МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Черкаський державний фаховий бізнес-коледж

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
освітнього ступеня бакалавр
на тему:

«МЕТОДИКА І ТЕХНІКА ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ»

Виконала: студентка групи ОА-23
спеціальність: 071 "Облік і оподаткування"
освітня програма Облік і аудит
Семерня Вероніка Сергіївна
Науковий керівник
кандидат економічних наук, доцент,
Гончаренко Олена Олексіївна

Допущено до захисту
протокол № 9 від « 8 » 06 2026 р.
завідувач кафедри фінансового моніторингу та підприємництва
науковий ступінь _____ Полях С.С

Черкаси 2026

Анотація
на кваліфікаційну роботу
«Методика і техніка обліку і аналізу розрахунків з покупцями і замовниками»

Студентки: Семерні Вероніки Сергіївни

Спеціальність: 071 «Облік і оподаткування»
Освітня програма: «Облік і оподаткування»

Мета полягає у дослідженні теоретичних і практичних аспектів обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками, оцінці існуючої системи їх організації на підприємстві та розробці рекомендацій щодо її вдосконалення.

Проблема дослідження пов'язана з необхідністю удосконалення методики обліку та аналізу дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками, стійким зростанням її обсягів та необхідністю підвищення ефективності управління оборотними активами для збереження фінансової стабільності та ліквідності підприємства.

*Результати***.** У роботі розкрито економічну сутність розрахунків з покупцями і замовниками, досліджено нормативно-правове забезпечення, визначено особливості визнання, класифікації та оцінки дебіторської заборгованості. Практичне дослідження проведено на матеріалах ПрАТ «Оболонь». Досліджено порядок документального оформлення, особливості ведення первинного, синтетичного (із застосуванням рахунку 36) та аналітичного обліку розрахунків у програмному середовищі MEDOC. За результатами дослідження запропоновано напрями вдосконалення організації обліку та контролю шляхом впровадження ризик-орієнтованого підходу до оцінки покупців, посилення моніторингу строків інкасації, деталізації аналітичного обліку та удосконалення методики формування резерву сумнівних боргів. Економічне обґрунтування довело, що реалізація цих заходів дозволить цільово скоротити дебіторську заборгованість на 15%, вивільнити з обороту 265 688 тис. грн та досягти суттєвої економії фінансових витрат.

Ключові слова: розрахунки з покупцями і замовниками, дебіторська заборгованість, бухгалтерський облік, фінансовий аналіз, оборотні активи, резерв сумнівних боргів, ПрАТ «Оболонь», MEDOC.

Abstract

for the Qualification Work

"Methodology and Technique of Accounting and Analysis of Settlements with Buyers and Customers"

Student: Semernia Veronika Serhiivna

Specialty: 071 «Accounting and Taxation»
Educational Program: «Accounting and Taxation»

The aim is to examine the theoretical and practical aspects of accounting for and analysing settlements with buyers and customers, to evaluate the existing system for managing these at the enterprise, and to develop recommendations for its improvement.

The research problem is linked to the need to improve the methodology for accounting for and analysing accounts receivable from buyers and customers, the steady growth in their volume, and the need to enhance the efficiency of current asset management to maintain the enterprise's financial stability and liquidity.

*Results***.** The paper reveals the economic essence of settlements with buyers and customers, examines the regulatory and legal framework, and identifies the specific features of the recognition, classification and valuation of accounts receivable. A practical study was conducted using data from PJSC 'Obolon'. The procedure for documentary processing and the specific features of maintaining primary, synthetic (using account 36) and analytical accounts of settlements in the MEDOC software environment were examined. Based on the research findings, recommendations are proposed for improving the organisation of accounting and control through the implementation of a risk-based approach to assessing customers, strengthening the monitoring of collection periods, refining analytical accounting, and improving the methodology for forming provisions for doubtful debts. The economic justification demonstrated that the implementation of these measures will enable a targeted reduction in accounts receivable by 15%, free up UAH 265,688 thousand from turnover, and achieve significant savings in financial costs.

Keywords: settlements with buyers and customers, accounts receivable, accounting, financial analysis, current assets, provision for doubtful debts, PJSC 'Obolon', MEDOC.

ЗМІСТ

ВСТУП 1
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ 4
1.1. Економічна сутність розрахунків з покупцями і замовниками та їх нормативно-правове регулювання 4
1.2. Визнання, класифікація та оцінка дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками 11
1.3. Методика обліку розрахунків з покупцями і замовниками: рахунки, кореспонденція, регістри 16
1.4. Методика аналізу дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками 20
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ НА ПрАТ «ОБОЛОНЬ» 27
2.1. Організаційно-економічна характеристика ПрАТ «Оболонь» 27
2.2. Первинний, синтетичний та аналітичний облік розрахунків з покупцями і замовниками 35
2.3. Аналіз дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками на ПрАТ «ОБОЛОНЬ» 46
РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ 56
3.1. Проблеми організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками 56
3.2. Напрями вдосконалення обліку, аналізу та контролю розрахунків з покупцями і замовниками 62
3.3. Оцінка економічної ефективності запропонованих заходів 73
ВИСНОВКИ ТА ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ 77
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 80

ВСТУП

У сучасних умовах господарювання ефективне функціонування підприємств значною мірою залежить від своєчасності та повноти розрахунків із контрагентами. Особливе місце серед них займають розрахунки з покупцями і замовниками, які безпосередньо впливають на рівень ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та ділової активності суб'єкта господарювання. В умовах високої конкуренції, економічної нестабільності та постійних змін ринкового середовища підприємства змушені здійснювати реалізацію продукції, товарів і послуг на умовах відстрочення платежу, що спричиняє виникнення дебіторської заборгованості та потребує належної організації її обліку, контролю й аналізу.

Раціональна система бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками забезпечує формування достовірної інформації про стан дебіторської заборгованості, дозволяє своєчасно виявляти прострочені борги, оцінювати ризики неповернення коштів та приймати ефективні управлінські рішення. Водночас аналітичне дослідження розрахунків із покупцями та замовниками сприяє підвищенню ефективності використання оборотних активів, прискоренню оборотності коштів і зміцненню фінансового стану підприємства.

Питання обліку, аналізу та контролю розрахунків з покупцями і замовниками знайшли відображення у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, М.Т. Білуха, В.В. Сопко, В.П. Завгородній, Н.М. Ткаченко, Л.Г. Ловінська та інші. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень, окремі аспекти організації обліку та аналізу дебіторської заборгованості потребують подальшого вдосконалення з урахуванням сучасних умов господарювання,

цифровізації облікових процесів та підвищення вимог до управління фінансовими ризиками.

Актуальність теми дипломної роботи обумовлена необхідністю удосконалення методики обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками, оскільки саме від ефективності управління дебіторською заборгованістю залежить стабільність грошових потоків підприємства, його фінансова безпека та конкурентоспроможність на ринку.

Метою дипломної роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками, оцінка існуючої системи їх організації на ПрАТ «Оболонь» та розробка рекомендацій щодо її вдосконалення.

Для досягнення поставленої мети визначено такі **завдання дослідження**:

– розкрити економічну сутність розрахунків з покупцями і замовниками та дослідити нормативно-правове забезпечення їх обліку;

– визначити особливості визнання, класифікації та оцінки дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками;

– дослідити методику бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками;

– розглянути методичні підходи до аналізу дебіторської заборгованості;

– надати організаційно-економічну характеристику ПрАТ «Оболонь»;

– проаналізувати особливості первинного, синтетичного та аналітичного обліку розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві;

– провести аналіз дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками;

– виявити проблеми організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками;

– обґрунтувати напрями вдосконалення обліку, аналізу та контролю розрахунків з покупцями і замовниками;

– здійснити оцінку економічної ефективності запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є процес організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками на ПрАТ «Оболонь».

Предметом дослідження виступає сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів обліку, аналізу і контролю розрахунків з покупцями та замовниками.

