

**МІНІСТРЕСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет обліку та податкового менеджменту

Кафедра бухгалтерського обліку та консалтингу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «Облік і аудит»

Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність: 071 «Облік і оподаткування»

Форма навчання: денна

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

**на тему: «Особливості побудови системи обліку розрахунків з вітчизняними
покупцями та замовниками на ДП «Поло-Електрообладнання»**

Здобувача: Рибалко Валерії Денисівни



**Науковий керівник: д.е.н., професор кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу
Гнилицька Л. В.**



**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації
здобувачів вищої освіти (ЕК)**

В.о. завідувача кафедри: к.е.н., доцент Коршикова Р. С.

Київ-2023

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет обліку та податкового менеджменту

Кафедра бухгалтерського обліку та консалтингу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА "Облік і аудит"

Галузь знань: 07 "Управління та адміністрування"

Спеціальність: 071 "Облік і оподаткування"

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи
(гарант) освітньо-професійної
програми

_____ 20 ____ р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри

_____ 20 ____ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Рибалко Валерії Денисівни

денної форми навчання

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

**на тему Особливості побудови системи обліку розрахунків з вітчизняними
покупцями та замовниками на ДП «Поло-Електрообладнання»**

Тему затверджено наказом ректора Університету від " 24 " 03 2023 р. № 506-ст

Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах ДП «Поло-
Електрообладнання»

План кваліфікаційної бакалаврської роботи

Розділ 1	ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ВІТЧИЗНЯНИМИ ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ
Розділ 2	СТАН ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ВІТЧИЗНЯНИМИ ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ НА ДП "ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ"
Об'єкт дослідження:	Розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками в системі управління підприємством
Предмет дослідження:	сукупність теоретико-методичних та організаційних аспектів обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками
Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи:	теоретичне обґрунтування сутності та форм прояву розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками та надання практичних рекомендацій щодо формування ефективної системи облікового забезпечення управління товарною дебіторською заборгованістю у ДП "ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ"

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1	розкрити економічну сутність розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками та охарактеризувати їх форми і види; узагальнити нормативно-правові акти, що регулюють облік розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками; оцінити вплив організаційно-технологічних особливостей ДП "Поло-Електрообладнання" на побудову обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками
У розділі 2	охарактеризувати компоненти облікової політики ДП "Поло-Електрообладнання" в частині обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками; розкрити документальне оформлення і особливості синтетичного та аналітичного обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками; вказати перспективи удосконалення облікової системи ДП "Поло-Електрообладнання" шляхом підвищення діджиталізації розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками

Завдання підготував
науковий керівник



Л.В. Гнилицька

Завдання одержав
здобувач



«_30_» березня 2023 р.

В.Д. Рибалко

«_30_» березня 2023 р.

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 52 сторінки, 5 таблиць, 6 рисунків, список використаних джерел з 30 найменувань, додатки.

«Особливості побудови системи обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками на ДП «Поло-Електрообладнання»

Об'єктом дослідження є розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками в системі управління підприємством.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних та організаційних аспектів обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками.

Мета дослідження. Теоретичне обґрунтування сутності та форм прояву розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками та надання практичних рекомендацій щодо формування ефективної системи облікового забезпечення управління товарною дебіторською заборгованістю у ДП «ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ».

Згідно з заданою метою, були сформульовані такі *завдання дослідження*:

- розкрити економічну сутність, види, форми та системи розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками;
- узагальнити нормативно-правові акти, що регулюють облік розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками;
- розглянути вплив організаційних та технологічних особливостей діяльності підприємства на побудову обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками на прикладі ДП «Поло-Електрообладнання»;
- охарактеризувати компоненти облікової політики ДП "Поло-Електрообладнання" в частині обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками;
- розкрити документальне оформлення і особливості синтетичного та аналітичного обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками;

- вказати перспективи удосконалення облікової системи ДП "Поло-Електрообладнання" шляхом підвищення діджиталізації розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів.

Теоретична значущість проведеного дослідження полягає у тому, що в ньому було досліджено економічну сутність поняття «розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками», «дебіторська заборгованість». Також було досліджено національну та міжнародну нормативну базу, яка регулює визнання, оцінку, облік та подання у фінансовій звітності розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками. Щодо методичної значущості отриманих результатів, то було досліджено методи формування резерву сумнівних боргів, спосіб документування операцій розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками.

Практична значущість полягає у використанні підприємством програмних продуктів, які забезпечують та допомагають діджиталізувати облікову систему на етапі вибору потенційних клієнтів за допомогою аналізу їхньої платоспроможності, також на етапі документування операцій в електронному вигляді та саме на етапі обліку, пришвидчуючи цей процес та підвищуючи його точність та ефективність.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи: 2023

Рік захисту роботи: 2023

Ключові слова: дебіторська заборгованість, розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками, економічна сутність, облік, документування, облікова політика, фінансова звітність, діджиталізація.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ВІТЧИЗНЯНИМИ ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ.....	6
1.1 Економічна сутність, види та форми розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками.....	6
1.2 Нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками	12
1.3 Вплив організаційно-технологічних особливостей діяльності ДП "Поло- Електрообладнання" на побудову обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками.....	17
РОЗДІЛ 2. СТАН ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ВІТЧИЗНЯНИМИ ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ НА ДП "ПОЛО- ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ"	24
2.1. Облікова політика щодо відображення інформації про розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками в ДП "Поло-Електрообладнання" та її удосконалення.....	24
2.2 Документування операцій з обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками в ДП «Поло-Електрообладнання»	29
2.3 Синтетичний та аналітичний облік розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками в ДП «Поло-Електрообладнання»	34
2.4 Удосконалення облікової системи ДП "Поло-Електрообладнання" шляхом підвищення діджиталізації розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками..	41
ВИСНОВКИ.....	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	49
ДОДАТКИ	53

ВСТУП

Актуальність теми. Розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками є необхідною складовою економіки будь-якої країни, тому що вони впливають на фінансову стабільність підприємств та економічний розвиток країни в цілому.

Сучасна економіка побудована за принципом, що підприємство повинно весь час проводити розрахунки з покупцями та замовниками, в тому числі вітчизняними. Такі розрахунки здійснюються за реалізовану продукцію, товари або надані послуги. Підприємство, яке реалізувало свої активи, приймає на себе роль постачальника, а підприємство, яке ці активи придбало – роль дебітора.

Дана тема є та була актуальною завжди, оскільки стан та об'єм дебіторської заборгованості демонструє, наскільки підприємство затребуване у своєму виді діяльності, чи довіряють йому контрагенти, тощо. Крім цього, показник дебіторської заборгованості дає змогу оцінити платоспроможність підприємства, визначити ключові показники його діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження теми розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками є предметом вивчення таких вчених як Бутинець Ф.Ф., Кияшко О.М., Гончарук Я.А., Вещунова А.Ф., Лишиленко А.В. та інших. Однак, в більшості наукових статей не приділено достатньо уваги практичному аналізу питань розрахунків з покупцями та замовниками, що суттєво відстає від рівня теоретичних досліджень у цій галузі. Ця ситуація підкреслює необхідність розробки комплексного підходу до вивчення теоретичних та практичних основ розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками, який спирається на результати наукових досліджень та приймає до уваги сучасні умови господарювання.

Мета і завдання дослідження. Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування сутності та форм прояву розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками та надання практичних рекомендацій щодо формування ефективної

системи облікового забезпечення управління товарною дебіторською заборгованістю у ДП "ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ".

Для розкриття мети були поставлені та розв'язані наступні завдання:

- розкрити економічну сутність, види, форми та системи розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками;
- узагальнити нормативно-правові акти, що регулюють облік розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками;
- розглянути вплив організаційних та технологічних особливостей діяльності підприємства на побудову обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками на прикладі ДП «Поло-Електрообладнання»;
- охарактеризувати компоненти облікової політики ДП "Поло-Електрообладнання" в частині обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками;
- розкрити документальне оформлення і особливості синтетичного та аналітичного обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками;
- вказати перспективи удосконалення облікової системи ДП "Поло-Електрообладнання" шляхом підвищення діджиталізації розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками.

Об'єктом дослідження є розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками в системі управління підприємством.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних та організаційних аспектів обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками.

У дослідженні застосовано методологічний апарат сучасної економічної науки, систему економічних законів і наукових принципів, які сформульовані світовою економікою в цілому. Серед них: методи аналізу, логічний метод, графічний і табличний методи, порівняльний і системний аналіз.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів.

Теоретична значущість проведеного дослідження полягає у тому, що в ньому було досліджено економічну сутність поняття «розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками», «дебіторська заборгованість». Також було досліджено національну та міжнародну нормативну базу, яка регулює визнання, оцінку, облік та подання у фінансовій звітності розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками. Щодо методичної значущості отриманих результатів, то було досліджено методи формування резерву сумнівних боргів, спосіб документування операцій розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками.

Практична значущість полягає у використанні підприємством програмних продуктів, які забезпечують та допомагають діджиталізувати облікову систему на етапі вибору потенційних клієнтів за допомогою аналізу їхньої платоспроможності, також на етапі документування операцій в електронному вигляді та саме на етапі обліку, пришвидчуючи цей процес та підвищуючи його точність та ефективність.

Інформаційною базою дослідження даної теми нормативно-правові документи, які регулюються дебіторську заборгованість. Серед них Закон України «Про бухгалтерський облік та звітність», Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, такі як 10 «Дебіторська заборгованість», 15 «Дохід», а також положення та інструкції, які регулюють облік та документування розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ВІТЧИЗНЯНИМИ ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

1.1 Економічна сутність, види та форми розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками

В умовах ринкового економічного середовища комерційні підприємства на основі договорів зі своїми контрагентами створюють розрахунково-грошові відносини, за якими одна сторона продає товари (роботи, послуги), а інша сторона, в свою чергу, зобов'язується їх оплатити.

Говорячи про суб'єктів таких відносин, одразу спадають на думку продавці та покупці, як уособлення ринкової діяльності. Проте існує також таке поняття як «замовник», яке має достатньо близьке значення до терміну «покупець».

Загалом, дані поняття є тотожними, їхня сутність полягає у тому, що вони є особами (юридичними або фізичними), яким реалізується продукція. Визначення цих термінів є достатньо широкими, тому чи є відмінність між ними, чи її немає, залежить від контексту. Можна навести декілька прикладів:

- 1) Замовник- це той покупець, який звернувся до постачальника, а покупець- це та особа, яка здійснює закупівлі;
- 2) Покупець здійснює закупівлі без укладання договору, а у випадку замовника- навпаки, укладання договору обов'язкове.

Як висновок, можна стверджувати, що терміни «покупець» та «замовник» в основному виступають синонімами один одному, тому в даній роботі вони будуть уживатися як поняття, близькі за значенням, без значної різниці.

Для того, щоб юридично оформити свої відносини, покупець (замовник) та продавець укладають договір. В ньому прописуються: предмет договору, права та

обов'язки сторін, умови оплати, дії у випадку настання форс-мажорних ситуацій, відповідальність сторін, строки дії договору. Після підписання договору у постачальника виникає зобов'язання поставити продукцію, виконати роботи або надати послуги у визначені строки, а у покупця (замовника)- вчасно його оплатити.

Виокремимо декілька основних видів договорів між постачальниками та покупцями (замовниками):

- Договір купівлі-продажу: принцип даного договору є доволі зрозумілим, за ним продавець (постачальник) зобов'язання передати продукцію, а покупець (замовник) - прийняти та оплатити її;
- Договір поставки: є підвидом договору купівлі-продажу; особливістю є те, що покупцю (замовнику) надається право проводити будь-які юридичні та пов'язані з ними фактичні дії щодо оптового та роздрібного продажу продукції, яка була отримана від покупця;
- Договір підряду: предметом такої умови є виконання певної роботи підрядником за завданням замовника, замовник в свою чергу зобов'язується оплатити та прийняти виконану роботу;
- Договір надання послуг: з назви також можна легко зрозуміти суть даної умови- виконавець зобов'язується надати послуги, а замовник- їх оплатити.

Незалежно від того, якого типу договір, в ньому обов'язково виділяються суттєві умови, зокрема ті, що стосуються частини розрахунків між двома сторонами.

Розрахунки з покупцями та замовниками можуть проводитися у декількох формах: одномоментна передача продукції/надання послуг (продаж) та отримання грошових коштів, продаж на умовах попередньої оплати, продаж на умовах подальшої оплати (у кредит) та продаж у розстрочку.

При продажі за грошові кошти (готівка або грошовий переказ на рахунок в банку) покупець (замовник) оплачує 100 відсотків всієї вартості замовлення в момент покупки (або строком, визначеним договором). Даний тип розрахунків є найбільш розповсюдженим і найзручнішим, оскільки не провокує спорів та претензій.

Реалізація на умовах попередньої оплати передбачає попереднє отримання підприємством-продавцем суми грошових коштів (авансу) від покупця за товари (роботи, послуги), які будуть йому відвантажені у вказані в договорі купівлі-продажу терміни. До моменту відвантаження продавець товарів (робіт, послуг) вважається кредитором покупця.

