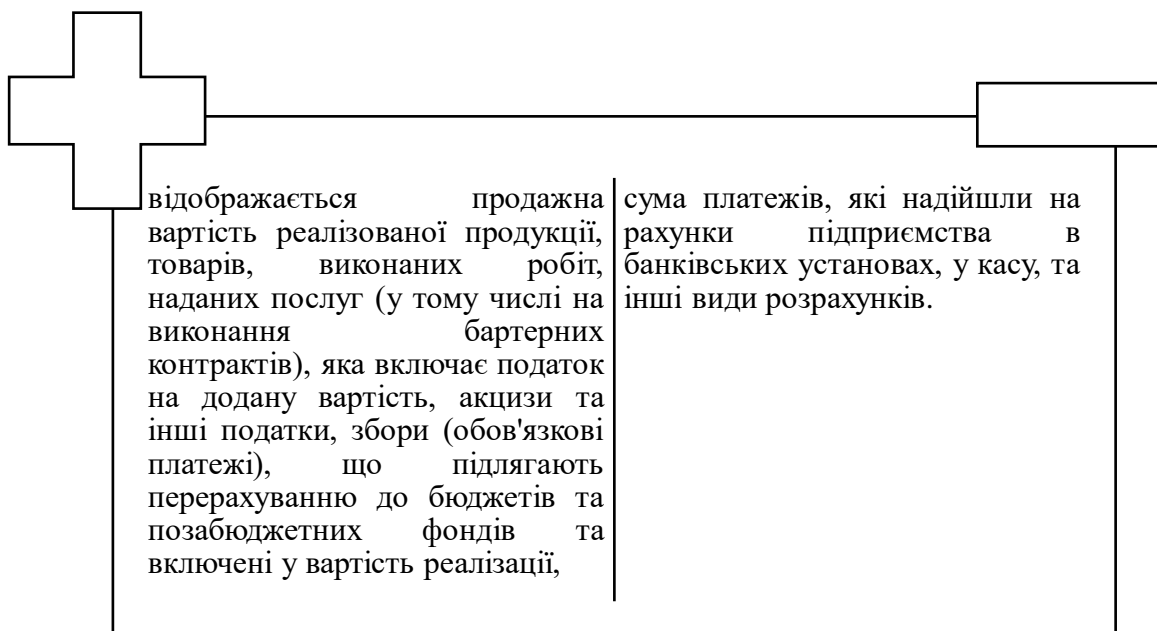


Рисунок 2.12 – Узагальнення відображення інформації про рахунок 36

В дод. Н,П наведена кореспонденція господарських операцій пр розрахункам з покупцями та замовниками.

При здійсненні бухгалтерського обліку та складанні фінансової звітності підприємство зобов'язане, відповідно до п. 6 р. III НП(С)БО 1 [4], дотримуватися принципу обачності. Щодо обліку дебіторської заборгованості, цей принцип передбачає врахування ризику неповернення боргів покупцями при нарахуванні доходу від реалізації та прогнозування можливих втрат. Крім того, в умовах воєнного стану необхідно враховувати ризики втрати контролю над місцезнаходженням дебіторів-покупців і їх платіжними зобов'язаннями. Такі заборгованості можуть бути визнані сумнівними щодо погашення або навіть безнадійними.

Тому, ПРАТ ЦГЗК формує резерви сумнівних боргів на рах .38



Рисунок 2.13 – Ознаки, які свідчать про сумнівність дебіторської заборгованості

Особливості створення резерву сумнівних боргів та списання безнадійної дебіторської заборгованості у бухгалтерського та податкового обліку наведено у дод.Р.

Під час здійснення експортних операцій облікові фахівці ПРАТ ЦГЗК враховують положення НП(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів». Дебетове

сальдо рахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями», що виникає при реалізації товарів за грошові кошти, є монетарною статтею у балансі. В обліку монетарна стаття представляє заборгованість за відвантаженими чи отриманими товарами, погашення якої очікується у формі грошових коштів. Таке сальдо підлягає перерахунку за офіційним курсом НБУ на дату складання балансу та на дату здійснення операції (отримання грошових коштів від нерезидента). У результаті виникають курсові різниці, які враховуються у складі доходів або витрат відповідного звітного періоду.

На статті балансу впливає методи розрахунку резервів сумнівних боргів (рис. 2.14).