У процесі дослідження використано такі **методи наукового пізнання**: аналіз і синтез, порівняння, групування, узагальнення, економіко-статистичний аналіз, табличний і графічний методи, коефіцієнтний аналіз, методи горизонтального та вертикального аналізу, а також метод логічного узагальнення результатів дослідження.

Інформаційну базу дослідження становлять законодавчі та нормативно-правові акти України, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, фінансова звітність ПрАТ «Оболонь», первинні документи, регістри бухгалтерського обліку та внутрішня документація підприємства.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати дослідження були апробовані на конференції «Тенденції та перспективи розвитку економіки України в умовах сучасних викликів», 14-15 травня 2026 р., м. Черкаси.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробленні рекомендацій щодо вдосконалення обліку, аналізу та контролю розрахунків з покупцями і замовниками, впровадження яких сприятиме підвищенню ефективності управління дебіторською заборгованістю, прискоренню оборотності коштів та зміцненню фінансового стану ПрАТ «Оболонь».

Структура дипломної роботи зумовлена метою та завданнями дослідження і складається зі вступу, трьох розділів, висновків та практичних рекомендацій, списку використаних джерел і додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

1.1. Економічна сутність розрахунків з покупцями і замовниками та їх нормативно-правове регулювання

У процесі здійснення господарської діяльності будь-якого підприємства важливе місце займають розрахункові відносини, які виникають між суб'єктами господарювання під час реалізації продукції, виконання робіт або надання послуг. Саме через систему розрахунків забезпечується завершення кругообігу господарських засобів, перетворення виробленої продукції на грошові кошти та формування фінансового результату діяльності підприємства. Особливого значення набувають розрахунки з покупцями і замовниками, оскільки вони безпосередньо пов'язані з отриманням доходу від основної діяльності та надходженням грошових коштів на підприємство[5].

Економічна сутність розрахунків з покупцями і замовниками полягає у виникненні та погашенні взаємних зобов'язань між продавцем і покупцем у процесі реалізації продукції, товарів, робіт або послуг. У момент відвантаження продукції чи надання послуг підприємство виконує свої договірні зобов'язання перед контрагентом, натомість у покупця виникає обов'язок здійснити оплату у визначені договором строки. Якщо між моментом реалізації та моментом надходження коштів існує певний часовий проміжок, у продавця виникає дебіторська заборгованість, яка є складовою оборотних активів підприємства та характеризує обсяг коштів, що підлягають отриманню від контрагентів у майбутньому [11].

Розрахунки з покупцями та замовниками займають важливе місце у системі господарської діяльності підприємства, оскільки забезпечують завершальну стадію операційного циклу. Саме на етапі реалізації продукції відбувається трансформація виробничих витрат у дохід та формується

фінансовий результат діяльності. Від швидкості та своєчасності проведення розрахунків залежить рівень ліквідності підприємства, ефективність використання оборотного капіталу, можливість своєчасного виконання зобов'язань перед постачальниками, працівниками, бюджетом та іншими контрагентами. Недостатня увага до організації розрахунків може призвести до уповільнення оборотності коштів, виникнення дефіциту фінансових ресурсів та погіршення фінансового стану підприємства [4].

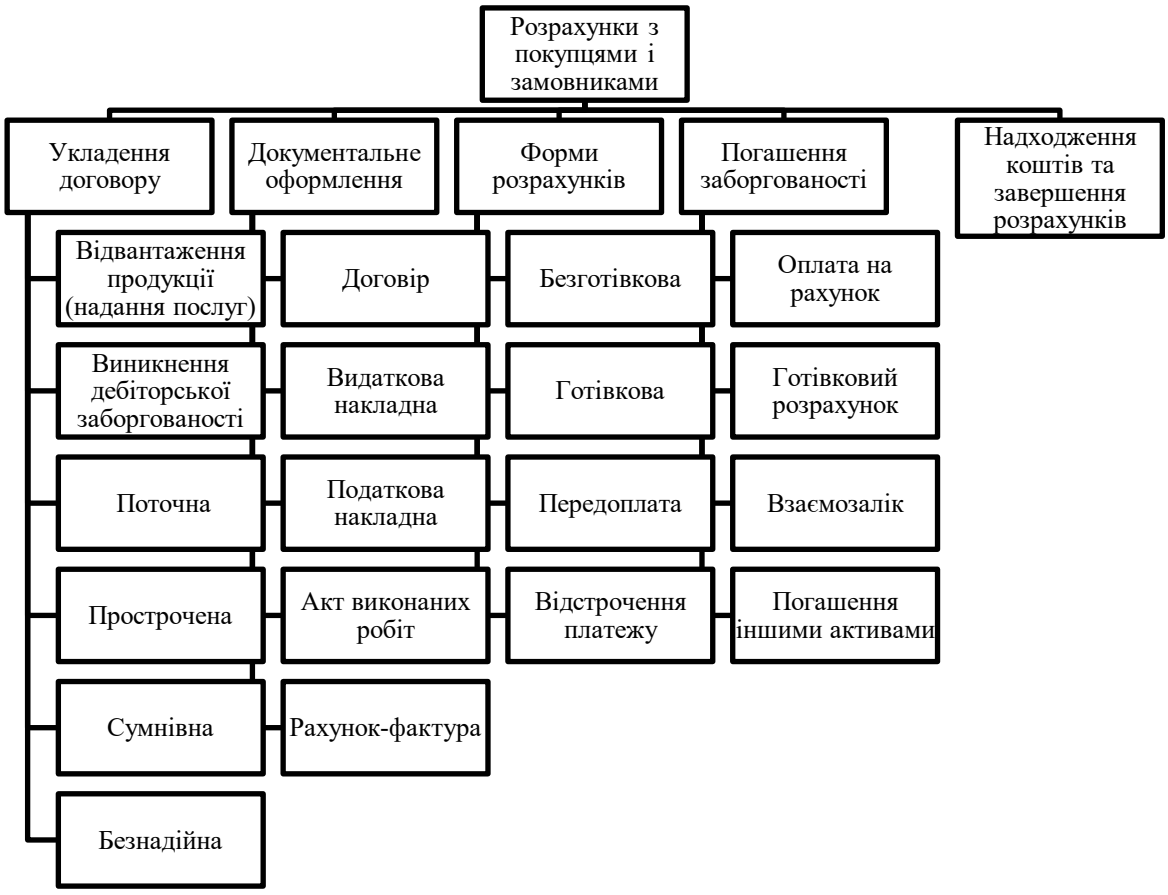

Рисунок 1.1 – Схема формування розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві *[60]*

Схема відображає послідовність виникнення та погашення розрахунків з покупцями і замовниками у процесі реалізації продукції, товарів, робіт і послуг. Встановлено, що розрахункові відносини починаються з укладення договору та відвантаження продукції, після чого виникає дебіторська заборгованість, яка погашається шляхом здійснення оплати у визначеній

формі. Ефективна організація зазначених етапів забезпечує своєчасне надходження коштів, підтримання ліквідності підприємства та безперервність його господарської діяльності[14].

Отже, організація розрахунків з покупцями є безперервним системним процесом, де кожен етап — від оформлення первинного документа до фактичного завершення розрахунків — безпосередньо формує стан дебіторської заборгованості. Ефективне управління та жорсткий контроль на кожному рівні цієї схеми є критично важливими для недопущення трансформації поточної заборгованості у безнадійну, що безпосередньо впливає на результати діяльності підприємства.

У сучасних умовах господарювання значна частина реалізації продукції здійснюється не на умовах негайної оплати, а з використанням різних форм відстрочення платежу. У результаті між продавцем та покупцем виникають кредитні відносини, які прийнято називати комерційним кредитом. Економічний зміст комерційного кредиту полягає в тому, що підприємство-продавець фактично надає покупцю право користуватися отриманою продукцією до моменту її оплати. На відміну від банківського кредитування, комерційний кредит не передбачає залучення фінансових установ та виникає безпосередньо між суб’єктами господарювання [2].