Стосовно продажу у кредит, то надходження коштів від покупця (замовника) настає через певний проміжок часу, також може бути варіант нарахування відсотків за відстрочення платежу. На нашу думку, такий варіант розрахунків буде доцільним у тому випадку, коли підприємство-продавець вже мав справу з цим покупцем і може бути впевнений, що оплата відбудеться у визначені строки (проте і це не дає сто-відсоткової гарантії погашення заборгованості). У випадку, коли покупець (замовник) вчасно не виконує своє зобов'язання щодо оплати, можуть накладатися штрафи, пені або санкції (які визначаються в договорі), а в обліку, за умови тривалого не погашення заборгованості, може створюватися резерв сумнівних боргів. Детальніше про цей вид забезпечення буде написано нижче.

Модифікацією розрахунків у кредит є продаж в розстрочку. Принцип такого способу полягає у тому, що покупець (замовник) оплачує товари або надані йому послуги регулярними рівними платежами протягом певного проміжку часу.

За умови, якщо реалізація товарів, послуг або робіт, здійснюється на умовах подальшої оплати, в обліку продавця формуються та відображаються зобов'язання покупця (замовника) оплатити отримані активи. Таке зобов'язання ідентифікується як товарна дебіторська заборгованість (дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги) і погашається відповідно після факту повної її сплати.

Згідно НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», дебіторська заборгованість - це сума заборгованості дебіторів на певну дату [1]. Дебіторами виступають юридичні та/або фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певну суму грошових коштів (їх еквівалентів або активів). Відповідно, покупці (замовники) є дебіторами для підприємства, яке ідентифікується як постачальник.

Важливо відмітити умови, коли дебіторська заборгованість за товари (роботи, послуги) визнається активом. Такими умовами можуть бути:

- Існування ймовірності майбутніх економічних вигод, які отримає підприємство-постачальник (тобто в майбутньому відбудеться надходження грошових коштів готівкою або на поточний рахунок як результат погашення заборгованості;
- Можливість достовірно визначити суму заборгованості.

У вітчизняних та зарубіжних дослідженнях досить часто розкривається питання класифікації товарної дебіторської заборгованості. Узагальнення найбільш вживаних класифікаційних ознак товарної дебіторської заборгованості надано на рис.1.1.

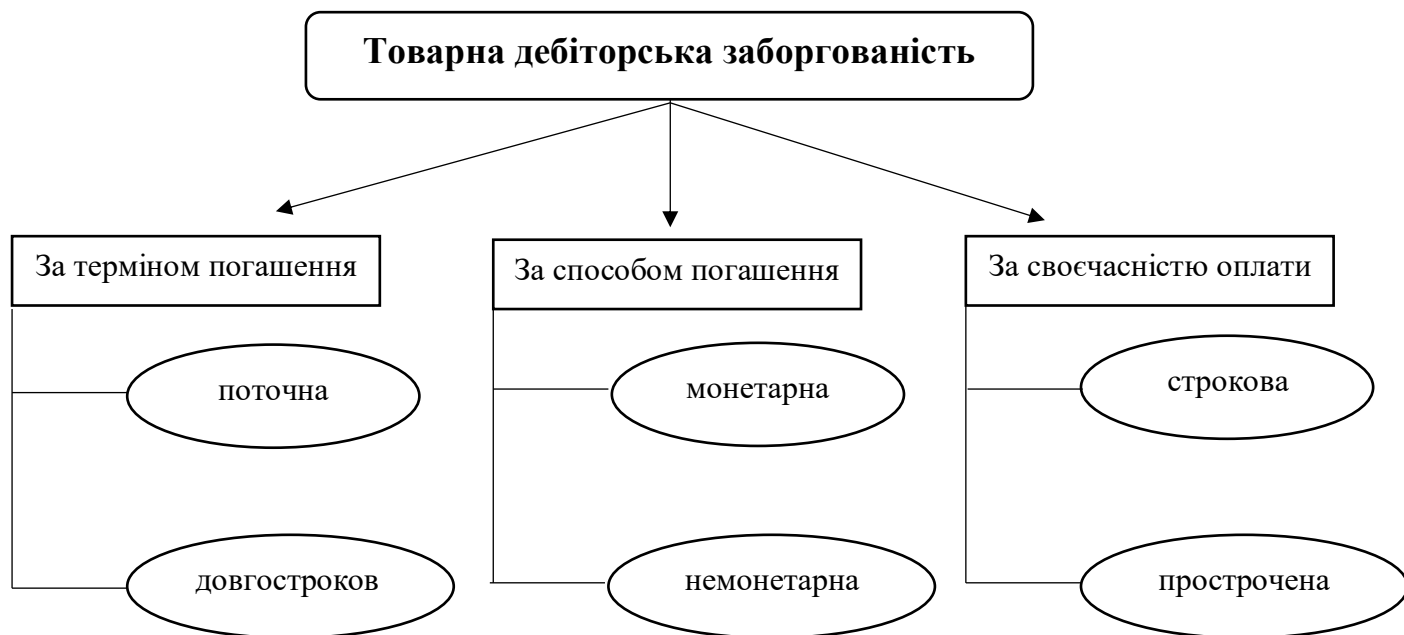


Рисунок 1.1 – Класифікація товарної дебіторської заборгованості

Джерело: складено на основі [23; 30]

За термінами погашення заборгованість за товари, роботи, послуги поділяється на поточну та довгострокову. Різниця між ними полягає в тому, що термін погашення поточної дебіторської заборгованості складає дванадцять місяців з дати балансу, а довгострокової - більш ніж дванадцять місяців. У звітності більшості

вітчизняних підприємств відсутня довгострокова товарна дебіторська заборгованість, натомість поточна товарна дебіторська заборгованість є традиційною складовою поточних активів майже усіх підприємств.

За способом погашення товарна дебіторська заборгованість поділяється на монетарну та немонетарну. «Монетарна» означає така, яка має грошовий характер, в даному випадку це заборгованість, яка погашається грошовими коштами або їхніми еквівалентами. Відповідно немонетарна дебіторська заборгованість передбачає погашення іншими відмінними від грошових видами активів.

За своєчасністю оплати покупцями та замовниками товарна дебіторська заборгованість поділяється на такі типи:

- дебіторська заборгованість, термін сплати якої не настав (строкова);
- дебіторська заборгованість, яка не оплачена у строк (прострочена).

В свою чергу, другий тип- прострочена дебіторська заборгованість, вміщає в себе сумнівну та безнадійну дебіторську заборгованість.

Сумнівна поточна дебіторська заборгованість виникає в ситуації, коли дебітором порушено строки щодо її погашення. При цьому, не зважаючи на порушення терміну погашення, така заборгованість протягом дванадцяти місяців з моменту її виникнення буде вважатися поточною дебіторською заборгованістю, хоч у продавця уже є невпевненість щодо її погашення.

У тій ситуації, якщо протягом двох подальших років не відбулося погашення сумнівної дебіторської заборгованості, і у керівництва підприємства-постачальника немає впевненості у її погашенні, таку дебіторську заборгованість слід визнати як безнадійну.

Виникнення як сумнівної, так і безнадійної товарної дебіторської заборгованості знижує рівень ліквідності у постачальника та призводить до замороження його активів (кошти, які він міг отримати від покупця могли бути вкладені у діяльність підприємства). В решті решт, у постачальника вже немає іншого виходу, як усвідомити факт, що він поніс збитки у зв'язку з ненадійним партнерством.

Для нівелювання істотного впливу на зміну фінансового результату постачальника у зв'язку з виникненням безнадійної дебіторської заборгованості, рекомендовано створювати резерв сумнівних боргів. За своєю сутністю резерв сумнівних боргів це сума додаткових витрат, на яку первісна вартість дебіторської заборгованості зменшується при її відображенні у балансі підприємства. Відтак метою створення такого резерву є уточнення оцінки заборгованості та фінансового результату підприємства.

Нарахування резерву сумнівних боргів може здійснюватися шляхом множення суми заборгованості на коефіцієнт сумнівності або за методом абсолютної суми заборгованості. Спосіб розрахунку резерву сумнівних боргів обирає кожне підприємство самостійно відповідно до методики запропонованої НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [1].

Варто також розглянути, в яких формах можуть відбуватися розрахунки з покупцями та замовниками. Традиційно оплата за отримані товари (роботи, послуги) може здійснюватися покупцем як у готівковій, так і в безготівковій формі. Щодо розрахунків готівкою, то ту все зрозуміло, а от безготівкова форма може мати декілька способів проведення, наприклад, за допомогою банківського переказу, чеків або ж електронних платіжних систем, таким як PayPal, Venmo та інші. Для різних покупців та замовників зручними можуть бути різні форми розрахунків, тому постачальнику важливо їх опанувати та вміти застосовувати у своїй діяльності.

У наш час найпоширенішою формою розрахунків є онлайн-продажі. Вони відбуваються через сайт постачальника, на якому покупець (замовник) формує своє замовлення, оплачує його одразу (або після отримання), а потім постачальник вже збирає та відправляє готові товари. Такий варіант продажів та розрахунків є зручним для обох сторін, оскільки є найбільш економним по часу та може застосовуватися у будь-яких сферах діяльності. Також, можливий варіант оплати за допомогою поштового, телефонного зв'язку, міжнародних комунікацій SWIFT.

Разом з тим, незважаючи на обраний варіант оплати, слід пам'ятати про терміни оплати та чітке дотримання договірних умов.

1.2 Нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками

Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку являє собою законодавчі та нормативні акти, яких повинно дотримуватись підприємство для здійснення своєї фінансово-господарської діяльності, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками є одним з найважливіших показників діяльності підприємства, бо їхній результат відображається в доході підприємства.

Національна законодавча база регулює розрахунки з покупцями та замовниками у таких напрямках, як:

- регулювання договірних відносин;
- відображення операцій в системі бухгалтерського обліку;
- форми здійснення розрахунків;
- оподаткування операцій.

Відповідно до законодавчо-нормативної бази для обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками існує чітко визначена ієрархічна структура, що складається з чотирьох рівнів, які наведені в табл. 1.1.

До першого рівня також відноситься Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», яким визначено принципи регулювання, організації та ведення бухгалтерського обліку, а також складання фінансової звітності [5]. Його

дія поширюється на всіх юридичних осіб (незалежно від організаційно-правових форм та форм власності).

Таблиця 1.1 – Ієрархічна структура законодавчо-нормативних актів, що регулюють розрахунки з покупцями та замовниками

№ з/п	Ієрархічний рівень	Що включає	Види законодавчо-нормативних актів
1	2	3	4
1	Перший	Нормативні документи вищого рівня, які мають першочергову перевагу над іншими документами	1) Цивільний кодекс України; 2) Податковий кодекс України; 3) Господарський кодекс України; 4) Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996.
2	Другий	Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку Міжнародні стандарти фінансової звітності	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»; НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»; НП(С)БО 15 «Дохід»; НП(С)БО 13 «Фінансові інструменти»; НП(С)БО 16 «Витрати»; МСБО 1 «Подання фінансової звітності»; МСБО 18 «Дохід»; МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації»; МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання»; МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»
3	Третій	Методичні рекомендації, інструкції, постанови	1) Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій; 2) Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні; 3) Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку
4	Четвертий	Внутрішня регламентація обліку	Наказ про облікову політику

Джерело: згруповано за інформацією [2-18]

Перший рівень законодавчо-нормативної бази включає в себе такі кодекси, як Цивільний, Господарський та Податковий:

- Цивільний кодекс розкриває такі питання як основи регулювання відносин, які виникають в результаті взаємодії продавців та покупців (замовників) [2];
- Господарський кодекс визначає сутність та причини виникнення зобов'язання, суб'єктів господарювання, а також умови та підстави, за яких підприємство припиняє своє зобов'язання [3];
- Податковий кодекс регулює відносини у сфері справляння податків та зборів, визначає перелік та порядок здійснення адміністрування потрібних в тій чи іншій ситуації податків [4]. Крім цього, кодекс виділяє поняття безнадійної дебіторської заборгованості, яке впливає на фінансовий результат підприємства.

Другий рівень налічує в собі Національні положення (станданти) бухгалтерського обліку, які затверджені Міністерством фінансів України, а також міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Вони розкривають методи та принципи ведення обліку та складання фінансової звітності. Стосовно розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками, то детальна інформація щодо формування і відображення в обліку і звітності таких операцій міститься в НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [1]. Дане положення виділяє основні терміни, які пов'язані з даною темою, також описує процеси визнання та оцінки дебіторської заборгованості, крім цього, демонструє розкриття інформації про таку заборгованість у примітках до фінансової звітності.

Також, можна виділити Національне положення (стандарт) 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», як нормативний документ, який розкриває дебіторську заборгованість як один з елементів фінансової звітності [6].