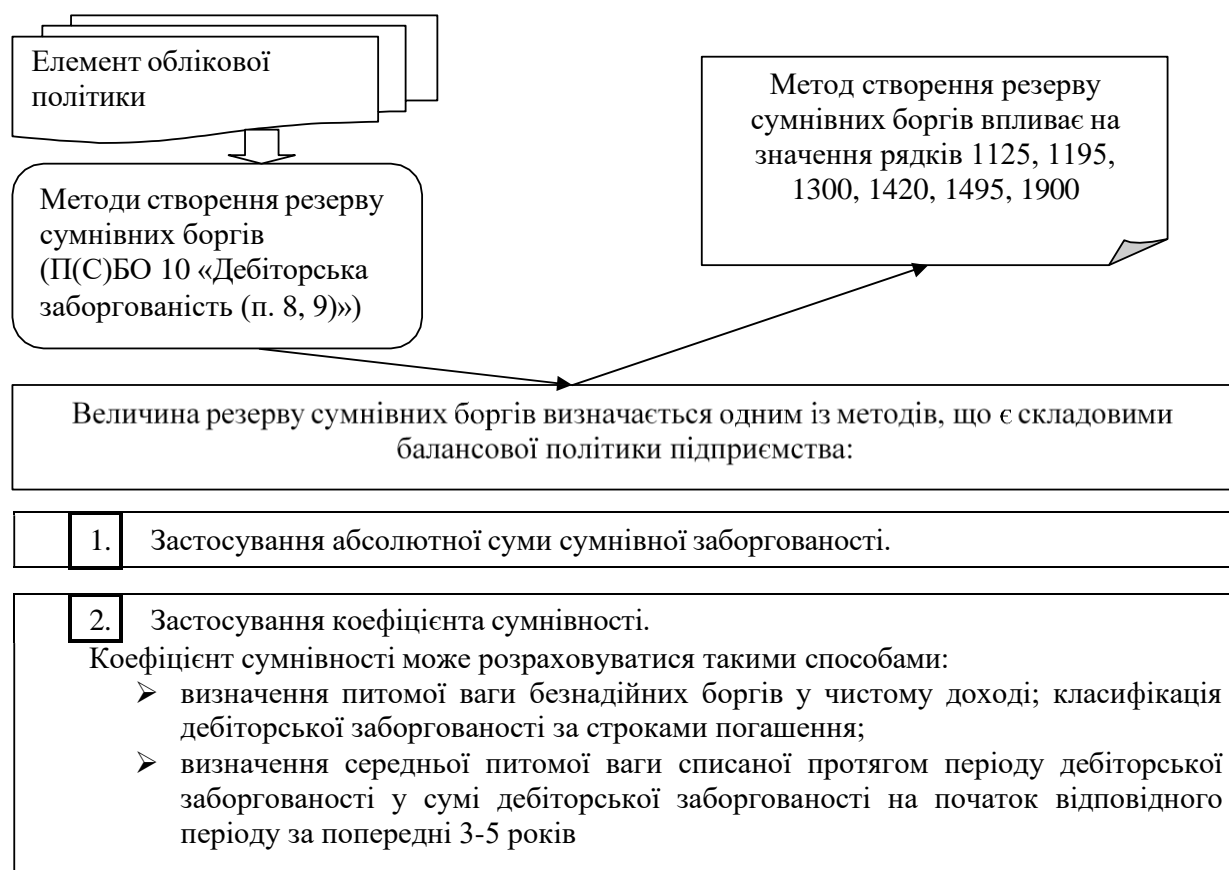


Рисунок 2.14 – Впливає методу розрахунків резервів сумнівних боргів на баланс підприємства

Онищенко В. в своїй праці зазначає, що «резерв сумнівних боргів – є сумою, на яку знижується вартість ДЗ в балансі підприємства, за рахунок чого

виникають витрати» [49]. Формування такого резерву, відповідно до принципу обачності, дозволяє досягти таких результатів:

- зменшення первісної вартості поточної дебіторської заборгованості за товарами, роботами, послугами до рівня «чистої реалізаційної вартості»;
- збільшення витрат підприємства, що, своєю чергою, призводить до зменшення прибутку. Витрати, пов'язані з формуванням резерву, згідно з НП(С)БО, класифікуються як інші операційні витрати, а за МСФЗ – як витрати на збут [49].

Урахування резерву сумнівних боргів під час складання фінансової звітності забезпечує її більш високу достовірність, оскільки поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи чи послуги відображається в балансі не за номінальною, а за чистою реалізаційною вартістю. Згідно з п. 4 НП(С)БО 10, чиста реалізаційна вартість визначається як «сума поточної дебіторської заборгованості підприємства за вирахуванням резерву сумнівних боргів» [40].

Для обліку резерву сумнівних боргів у чинному Плані рахунків використовується рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів». Відображення нарахування резерву здійснюється бухгалтерським записом:

Дт 944 «Сумнівні та безнадійні борги» – Кт 38 «Резерв сумнівних боргів».

У випадку коригування розміру резерву сумнівних боргів використовуються такі бухгалтерські проведення:

Дт 38 – Кт 719 «Інші доходи від операційної діяльності» – якщо резерв зменшується;

Дт 944 – Кт 38 – якщо резерв збільшується.

Слід зазначити, що, незважаючи на спроби зближення бух\обліку та податкового обліку з впровадженням ПКУ, між ними залишаються суттєві розбіжності щодо формування та методології обліку РСБ. Зокрема, пп. 138.10.6 ПКУ встановлює різницю у підходах до поняття резерву сумнівних боргів у бухгалтерському та податковому обліку.

У податковому обліку до складу витрат можна включати лише ту частину резерву, яка відповідає критеріям безнадійної дебіторської заборгованості відповідно до пп. 14.1.11 ПКУ. Це означає, що витрати на створення резерву не визнаються одразу, а лише у момент, коли заборгованість набуває статусу безнадійної згідно з нормами ПКУ.