Використання комерційного кредиту дозволяє підприємствам стимулювати збут продукції, розширювати коло покупців та підвищувати конкурентоспроможність на ринку. Водночас така практика супроводжується виникненням додаткових ризиків для продавця. Чим більший строк відстрочення платежу, тим довше кошти підприємства залишаються вилученими з господарського обороту. За наявності значних обсягів дебіторської заборгованості підприємство може зіткнутися з нестачею оборотних коштів для фінансування поточної діяльності, що негативно впливає на його фінансову стійкість.

Одним із головних ризиків реалізації продукції з відстроченням платежу є ризик несвоєчасного погашення заборгованості. Покупець може порушити

строки оплати через погіршення власного фінансового стану, нестачу ліквідних коштів або інші економічні причини. У таких випадках поточна дебіторська заборгованість поступово переходить до категорії простроченої, а в окремих випадках може стати сумнівною або навіть безнадійною. Це призводить до необхідності створення резервів сумнівних боргів та безпосередньо впливає на фінансові результати діяльності підприємства [14].

Додатковими ризиками є інфляційне знецінення коштів, валютні ризики за зовнішньоекономічними операціями, а також ризик надмірної концентрації дебіторської заборгованості на окремих контрагентах. Якщо значна частина реалізації продукції припадає на обмежене коло покупців, підприємство стає більш залежним від їх платоспроможності. За умови виникнення фінансових труднощів у одного великого контрагента негативні наслідки можуть поширитися на всю систему грошових потоків підприємства.

Сучасний стан розвитку економіки України супроводжується низкою проблем у сфері розрахунків між суб'єктами господарювання. Високий рівень економічної невизначеності, інфляційні процеси, нестабільність окремих ринків та складність доступу до кредитних ресурсів призводять до збільшення випадків порушення платіжної дисципліни. Для багатьох підприємств характерним є зростання обсягів дебіторської заборгованості, що негативно впливає на показники ліквідності та фінансової стійкості. В умовах воєнного стану зазначені проблеми набувають особливої актуальності, оскільки значна частина підприємств працює в умовах підвищених фінансових ризиків та нестабільності господарських зв'язків [17].

Ефективна організація обліку та контролю розрахунків з покупцями і замовниками потребує належного нормативно-правового забезпечення. В Україні порядок відображення дебіторської заборгованості та операцій з реалізації продукції регулюється рядом законодавчих і нормативних документів. Базовим нормативним актом виступає Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», який визначає загальні принципи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Методологічні засади формування інформації про дебіторську заборгованість визначаються Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», а порядок визнання та оцінки доходу від реалізації продукції регламентується НП(С)БО 15 «Дохід» [17].

Важливе значення для організації обліку розрахунків мають План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та Інструкція про його застосування, які визначають порядок використання рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». Окремі аспекти розрахунків регулюються Податковим кодексом України, зокрема в частині оподаткування операцій з реалізації продукції та нарахування податку на додану вартість.

Схема відображає послідовність виникнення та погашення розрахунків з покупцями і замовниками у процесі реалізації продукції, товарів, робіт і послуг. Встановлено, що розрахункові відносини починаються з укладення договору та відвантаження продукції, після чого виникає дебіторська заборгованість, яка погашається шляхом здійснення оплати у визначеній формі. Ефективна організація зазначених етапів забезпечує своєчасне надходження коштів, підтримання ліквідності підприємства та безперервність його господарської діяльності[14].

Рисунок 1.2 – Місце розрахунків з покупцями і замовниками в системі кругообігу коштів підприємства

Розрахунки з покупцями і замовниками є важливою ланкою кругообігу коштів підприємства, оскільки забезпечують перехід від стадії реалізації продукції до надходження грошових коштів. Від швидкості погашення дебіторської заборгованості залежить тривалість операційного циклу, ефективність використання оборотного капіталу та рівень фінансової стійкості підприємства. Чим швидше кошти повертаються у господарський оборот, тим вищою є ефективність діяльності суб’єкта господарювання [17].

Таблиця 1.1

Нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Нормативно-правовий документ	Основні положення щодо розрахунків з покупцями і замовниками
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р.	Визначає правові засади ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності та принципи відображення господарських операцій
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»	Встановлює порядок визнання, оцінки, класифікації та відображення дебіторської заборгованості у фінансовій звітності
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»	Регламентує порядок визнання доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг та його зв'язок із виникненням дебіторської заборгованості
Податковий кодекс України	Визначає порядок оподаткування операцій реалізації продукції, нарахування ПДВ та особливості податкового обліку розрахунків з покупцями
План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій	Встановлює систему рахунків для відображення розрахунків з покупцями та замовниками, зокрема рахунок 36
Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій	Регламентує порядок використання рахунків бухгалтерського обліку та відображення операцій з дебіторською заборгованістю
МСФЗ 9 «Фінансові інструменти»	Визначає підходи до оцінки очікуваних кредитних збитків та обліку дебіторської заборгованості для підприємств, що застосовують МСФЗ
МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами»	Регламентує порядок визнання доходів та визначення моменту виникнення права вимоги до покупців
Господарський кодекс України	Визначає правові основи господарських відносин між суб'єктами господарювання, включаючи порядок виконання договірних зобов'язань
Цивільний кодекс України	Регулює договірні відносини між продавцем і покупцем, порядок виникнення та погашення заборгованості

Джерело: створено автором на основі даних [5, 12, 23, 24, 30, 33, 54]

Нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з покупцями і замовниками ґрунтується на комплексі законодавчих, податкових та

бухгалтерських нормативів. Ключову роль у формуванні облікової інформації про дебіторську заборгованість відіграють НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та НП(С)БО 15 «Дохід», які визначають порядок її визнання, оцінки та відображення у фінансовій звітності. Використання зазначених нормативних документів забезпечує достовірність облікових даних і створює підґрунтя для ефективного управління розрахунками з покупцями і замовниками [7].

Отже, облік розрахунків з покупцями і замовниками в Україні здійснюється на основі комплексу нормативно-правових документів, які регламентують порядок визнання, оцінки, документального оформлення та відображення дебіторської заборгованості у фінансовій звітності. Дотримання вимог законодавства забезпечує достовірність облікової інформації, підвищує ефективність контролю за розрахунками та сприяє своєчасному прийняттю управлінських рішень щодо управління дебіторською заборгованістю підприємства.

1.2. Визнання, класифікація та оцінка дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками

В умовах ринкової економіки реалізація продукції, товарів, робіт і послуг є завершальним етапом операційного циклу підприємства та безпосередньо пов’язана з виникненням розрахунків між суб’єктами господарювання. У процесі здійснення господарської діяльності між продавцем і покупцем виникають майнові відносини, результатом яких є поява дебіторської заборгованості. Саме тому питання визнання, класифікації та оцінки дебіторської заборгованості займають важливе місце в системі бухгалтерського обліку та фінансового аналізу.

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», дебіторська заборгованість являє

собою суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторами вважаються юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів. Найбільшу питому вагу у складі дебіторської заборгованості більшості підприємств займає заборгованість покупців і замовників, що виникає внаслідок реалізації продукції з відстроченням платежу.

Дебіторська заборгованість є складовою оборотних активів підприємства та характеризує обсяг коштів, тимчасово вилучених із господарського обороту. З економічної точки зору вона являє собою форму вкладення капіталу підприємства в господарську діяльність контрагентів до моменту фактичного отримання оплати. Виникнення дебіторської заборгованості є об'єктивним наслідком використання комерційного кредиту, який широко застосовується в сучасній практиці господарювання для стимулювання збуту продукції та розширення ринків реалізації.

Визнання дебіторської заборгованості в бухгалтерському обліку здійснюється за умови відповідності критеріям визнання активів. Відповідно до концептуальних основ бухгалтерського обліку актив визнається тоді, коли існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід та його вартість може бути достовірно визначена. Отже, дебіторська заборгованість визнається активом лише за наявності впевненості у тому, що підприємство отримає відповідні економічні вигоди у вигляді надходження грошових коштів або інших активів від покупця [17].