Крім вищевказаних, можна виділити Національне положення (стандарт) 15 «Дохід» [7]. Воно визначає правила визнання доходів в бухгалтерському обліку та уточнює питання, пов'язані з їхньою оцінкою та відображенням. Оскільки дохід в

обліку визнається разом з дебіторською заборгованістю, то можна бути впевненим, що дане положення регулює і розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками, зокрема по таким питанням, як:

- Визнання доходів з дебіторської заборгованості (дохід від дебіторської заборгованості визнається в обсязі у тому випадку, коли він може бути визначений та існує ймовірність його одержання);
- Розкриття інформації про дебіторську заборгованість у фінансовій звітності, наприклад розмір, склад, строк та можливість погашення, оцінка ризиків).

Поняття дебіторської заборгованості також зустрічається в Національному положенні (стандарті) 13 «Фінансові інструменти» [8]. В ньому дебіторська заборгованість, яка не призначена для перепродажу, виділяється як фінансовий актив. Крім цього зазначається, що: «на кожному наступному після визнання дати балансу фінансові активи оцінюються за їх справедливою вартістю, крім дебіторської заборгованості, що не призначена для перепродажу...».

Облік сумнівної дебіторської заборгованості, а також резерву сумнівних боргів, регулюються Національним положенням (стандартом) 16 «Витрати» [9]. В ньому вказується, що сума такої заборгованості та відрахування до резерву входить до інших операційних витрат.

В переліку Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та Міжнародних стандартів фінансової звітності немає окремо стандарту, який би регулював облік дебіторської заборгованості, проте принципи обліку розрахунків з покупцями та замовниками регулюються такими стандартами:

1. МСБО 1 «Подання фінансової звітності» (описується відображення дебіторської заборгованості у фінансовій звітності) [10];
2. МСБО 18 «Дохід» (описується процес дисконтування майбутніх грошових надходжень та застосування ефективної ставки відсотка під час оцінки довгострокової дебіторської заборгованості) [11];

3. МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [12], МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» [13], МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [14] (визнання та принципи обліку дебіторської заборгованості, припинення визнання активом).

Третій рівень законодавчо-нормативної бази вужчий за попередні, він більше контролює процес обліку та документування розрахунків з покупцями та замовниками, наприклад, Інструкція про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг та Положення про ведення касових операцій в національній валюті в Україні розкривають питання можливих форм розрахунків з покупцями, а саме готівкової та безготівкової [15, 16]. Як правильно відобразити операції з формування, оцінки (або переоцінки), списання дебіторської заборгованості, описується в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [17]. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку надає інформацію про правила та принципи, за якими необхідно формувати та зберігати первинні документи, регістри бухгалтерського обліку, а також виправлення у них помилок [18].

Четвертий рівень можна назвати регулюванням на рівні кожного підприємства, оскільки він включає в себе принципи, методи та процедури, відображені в Наказі про облікову політику. Серед таких моментів, які можуть впливати на організацію розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками, можна виділити форму ведення бухгалтерського обліку, оскільки від цього буде залежати як дебіторська заборгованість відображається та подається в кінцевому варіанті (у звітності), робочий план рахунків, який містить в собі такі синтетичні та аналітичні рахунки, які необхідні саме для такого виду господарської діяльності підприємства. Моментами, які також можуть відображатися в Наказі про облікову політику і які напрямую відносяться до дебіторської заборгованості, є особливості та принципи формування

резерву сумнівних боргів і, як наслідок, методи визнання та порядок списання безнадійної дебіторської заборгованості.

Підсумовуючи вищесказане, національна законодавчо-нормативна база регулювання розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками достатньо широка, вона охоплює всі сфери, що стосуються операцій даного типу. Будь-яке українське підприємство має всі можливості для того, щоб організувати облік дебіторської заборгованості на відповідному високому рівні, за умови правильного використання та вільного володіння нормативними документами та законодавчими актами.

1.3 Вплив організаційно-технологічних особливостей діяльності ДП "Поло-Електрообладнання" на побудову обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками

Дочірнє підприємство «Поло-Електрообладнання» знаходиться в Україні, у місті Києві, його материнською компанією є Товариство з обмеженою відповідальністю «Хагер Істерн Юроп ГмбХ».

Згідно Статуту до основних видів діяльності ДП «Поло-Електрообладнання» віднесено:

1. Оптова торгівля побутовими електротоварами й електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворювання звуку й зображення;
2. Виробництво іншого електричного устаткування;
3. Виробництво електронних компонентів;
4. Роздрібна торгівля побутовими електротоварами в спеціалізованих магазинах;
5. Вантажний автомобільний транспорт;
6. Установлення та монтаж машин і устаткування.

Підприємство є юридичною особою, у своїй діяльності воно керується законодавством України, рішеннями материнської компанії, своєю обліковою політикою та статутом.

Майно підприємства становлять основні фонди та оборотні кошти, а також інші активи, вартість яких відображається у балансі підприємства. Джерелами формування майна підприємства виступають:

- Внески власника (материнської компанії);
- Доходи від реалізації робіт, послуг, а також виробленої продукції;
- Надходження від здачі в оренду (продажу) майнових об'єктів;
- Придбання майна у інших суб'єктів підприємницької діяльності;
- Кредити банків (в тому числі інших кредиторів);
- Інші джерела, які не суперечать законодавству.

Середня чисельність працівників підприємства в 2022 році складає 32 особи.

Організаційна структура ДП «Поло-Електрообладнання» наведена на рис. 1.2.

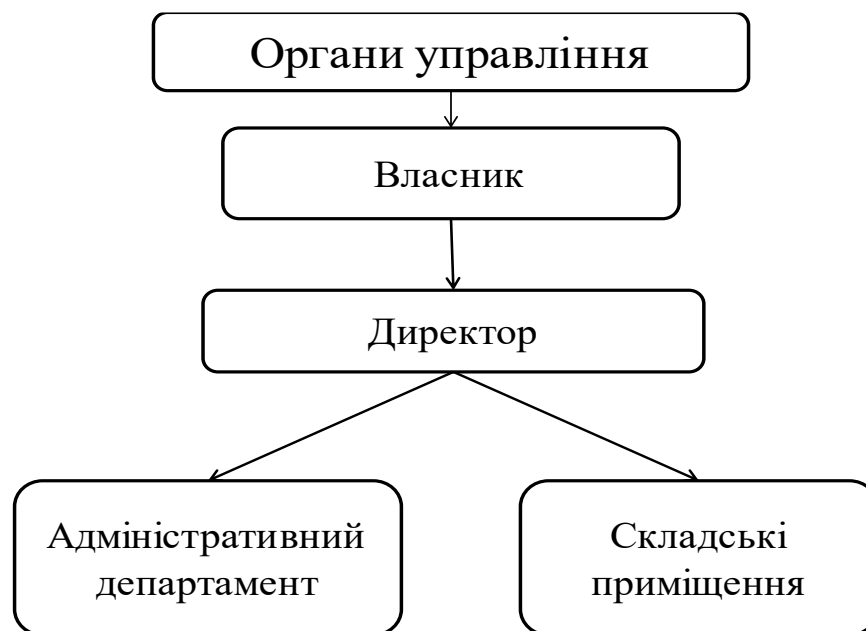


Рисунок 1.2 – Організаційна структура ДП «Поло-Електрообладнання»

Джерело: складено автором

Вищим органом управління підприємства «Поло-Електрообладнання» є його власник, який реалізує свої права про управління через рішення таких питань, як створення, реорганізація або ж ліквідація підприємства, затвердження його статуту, формування статутного капіталу. Також власник вирішує питання стосовно затвердження річних результатів діяльності (і в наступному- розподілу прибутку та покриття збитків), річної фінансової звітності, а також визнання безнадійною та списання дебіторської та інших заборгованостей.

Директор ДП «Поло-Електрообладнання» виконує такі основні функції:

- Несе повну відповідальність за діяльність та стан підприємства;
- Приймає рішення про укладення, вчинення або припинення правочинів, які виникають в ході діяльності (укладає договори, контракти, підписує акти), тим самим представляє інтереси підприємства перед іншими юридичними та фізичними особами;
- Займається трудовими договорами з працівниками, укладає колективний договір.

Адміністративний департамент налічує в собі чотири відділи: бухгалтерія, маркетинговий, відділ продажів, відділ логістики. В кожному відділі є керівник та мінімум один підлеглий. Відділ бухгалтерії складається з головного бухгалтера та його заступника.

Головний бухгалтер повністю несе відповідальність за стан обліку, подання звітності державним органам (і власнику), організацію документообігу. Також, він має право разом з власником підписувати річний звіт за результатами діяльності та річну фінансову звітність підприємства. Компетенція головного бухгалтера визначається посадовою інструкцією та чинним законодавством.

Підприємство використовує автоматизовану форму бухгалтерського обліку, яка забезпечує точну обробку всіх бухгалтерських даних в процесі господарської діяльності. Облік за такою формою ведення надає вищим органам управління

підприємства достовірну, об'єктивну та оперативну інформацію, яку вони використовують для прийняття успішних управлінських рішень.

Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових документів, на дочірньому підприємстві «Поло-Електрообладнання» затверджено Наказ про облікову політику, метою якого є опис основних положень і принципів, які використовуються при веденні обліку та складанні звітності.

Як було зазначено раніше, основним видом діяльності ДП «Поло-Електрообладнання» є оптова торгівля побутовими електротоварами та електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворювання звуку й зображення. Діяльність такого роду має певний перелік чинників, які будуть впливати на облік розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками та його побудову. Такі чинники можна поділити на дві категорії: організаційні та технологічні. Перші будуть стосуватися самого підприємства, тобто його організаційної структури, наявності відділ та підрозділів, а також використання різних інформаційних систем, в той час як другі більше відносяться до товарів, які підприємство реалізує покупцям та замовникам.

Важливим організаційним чинником, який впливає на облік розрахунків з покупцями та замовниками, є наявність відділів та підрозділів. Підприємство, яке займається оптовою торгівлею, повинно мати різні відділи, які будуть відповідальні за той чи інший етап діяльності. Це потрібно для того, щоб кожен процес був виконаний якісно та вчасно. Також, важливим є налагоджена взаємодія та злагоджена співпраця підрозділів для ефективного виконання роботи.

В адміністративному департаменті ДП «Поло-Електрообладнання» створено чотири відділи, які займаються різними аспектами діяльності, наприклад, закупівля, продаж, складське господарство, маркетинг тощо. Проте щоб дана система працювала ефективно, необхідно мати зручну систему обліку для того, щоб кожен відділ мав

змогу відслідковувати свої доходи, витрати, а у сфері розрахунків з покупцями та замовниками – стан дебіторської заборгованості.

Ще одним чинником, який можна віднести як до організаційних, так і до технологічних, є обсяг операцій підприємства. Чим більша кількість операцій, тим якісніше повинен бути організований облік. Стосовно досліджуваного підприємства ДП «Поло-Електрообладнання», то воно має достатньо велику кількість вітчизняних покупців та замовників, яка постійно збільшується, відповідно обсяг господарських операцій з оптової торгівлі суттєвий. Одна з можливих стратегій побудови обліку, яку і використовує підприємство, - застосування автоматизованих систем обліку. Вони забезпечують точність та швидкість операцій і дозволяють ефективно відслідковувати операції постійно зростаючого обсягу. Крім цього, для контролю якості даних можуть використовуватися такі методи як аудит та регулярні перевірки даних для забезпечення точності обліку.

Раніше вже було зазначено, що ДП «Поло-Електрообладнання» має велику кількість покупців та замовників, велика частина з них є постійними клієнтами підприємства. Це також є чинником, який впливає на облік, оскільки при наявності широкої бази покупців існує ймовірність помилок в облікових записах та документах. Для того, щоб уникнути таких ситуацій та зберегти якомога більше замовників, підприємство організувало свою систему таким чином, що облік розрахунків ведеться окремо для кожного клієнта, що забезпечує точність відомостей про продажі та розрахунки.

Особливу увагу, на нашу думку, слід приділити такому організаційному чиннику, як використання різних інформаційних систем, оскільки він може мати значний вплив на побудову обліку такого підприємства, яке займається оптовою торгівлею. Організація обліку в підприємстві з таким видом діяльності передбачає збір та обробку різних видів інформації, що відповідно потребує використання різних інформаційних систем.

Існує безліч інформаційних систем, які відрізняються одна від одної об'єктом управління. Наприклад, підприємство може використовувати систему управління взаємовідносин з клієнтами (CRM – Customer Relationship Management) для ведення обліку замовлень покупців та замовників та їхньої історії. Така система дозволяє підприємству вести облік поточних та майбутніх замовлень, визначати потреби клієнтів та забезпечувати їхню задоволеність [19, с. 105].

Іншим варіантом для підприємства є використання системи управління запасами (ERP – Enterprise Resource Planning), яка забезпечить ефективний облік запасів та регулювання їхнього рівня. Ця система дозволяє організувати належне зберігання товарів та контролювати рух продукції від постачальників до клієнтів [19, с.70].

Крім того, підприємство може використовувати системи обліку фінансів та операцій (наприклад, QuickBooks, Xero), щоб забезпечити точність та ефективність обліку фінансових операцій та платежів. Ці системи дозволяють підприємству вести облік рахунків, операцій з оплати та поставки товарів.