Таким чином, ключова відмінність полягає в підходах до визначення розміру резерву. У податковому обліку сума резерву залежить від строків прострочення заборгованості. У бухгалтерському обліку розмір резерву визначається на основі платоспроможності боржника та оцінки ймовірності погашення боргу в повному обсязі або частково. Таки розбіжності можуть ускладнювати взаємозв'язок між обліковими системами та створювати додаткові труднощі для підприємств у процесі складання звітності.

Інформаційною базою для заповнення статті «ДЗ за продукцію, товари, роботи, послуги» є залишок за дебетом рахунка 36, зменшений на кредитове сальдо рахунка 38. У рядку 1125 ф. «Баланс» відображається заборгованість покупців або замовників за вирахуванням резерву сумнівних боргів.

Таблиця 2.5 – Відображення інформації про розрахунки з покупцями та замовниками в Балансі підприємства

| Баланс Стаття | Рахунки (субрахунки) | | |
|--|----------------------|----------------|--|
| | Рядок | Код рахунка | Назва субрахунка |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: | 1125 | 36-38 | |
| | | 361 | Розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками |
| | | 362 | Розрахунки з іноземними покупцями та замовниками |
| | | 363 | Розрахунки з учасниками ПФГ |
| | | 364 | Розрахунки за гарантійним забезпеченням |
| | | 38 | Резерв сумнівних боргів |
| | | 65 | Розрахунки за страхуванням |

Заборгованість, забезпечену вексями, відображають у рядку 1120 «Векселі отримані». У цьому рядку розкривають інформацію про векселі,

отримані, але не погашені або не реалізовані станом на звітну дату, які обліковуються за дебетом рахунка 34 .

У звіті про сукупні доходи у статті «Інші операційні витрати» (рядок 2180) підприємство відображає відрахування на створення РСБ і суми списаної безнадійної ДЗ відповідно стандарту.

У Примітках до ФЗ підприємство зазначає методику розрахунку РСБ, його залишок за кожною статтею поточної ДЗ, а також інформацію про використання резерву впродовж звітного періоду. У рамках річної звітності надається деталізований перелік дебіторів із зазначенням сум заборгованості.

Якщо дебіторська заборгованість виникає у взаєминах із пов'язаними сторонами, у Примітках необхідно розкрити перелік таких дебіторів, окремо виділивши внутрішньо групове сальдо дебіторської заборгованості.

Таким чином, господарські операції, які щоденно здійснюються підприємствами, документуються первинними обліковими документами та відображаються в регістрах бухгалтерського обліку. Систематизація цих даних у формі фінансової звітності забезпечує ефективне управління діяльністю підприємства, дозволяє оцінити результати його роботи, виявити резерви для збільшення обсягів виробництва та підвищення економічної ефективності.

2.5. Вдосконалення організації та методики обліку , контролю розрахунків з покупцями та замовниками та формування резервів сумнівних боргів в умовах сучасних реалій

У сучасних умовах господарювання, що характеризуються нестабільністю економічної ситуації та підвищеними ризиками, ДЗ виступає одним із ключових об'єктів обліку. Значні обсяги ДЗ на підприємствах можуть призводити до вилучення коштів з обороту, зниження фінансової ліквідності, зростання ризиків неповернення боргів, збитків через неплатоспроможність клієнтів. У таких умовах постає необхідність вирішення низки проблемних питань, пов'язаних із організацією та методикою обліку дебіторської заборгованості. Зокрема, це

стосується правильного та своєчасного відображення в обліку операцій, пов'язаних із виникненням, погашенням, реструктуризацією, а також класифікацією заборгованості на сумнівну, прострочену та безнадійну.

Особливо актуальним є вдосконалення методів оцінки дебіторської заборгованості, що дасть змогу підвищити достовірність фінансової звітності та забезпечити обґрунтованість прийняття управлінських рішень. Крім того, необхідно адаптувати існуючу систему бухгалтерських рахунків до вимог кризового періоду, створюючи РСБ та мінімізуючи негативний вплив неповернених боргів на фінансовий стан підприємства. Таким чином, системне вдосконалення обліку та контролю дебіторської заборгованості є одним із пріоритетних завдань для забезпечення стійкості та фінансової стабільності підприємств у кризових умовах.

Слід зауважити, що створення резерву сумнівних боргів на підприємстві має базуватися на попередньому визнанні факту сумнівності відповідної дебіторської заборгованості. Для цього необхідно провести інвентаризацію розрахунків на кінець звітного періоду. Результати перевірки оформляють «Акт інвентаризації розрахунків з контрагентами» та на основі обставин, засвідчених документально, комісія підтверджує сумнівність погашення певних боргів. На основі рішення та акту комісія рекомендує створити резерв сумнівних боргів, що оформлюється відповідним наказом по підприємству.

В умовах воєнного стану до облікової політики ПРАТ ЦГЗК доцільно включити чіткі критерії автоматичного формування резерву сумнівних боргів без необхідності додаткової експертної оцінки. Такими критеріями можуть бути:

- розташування контрагента на територіях, де ведуться бойові дії, або на тимчасово окупованих територіях;
- знищення майна контрагента (зокрема офісних приміщень) внаслідок воєнних дій;
- неможливість здійснення розрахунків через форс-мажорні обставини.

Запровадження таких підходів дозволяє оперативне реагувати на зміну умов діяльності, мінімізуючи ризики неповернення боргів та забезпечуючи реалістичне відображення фінансового стану підприємства у звітності.