У випадку реалізації продукції покупцю виникає право вимоги щодо оплати поставлених товарів або наданих послуг. Саме з моменту переходу ризиків і вигод, пов'язаних із правом власності на продукцію, у продавця виникає дебіторська заборгованість. Одночасно визнається дохід від реалізації відповідно до вимог НП(С)БО 15 «Дохід». Таким чином, виникнення дебіторської заборгованості тісно пов'язане з процесом визнання доходу та є його логічним наслідком.

Для забезпечення належної організації обліку та контролю дебіторська заборгованість підлягає класифікації за різними ознаками. Найбільш поширеним є поділ дебіторської заборгованості за строками погашення на поточну та довгострокову. Поточною вважається заборгованість, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Довгострокова дебіторська заборгованість підлягає погашенню після закінчення зазначеного періоду та відображається у складі необоротних активів.

Особливе значення для управління фінансовими ризиками має класифікація дебіторської заборгованості за ступенем імовірності її погашення. Залежно від стану розрахунків дебіторська заборгованість може бути нормальною, сумнівною або безнадійною. Нормальною вважається заборгованість, щодо якої відсутні підстави сумніватися у своєчасному погашенні. Сумнівною є поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість у її погашенні боржником. Безнадійною визнається заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення або закінчився строк позовної давності [17].

Наведена класифікація дозволяє систематизувати інформацію про дебіторську заборгованість залежно від строків її погашення, ступеня ризику та економічної сутності. Використання класифікаційних ознак створює інформаційну основу для проведення аналізу платоспроможності дебіторів, оцінки ризику неповернення коштів та прийняття управлінських рішень щодо ефективності кредитної політики підприємства.

Важливим елементом організації обліку є правильна оцінка дебіторської заборгованості. Від достовірності її оцінки залежить об’єктивність показників фінансової звітності та реальність оцінки майнового стану підприємства. Первісно дебіторська заборгованість визнається за справедливою вартістю активів, що підлягають отриманню від покупця. У більшості випадків її первісна вартість відповідає договірній вартості реалізованої продукції, товарів або послуг.

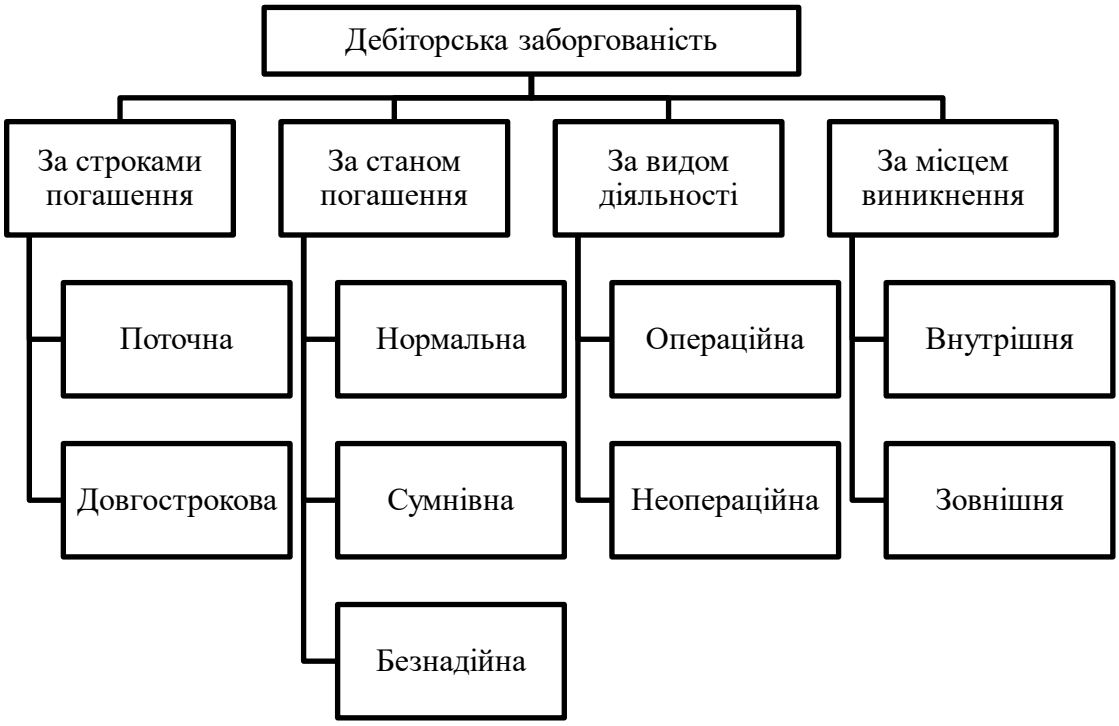

Рисунок 1.4. – Класифікація дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками

На дату балансу поточна дебіторська заборгованість відображається за чистою реалізаційною вартістю. Під чистою реалізаційною вартістю розуміють суму поточної дебіторської заборгованості за вирахуванням резерву сумнівних боргів. Застосування такого підходу дозволяє відобразити у фінансовій звітності реальну суму активів, яку підприємство очікує отримати від своїх дебіторів [11].

Резерв сумнівних боргів створюється для покриття можливих втрат від неповернення дебіторської заборгованості. Формування резерву базується на принципі обачності, відповідно до якого активи та доходи не повинні бути завищені, а зобов’язання та витрати – занижені. Використання резерву дозволяє забезпечити більш реалістичну оцінку фінансового стану підприємства та своєчасно враховувати ризики, пов’язані з діяльністю покупців і замовників.

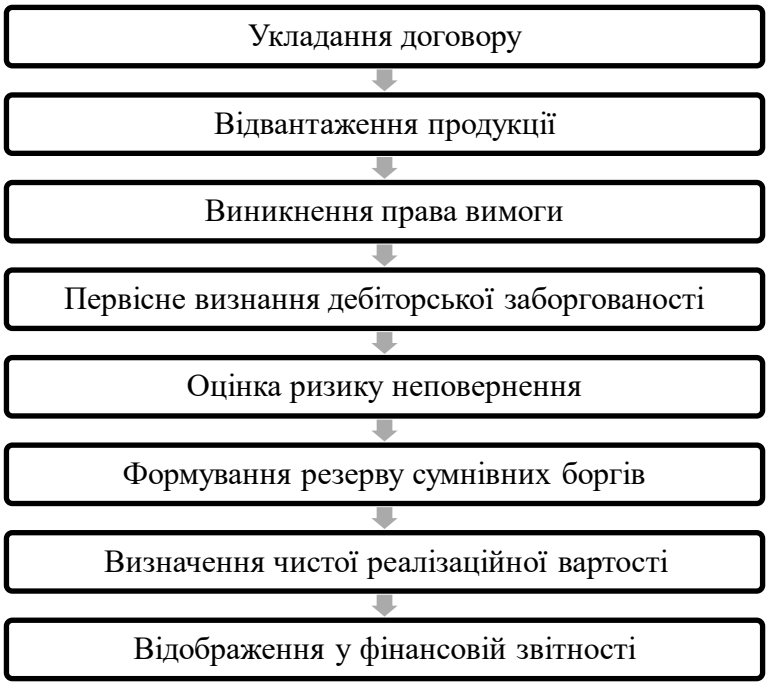

Рисунок 1.5. Порядок визнання та оцінки дебіторської заборгованості

Представлена послідовність відображає основні етапи формування інформації про дебіторську заборгованість у бухгалтерському обліку. Дотримання зазначеного порядку забезпечує достовірне відображення розрахунків з покупцями та замовниками і створює основу для проведення якісного фінансового аналізу [17].