Проте, слід пам'ятати та мати на увазі, що використання різних інформаційних систем може спричинити проблеми зі збором та обробкою інформації. Якщо системи не інтегровані між собою, то це може спричинити дублювання даних або, навпаки, неповне їх відображення. У випадку ДП «Поло-Електрообладнання» використовуються системи управління запасами, а також система, яка орієнтована на взаємовідносини з клієнтами.

Перейдемо до технологічних чинників, які мають вплив на побудову обліку досліджуваного підприємства та інших підприємств, які займаються оптовою торгівлею.

Першим, і на нашу думку найочевиднішим, чинником є велика кількість товарів. Оптова торгівля електротоварами охоплює широкий асортимент продукції, тому необхідно мати певні умови для її зберігання. По-перше, це наявність складів, «Поло-Електрообладнання» має три великі склади, в яких зберігаються товари для

подальшого продажу. Такі складські приміщення є окремим підрозділом підприємства, в них працюють завідувачі складами, які несуть відповідальність за товар, а також їхні підлеглі. Облік товарів на підприємстві ведеться для зручності не за назвами продукції, а за інвентарними кодами, партіями, постачальниками та номенклатурними групами. Така система обліку є найзручнішою, оскільки з певним товаром одразу пов'язуються основні його характеристики, що дає змогу групувати схожі позиції в групи, а далі розподіляти їх на різні рахунки обліку.

Рівень автоматизації процесів також може впливати на облік, а саме на його швидкість та точність. Наприклад, ДП «Поло-Електрообладнання» використовує автоматизовану систему складу, яка допомагає в автоматичному введенні інформації про надходження товару на склад та про його відвантаження, що значно полегшує процес обліку та управління запасами. Введення електронних документів та автоматичної обробки даних також може допомогти в зменшенні кількості помилок при веденні обліку. Досліджуване нами підприємство використовує тільки електронні первинні документи, які воно оформлює в сервісі М.Е.Дос.

Таким чином, можна стверджувати, що керівництво ДП «Поло-Електрообладнання» вміло проаналізувало усі чинники, які можуть так або інакше впливати на побудову обліку, в тому числі розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками, і відповідно організувало облік згідно з цими чинниками.

РОЗДІЛ 2

СТАН ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ВІТЧИЗНЯНИМИ ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ НА ДП "ПОЛО- ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ"

2.1 Облікова політика щодо відображення інформації про розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками в ДП "Поло-Електрообладнання" та її удосконалення

Нормативно-правовим документом, який визначає сутність такого поняття як облікова політика, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Згідно з цим законом облікова політика- це сукупність принципів, процедур та методів, які використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, а також складання та подання звітності [5].

Також, даний Закон виділяє важливий принцип обліку та звітності, який стосується і облікової політики. Мова йде про принцип послідовності. Мається на увазі те, що підприємство повинно постійно, з року в рік, застосовувати обрану облікову політику. Її зміна можлива у тих випадках, які передбачені національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, міжнародними стандартами фінансової звітності та національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку у державному секторі, крім цього, вона повинна бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності.

Підприємство самостійно визначає за погодженням з власниками або уповноваженими особами облікову політику (відповідно до установчих документів).

Облікова політика є конфіденційною інформацією підприємства, і, на відміну від фінансової звітності, не оприлюднюється та не опубліковується на офіційних сайтах

компаній та державних органів. Проте її основні положення, які стосуються обліку тої чи іншої статті, користувач або зацікавлена особа може побачити у примітках до фінансової звітності (форма 5) та інформації за сегментами (форма 6 фінансової звітності).

Базові вимоги до складання облікової політики можна знайти у національних або міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (залежно від того, що саме компанія використовує, і на основі чого веде облік). Також існує такий нормативний документ як Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, який допомагає зрозуміти принципи формування облікової політики [20].

Облікова політика є основою внутрішнього регулювання обліку, для набуття нею нормативного статусу підприємство складає Наказ про облікову політику. Кожна компанія самостійно вирішує питання структури даного документу, проте загалом його можна умовно поділити на дві частини: організаційну та методичну. В першій частині компанія вказує про організаційні моменти обліку, наприклад, нормативну базу обліку, форму побудови обліку, робочий план рахунків, форми первинних документів, тощо. Друга частина є більш практичнішою за першу, в ній підприємство прописує принципи, процедури та методи бухгалтерського обліку, наприклад, яким чином ведеться облік грошових коштів, заробітної плати, основних засобів і т.д.

Стосовно дебіторської заборгованості ДП «Поло-Електрообладнання» має в своїй обліковій політиці досить широке розкриття (*Додаток А*). Зокрема, там вказуються такі моменти як:

- Критерії визнання дебіторської заборгованості як активу та її оцінка;
- Класифікація дебіторської заборгованості;
- Порядок розрахунку резерву сумнівних боргів;
- Методика списання безнадійної дебіторської заборгованості.

Далі ми проаналізуємо частину облікової політики досліджуваного підприємства, яка стосується дебіторської заборгованості, та наведемо свої коментарі стосовно того, чи потребують такі твердження редагування або зміни.

Згідно з обліковою політикою ДП «Поло-Електрообладнання» дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід і її можливо достовірно визначити. Наведені критерії визнання дебіторської заборгованості як активу повністю відповідають критеріям, зазначеним в НП(С)БО 10 пункті 5, тому змін та удосконалення не потребують.

В балансі дебіторську заборгованість за товари, роботи та послуги визнають за чистою вартістю, яка дорівнює сумі дебіторської заборгованості за вирахуванням резерву сумнівних боргів. Довгострокова дебіторська заборгованість відображається в балансі за своєю теперішньою вартістю. Визначення такої вартості залежить від виду заборгованості, а також від умов її погашення.

Згідно з п.7 НП(С)БО 10 поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів [1].

Згідно п. 8 НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» існує два методи формування резерву сумнівних боргів (рис. 2.1).



Рисунок 2.1 – Методи визначення величини резерву сумнівних боргів

Джерело: складено на основі [1]

Згідно з методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості, сума резерву сумнівних боргів визначається з аналізу платоспроможності боржників.

При застосуванні методу на основі коефіцієнта сумнівності, величина резерву буде дорівнювати добутку суми залишку заборгованості покупців та замовників на початок періоду на розрахований коефіцієнт сумнівності.

Цей показник може бути розрахований кількома способами:

- Визначення питомої ваги безнадійної заборгованості у чистому доході;
- Класифікації заборгованості дебіторів за строками непогашення;
- Визначення середньої питомої ваги списаної протягом звітного періоду суми дебіторської заборгованості за попередні 3-5 років [1].

Величину резерву сумнівних боргів, згідно з обліковою політикою ДП «Поло-Електрообладнання», розраховують із застосуванням методу абсолютної суми сумнівної заборгованості в розрізі дебіторів. Бухгалтерія підприємства на підставі аналізу платоспроможності кожного з дебіторів і віднесення заборгованості до сумнівної проводить нарахування резерву сумнівних боргів на кожну звітну дату, на дебіторську заборгованість, що непогашена більше ніж один рік, в розмірі 100%.

Обліковою політикою досліджуваного підприємства зазначено підстави для визначення поточної заборгованості сумнівною та безнадійною, які узагальнено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Підстави для визначення поточної дебіторської заборгованості сумнівною та безнадійною

Тип дебіторської заборгованості	Підстава для визначення	Підтвердження
1	2	3
Сумнівна	Порушення справи про банкрутство компанії-боржника	Постанова суду
	Відсутність відповіді на претензію, або її відхилення	Виставлена претензія та відсутність відповіді на неї впродовж 1 місяця з дня направлення
	Непогашення заборгованості у встановлений договором строк, якщо таке прострочення становить 120 днів від передбаченої договором дати платежу	Договори та рахунки

Продовження таблиці 2.1

1	2	3
Безнадійна	Визнання компанії-боржника банкрутом	Рішення суду
	Прощення боргу	Двостороння угода, або односторонній лист-повідомлення
	Сплив терміну позовної давності	

Джерело: згруповано за інформацією [додаток А]

Також, щодо резерву сумнівних боргів, в обліковій політиці ДП «Поло-Електрообладнання» вказано, що залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не може бути більшим, ніж сума дебіторської заборгованості на ту саму дату. Нарахування суми резерву сумнівних боргів за звітний період відображається у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) у складі інших операційних витрат. Даний пункт облікової політики є цілком логічним, відповідає законодавству України і не потребує редагування.

В обліковій політиці ДП «Поло-Електрообладнання» зазначено, що виключення безнадійної дебіторської заборгованості з активів здійснюється з одночасним зменшенням величини резерву сумнівних боргів. У разі недостатності суми нарахованого резерву сумнівних боргів безнадійна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги списується з активів на інші операційні витрати. Сума відшкодування раніше списаної безнадійної дебіторської заборгованості включається до складу інших операційних доходів. Поточна дебіторська заборгованість, щодо якої створення резерву сумнівних боргів не передбачено, у разі визнання її безнадійною списується з балансу з відображенням у складі інших операційних витрат. Це повністю відповідає нормам п 11 НП(С)БО 10.

Крім того в обліковій політиці ДП «Поло-Електрообладнання» вказується, що термін позовної давності для списання безнадійної дебіторської заборгованості становить три роки.

Проаналізувавши інформацію в обліковій політиці підприємства щодо класифікації дебіторської заборгованості, вважаємо її не повністю розкритою. Справа в тому, що компанія виділяє торгівельну та іншу дебіторську заборгованість. Торгівельну дебіторську заборгованість доцільно класифікували залежно від країни покупців та замовників, а саме на вітчизняних та іноземних. Це б дозволило компанії краще відстежувати національний та зарубіжний ринок, а також сформувати для себе певний рейтинг продукції, яка найбільше користується попитом у нашій та інших країнах. Іншу дебіторську заборгованість доцільно класифікувати більш детально, наприклад, беручи за основу субрахунки до рахунку 37 «Розрахунки з іншими дебіторами». Це дозволило б в подальшому ширше розкривати інформацію про дебіторську заборгованість у звітності і наводити більш точну інформацію в управлінських звітах.

Отже, проаналізувавши облікову політику ДП «Поло-Електрообладнання» щодо розкриття інформації про дебіторську заборгованість, доходимо висновку про відсутність суттєвих недоліків. Проте, на нашу думку, необхідно вдосконалити питання класифікації зобов'язань покупців та замовників, оскільки це зможе полегшити процес обліку, а також зробить розкриття у фінансовій звітності більш зрозумілим для користувача.

2.2 Документування операцій з обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками в ДП «Поло-Електрообладнання»

Для того, щоб розглядати документування операцій з обліку нашого досліджуваного підприємства, необхідно спочатку визначити ключові поняття, які будуть зустрічатися при вивченні даної теми (табл.2.2).

Таблиця 2.2 – Ключові поняття щодо документування господарських операцій згідно законодавства України

Термін	Визначення	Джерело інформації
Документ	Матеріальний носій, що містить інформацію, основними функціями якого є її збереження та передавання у часі та просторі.	Закон України «Про інформацію»
Первинний документ	Документ, який містить відомості про господарську операцію.	Закон України «Про бухгалтерський облік та звітність в Україні»
	Документ, створений у паперовій або в електронній формі, який містить відомості про господарську операцію	Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку
Документооборот	Рух первинних документів з моменту їх складання підприємством або одержання від інших підприємств до передавання на зберігання в архів після прийняття до обліку.	Закон України «Про бухгалтерський облік та звітність в Україні»

Джерело: згруповано за інформацією [5, 18, 21]

Отже, виходячи з наведених термінів, можна сформулювати визначення «документування операцій» як процес оформлення господарських операцій за допомогою документів.

Оскільки основним видом діяльності ДП «Поло-Електрообладнання» є оптова торгівля, то, відповідно, воно застосовує типові форми первинних документів, які використовуються у торгівлі, для організації бухгалтерського обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками.

Ці первинні документи можна сформулювати у певну послідовність, відповідно до якої вони складаються (рис.2.2).

Перед тим, як розпочати торгові відносини з новим покупцем або замовником, підприємство укладає з ним договір купівлі-продажу. Нагадаємо, що це вид договору, за яким одна сторона виступає постачальником, тобто бере на себе зобов'язання з

поставки товару (надання послуг) у визначенні строки та у повному розмірі, а друга сторона приймає роль покупця і зобов'язується прийняти замовлений товар та вчасно його оплатити. Також, ДП «Поло-Електрообладнання» укладає з контрагентами договір поставки, предметом якого є правовідносини сторін, що виникають у зв'язку з наданням покупцю права проводити від власного імені і за власний рахунок будь-які юридичні та пов'язані з ними фактичні дії щодо оптового та роздрібного продажу електротехнічної продукції.



Рисунок 2.2 – Послідовність складання первинних документів на ДП «Поло-Електрообладнання» щодо розрахунків з покупцями та замовниками

Головною метою та умовою укладання договорів з покупцями та замовниками є чітке визначення зобов'язань та прав обох сторін, також у договорах детально прописуються умови поставки товару. У всіх випадках, без виключення, договір вважається таким, що набрав чинності, з моменту підписання його обома сторонами.