Наукове обґрунтування пропозиції щодо вдосконалення методів формування РСБ в умовах кризової ситуації в економіці, зумовленої воєнними діями. Пропозиції базується на аналізі недоліків методу коефіцієнта сумнівності та переваг методу абсолютної суми заборгованості

На нашу думку недоцільність застосування методу коефіцієнта сумнівності в умовах кризи та військового стану. Метод коефіцієнта сумнівності, хоч і передбачений НП(С)БО 10, є складним у практичній реалізації в умовах економічної нестабільності.

По-перше, його обґрунтування та розрахунок вимагають значних трудових ресурсів, оскільки потребують аналізу статистики попередніх періодів, яка в умовах кризи може бути нерелевантною.

По-друге, змінність економічних умов, включаючи втрату клієнтів у зонах бойових дій або тимчасово окупованих територіях, нівелює достовірність попередніх статистичних даних.

По-третє, індивідуальний підхід до оцінки фінансового стану контрагентів стає більш важливим, ніж узагальнена статистика.

Автор роботи вважає метод абсолютної суми заборгованості є найбільш адаптивним до сучасних умов. Отже, визначення сумнівної заборгованості базується на документально підтверджених фактах, що робить метод прозорим і зрозумілим для контролюючих органів, особливо під час податкових перевірок. Аналіз платоспроможності окремих дебіторів забезпечує точне та обґрунтоване формування резерву, зменшуючи ризик фінансових втрат через неправильну оцінку. Метод відповідає принципам МСФЗ, що підходить до ПРАТ ЦГЗК.

Таким чином можемо запропонувати наступні кроки, щодо вдосконалення обліку резерву сумнівних боргів на ПРАТ ЦГЗК.

Для адаптації до кризових умов доцільно встановити тривалий період (6–10 місяців) як критерій визнання заборгованості сумівною. Крім того вести для

рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів» субрахунків для різних видів заборгованості. Наприклад 381.1 «РСБ для реалізація продукції» і 38.2 «РСБ для забезпеченої векселями» підвищить прозорість і точність обліку. Запровадження внесених змін в облікову політику забезпечить їх нормативну обґрунтованість і зменшить ризики при перевірках.

Таким чином, використання методу абсолютної суми заборгованості дозволяє забезпечити адекватну оцінку ДЗ в умовах економічної нестабільності, знизити ризики втрат та підвищити достовірність фінансової звітності підприємства.

Оскільки ПРАТ ЦГЗК реалізує продукцію як з вітчизняними, так і з закордонними покупцями тому, доцільним у складі запропонованих субрахунків 381 та 382 відкрити аналітичні рахунки:

- для вітчизняних покупців та замовників
- для закордонних покупців та замовників

У додатку С наведені запропоновані субрахунки для аналітичного обліку резерву сумнівних боргів.

Також пропонуємо при підтвердженні про непогашення дебіторської заборгованості викрити аналітичні рахунки до субрахунку 944 «Сумнівні та безнадійні борги»:

- 944.1 – Сумнівні борги;
- 944.2 – Безнадійні борги.

В умовах воєнного стану принципи організації та методики обліку РПЗ та РСБ залишаються фундаментально стабільними, однак специфіка кризових умов вимагає адаптації підходів до їх практичного впровадження. Економічна нестабільність та ризики, спричинені бойовими діями, зумовлюють необхідність модифікації окремих процедур обліку, спрямованих на зменшення ризиків втрати фінансових ресурсів підприємства.

Потрібно постійно проводити контроль за відстроченням платежів контрагентів. Затримки у платежу через обмеження у банківському обслуговуванні, перебої у зв'язку або фізичну недоступність контрагентів

потребують встановлення чітких механізмів контролю за строками виконання зобов'язань. Впровадження процедури моніторингу та документального оформлення таких відстрочене дозволить знизити ризики визнання заборгованості безнадійною.

На ПРАТ ЦГЗК необхідно підсилити систему контролю за дебіторською заборгованістю. Ефективне управління дебіторською заборгованістю передбачає створення реєстру дебіторів, що містить інформацію про обсяги, строки та умови оплати. Запровадження автоматизованої системи SAP/ERP, яка забезпечує своєчасне сповіщення про прострочення та формує звіти, які дозволяють швидко реагувати на потенційні ризики.

Для покращення контролю на ПРАТ ЦГЗК пропонуємо створити відділ запобігання шахрайству (форензик) на базі підрозділу безпеки .

Форензик, є інструментом у системі корпоративного контролю. Такий контроль передбачає використання різних судових методів і технологій для виявлення та розслідування фінансових зловживань шахрайства, порушень законодавства у фінансовій діяльності. Процес контролю включає аналіз фінансових документів, електронних записів, транзакцій, а також інші джерела інформації з метою виявлення ознак зловживань або невідповідностей.

Фахівцями з форензику можуть бути робітники комбінату, які мають кваліфікацію в таких сферах, як бухгалтерія, аудит, юриспруденція, кримінальне розслідування, а також в розслідуванні фінансових злочинів. Знання фінансових звітів і бухгалтерських стандартів, а також знайомі з судовою практикою і законодавчими вимогами, дозволять їм проводити ефективне розслідування і захист інтересів підприємства.