Таблиця 1.3

Методи оцінки дебіторської заборгованості

Вид оцінки	Сутність	Сфера застосування
Первісна вартість	Сума заборгованості на момент виникнення	Первісне визнання
Чиста реалізаційна вартість	Сума очікуваного погашення за мінусом резерву	Поточна заборгованість
Теперішня вартість	Дисконтована сума майбутніх надходжень	Довгострокова заборгованість
Справедлива вартість	Ринкова оцінка активу	Окремі операції за МСФЗ

Джерело: створено автором на основі даних [22]

В сучасних умовах господарювання питання оцінки дебіторської заборгованості набувають особливої актуальності через зростання економічної невизначеності, інфляційних процесів та ризиків неплатежів. Для

підприємств важливим завданням є не лише правильне відображення дебіторської заборгованості в обліку, а й постійний моніторинг її якості, структури та реальної можливості погашення. Саме своєчасна оцінка фінансового стану покупців і замовників дозволяє мінімізувати ризики втрати активів та забезпечити стабільність грошових потоків підприємства.

Отже, дебіторська заборгованість за розрахунками з покупцями і замовниками є важливою складовою оборотних активів підприємства та потребує належної організації обліку, класифікації та оцінки. Правильне визнання дебіторської заборгованості, застосування обґрунтованих методів оцінки забезпечують достовірність фінансової звітності та підвищують ефективність управління фінансовими ресурсами підприємства.

1.3. Методика обліку розрахунків з покупцями і замовниками: рахунки, кореспонденція, регістри

Розрахунки з покупцями і замовниками займають важливе місце в системі бухгалтерського обліку підприємства, оскільки безпосередньо пов'язані з процесом реалізації продукції, формуванням доходу та надходженням грошових коштів. Від правильності організації обліку розрахунків залежить достовірність інформації про дебіторську заборгованість, своєчасність контролю за її погашенням та ефективність управління оборотними активами підприємства[18].

Основним завданням обліку розрахунків з покупцями і замовниками є забезпечення своєчасного, повного та достовірного відображення інформації про виникнення, зміну та погашення дебіторської заборгованості, контроль за виконанням договірних умов, моніторинг строків розрахунків та формування інформаційної бази для проведення фінансового аналізу. Організація обліку повинна забезпечувати можливість отримання детальної інформації щодо

кожного контрагента, окремого договору, рахунку та строків погашення заборгованості.

Обліковий процес розрахунків з покупцями і замовниками розпочинається з укладення договору, в якому визначаються права та обов'язки сторін, порядок поставки продукції, умови оплати, строки виконання зобов'язань та відповідальність сторін у разі їх порушення. Саме договір виступає юридичною підставою для виникнення господарських відносин між продавцем і покупцем та подальшого відображення операцій у бухгалтерському обліку [19].

Після виконання підприємством своїх зобов'язань щодо відвантаження продукції або надання послуг оформлюються відповідні первинні документи. До них належать видаткові накладні, товарно-транспортні накладні, акти приймання-передачі виконаних робіт, податкові накладні, рахунки на оплату та інші документи залежно від характеру господарської операції. Саме на підставі первинних документів здійснюється відображення господарських операцій у системі бухгалтерського обліку.

Для обліку дебіторської заборгованості покупців та замовників Планом рахунків бухгалтерського обліку передбачено рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». На цьому рахунку узагальнюється інформація про розрахунки за реалізовану продукцію, товари, виконані роботи та надані послуги. За дебетом рахунка відображається виникнення дебіторської заборгованості, а за кредитом – її погашення внаслідок надходження грошових коштів або інших способів проведення розрахунків [12].

Для забезпечення деталізації облікової інформації використовуються субрахунки 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» та 362 «Розрахунки з іноземними покупцями». Використання субрахунків дозволяє окремо обліковувати розрахунки за внутрішніми та зовнішньоекономічними операціями, що є важливим для здійснення контролю за станом дебіторської заборгованості.

Таблиця 1.4

Характеристика рахунків обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Рахунок	Назва рахунку	Характеристика
36	Розрахунки з покупцями та замовниками	Узагальнення інформації про дебіторську заборгованість
361	Розрахунки з вітчизняними покупцями	Облік розрахунків із покупцями-резидентами
362	Розрахунки з іноземними покупцями	Облік експортних операцій
38	Резерв сумнівних боргів	Облік резерву втрат від неповернення дебіторської заборгованості

Джерело: створено автором на основі даних [45]

Відображення розрахунків з покупцями та замовниками здійснюється шляхом використання відповідної кореспонденції рахунків. У момент реалізації продукції підприємство визнає дохід та одночасно відображає виникнення дебіторської заборгованості. Подальше надходження коштів від покупця супроводжується погашенням заборгованості та зменшенням залишку на рахунку 36.

Таблиця 1.5

Типова кореспонденція рахунків з обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
Відображено дохід від реалізації готової продукції	361	701
Відображено дохід від реалізації товарів	361	702
Відображено дохід від реалізації робіт і послуг	361	703
Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ	701,702,703	641
Списано собівартість реалізованої продукції	901	26
Надійшла оплата на поточний рахунок підприємства	311	361
Отримано оплату в касу підприємства	301	361
Проведено взаємозалік заборгованостей	631	361
Створено резерв сумнівних боргів	944	38
Списано безнадійну дебіторську заборгованість	38	361

Джерело: створено автором на основі даних [44]

Застосування подвійного запису забезпечує взаємозв'язок між рахунками бухгалтерського обліку та дозволяє відобразити економічний зміст

кожної господарської операції. Саме система кореспонденції рахунків формує основу для узагальнення інформації про стан розрахунків з покупцями і замовниками.

Важливою складовою методики обліку є організація аналітичного обліку. Аналітичний облік забезпечує деталізацію інформації щодо кожного дебітора, окремого договору, виставленого рахунка та строків його погашення. Такий підхід дозволяє своєчасно виявляти прострочену заборгованість, оцінювати платіжну дисципліну покупців та контролювати стан розрахунків у розрізі окремих контрагентів[33].

Завдяки аналітичному обліку підприємство отримує можливість оперативно контролювати стан дебіторської заборгованості та своєчасно реагувати на випадки порушення платіжної дисципліни контрагентами.

Для систематизації та узагальнення інформації використовуються регістри бухгалтерського обліку. У журнально-ордерній формі обліку інформація про розрахунки з покупцями та замовниками накопичується у відповідних журналах-ордерах та відомостях аналітичного обліку. За умов автоматизованого ведення бухгалтерського обліку функції регістрів виконують відповідні програмні продукти, зокрема MEDOC Бухгалтерія, MEDOC ERP та інші інформаційні системи управління підприємством.

Облікові регістри забезпечують накопичення інформації про залишки дебіторської заборгованості, рух коштів, строки погашення та структуру розрахунків. Саме на їх основі формуються показники фінансової звітності та проводиться аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю.

Інформація про розрахунки з покупцями і замовниками відображається у Балансі (Звіті про фінансовий стан) у складі оборотних активів за чистою реалізаційною вартістю. Це дозволяє користувачам фінансової звітності отримувати достовірну інформацію про реальну суму коштів, яку підприємство очікує отримати від своїх контрагентів.

Для розрахунку чистої реалізаційної вартості обов'язковим етапом обліку є створення резерву сумнівних боргів. Відповідно до НП(С)БО 10

«Дебіторська заборгованість», підприємство самостійно обирає метод його обчислення: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості або застосування коефіцієнта сумнівності. Формування резерву відображається у складі інших операційних витрат (рахунок 944 «Сумнівні та безнадійні борги») з одночасним кредитуванням рахунка 38 «Резерв сумнівних боргів». Такий підхід гарантує дотримання принципу обачності: підприємство не завищує штучно вартість своїх активів і завчасно враховує ризики неповернення коштів недобросовісними чи неплатоспроможними дебіторами. У разі визнання заборгованості безнадійною, її списання відбувається саме за рахунок створеного резерву.

Отже, методика обліку розрахунків з покупцями і замовниками охоплює систему документального оформлення господарських операцій, використання відповідних рахунків бухгалтерського обліку, ведення аналітичного та синтетичного обліку, оцінку заборгованості з обов’язковим розрахунком резерву сумнівних боргів, застосування регістрів бухгалтерського обліку та формування показників фінансової звітності. Раціональна організація облікового процесу, включно зі своєчасним виявленням сумнівних і списанням безнадійних боргів, забезпечує достовірність інформації про дебіторську заборгованість, запобігає викривленню фінансового результату та створює об'єктивну інформаційну основу для проведення подальшого економічного аналізу.