Після підписання договору з покупцем ДП «Поло-Електрообладнання» готує замовлений товар або партію товару до поставки замовнику. Під час передачі товару, покупець оглядає своє замовлення, і у разі, якщо замовника все влаштовує, підтверджує дану накладну своїм підписом.

Факт відвантаження товару обов'язково повинен бути документально закріплений. Для цього підприємство складає товарно-транспортні та видаткові накладні.

Особливістю товарно-транспортної накладної першої є те, що вона виступає основним документом на вантаж, який повинен бути оформлений при здійсненні вантажних перевезень. Вона зазвичай складається в трьох екземплярах: перший залишається у підприємства-постачальника, оскільки є підставою для списання товарів, другий передається підприємству-покупцеві, а третій зберігає водій експедитор), як підставу для нарахування заробітної плати.

Натомість видаткова накладна містить більш детальну інформацію про товар, умови постачання, інформація про відправника та одержувача. Така накладна складається у двох примірниках, один з яких передається замовнику. Приклад видаткової накладної, що складено у ДП «Поло-Електрообладнання», надано в Додатку Б.

Обов'язковим документом, який складається під час розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками, є податкова накладна (*Додаток В*). Це податковий документ, який підтверджує факт виникнення зобов'язання з податку на додану вартість у платника податку у зв'язку з продажем продукції, товарів або наданням послуг, а також права на податковий кредит у покупця або замовника.

Підставою для оплати покупцем його замовлення є рахунок-фактура (*Додаток Г*).

Оплата за товар може здійснюватися покупцем різними способами, залежно від того, які умови щодо цього визначені у договорі. У випадку, якщо кошти від покупця надходять на поточний рахунок постачальника, кожна операція відображається у виписці банку. У разі оплати готівкою заповнюється прибутково-касовий ордер.

У випадку, коли покупець або замовник відмовляється від отриманого товару з поважної причини, він створює накладну на повернення, в якій вказується назва постачальника, перелік товарів, які підлягають поверненню, їхня кількість та ціна.

Для документального оформлення коригування (переоцінки) резерву сумнівних боргів на дату балансу підприємство створює акт інвентаризації резерву сумнівних боргів.

Важливим документом у процесі розрахунків з покупцями та замовниками є акт звірки з контрагентом. Він складається наступним чином:

- Підприємство (наприклад, покупець) складає оборотно-сальдову відомість по контрагенту (постачальнику), з яким має намір провести звірку;
- Цей документ підписується головним бухгалтером підприємства і надсилається на підтвердження контрагенту (постачальнику);
- Контрагент (постачальник), в свою чергу, теж формулює у себе оборотно-сальдову відомість по підприємству (покупцю) і робить звірку залишків на початок і кінець періоду та оборотів за період;
- У випадку, коли звірка пройшла успішно, акт підписується і надсилається назад контрагенту.

Такий самий механізм працює і в тому випадку, коли звірку хоче провести постачальник.

З метою упорядкованості руху та своєчасного одержання для записів у бухгалтерському обліку первинних документів наказом керівника підприємства встановлюється графік документообороту, в якому вказуються дата створення або одержання від інших підприємств та установ документів, прийняття їх до обліку, передача в обробку та до архіву [18].

Графік документообігу оформлюють у вигляді схеми або переліку робіт зі створення, перевірки та обробки документів, які здійснюються кожним підрозділом підприємства, а також усіма виконавцями із зазначенням їх взаємозв'язку та строків виконання робіт. Крім цього, у графіку документообігу зазначається;

- Перелік затверджених документів;
- Передача документів до бухгалтерського відділу для проведення облікових робіт;
- Передача документів на зберігання до архіву.

Контроль за дотриманням виконавцями графіка документообороту на ДП «Поло-Електрообладнання» здійснюється головним бухгалтером.

Варто зазначити, що первинні документи в паперовому форматі, які пройшли обробку, на досліджуваному підприємстві передаються спочатку до бухгалтерії, де вони зберігаються у спеціальній кімнаті, а потім передаються до архіву. Щодо первинних документів, які зберігаються на електронних носіях, то вони зберігаються так само в електронному вигляді протягом строку, що не є меншим ніж строк, встановлений для відповідних документів на паперових носіях.

2.3 Синтетичний та аналітичний облік розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками в ДП «Поло-Електрообладнання»

Основними завданнями обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками є:

- правильне та своєчасне оформлення господарських операцій в обліку по руху розрахунків;
- контроль за дотриманням умов розрахунків, які вказані в договорі з контрагентом;
- успішна звірка заборгованості з даними покупця чи замовника.

Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та звітність в Україні» інформація, яка міститься в первинних документах, повинна систематизуватись на

рахунках бухгалтерського обліку в регістрах аналітичного та синтетичного обліку шляхом подвійного запису [5]. Проте що таке синтетичний та аналітичний облік і в чому полягає різниця між ними? Розберемося далі.

Для підготовки різної за ступенем деталізації інформації про об'єкти обліку в підприємстві використовуються два типи рахунків - синтетичні та аналітичні. Відповідно, проводиться синтетичний та аналітичний облік.

Синтетичні рахунки обліку відображають загальну інформацію про стан об'єкта. Зокрема рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» показує сальдо та обороти всієї дебіторської заборгованості, яку має підприємство. Аналітичні рахунки або регістри, в свою чергу, демонструють деталізовану та конкретну інформацію, наприклад розрахунки з кожним покупцем чи замовником.

Аналітичний облік ДП «Поло-Електрообладнання» веде за допомогою реєстру боржників, у якому зазначаються назва (ім'я) дебітора, документ, який підтверджує виникнення заборгованості, сума боргу та документ, що засвідчує погашення заборгованості. Особливістю аналітичного обліку на досліджуваному підприємстві є те, що він забезпечує отримання даних про зобов'язання, які ще не оплачені покупцями та замовниками, а також інформації про прострочені борги, які не було погашено вчасно.

ДП «Поло-Електрообладнання» для синтетичного обліку своєї дебіторської заборгованості використовує рахунок 36, а для обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками - субрахунок 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями».

За дебетом цього рахунку відображається вартість продукції, товарів або послуг, наданих покупцям, а за кредитом - сума платежів, які надійшли в касу чи поточний рахунок, як оплата за отриману продукцію, товари або послуги. Сальдо по цьому рахунку показує залишок непогашеної заборгованості від покупців та замовників.

Згідно з НП(С)БО 15 «Дохід» дохід визнається в обліку під час збільшення активу [15]. Оскільки дебіторська заборгованість є активом і її формування означає

збільшення активу, то дохід відображається одночасно з дебіторською заборгованістю. Основні проводки по розрахункам з вітчизняними покупцями та замовниками в ДП «Поло-Електрообладнання» наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Відображення в обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками в ДП «Поло-Електрообладнання»

№ з/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
1	2	3	4
<i>Оплата надійшла у вигляді попередньої оплати</i>			
1	Одержано попередню оплату за електротовари	311/301	681
2	Формування податкової накладної	6431	6412
3	Відвантажено товари покупцю	361	702
4	Відображено ПДВ	702	6431
5	Формування податкової накладної	6431	6412
6	Відображено собівартість реалізованих товарів	902	28
7	Згортання попередньої оплати від покупця	681	361
8	Закриття доходу на фінансовий результат	702	79
<i>Оплата надійшла після відвантаження товару</i>			
1	Відвантажено електротовари покупцю	361	702
2	Відображено ПДВ	702	6431
3	Формування податкової накладної	6431	6412
4	Відображено собівартість реалізованих товарів	902	28
5	Надходження оплати від покупця за відвантажені товари	301/311	361
6	Закриття доходу на фінансовий результат	702	79
<i>Резерв сумнівних боргів</i>			
1	Списання безнадійної дебіторської заборгованості вітчизняних покупців та замовників на резерв сумнівних боргів	38	361
2	Нарахування резерву сумнівних боргів	944	38
3	Переоцінка резерву сумнівних боргів, якщо покупець або замовник погасив заборгованість	38	719
4	Переоцінка (збільшення) резерву сумнівних боргів через уточнення оцінки розміру боргу	944	38

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4
5	Закриття витрат на фінансовий результат	79	944
6	Закриття доходів на фінансовий результат	719	79

Джерело: сформовано автором за даними синтетичного обліку ДП «Поло-Електрообладнання»

Момент, коли саме буде надходити оплата за товари, продукцію чи послуги - у вигляді попередньої оплати чи оплати після отримання замовлення, залежить від умов, які прописані в договорі з покупцем.

Важливу роль в обліку розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками в ДП «Поло-Електрообладнання» відіграє безнадійна дебіторська заборгованість та резерв сумнівних боргів. Як саме підприємство відображає списання заборгованості на резерв і як оформлює його переоцінку наведено в таблиці 2.4.

Сумнівна та безнадійна дебіторська заборгованість може створюватись протягом періоду, проте нарахування резерву сумнівних боргів може відбуватись тільки в кінці року на основі акту інвентаризації резерву сумнівних боргів.

Синтетичний облік є кінцевим етапом, на якому узагальнюються дані первинного та аналітичного обліку. Вже кінцеві дані синтетичного обліку використовуються для складання фінансової звітності.

На ДП «Поло-Електрообладнання» для автоматизованого процесу обліку застосовується програма «1С: Підприємство 8.3». В ній відділ бухгалтерії здійснює синтетичний облік, в тому числі розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками.

В даній програмі можна сформувати такий документ як оборотно-сальдова відомість. В ній міститься інформація про суму залишків на початок періоду, сума дебетових та кредитових оборотів за період, а також сума залишків на кінець періоду по всім рахункам, які підприємство використовує для ведення бухгалтерського обліку.

Оборотно-сальдову відомість можна сформувати за рік, квартал, місяць або довільний період, в залежності від того, яку інформацію необхідно отримати.

Сформувавши загальну оборотно-сальдову відомість, можна «поглибитися» в будь-який рахунок і сформувати оборотно-сальдову відомість по обраному рахунку. В даній програмі є можливість редагувати документ таким чином, щоб він містив усю необхідну для користувача інформацію. Наприклад, сформувавши оборотно-сальдову відомість по 361 рахунку «Розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками» ми можемо обрати самі, яку інформацію хочемо отримати у результаті. Це можна зробити шляхом додавання різних субконто (деталізації), наприклад назви покупця чи замовника, договору, номеру замовлення і т.д.

Щоб побачити як формувалася сума оборотів дебіторської заборгованості за обраний період, можна сформувати картку рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками».

Крім оборотно-сальдової відомості та картки рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками» ще можна сформувати аналіз рахунку. В такому документі користувач може переглядати обороти між обраним рахунком та рахунками, з якими він кореспондує в обраному періоді. В цьому звіті також можлива деталізація за періодами оборотів (наприклад, можна сформувати аналіз рахунку за рік і поставити субконто оборотів по місяцям), субрахунками кореспондуючих рахунків, відбором за критеріями (за статтю витрат, за контрагентом, тощо).

Заключним етапом бухгалтерського обліку є формування показників фінансової звітності. Розкриття інформації про розрахунки з покупцями та замовниками, зокрема вітчизняними у відповідних формах фінансової звітності дає можливість розрахувати певний перелік показників, які будуть характеризувати фінансовий стан підприємства.

Основною формою звітності, в якій розкривається інформація про розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками є форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» (*Додаток Д*). Оскільки така дебіторська заборгованість є поточною, вона

розкривається у другому розділі активу Балансу, який має назву Оборотні активи у статті «Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги (код рядка 1125). Варто відмітити, що в цій формі звітності по даній статті підприємство показує чисту реалізаційну вартість дебіторської заборгованості, яка обчислюється шляхом віднімання вартості резерву сумнівних боргів від суми дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду.

У формі №2 «Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід)» сума дебіторської заборгованості не відображається, проте там знаходить своє місце величина резерву сумнівних боргів, яка є складовою статті «Інші операційні витрати».

У формі №3 «Звіт про рух грошових коштів» дебіторська заборгованість відображається побічно, лише за умови її погашення, тобто перетворення на грошові кошти. У цьому випадку сума дебіторської заборгованості, яка погашена покупцями та замовниками, потрапить до надходжень від операційної діяльності у Звіт про рух грошових коштів, проте ідентифікувати такі надходження можливості у користувачів фінансової звітності не буде.

Наступною формою фінансової звітності, в якій розкривається інформація про дебіторську заборгованість, є форма 5 «Примітки до річної фінансової звітності» (Додаток Ж). ДП «Поло-Електрообладнання» відображає розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками в розділі IX «Дебіторська заборгованість» за такими показниками: 1) Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги; 2) Інша поточна дебіторська заборгованість.

Крім цього дебіторської заборгованості класифікується за строками непогашення, такими як до 12 місяців, від 12 до 18 місяців та від 18 до 36 місяців.

Ще однією формою звітності ДП «Поло-Електрообладнання», у якій відображається інформація про розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками, є форма № 6 «Інформація за сегментами» (Додаток З). Інформація про дебіторську заборгованість розкривається у розділі 7 «Торгівельна та інша дебіторська заборгованість» (рис. 2.3).