Проведення форензику дає ПРАТ ЦГЗК можливість виявляти фінансові зловживання, які можуть призвести до значних фінансових втрат, юридичних проблем і серйозних репутаційних ризиків. Форензик дозволяє не лише виявляти факти шахрайства, а й усувати потенційні загрози для підприємства, підвищуючи ефективність бізнес-операцій і покращуючи безпеку ведення бізнесу. Оскільки фінансові злочини можуть впливати на стабільність

підприємства, своєчасне виявлення таких порушень є критично важливим для збереження конкурентоспроможності та мінімізації юридичних і фінансових ризиків.

Одним із ключових аспектів сучасного форензіку є перевірка бізнес-партнерів. Вона дозволяє оцінити потенційні ризики, пов'язані з угодами і співпрацею з контрагентами. За допомогою форензіку можна оцінити фінансову стабільність, репутацію та легітимність партнерів, що значно знижує ймовірність співпраці з ненадійними партнерами, які можуть поставити під загрозу безпеку компанії.

Методика перевірки покупців за допомогою методів форензіка передбачає комплексний підхід до оцінки платоспроможності, надійності та доброчесності контрагентів. Така перевірка є важливою частиною системи управління ризиками та забезпечення фінансової безпеки комбінату.

Отже, пропануємо наступні етапи для проведення корпоративного контролю партнерів-контрагентів на доброчесність.

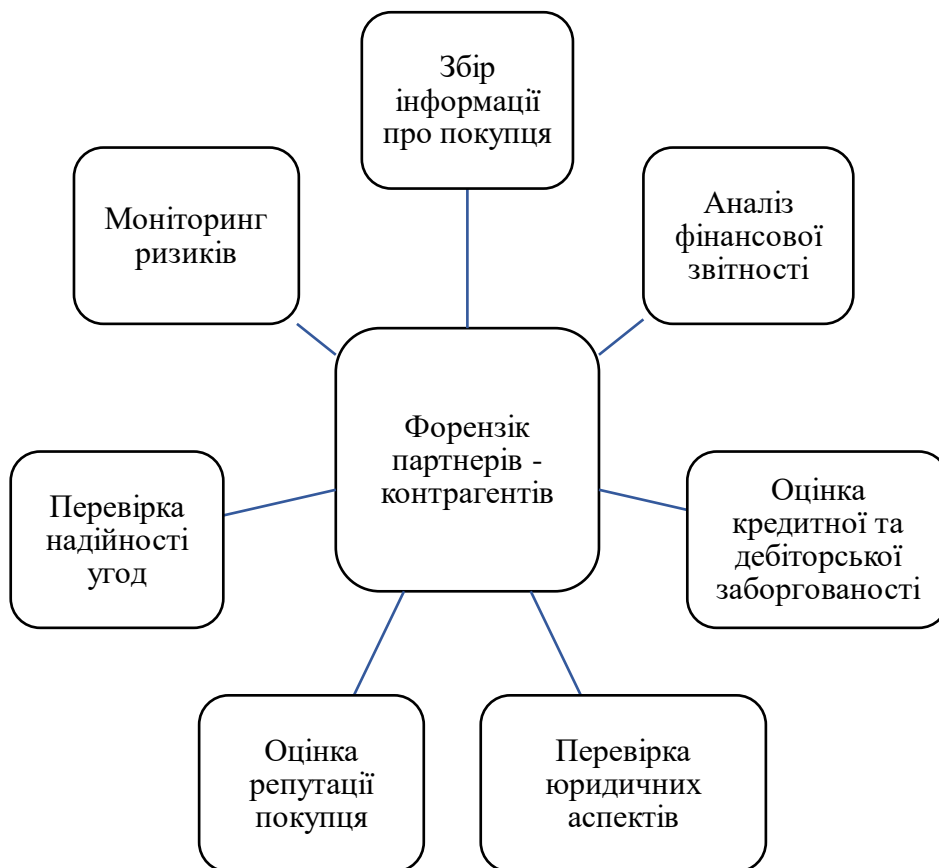


Рисунок 2.15 –Методика проведення форензік партнерів -контрагентів

Джерело:Розробка автора

Перший етап перевірки — це збір всіх доступних даних про покупця. Інформація може бути отримана як з внутрішніх, так і з зовнішніх джерел:

- зовнішні джерела: офіційні реєстри, публічні бази даних, судові реєстри, відомості з торгових асоціацій або через спеціалізовані компанії, які надають інформацію про фінансовий стан компаній.
- внутрішні джерела: дані з обліку підприємства, історія взаємодії з покупцем, попередні контракти та платежі.

Збір інформації умовно поділяється на дві групи. Перша група включає загальні дані, такі як назва компанії, адреса, контактні дані, а також інформація про фінансовий стан підприємства, що доступна через офіційні ресурси компанії. Друга група передбачає перевірку репутації з юридичної точки зору, зокрема, аналіз наявності правових спорів, судових позовів чи санкцій.