1.4. Методика аналізу дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками

В умовах сучасного господарювання ефективність діяльності підприємства значною мірою залежить від стану розрахунків із покупцями та замовниками. Наявність дебіторської заборгованості є об'єктивним наслідком реалізації продукції з відстроченням платежу, однак її надмірне зростання

призводить до уповільнення оборотності капіталу, погіршення ліквідності та збільшення ризику втрати фінансових ресурсів. Саме тому важливим елементом системи управління підприємством виступає аналіз дебіторської заборгованості, який забезпечує оцінку ефективності кредитної політики, рівня платіжної дисципліни покупців та своєчасності надходження коштів [14].

Метою аналізу дебіторської заборгованості є визначення її впливу на фінансовий стан підприємства, оцінка якості та структури заборгованості, виявлення тенденцій її зміни, встановлення причин виникнення прострочених боргів та пошук резервів підвищення ефективності управління розрахунками з покупцями і замовниками. Результати аналізу використовуються для прийняття управлінських рішень щодо оптимізації кредитної політики, скорочення строків інкасації боргів та мінімізації ризику неповернення коштів.

Основними завданнями аналізу дебіторської заборгованості є визначення динаміки та структури заборгованості, оцінка її складу, вивчення строків погашення, аналіз оборотності, дослідження співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, оцінка ризику неповернення боргів та визначення впливу дебіторської заборгованості на ліквідність і фінансову стійкість підприємства [18].

Інформаційною базою аналізу виступають дані фінансової звітності підприємства, зокрема Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати, примітки до фінансової звітності, оборотно-сальдові відомості за рахунком 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», регістри аналітичного обліку та внутрішня управлінська інформація щодо окремих контрагентів.

Рисунок 1.4 – Послідовність проведення аналізу дебіторської заборгованості

Наведена послідовність дозволяє комплексно оцінити стан розрахунків з покупцями та замовниками та визначити напрями підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю.

Першим етапом аналізу є дослідження динаміки дебіторської заборгованості. У процесі аналізу визначається абсолютна та відносна зміна її обсягів за декілька звітних періодів. Зростання дебіторської заборгованості може свідчити як про збільшення обсягів реалізації продукції, так і про погіршення платіжної дисципліни покупців. Тому оцінка динаміки повинна здійснюватися у взаємозв'язку з показниками доходу від реалізації та грошових надходжень [11].

Важливим напрямом дослідження є аналіз структури дебіторської заборгованості. Його метою є визначення питомої ваги окремих видів заборгованості у загальному обсязі активів підприємства. Особлива увага приділяється виявленню простроченої, сумнівної та безнадійної заборгованості, оскільки саме вони створюють найбільшу загрозу для фінансової стабільності підприємства.

Значне місце у методиці аналізу займає оцінка оборотності дебіторської заборгованості. Саме цей показник характеризує швидкість повернення коштів, вкладених у розрахунки з покупцями та замовниками. Чим швидше погашається дебіторська заборгованість, тим ефективніше використовуються оборотні активи підприємства.

Для оцінки оборотності використовується коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$$Е_{об} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Середня дебіторська заборгованість}} \quad (1.1)$$

Показник відображає кількість повних оборотів дебіторської заборгованості протягом звітного періоду. Зростання коефіцієнта свідчить про прискорення повернення коштів та покращення платіжної дисципліни покупців.

Для більш детальної оцінки використовується середній період погашення дебіторської заборгованості:

$$П_{дз} = \frac{365}{К_{об}} \quad (1.2)$$

Даний показник характеризує середню кількість днів, необхідних для погашення дебіторської заборгованості. Зменшення тривалості одного обороту свідчить про підвищення ефективності управління розрахунками та прискорення інкасації боргів[22].

Важливим напрямом дослідження є оцінка співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Збалансованість цих показників дозволяє підтримувати належний рівень ліквідності та фінансової стійкості підприємства.

Для оцінки структури оборотних активів використовується показник частки дебіторської заборгованості:

$$Ч_{дз} = \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Оборотні активи}}$$

Цей показник дозволяє визначити рівень залежності підприємства від своєчасності розрахунків покупців та оцінити вплив дебіторської заборгованості на структуру активів.

Отже, методика аналізу дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками являє собою систему взаємопов'язаних методів та показників, спрямованих на оцінку якості розрахунків, швидкості повернення коштів та ризику їх неповернення.

Невід'ємною складовою такої оцінки є аналіз формування та використання резерву сумнівних боргів, що дозволяє визначити чисту реалізаційну вартість заборгованості та реальний стан оборотних активів підприємства. Крім того, одним із найважливіших індикаторів у системі розрахунків є показник співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості, який характеризує збалансованість вхідних і вихідних грошових потоків, а також загальний рівень платоспроможності. Результати такого комплексного аналізу формують інформаційну основу для прийняття управлінських рішень щодо оптимізації кредитної політики підприємства, підвищення ефективності використання оборотних активів, забезпечення ліквідності та зміцнення його фінансової стійкості.

Таблиця 1.6

Інтерпретація та тенденція показників аналізу дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками

Показник	**Бажана тенденція**	**Економічна інтерпретація**
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Зростання	Прискорення повернення коштів від покупців
Період погашення дебіторської заборгованості	Зменшення	Скорочення строків інкасації боргів

Показник	Бажана тенденція	Економічна інтерпретація
Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах	Помірна	Надмірне зростання свідчить про відволікання коштів з обороту
Співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості	Близьке до 1 або дещо більше	Свідчить про збалансованість розрахунків підприємства

Таблиця 1.6 показує, як швидко підприємство отримує гроші від покупців, яка частка боргів серед оборотних активів і наскільки збалансовані розрахунки між дебіторською та кредиторською заборгованістю. Якщо частка боргів надто велика, це означає, що гроші "застрягли" і не працюють в обороті. Баланс між дебіторською і кредиторською заборгованістю свідчить про стабільність фінансових розрахунків.

Дослідження теоретико-методичних засад обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками дозволило встановити, що розрахунки за реалізовану продукцію, товари, роботи та послуги є важливою складовою фінансово-господарської діяльності підприємства та безпосередньо впливають на його ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість. Виникнення дебіторської заборгованості є об’єктивним наслідком здійснення господарських операцій на умовах відстрочення платежу та використання комерційного кредиту, що забезпечує розширення ринків збуту, але водночас супроводжується ризиком несвоєчасного надходження коштів.

Встановлено, що нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з покупцями і замовниками здійснюється на основі Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», НП(С)БО 15 «Дохід», Податкового кодексу України, Плану рахунків бухгалтерського обліку та інших нормативних документів. Їх застосування забезпечує єдині підходи до визнання, оцінки та відображення дебіторської заборгованості у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

З’ясовано, що дебіторська заборгованість за розрахунками з покупцями і замовниками визнається активом за умови існування ймовірності отримання майбутніх економічних вигід та можливості достовірного визначення її вартості. Для цілей бухгалтерського обліку вона класифікується за строками погашення, ступенем ризику неповернення, характером виникнення та іншими ознаками. Важливе значення для достовірного відображення фінансового стану підприємства має оцінка дебіторської заборгованості за чистою реалізаційною вартістю з урахуванням резерву сумнівних боргів.

Доведено, що методика обліку розрахунків з покупцями і замовниками охоплює систему документального оформлення господарських операцій, використання відповідних рахунків бухгалтерського обліку, ведення аналітичного та синтетичного обліку, застосування облікових регістрів і формування показників фінансової звітності. Центральне місце в системі обліку займає рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», який забезпечує узагальнення інформації про стан дебіторської заборгованості та її рух.