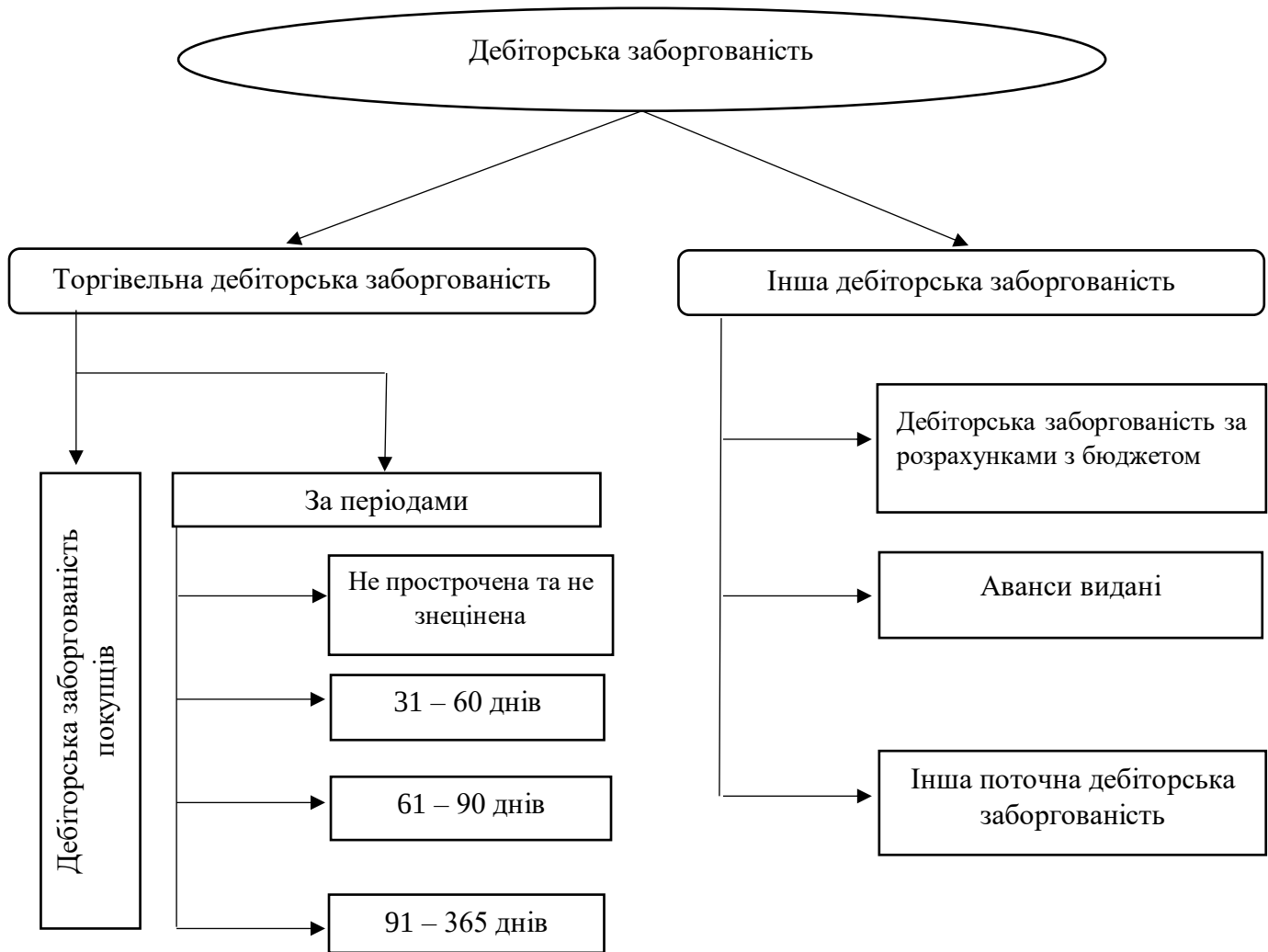


Рисунок 2.3 – Розкриття інформації про дебіторську заборгованість у формі 6 фінансової звітності

Джерело: узагальнено за даними звітності ДП «Поло-Електрообладнання»

В цьому розділі також вказується, що дебіторська заборгованість відображена у фінансовій звітності ДП «Поло-Електрообладнання» за собівартістю, оскільки вона є короткостроковою та її справедлива вартість не зазнає значного впливу від зміни вартості грошей у часі. Згідно з цим розділом забезпечень дебіторської заборгованості протягом звітного періоду підприємство не отримувало.

Загалом, ДП "Поло-Електрообладнання" демонструє високий рівень відповідальності та професіоналізму у розкритті інформації про дебіторську заборгованість у своїй фінансовій звітності. Це сприяє покращенню прозорості та довіри з боку потенційних партнерів.

2.4 Удосконалення облікової системи ДП "Поло-Електрообладнання" шляхом підвищення діджиталізації розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками

Питання діджиталізації наразі є дуже актуальним, оскільки всі прагнуть йти в ногу з сучасними технологіями. Сфера розрахунків з покупцями та замовниками не виняток, наразі існує безліч технологій, які допомагають підприємцям та підприємствам переходити на онлайн-роботу та відмовитися від використання паперових форм.

ДП «Поло-Електрообладнання» починає використовувати сучасні технології у своїй діяльності. Серед програм, які підприємство використовує у своїй діяльності, є програма «М.Е.Дос». Це електронна система обробки бухгалтерських документів, яка застосовується в Україні, вона спеціалізується на автоматизації процесів з обліку, таких як ведення податкової звітності та формування електронних первинних документів.

Дана програма надає можливість створювати, редагувати та обробляти первинні документи, такі як акти виконання робіт, рахунки-фактури, податкові накладні і т.д. З «М.Е.Дос» процес документування стає набагато швидшим та ефективнішим, оскільки використовуються шаблони для документів, автоматичні розрахунки та можливість обміну документами з контрагентами онлайн.

Щоб удосконалити процес документування, ДП «Поло-Електрообладнання» може почати використовувати цифрові (електронні) підписи. Перевагою використання такої технології є те, що не потрібно роздруковувати первинні документи для того, щоб їх підтвердити сторонами. Існує багато програм, які дозволяють використовувати цифрові підписи у практиці підприємства, наприклад Вчасно, КЕП, Підписати Зараз, PandaDoc тощо.

Крім цього, можна впровадити електронні платіжні системи, такі як системи електронних платежів, платіжні шлюзи або мобільні платіжні додатки. Перевагою цих способів оплати над оплатою готівкою є те, що це значно прискорює та спрощує процес розрахунків.

Як вже зазначалося раніше, ДП «Поло-Електрообладнання» для автоматизації ведення обліку використовує програму «1С: Підприємство 8.3». Це наразі найвідоміша та найпоширеніша програма для ведення бухгалтерського, управлінського та податкового обліку. Вона має такі переваги як:

1. Достатньо широкий функціонал;
2. Можливість аналізу та формування звітів різних форм;
3. Можливість використання як малими підприємствами, так і великими.

Проте, крім ряду переваг, дане програмне забезпечення має певні недоліки. Одним з них, але найголовнішим, є те, що для використання всього функціоналу програми необхідно придбати ліцензії на офіційну версію. По-перше, це коштує достатньо великих грошей. По-друге, через те, що програма періодично оновлюється, додаються нові функції та можливості, для більшого покращення роботи бухгалтерського відділу програму необхідно оновлювати. Це також витрачає як людські ресурси, так і грошові.

Також серед недоліків можна виділити те, що ця програма не універсальна. Мається на увазі, що для кожного виду діяльності створена окрема версія забезпечення.

Ми б рекомендували ДП «Поло-Електрообладнання» замінити «1С: Підприємство 8.3» на український програмний продукт, який буде кращий по функціоналу та зручніший в роботі. Прикладом таких бухгалтерських програм є Tría, OpenERP, Bookkeeper, Бухгалтерія А5, і це далеко не кінець. Для вдалого вибору підприємству необхідно ознайомитись зі специфікою кожної з програм та обрати ту, яка найбільш підійде саме для відділу бухгалтерії.

Важливим етапом у процесі розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками є аналіз та оцінка платоспроможності своїх потенційних клієнтів. Дана процедура виконується з ряду причин (рис. 2.4).

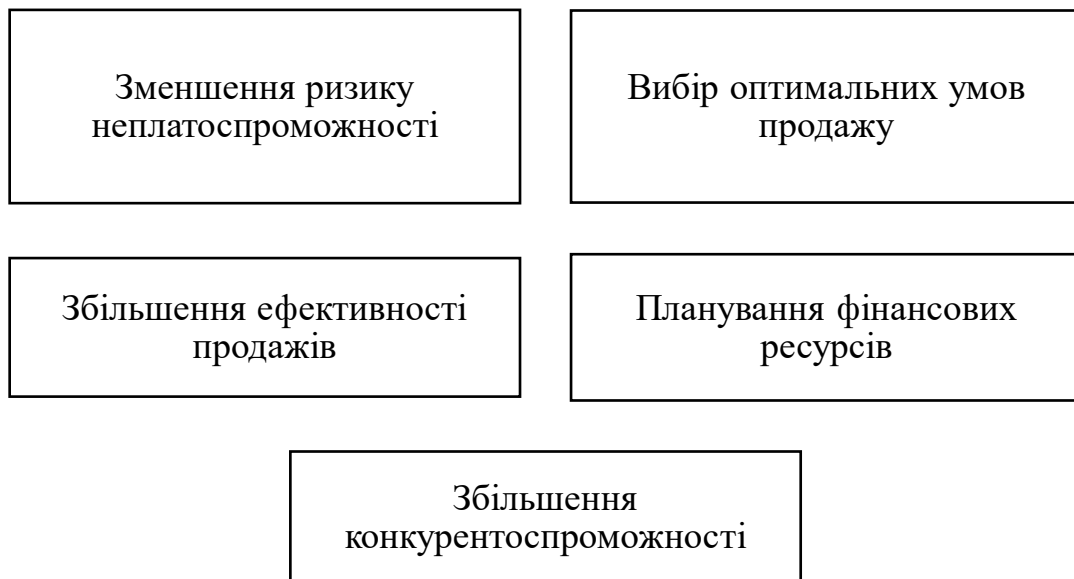


Рисунок 2.4 – Підстави для проведення оцінки платоспроможності потенційних клієнтів

Джерело: складено автором на основі [27]

Це є важливим інструментом управління ризиками, плануванням та досягненням стабільності і успіху підприємства.

Звичайно, що цей процес моніторингу можна доручити окремій особі або навіть відділу, проте за допомогою новітніх технологій є можливість автоматизувати цю процедуру.

Існує кілька видів програмних продуктів, які спеціалізуються на тому, що збираються інформацію про потрібне підприємство і аналізуються, видаючи звіт про платоспроможність цього підприємства (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Узагальнення програмних продуктів, які використовують для оцінювання платоспроможності потенційних покупців підприємства

Вид програмного продукту	Короткий опис
Кредитні скорингові системи	Програмне рішення, яке використовує алгоритми для оцінки кредитного ризику потенційних покупців (для зменшення ризику неплатежів). Проводиться аналіз: • Кредитної історії; • Доходу; • Заборгованостей.
Аналітичні CRM-системи	Мають вбудовані аналітичні інструменти, які дозволяють оцінити платоспроможність клієнтів. Аналізують таку інформацію як: • Історія покупок; • Платіжні звички; • Інші дані, які дадуть розуміння здатності оплачувати свою заборгованість.
Програми фінансового аналізу	Аналіз фінансових показників клієнтів, таких як фінансова стійкість, рентабельність та ін.
Аналіз соціальних мереж	Деякі програми аналізують соціальні мережі, вивчаючи публічні профілі та повідомлення клієнтів, які можуть виявити ознаки фінансових проблем або стану боргу.

Джерело: згруповано за інформацією [22]

Використання діджитал-технологій значно покращує ефективність аналізу оцінки платоспроможності потенційних покупців та замовників, а також зменшує час, витрачений на обробку великого масиву інформації.

Саме по цій причині ми б рекомендували ДП «Поло-Електрообладнання» скористатися новітніми технологіями та діджиталізувати процес аналізу та оцінки платоспроможності своїх майбутніх клієнтів.

Наведемо декілька прикладів програмних продуктів, які підприємство може використовувати у своїй діяльності:

1. FICO Score – кредитна скорингова система, яка використовується для оцінки кредитного ризику клієнтів;
2. Salesforce CRM – CRM-система, яка має аналітичні модулі, які дозволяють аналізувати дані клієнтів та їхню платоспроможність;
3. Dun & Bradstreet Credit Scoring: Dun & Bradstreet – пропонує різні програмні продукти, включаючи кредитні скорингові системи, які дозволяють оцінювати фінансову стабільність клієнтів;
4. Experian PowerCurve – використовується для аналізу кредитної історії клієнта і прогнозування його платоспроможності;
5. Zoho CRM Plus – інтегрована CRM-платформа за допомогою аналітичних інструментів аналізує ризики і платоспроможність клієнтів.