Другий етап - оцінка господарської діяльності контрагента. Здійснюється шляхом аналізу фінансової звітності, вивчення відповідної документації, що стосується взаємодії з ним. Фахівці обліково-аналітичного відділу проводять ретельний аналіз фінансової звітності покупця: оцінка балансу компанії, звіту про прибутки та збитки. В ході аналізу звітності визначаються ключові фінансових показників, таких як ліквідність, рентабельність, рівень боргового навантаження. Також ведеться перевірка наявності негативних фінансових трендів, які можуть свідчити про фінансові проблеми у покупця.

Наступний крок оцінка платоспроможності покупця. На цьому етапі перевіряється заборгованість покупця, зокрема розмір і структура його кредитної заборгованості, наявність прострочених платежів та виконання зобов'язань перед іншими контрагентами. Фахівці визначають потенційні ризики пов'язаних з обсягом дебіторської заборгованості з таким контрагентом. Дані отримують з офіційних джерел та фінансової звітності.

На наступному етапі обов'язково ведеться перевірка наявності судових справ або будь-яких юридичних проблем, пов'язаних з покупцем (наприклад, банкрутство, порушення контрактних зобов'язань). Оцінка історії правових спорів, а також судових рішень або арбітражних розглядів, що можуть негативно вплинути на здатність покупця виконувати свої зобов'язання.

На п'ятому етапі фахівці з форензика перевіряють репутацію покупця серед інших учасників ринку. Вони вивчають відгуки від інших постачальників, партнерів, аналізують публікації у ЗМІ та в соцмережах, що можуть вказувати на проблеми в діяльності покупця або його репутації.

Наступні етап процесу – це перевірка надійності угод. Потрібно надати оцінку умов укладених угод і контрактів на предмет можливих "сирих схем" або сумнівних умов. Перевірка наявності незрозумілих або непогоджених умов у контрактах, які можуть бути джерелом фінансових зловживань. ведеться аналіз та оцінка угод на відповідність чинному законодавству та можливість їх оскарження.

Сьомий етап це моніторинг ризиків. Після збору та аналізу інформації, спеціалісти з форензику створюють звіт із виявленими ризиками, в тому числі:

- потенційні фінансові та юридичні ризики;
- ризики, пов'язані з можливістю невиконання покупцем своїх зобов'язань;
- оцінка зовнішніх та внутрішніх факторів, що можуть вплинути на здатність покупця своєчасно виконати зобов'язання.

На основі отриманих даних фахівці з форензику розробляють рекомендації для компанії щодо подальшої співпраці з покупцем. Вони можуть надати пропозицію щодо посилення умов угоди, таких як передоплата або додаткові фінансові гарантії. Як що великі ризики, фахівці надають рекомендації щодо обмеження обсягу кредиту або зміни умов співпраці. Також надати пропозиції про припинення співпраці з покупцем, якщо ризики надто високі.

Таким чином, запропонований підхід до контролю за допомогою методів форензик спрямований на упередження корпоративного шахрайства. В першу чергу, він орієнтований на створення ефективної системи внутрішніх контролів, боротьбу з внутрішніми фродами, а також на організацію автоматизованого скринінгу портфеля бізнес-партнерів. Даний процес дозволяє виявляти потенційні індикатори недоброчесності партнерів і запобігати можливим фінансовим та репутаційним ризикам, що можуть виникнути в результаті співпраці з ненадійними контрагентами.

ВИСНОВКИ

1. Розрахунки з покупцями та замовниками є важливою складовою фінансових відносин підприємства, що відображаються в бухгалтерії. Вони безпосередньо впливають на грошовий потік підприємства та є основним джерелом доходів. Ефективне управління розрахунками з покупцями та замовниками дозволяє зменшити ризики неплатежів і забезпечити фінансову стабільність підприємства.

2. Оцінка та визнання зобов'язань є важливими етапами в обліку розрахунків. Теоретичні аспекти облікового процесу включають правильне відображення дебіторської заборгованості, визначення реальної вартості зобов'язань та врахування ризиків, пов'язаних з невиконанням контрагентами своїх зобов'язань. Визнання зобов'язань на основі критеріїв, що визначаються нормативно-правовою базою, є необхідним для забезпечення прозорості фінансової звітності.

3. Нормативна база обліку та оподаткування, включаючи НПСБО, МСБО та податкове законодавство, регулює порядок обліку дебіторської заборгованості, а також оподаткування різниць, що виникають при формуванні резервів. Нормативно-правові акти створюють правову основу для правильного відображення розрахунків і зменшують ризики для підприємства.

4. Проведений аналіз фінансового стану ПрАТ ЦГЗК показав, що підприємство має стабільну фінансову базу, але існують проблеми з дебіторською заборгованістю, що можуть призвести до зниження ліквідності. Своєчасне управління розрахунками з покупцями та замовниками дозволить поліпшити ситуацію з грошовими потоками.

5. Аналіз організації обліку на ПрАТ ЦГЗК виявив недоліки у веденні обліку дебіторської заборгованості, зокрема відсутність достатнього контролю за своєчасністю виконання зобов'язань контрагентами. Це створює ризики для фінансової стабільності компанії. Необхідно вдосконалити систему

внутрішнього контролю та використання автоматизованих інструментів для моніторингу дебіторської заборгованості.

6. В роботі розглянути практичні аспекти ведення бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками та оподаткування різниць, що виникають при формуванні резервів. На прикладі ПрАТ ЦГЗК виявлено, що для ефективного управління РПЗ важливо не лише точно обліковувати заборгованість, але й правильно формувати РСБ. Це дозволяє зменшити податкові ризики і врахувати фінансові різниці у звітності підприємства.