Визначено, що аналіз дебіторської заборгованості є важливим інструментом оцінки ефективності управління розрахунками з покупцями і замовниками. Методика аналізу передбачає дослідження динаміки та структури заборгованості, оцінку її оборотності, тривалості погашення, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, а також рівня ризику неповернення коштів. Результати аналізу дозволяють своєчасно виявляти негативні тенденції у сфері розрахунків та формувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності використання оборотного капіталу.

Отримані теоретичні та методичні положення створюють основу для проведення практичного дослідження організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками на ПрАТ «Оболонь», оцінки стану дебіторської заборгованості підприємства та розроблення пропозицій щодо вдосконалення системи управління розрахунками з контрагентами.

РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ НА ПрАТ «ОБОЛОНЬ»

2.1. Організаційно-економічна характеристика ПрАТ «Оболонь»

Приватне акціонерне товариство «Оболонь» є одним із системоутворюючих підприємств харчової промисловості України, діяльність якого пов’язана з виробництвом та реалізацією напоїв масового споживання. Підприємство функціонує у висококонкурентному середовищі, де результативність господарської діяльності визначається не лише обсягами виробництва, а й ефективністю організації збуту, логістики, договірної роботи та системи фінансових розрахунків з покупцями і замовниками. Саме тому аналіз організаційно-економічних параметрів ПрАТ «Оболонь» є необхідною передумовою для подальшого дослідження облікових, аналітичних і контрольних процесів у межах практики[12].

ПрАТ «Оболонь» здійснює діяльність у формі приватного акціонерного товариства відповідно до чинного законодавства України. Обрана організаційно-правова форма передбачає корпоративну модель управління, наявність статутного капіталу, визначену структуру органів управління та обов’язкове ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності. Юридична адреса підприємства – м. Київ, вул. Богатирська, 3, код ЄДРПОУ – 05391057. Основні ідентифікаційні характеристики підприємства, що використовуються у фінансово-господарській діяльності та звітності, наведено в таблиці.

Сфера діяльності ПрАТ «Оболонь» охоплює виробництво пива, безалкогольних і слабоалкогольних напоїв, а також мінеральних та питних вод. Підприємство має диверсифікований продуктовий портфель і орієнтується як на внутрішній ринок, так і на зовнішні ринки збуту. Реалізація

продукції здійснюється через широку мережу дистриб'юторів, торговельні мережі та гуртових покупців, що формує значний обсяг розрахунків з контрагентами та зумовлює активне використання відстрочених форм оплати. За таких умов система обліку розрахунків з покупцями і замовниками відіграє ключову роль у забезпеченні платоспроможності підприємства[4].

Таблиця 2.1

Загальна організаційно-правова характеристика ПрАТ «Оболонь»

Показник	Характеристика
Повна назва	Приватне акціонерне товариство «Оболонь»
Скорочена назва	ПрАТ «Оболонь»
Назва іноземною мовою	PRIVATE JOINT-STOCK COMPANY «OBOLON»
Код ЄДРПОУ	05391057
Організаційно-правова форма	Акціонерне товариство
Юридична адреса	04212, м. Київ
Дата державної реєстрації	29.06.1993
Статутний капітал	32 512 700,00 грн
Керівник підприємства	Булах Ігор Васильович
Основний вид діяльності (КВЕД)	11.05 – Виробництво пива
Інші види діяльності	11.07 – Виробництво безалкогольних напоїв і мінеральних вод; 11.06 – Виробництво солоду; 10.32 – Виробництво фруктових і овочевих соків; 46.34 – Оптова торгівля напоями; 47.25 – Роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах; 82.92 – Пакування; 22.22 – Виробництво тари з пластмас; 22.29 – Виробництво інших виробів із пластмас; 68.20 – Надання в оренду та експлуатацію нерухомого майна

Джерело: створено автором на основі даних [25]

Історичний розвиток ПрАТ «Оболонь» характеризується поступовим нарощуванням виробничих потужностей, удосконаленням технологічних процесів та розширенням географії збуту. В офіційних матеріалах підприємства наголошується на орієнтації на модернізацію виробництва, підвищення якості продукції та впровадження сучасних стандартів управління. Такий підхід забезпечив підприємству стійкі позиції на національному ринку та сприяв розвитку експортного напряму діяльності.

Наявність зовнішньоекономічних контрактів у структурі реалізації обумовлює застосування різних умов розрахунків, валютних операцій та підвищених вимог до документального оформлення господарських операцій[5].

Організаційна структура управління ПрАТ «Оболонь» побудована за лінійно-функціональним принципом, що передбачає чіткий розподіл управлінських функцій між структурними підрозділами та централізацію стратегічного управління. У межах такої структури виокремлюються керівні, виробничі, збутові, фінансові, логістичні та допоміжні підрозділи, діяльність яких спрямована на забезпечення безперервного виробничо-збутового процесу.

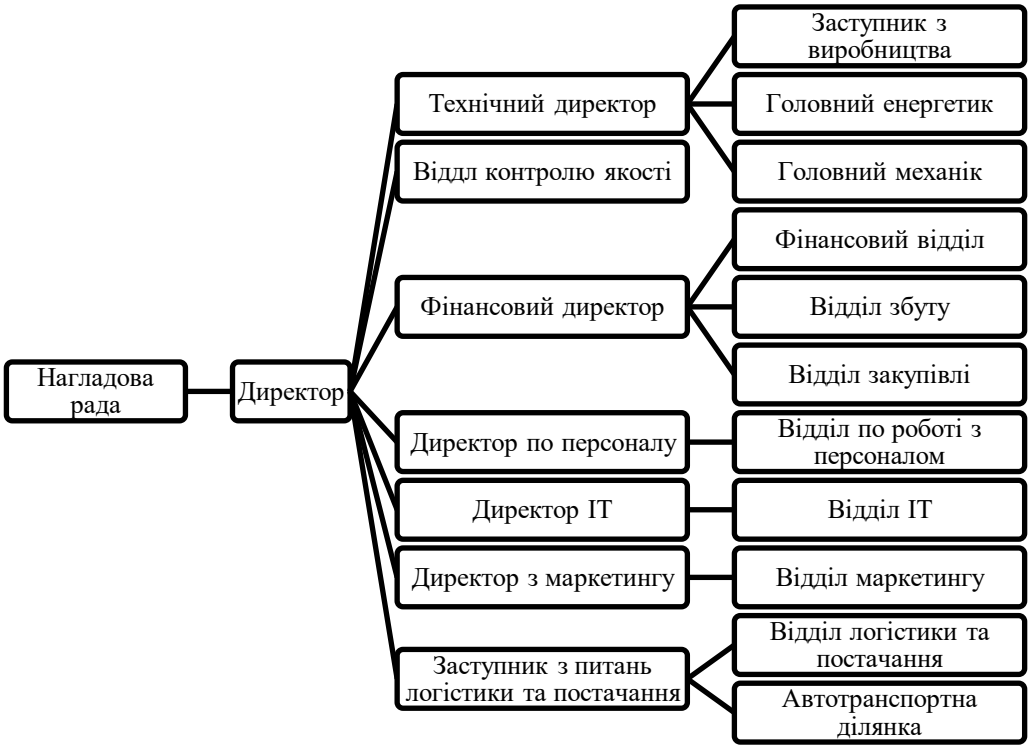

Рис. 2.1. Організаційна структура управління ПрАТ «Оболонь»

Бухгалтерська служба підприємства займає особливе місце в системі управління, оскільки забезпечує повне та достовірне відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку, формування фінансової звітності та інформаційну підтримку управлінських рішень. Через значні обсяги реалізації та різноманітність контрагентів особливого значення набуває

облік операцій з реалізації продукції та контроль за станом розрахунків з покупцями і замовниками[7].

Масштаби діяльності ПрАТ «Оболонь» підтверджуються показниками чисельності персоналу та обсягами фінансово-господарських операцій. За відкритими реєстровими даними, чисельність працівників підприємства у 2025 році перевищувала дві тисячі осіб, що свідчить про значний виробничий потенціал і складну організацію трудових процесів. Динаміка показників трудових ресурсів та ефективності їх використання може бути використана для подальшого аналізу економічної результативності діяльності підприємства.