Це лише декілька програмних продуктів, які можуть бути використані ДП «Поло-Електрообладнання» для підвищення рівня автоматизації своєї облікової системи. Необхідно ознайомитися з особливостями програмних продуктів, щоб зрозуміти, який саме підійде для роботи і буде закривати потреби підприємства щодо аналізу майбутніх клієнтів та визначення їхньої платоспроможності.

ВИСНОВКИ

Результати дослідження свідчать про виконання завдань та досягнення поставленої мети роботи. Їхнє узагальнення дає змогу зробити наступні висновки.

1) Дослідження існуючих форм розрахунків з покупцями та замовниками дозволило зробити висновок, що найбільш розповсюдженими з них є: одномоментна передача продукції/надання послуг (продаж) та отримання грошових коштів; продаж на умовах попередньої оплати; продаж на умовах подальшої оплати (у кредит) та продаж у розстрочку. Також розрахунки можуть проводитися готівково, безготівково або по бартеру.

2) Узагальнивши нормативно-правову базу з питань обліку розрахунків з покупцями та замовниками, ми дійшли висновку, що найголовнішими нормативно-правовими документами, які регулюють розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками в Україні, є Закон України «Про бухгалтерський облік та звітність в Україні» та Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Крім цього, розрахунки з покупцями та замовниками регулюються Цивільним, Податковим та Господарським кодексами України, різними національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та фінансової звітності, які так чи інакше мають відношення до дебіторської заборгованості.

3) Вивчення особливостей організації бухгалтерського обліку на досліджуваному підприємстві показало, що для автоматизації процесу документування використовується програма «М.Е.Дос», яка надає можливість створювати, редагувати та обробляти первинні документи, а також обмінюватися документами з контрагентами онлайн. Для більш зручного та швидшого процесу обліку застосовується програма «1С: Підприємство 8.3». В ній відділ бухгалтерії здійснює синтетичний облік, в тому числі розрахунків з вітчизняними покупцями та замовниками.

4) Враховуючи наявність недоліків у програмних продуктах, що використовує ДП «Поло-Електрообладнання», запропоновано перейти на програмне забезпечення українського походження, наприклад, Tria, OpenERP, Bookkeeper, Бухгалтерія А5. У нинішній час український продукт стрімко розвивається та вдосконалюється, тому перехід на нове програмне забезпечення не тільки не викличе незручностей, а ще й буде сприяти укріпленню та посиленню конкурентних переваг досліджуваного підприємства.

5) Синтетичний облік є кінцевим етапом, саме за даними цього виду обліку формується та складається фінансова звітність. Синтетичний облік розрахунків з покупцями та замовниками здійснюють на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». Для розширення аналітичності інформації про форми розрахунків з покупцями та замовниками рекомендовано у робочому плані рахунків відкрити субрахунки до рахунку 36, що узагальнювали б дані про розрахунки з покупцями в розрізі:

- країна реєстрації та діяльності покупців та замовників;
- виду товарів, продукції та послуг, які реалізуються/надаються.

6) З'ясовано, що ДП «Поло-Електрообладнання» інформацію про заборгованість за розрахунками з покупцями та замовниками розкриває в таких формах звітності, як Баланс або Звіт про фінансовий стан, Примітки до річної фінансової звітності та Інформація за сегментами. Суму резерву сумнівних боргів підприємство відносить до інших операційних витрат, які відображаються у Звіті про фінансовий результат.

7) Рекомендовано досліджуваному підприємству діджиталізувати процес аналізу фінансового стану потенційних клієнтів та визначення їхньої платоспроможності. Це можна зробити за допомогою клієнтоорієнтованих програмних продуктів, які будуть проводити аналіз кредитної історії клієнта, стану його заборгованостей, рентабельності тощо. Автоматизація цього процесу дозволить ДП «Поло-Електрообладнання» зменшити час, витрачений на цю процедуру,

збільшити рівень ефективності аналізу, а також збільшити ефективність продажів та свою конкурентоспроможність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" : затв. наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. Дата оновлення: 03.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.04.2023).
2. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003р. №435-IV. Дата оновлення: 28.04.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.04.2023).
3. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. №435-IV. Дата оновлення: 31.03.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.04.2023).
4. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. №2755- VI. Дата оновлення: 03.05.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 16.04.2023).
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. Дата оновлення: 19.07.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 16.04.2023).
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" : затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. Дата оновлення: 17.02.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 16.04.2023).
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" : затв. наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290. Дата оновлення: 03.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 16.04.2023).
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти" : затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2001 р. №

559. Дата оновлення: 03.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 16.04.2023).
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" : затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. Дата оновлення: 03.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 16.04.2023).
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1). Подання фінансової звітності: затв. Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) від 01.01.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 20.04.2023).
11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18). Дохід: затв. Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) від 01.01.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 20.04.2023).
12. Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 (МСФЗ 7). Фінансові інструменти: розкриття інформації: затв. Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) від 01.01.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 20.04.2023).
13. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 (МСБО 32). Фінансові інструменти: подання: затв. Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) від 01.01.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 20.04.2023).
14. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 (МСБО 39). Фінансові інструменти: визнання та оцінка: затв. Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) від 01.01.2012. Дата оновлення: 17.10.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 20.04.2023).
15. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг: затв. постановою Національного банку України від 29.07.2022 №163. Дата оновлення: 29.07.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 20.04.2023).

16. Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні: затв. постановою Національного банку України від 29.12.2017 №148. Дата оновлення: 08.10.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 20.04.2023).
17. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. Дата оновлення: 29.07.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 16.04.2023).
18. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: затв. наказом Міністерства фінансів України від 25.05.1995 р. № 88. Дата оновлення: 09.03.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 16.04.2023).
19. Сусіденко В.Т. Інформаційні системи і технології в обліку: навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2016. 224 с.
20. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: затв. наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635. Дата оновлення: 14.01.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 04.05.2023).
21. Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 р. № 2657-XII. Дата оновлення: 31.03.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 05.05.2023).
22. Даниш С.Т. Дослідження джерел інформації для аналізу платоспроможності клієнтів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Вип. 11. С. 38-42.
23. Зінченко О.В., Крутих О.В. Економічна сутність та класифікація дебіторської заборгованості для потреб облікової системи підприємства. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2018. Вип. 25 С. 819-825.
24. Степаненко О.І., Дубовик М.Ф. Аналіз дебіторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан та ділову активність підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2022. Вип. 2 (88). С. 116-125.

25. Гуцаленко Л.В., Мельник А.О. Облік дебіторської заборгованості: концептуальні основи П(С)БО та МСФЗ. *Ефективна економіка*. 2020. Вип. 9. URL: www.economy.nayka.com.ua (дата звернення: 10.05.2023).
26. Ленко І.В., Колесніченко А.С. Поняття дебіторської заборгованості та деякі питання її регулювання. *Review of transport economics and management*. 2021. Вип. 6 (22). С. 91-97.
27. Закревська О.Ю. Облік і контроль поточної дебіторської заборгованості підприємств торгівлі : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата екон. наук: 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Київ : КНТЕУ, 2018. 21 с.
28. Бутко Н.В., Погрібняк В.В. Організація обліку дебіторської заборгованості в управлінні підприємством. *Молодий вчений*. 2020. Вип. 12 (88). С. 110-114.
29. Сидоренко О.О. Визнання, класифікація та окремі аспекти обліку дебіторської заборгованості у суб'єктів господарювання. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 32. С. 449-456.
30. Мамонтова Н.А., Корнійчук Т.С. Особливості обліку дебіторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами. *Облік, аналіз та аудит*. 2021. Вип. 21 (49). С. 115-119.

ДОДАТКИ

Додаток А

Наказ ДП «ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ» про облікову політику (положення, що стосуються дебіторської заборгованості)

НАКАЗ № 1/31/12

м. Київ

31.12.2021 р.

Про облікову політику ДП "ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ"

Керуючись Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 16.07.99 р. №996-XIV, затвердженими Міністерством Фінансів України положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (П(С)БО), інструкціями та іншими нормативними актами, які регулюють порядок ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності, виконуючи вимоги, передбачені Статутом ДП "ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ", та з метою забезпечення своєчасного надання достовірної інформації користувачам фінансової звітності,

НАКАЗУЮ :

1. Затвердити Положення про облікову політику ДП «ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ» (додається) та ввести його в дію з 01.01.2022 року.
2. Загальний контроль за виконанням цього Наказу покласти на Головного бухгалтера.

Директор _____

З наказом ознайомлено _____

Головний бухгалтер _____



6. Дебіторська заборгованість

Визначення основних принципів і методів ведення бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості розкриті у даному розділі облікової політики, здійснюється відповідно до ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість».

6.1 Класифікація

Дебіторська заборгованість поділяється на короткострокову (поточну) і довгострокову залежно від терміну погашення.

Дебіторська заборгованість, короткострокова (поточна) – виникає в ході операційного циклу або передбачається що буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу.

Дебіторська заборгованість, довгострокова – виникає в ході операційного циклу і буде погашена після 12 місяців з дати балансу.

6.2 Визнання і оцінка

Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та оцінюється за первісною вартістю.

Поточна дебіторська заборгованість яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів.

Величина резерву сумнівних боргів визначається із застосуванням методу абсолютної суми сумнівної заборгованості.

Відповідно до цього, величина резерву сумнівних боргів визначається на підставі аналізу, бухгалтерською службою, платоспроможності кожного з дебіторів, і віднесення заборгованості до сумнівної.

Достатньою підставою для визначення поточної заборгованості сумнівною є:

- порушення справи про банкрутство компанії-боржника (підтвердженням є відповідні постанови суду);
- відсутність відповіді на претензію, або її відхилення (підтвердженням є відповідна претензія та відсутність відповіді на неї впродовж одного місяця з дня направлення);
- непогашення заборгованості у встановлений договором строк, якщо таке прострочення становить 120 днів від передбаченої договором дати платежу (підтвердженням є договори або рахунки).

Продовження Додатку А

Нарахування резерву сумнівних боргів здійснюється на кожну дату балансу.

Дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість щодо її не погашення визнається безнадійною, і списується з балансу відповідно до наказу керівника.

Достатніми підставами для визнання заборгованості безнадійною є:

- визнання компанії-боржника банкрутом (підтвердженням є відповідне рішення суду);
- прощення боргу (підтвердженням є відповідна двостороння угода, або односторонній лист-повідомлення);
- сплив терміну позовної давності.

Видаткова накладна, що складена в ДП «ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ»

Видаткова накладна № 81 від 12 січня 2022 р.

Постачальник:

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО "ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ"

П/р UA953510050000026001878807176, у банку АКЦ-ТОВАРИСТВО"УКРСИБАНК",ХАРКІВ, МФО 351005,

04082, м.Київ, вул. Сім'ї Кульженків, буд. 12-Б, літ.А,А1, тел.: (044) 536-19-22,

код за ЄДРПОУ 23718220, ІПН 237182226545,

Є платником податку на прибуток на загальних підставах

Покупець:

Товариство з обмеженою відповідальністю "Електроспецкомплектация"

04215, м. Київ, проспект Свободи, буд.17Б, кв.80, тел.: (044) 333-30-96

Договір:

№ 210031 від 04.01.2021

Замовлення:

Замовлення покупця № 110 від 11 січня 2022 р.

№	Артикул	Товар	Кількість	Ціна без пдв	Сума без пдв
1	10112189	Рамка 1X пластик/пол.білизна, R.1 (код УКТ ЗЕД 3925908000)	2 шт	60,07	120,14
2	13137006	Рамка 1X антрацит, К.1 (код УКТ ЗЕД 3925908000)	1 шт	98,17	98,17
3	14057006	Клавіша 1X, антрацит, К.1 (код УКТ ЗЕД 3925908000)	1 шт	101,98	101,98
4	14357006	Клавіша 2X, антрацит, К.1 (код УКТ ЗЕД 3925908000)	1 шт	145,16	145,16
5	47432089	Розетка з з/х, 16А/250В, пол.білизна, R.х (код УКТ ЗЕД 8536699090)	2 шт	117,77	235,54
6	EE702	Сутінкове реле для зовнішньої установки, IP 54, 230В/ 10А (код УКТ ЗЕД 8536490090)	6 шт	740,04	4 440,24
7	ESC240	Контактор 40А, 2НВ, 230В (код УКТ ЗЕД 8536490090)	5 шт	552,76	2 763,80
8	ESC325S	Контактор безшумний 25А, 3НВ, 230В (код УКТ ЗЕД 8536490090)	2 шт	516,53	1 033,06
9	FWB62S	Щит Univers IP44/II 950x550x161мм 144мод. (2x72) (код УКТ ЗЕД 8537109890)	3 шт	4 043,59	12 130,77
10	FWB74S	Щит Univers IP44/II 1100x1050x161мм 336мод. (4x84) (код УКТ ЗЕД 8537109890)	1 шт	10 385,03	10 385,03
11	KWE02G	Кінцева пластина для KXA06LN (код УКТ ЗЕД 3925908000)	10 шт	6,59	65,90
12	KXA06LN	Клема фазна 6мм2, 1000В/41А (код УКТ ЗЕД 8536901000)	30 шт	22,57	677,10
13	KXA06NH	Клема нейтральна 6мм2, 1000В/41А (код УКТ ЗЕД 8536901000)	10 шт	26,36	263,60
14	VB418PB	Щит з/у, білі двері, 72М, VEGA (код УКТ ЗЕД 8538100000)	2 шт	1 560,77	3 121,54
15	WL1063	Розетка з з/х з захистом контактів Lumina, чорна, 16А/230В (код УКТ ЗЕД 8536699090)	4 шт	47,44	189,76
16	WL3213	Розетка ТВ Lumina, чорна (код УКТ ЗЕД 8536901000)	1 шт	79,72	79,72
17	WL5623	Рамка 2X вертикальна, Lumina-Intens, чорна (код УКТ ЗЕД 3925908000)	2 шт	35,58	71,16
18	WL5633	Рамка 3X вертикальна, Lumina-Intens, чорна (код УКТ ЗЕД 3925908000)	1 шт	59,46	59,46

Разом: 35 982,13
Сума ПДВ: 7 196,43
Усього з ПДВ: 43 178,56

Всього найменувань 18, в кількості 84, на суму 43 178,56 грн.