7. Для удосконалення обліку на ПрАТ ЦГЗК рекомендовано вести аналітичний облік формування резервів сумнівних боргів, додавши до рах.38 субрахунки 381.1 «РСБ для реалізація продукції» і 38.2 «РСБ для забезпеченої векселями», а також вести аналітичний облік до категорії контрагента

В роботі запропоновано використовувати метод абсолютної суми заборгованості який базується на документально підтверджених фактах. Метод відповідає принципам МСФЗ, що підходить до ПРАТ ЦГЗК.

Рекомендовано впровадити систему форензік для регулярних перевірок стану дебіторської заборгованості та формувати резерви сумнівних боргів

Удосконалення обліку розрахунків з покупцями та замовниками та оподаткування різниць, що виникають при формуванні резервів, є ключовим аспектом для підвищення фінансової стабільності підприємства. Врахування теоретичних аспектів, нормативної бази та практичних рекомендацій дозволить покращити ефективність фінансового управління на підприємстві та зменшити ризики, пов'язані з дебіторською заборгованістю та податковими зобов'язаннями.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Беккер Т.В. Облік розрахунків з постачальниками і підрядниками // Молода наука України. Перспективи та пріоритети розвитку науково-практична заочна конференція Київ: 2012 – Том 1 - С. 8-9 .
2. Кияшко О. М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2011. 21 с.
3. Академічні видання з маркетингу та економіки
URL:<https://mmi.sumdu.edu.ua/ua/uammi>
4. Економіка підприємства : підручник / під заг. ред. д.е.н., проф. Ковальської Л.Л. та проф. Кривов'язюка І.В. Київ : Видавничий дім «Кондор»,. 2020
5. Цивільне право України: підручник в 2 т. Т. 1 / кол. авторів; за ред. Г.Б. Яновицької, В.О. Кучера. – Львів: «Новий Світ-2000»,. 2014. – 444 с
6. Маркетинг навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] ; за ред. Н. Р. Іванечко. - Тернопіль : ЗУНУ, 2021. - 180 с.
7. Бруханський, Р. Ф. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / Р. Ф. Бруханський, О. П. Сकिрипан – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 444 с.
8. Податковий кодекс України (Закон України). №2755-VI. (2010). р.
URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.
9. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: основи теорії та концептуальні засади побудови. - К.: Знання, 2002. -С. 231.
10. П'ятницька Г.Т. О. Д. Рожко Фінансова стійкість як базис для визначення стратегічного вектору інноваційного розвитку підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 4. С. 7-16
11. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський (фінансовий) облік, оподаткування і звітність: Підручник. – 7-ме вид. допов. і перероб. – К.: Алерта, 2016. – 928 с
12. Чумаченко М. Г. Економічна робота на підприємстві та П(с)БО 16 «Витрати» / М. Чумаченко, І. Белоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 3. – С. 13–16.

13. Атамас П. Й. Управлінський облік : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 440 с.
14. Бондаренко О.С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості / О.С. Бондаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. – С. 17–22.
15. Соколова Л. В НАУКОВО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ГАЗОПОСТАЧАННЯ Науковий вісник Ужгородського національного університету Випуск 6, частина 3 2016 с.54-59
16. Ковальчук В.В. (2019). Фінансовий облік в умовах ринкової економіки. Київ: Центр учбової літератури.
17. Шацька В.В. (2020). Особливості обліку та управління дебіторською заборгованістю підприємства. Журнал "Фінанси України", 5, с. 45-53.
18. Савлук М.І. (2021). Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні. Львів: ЛНУ імені Івана Франка.
19. Василенко В.О. (2018). Ризики та їх оцінка при обліку дебіторської заборгованості за справедливою вартістю. Журнал "Економіка і держава", 2, с. 60-68.
20. Земляков Д.С. (2022). Теорія та практика оцінки активів підприємства. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця.
21. Калініченко Л.І. (2023). Економічна оцінка активів: справедлива вартість і ризики неплатежів. Журнал "Актуальні питання економіки", 8, с. 39-50.
22. Іванченко Л.В. (2020) Методологія обліку сумнівних боргів в умовах нестабільної економіки. Журнал "Фінанси, облік і аудит", 7, с. 53-61.
23. Сидоренко М.П. (2019). Оцінка кредитних ризиків і формування резервів під сумнівні борги. Київ: Університет економіки і права "КРОК".
24. Кузьменко О.А. (2021). Формування резервів на покриття сумнівних боргів у фінансовому обліку підприємства. Журнал "Бухгалтерський облік і аудит", 3, с. 27-35.