Сорок три тисячі сто сімдесят вісім гривень 56 копійок

У т.ч. ПДВ: Сім тисяч сто дев'яносто шість гривень 43 копійки

Місце складання: м.Київ

ДП "ПОЛО-Електрообладнання" - офіційний представник концерну Hager в Україні	
Дата виробництва товару зазначена на оригінальній етикетці	Завжди у відкритому доступі на сайті www.hager.ua :
Товар не підлягає обов'язковій сертифікації, оцінці відповідності.	--- повний прайс-лист - короткий опис товару, ціна, виробник, країна походження, коди УКТ ЗЕД та EAN-13
Зберігати в сухому місці.	--- товарний каталог - повний опис, технічна інформація, інформація щодо монтажу та експлуатації
Гарантійний строк: 2 роки. Строк служби: 10 років.	--- інструкції для налаштування/програмування складних електронних приладів
Монтується лише кваліфікованим фахівцем.	

Від постачальника: ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО "ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ"

Отримав(ла)

Завідувач складу Єжижкович Юрій Васильович
* Відповідальний за здійснення складської операції і правильність її оформлення
Ковбаса О. М.

Сігарьов В.І.
За довіреністю

№

7

від 11.01.2022

Додаток В

Податкова накладна, що складена в ДП «ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ»

Оригінал

Видастись покупцю

Включено до ЄРПН

Залишається у продавця (тип приччини)

Копія (залишається у продавця)

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Державної податкової адміністрації України

21.12.2010 № 969

ПОДАТКОВА НАКЛАДНА

Дата виписки податкової накладної

12012022

Порядковий номер

148

Особа (платник податку) - продавець

Продавець

ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО «ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ»

Особа (платник податку) - покупець

Покупець

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «Електроспецкомплектация»

237182226545

393935926516

0445361922

0444619818

04012021

210031

Договір купівлі-продажу

оплата з поточного рахунку

Роз-діл	Дата відвантаження (виконання, постачання (оплати*) товарів/послуг	Номенклатура постачання товарів/послуг продавця	Одиниця виміру товару	Кількість (об'єм, обсяг)	Ціна постачання одиниці товару / послуги без урахування ПДВ	Обсяги постачання (база оподаткування) без урахування ПДВ, що підлягають оподаткуванню за ставками				Загальна сума коштів, що підлягає сплаті
						20 %	0 % (постачання на митній території України)	0 % (експорт)	звільнення від ПДВ**	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	12.01.2022	Рамка 1X пластик/пол.білизна, R 1	Шт.	2	60,07	12,01				43 178,56
		Рамка 1X антрацит, K 1	Шт.	1	98,17	19,63				
		Клавіша 1X, антрацит, K1	Шт.	1	101,98	20,40				
		Клавіша 2X, антрацит, K1	Шт.	1	145,16	29,03				
		Розетка з з/к, 16A/250B	Шт.	2	117,77	23,55				
		Сутинкове реле для зовнішньої установки, IP 54, 230B/ 10A	Шт.	6	740,04	148,01				
		Контактор 40A, 2HB, 230B	Шт.	5	552,76	110,55				
		Контактор безшумний 25A, 3HB, 230B	Шт.	2	516,53	103,31				
		Щит Univers IP44/ 950*550*161 мм 144 мод. (2*72)	Шт.	3	4043,59	808,72				
		Щит Univers IP44/ 1100*1050*161 мм 336 мод. (4*84)	Шт.	1	10385,03	2077,01				
		Кінцева пластина для KXA06LN	Шт.	10	6,59	1,32				
		Клема нейтральна 6мм2, 1000B/41A	Шт.	10	26,36	5,27				
		Щит з/у, білі двері, 72M, VEGA	Шт.	2	1560,77	312,15				
		Розетка з з/к з захистом контактів Lumina, чорна, 16A/230B	Шт.	4	47,44	9,49				

Продовження Додатку В

	Розетка ТВ Lumina, чорна	Шт.	1	79,72	15,94				
	Рамка 2X вертикальна, Lumina-Intens, чорна	Шт.	2	35,58	7,12				
	Рамка 3X вертикальна, Lumina-Intens, чорна	Шт.	1	59,46	11,89				
	Усього по розділу I	X	X	X	7 196,43				
II	Зворотна (заставна) тара	X	X	X	X	X	X	X	
III	Податок на додану вартість	X	X	X	7 196,43			7 196,43	
IV	Загальна сума з ПДВ	X	X	X	7 196,43			7 196,43	

Суми ПДВ, нараховані (сплачені) в зв'язку з постачанням товарів/послуг, зазначених у цій накладній, визначені правильно, відповідають сумі податкових зобов'язань продавця і включені до реєстру виданих та отриманих податкових накладних.

М П

Ковбаса О.М. 
(підпис і прізвище особи, яка склала податкову накладну)

* Дата оплати ставиться у разі попередньої оплати постачання, на яку виписується податкова накладна, для операцій з постачання товарів/послуг відповідно до пункту 187.10 статті 187 розділу V Податкового кодексу України.

**

(відповідні пункти (підпункти), статті, підрозділи, розділи Податкового кодексу України, якими передбачено звільнення від оподаткування)

Додаток Г

Рахунок-фактура, що складений в ДП «ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ»

Постачальник ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ"
Адреса 04082, м. Київ, вул.Сім'ї Кульженків, буд.12-Б, літ.А-А1
ЄДРПОУ або ІПН 23718220
Р/р UA95351005000026001878807176
АКЦІОТОВАРИСТВО "УКРСИБАНК", Харків, МФО 351005
не є платником податку на прибуток на загальних умовах

Одержувач Товариство з обмеженою відповідальністю "Електроспецкомплектція"
ЄДРПОУ або ІПН 393935926516
м. Київ, проспект Свободи, буд.17Б, кв.80

РАХУНОК-ФАКТУРА № 000148

від 12 січня 2022 р.

Підлягає сплаті до 19 січня 2022 р.

№	Назва	Кількість	Ціна без ПДВ	Ставка ПДВ	Сума без ПДВ	Сума з ПДВ
1.	Рамка 3X вертикальна, Lumina-Intens, чорна	1	59,46	20%	59,46	71,35
2.	Рамка 2X вертикальна, Lumina-Intens, чорна	2	35,58	20%	71,16	85,39
3.	Розетка ТВ Lumina, чорна	1	79,72	20%	79,72	95,66
4.	Розетка з з/к з захистом контактів Lumina, чорна, 16A/230В	4	47,44	20%	189,76	227,71
5.	Щит з/у, білі двері, 72М, VEGA	2	1 560,77	20%	3 121,54	3 745,85
6.	Клема нейтральна 6мм2, 1000В/41А	10	26,36	20%	263,60	316,32
7.	Клема фазна 6мм2, 1000В/41А	30	22,57	20%	677,10	812,52
8.	Кінцева пластина для КХА06LH	10	6,59	20%	65,90	79,08
9.	Щит Univers IP44/ 1100*1050*161 мм 336 мод. (4*84)	1	10 385,03	20%	10 385,03	12 462,04
10.	Щит Univers IP44/ 950*550*161 мм 144 мод. (2*72)	3	4 043,59	20%	12 130,77	14 556,92
11.	Контактор безшумний 25А, 3НВ, 230В	2	516,53	20%	1 033,06	1 239,67
12.	Контактор 40А, 2НВ, 230В	5	552,76	20%	2 763,80	3 316,56
13.	Сутінкове реле для зовнішньої установки, IP 54, 230В/ 10А	6	740,04	20%	4 440,24	5 328,29
14.	Розетка з з/к, 16А/250В	2	117,77	20%	235,54	282,65
15.	Клавіша 2Х, антрацит, К1	1	145,16	20%	145,16	174,19
16.	Клавіша 1Х, антрацит, К1	1	101,98	20%	101,98	122,38
17.	Рамка 1Х антрацит, К 1	1	98,17	20%	98,17	117,80
18.	Рамка 1Х пластик/пол.білизна, R 1	2	60,07	20%	120,14	144,17

Разом без ПДВ: 35 982,13

ПДВ: 7 196,42

Всього з ПДВ: 43 178,55

Всього на суму: сорок три тисяч сто сімдесят вісім гривень 55 копійок

ПДВ: 7 196,42 грн

Загальна сума до оплати:

43 178,55 грн

Виписав

Ковбаса О.М.

Додаток Д

*Розкриття інформації про дебіторську заборгованість у формі 1 річної
фінансової звітності ДП «ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ»*

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2022 р.**

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	77	58
первісна вартість	1001	192	192
накопичена амортизація	1002	115	136
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	2 516
Основні засоби	1010	8 412	7 034
первісна вартість	1011	57 085	57 680
знос	1012	48 653	50 646
Інвестиційна нерухомість	1015	68 366	61 572
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	114 678	115 195
знос інвестиційної нерухомості	1017	46 312	53 623
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	28 201	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	105 056	71 178
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	881	492
Виробничі запаси	1101	881	492
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	40 715	83 883
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	18 481	137
з бюджетом	1135	3 638	2 038
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	20	62 722
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	91	285
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	91	285
Витрати майбутніх періодів	1170	64	71
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі в:	1180	-	-
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

Додаток Е

*Розкриття інформації про дебіторську заборгованість у формі 5 річної
фінансової звітності ДП «ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ»*

ІХ.Дебіторська заборгованість

Найменування показника	Код рядка	Всього на кінець року	у т.ч. за строками непогашення		
			до 12 місяців	від 12 до 18 місяців	від 18 до 36 місяців
1	2	3	4	5	6
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	940	83 883		-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	950	82 722		-	8

Списано у звітному році безнадійної дебіторської заборгованості
із рядків 940 і 950 графа 3 заборгованість з пов'язаними сторонами

(951) -
(952) 28 198

Додаток 3

Розкриття інформації про дебіторську заборгованість у формі 6 річної фінансової звітності ДП «ПОЛО-ЕЛЕКТРООБЛАДНАННЯ»

7. Торгівельна та інша дебіторська заборгованість

Торговельна дебіторська заборгованість	31.12.2022	31.12.2021
Дебіторська заборгованість покупців	83 883	40 715
Разом	83 883	40 715
Торговельна дебіторська заборгованість за періодами прострочена, але не знецінена	31.12.2022	31.12.2021
Не прострочена та не знецінена		
31 - 60 днів	11 327	18 208
61 - 90 днів	13 659	12 595
91 – 365 днів	10 431	9 912
	48 466	-
Разом	83 883	40 715
Інша дебіторська заборгованість	31.12.2022	31.12.2021
Інша поточна дебіторська заборгованість	62 722	20
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	2 038	3 638
Аванси видані	137	18 481
Разом	64 897	22 139

Дебіторська заборгованість відображена у фінансовій звітності Компанії за собівартістю, оскільки вона є короткостроковою та її справедлива вартість не зазнає значного впливу від зміни вартості грошей у часі. Забезпечень дебіторської заборгованості протягом звітного періоду Компанія не отримувала.

Короткий звіт подібності за антиплагіатною інтернет-системою Unicheck



Ім'я користувача:
Бухгалтерського обліку та консалтингу Степаненко ...

ID перевірки:
1015288835

Дата перевірки:
28.05.2023 10:41:23 EEST

Тип перевірки:
Doc vs Internet + Library

Дата звіту:
28.05.2023 11:01:41 EEST

ID користувача:
100005736

Назва документа: Рибалко Валерія Денисівна (КБР)

Кількість сторінок: 48 Кількість слів: 9707 Кількість символів: 78643 Розмір файлу: 190.81 KB ID файлу: 1014961197

14.1% Схожість

Найбільша схожість: 1.99% з Інтернет-джерелом (<http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4673/1/%d0%9e>).

12% Джерела з Інтернету 416 Сторінка 50

11.3% Джерела з Бібліотеки 330 Сторінка 60

0.39% Цитат

Цитати 6 Сторінка 61

Не знайдено жодних посилань

1.59% Вилучень

Деякі джерела вилучено автоматично (фільтри вилучення: кількість знайдених слів є меншою за 8 слів та 0%)

0.61% Вилучення з Інтернету 49 Сторінка 62

1.51% Вилученого тексту з Бібліотеки 136 Сторінка 63

Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи 4