25. Гаврилюк В.С. (2022). Управління дебіторською заборгованістю та формування резервів під сумнівні борги. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця.
26. Михайленко Н.П. (2023). Фінансовий облік дебіторської заборгованості: сучасні підходи та перспективи. Журнал "Фінанси України", 4, с. 65-73.
27. Коломієць Р.Г. (2022). Методи створення резервів під сумнівну дебіторську заборгованість: порівняльний аналіз. Журнал "Актуальні питання економіки", 5, с. 41-49.
28. Ситник О.С. (2020). Фінансовий облік дебіторської заборгованості: теоретичні та практичні аспекти. Київ: Видавництво «Інтернаука».
29. Мороз Ю.В. (2019). Вплив економічної ситуації на облік дебіторської заборгованості та її оцінку в Україні. Журнал "Фінанси України", 6, с. 73-80.
30. Ковальчук В.А. (2022). Дисконтування та його роль у бухгалтерському обліку та оцінці активів підприємства. Харків: ХНЕУ.
31. Шевченко І.М. (2021). Облік та оцінка довгострокової дебіторської заборгованості в умовах інфляції та змін у процентних ставках. Журнал "Актуальні питання економіки", 9, с. 46-54.
32. Гончарова О.Б. (2023). Інноваційні підходи до обліку довгострокової дебіторської заборгованості. Київ: «Економіка України».
33. Мороз Ю.В. (2020). Аналіз та облік курсових різниць у підприємствах, що здійснюють операції в іноземних валютах. Журнал "Фінанси України", 6, с. 67-74.
34. Коваленко І.О. (2021). Облік і аудит операцій в іноземних валютах: відображення курсових різниць у фінансовій звітності. Київ: Центр учбової літератури.
35. Калініченко Л.І. (2022). Фінансовий облік у контексті валютних ризиків: як курсові різниці впливають на дебіторську заборгованість. Журнал "Актуальні питання економіки", 4, с. 39-46.
36. Гаврилюк В.С. (2021). Методи управління валютними ризиками та їх облік на підприємствах з міжнародними операціями. Харків: ХНЕУ.

37. Шевченко І.М. (2023). Курсові різниці і їх вплив на бухгалтерський облік у міжнародних операціях. Журнал "Економіка і держава", 8, с. 57-64.

38. Петренко О.О. (2022). Теоретичні та практичні аспекти оцінки дебіторської заборгованості в іноземній валюті. Київ: Видавництво «Довіра».

39. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

40. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». (Наказ Міністерства фінансів України). № 237. (1999). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>.

41. МСБО 1 «Подання фінансових звітів» URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text;

42. МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029#Text

43. МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS-39_ukr_2016.pdf

44. МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_007#Text

45. МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS_9_Ukrainian-compressed.pdf

46. МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS-15_ukr-compressed.pdf

47. сайт ПрАТ ЦГЗК URL: <https://cgok.metinvestholding.com/ua>

48. сайт МетІнвест URL: <https://metinvestholding.com/>

49. Онищенко В. (2022). Резерв сумнівних боргів 2022. Головбух URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7246-rezerv-sumnvnih-borgv>.

50. Косташ Т. В. РОЗРАХУНКИ З ПОКУПЦЯМИ ТАЗАМОВНИКАМИ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА МЕТОДИКИ ОБЛІКУ В УМОВАХ СУЧАСНИХ РЕАЛІЙ Міжнародний науковий журнал «Грааль науки» № 30 (2023)

51. Ямненко Г. (2017). Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Traektoriâ Nauki. International Electronic Scientific Journal*, 3 (2), 51-57. URL: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/286/353>.

52. Дьяконова Н. (2022). Створення резервів у воєнний час: резерв сумнівних боргів. *LIGA ZAKON*. URL: https://buh.ligazakon.net/analytics/216213_stvorenyyarezervv-u-vonniy-chas-rezerv-sumnvnikh-borgv.

53. Єгорова І. (2019). Резерв сумнівних боргів: у яких випадках підприємству вигідно його створювати. *Uteka*. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-nalogi-i-otchetnost-10-rezerv-somnitelnyh-dolgov-kakix-sluchayah-predpriyatiuvygodno-sozdavat>.

54. Солошенко Л. (2022). Змінилася платоспроможність дебіторів: не забудьте про резерв сумнівних боргів. *ПОДАТКИ & БУХОБЛІК*. (47). URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2022/june/issue-47/article-121064.html>.

55. Онищенко В. (2022). Списання безнадійної дебіторської заборгованості. *Головбух* URL.: <https://buhplatforma.com.ua/article/6642-qqq-17-m4-21-04-2017-spisannya-beznadyno-debtorsko-zaborgov>

56. Макаренко А. П., Меліхова Т. О., Кутчак Ю. М. *Фінансовий облік II : навч. посіб. Запоріжжя : ЗНУ, 2023. 368 с.*

57. Меліхова Т. О. Методичні засади проведення внутрішнього контролю розрахунків з покупцями та замовниками для підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. *Агросвіт*. 2019. № 9. С. 17–24. DOI: 10.32702/2306-6792.2019.9.17.

58. Пархоменко В. М. Розрахунки з покупцями та замовниками: обліковий аспект. URL: https://library.ztu.edu.ua/e-copies/VISNUK/61_3/142

59. Рябчук О. Г., Матійко О. О. Проблеми організаційно-методичних підходів до обліку та аудиту дебіторської заборгованості та напрями їх вирішення. *Бізнес Інформ*. 2018. № 5. С. 261-267.

60. Vira Shepeliuk, Viktoria Repenko. Forensic as a business partner integrity screening URL: <https://conf.scnchub.com/index.php/RPABM/RPABM-2023/paper/view/588>