Фінансово-економічні показники ПрАТ «Оболонь» характеризують підприємство як велике виробничо-збутове об’єднання з високим рівнем обороту. За результатами 2025 року обсяг доходу підприємства перевищив 12 млрд грн, а діяльність була прибутковою.

Таблиця 2.2

Основні фінансово-економічні показники діяльності ПрАТ «Оболонь»

Показники	2023	2024	2025	Відхилення 2024/2023		Відхилення 2025/2024		Відхилення 2025/2023	
				+/-	%	+/-	%	+/-	%
Витрати на 1 грн реалізованої продукції, грн	0,70	0,80	0,77	+0,10	+14,3	−0,03	−3,8	+0,07	+10,0
Чисельність персоналу, осіб	2055	2056	2117	+1	+0,05	+61	+2,97	+62	+3,02
Фонд оплати праці, тис. грн	784366	966878	966878	+182512	+23,28	0	0	+182512	+23,28
Середньомісячна заробітна плата, грн	31809	39180	38064	+7371	+23,18	−1116	−2,85	+6255	+19,65
Продуктивність праці, тис. грн/особа	4216	5235	6036	+1019	+24,17	+801	+15,30	+1820	+43,17
Зарплатомісткість	0,09	0,09	0,08	0	0	−0,01	−11,1	−0,01	−11,1
Вартість основних засобів, тис. грн	4525000	4739569	4808711	+214569	+4,74%	+69142	+1,46%	+283711	+6,27

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ПрАТ «Оболонь» за 2022–2024 роки[11]

Наведені показники у таблиці 2.2 свідчать про високий рівень ділової активності підприємства, що, своєю чергою, передбачає значні обсяги розрахунків з покупцями і замовниками. У таких умовах навіть незначні порушення платіжної дисципліни контрагентів можуть негативно впливати на оборотність коштів і фінансову стійкість підприємства, що підвищує значущість належної організації бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю.

Для наочного відображення масштабів і результативності діяльності підприємства доцільно використати графічні методи аналізу.

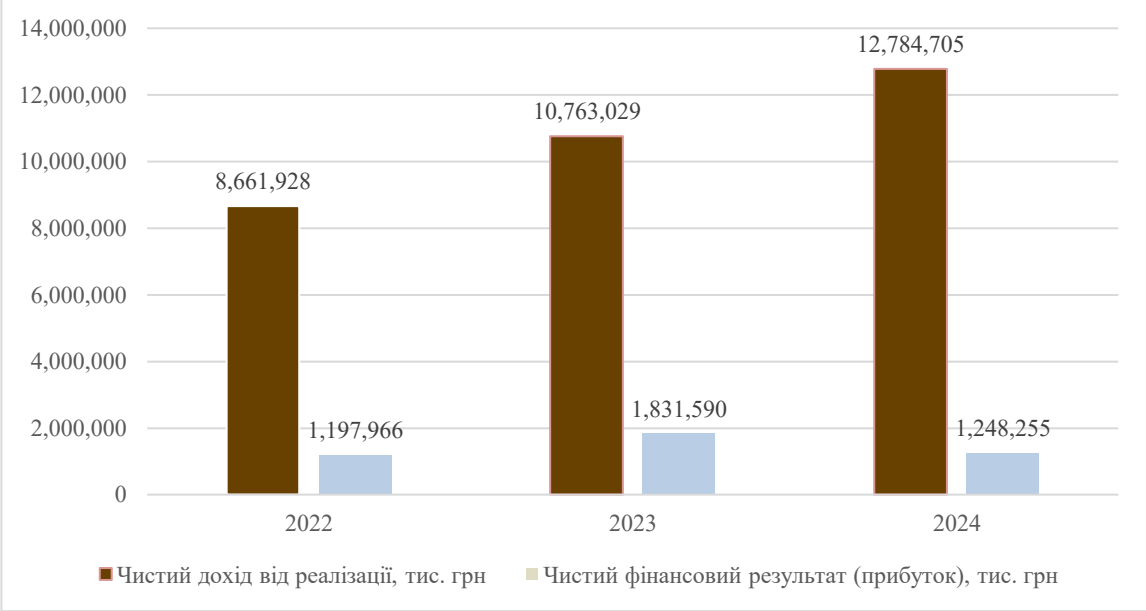

Рис. 2.2. Динаміка доходів і фінансових результатів ПрАТ «Оболонь»

Наведені дані свідчать рисунка 2.2 про стале зростання чистого доходу від реалізації продукції ПрАТ «Оболонь» упродовж 2023–2025 років. Водночас динаміка чистого прибутку є нерівномірною: після суттєвого зростання у 2023 році у 2024 році зафіксовано його зниження, що пов’язано зі зростанням витрат операційної діяльності.

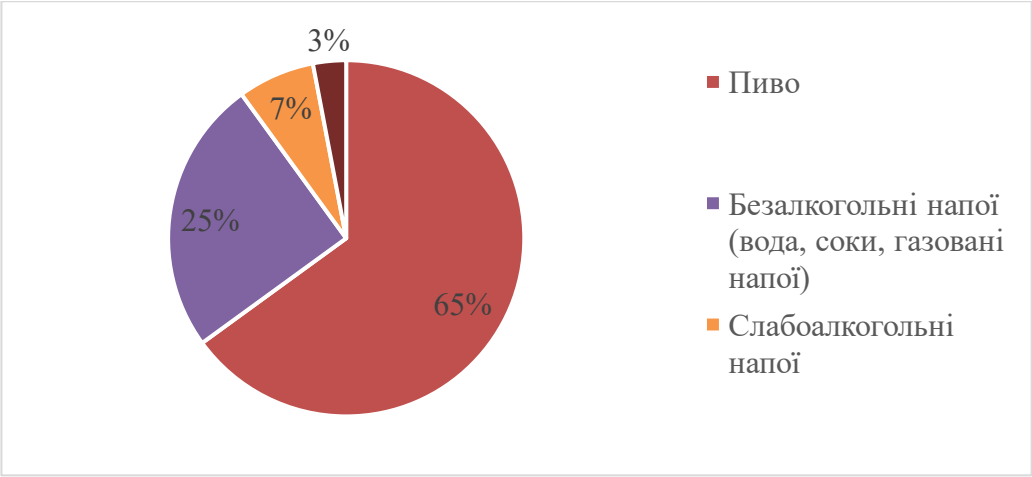

Рис. 2.3. Структура реалізації продукції ПрАТ «Оболонь» за основними товарними групами

Наведена структура на рисунку 2.3 реалізації продукції відображає домінування пивоварної продукції у діяльності ПрАТ «Оболонь», що відповідає профільній спеціалізації підприємства. Значна частка безалкогольних напоїв свідчить про орієнтацію на диверсифікацію асортименту та зниження ризиків, пов'язаних із коливанням попиту на алкогольну продукцію. Слабоалкогольні напої та інша продукція займають допоміжне місце у структурі реалізації та виконують функцію розширення товарного портфеля [13].

Узагальнюючи організаційно-економічні характеристики ПрАТ «Оболонь», можна стверджувати, що підприємство має значний виробничий, кадровий і фінансовий потенціал, складну організаційну структуру та розгалужену систему збуту. Саме ці особливості визначають актуальність і практичну значущість дослідження обліку, аналізу та аудиту розрахунків з покупцями і замовниками, оскільки ефективність управління цими розрахунками безпосередньо впливає на фінансові результати та стійкість підприємства.

Фінансові результати діяльності ПрАТ «Оболонь» формуються під впливом обсягів реалізації продукції, рівня витрат операційної діяльності, цінової політики та ефективності управління ресурсами. Для оцінки динаміки

та якості фінансових результатів проведено аналіз основних показників за 2022–2024 роки на основі звіту про фінансові результати[12].

Аналіз динаміки основних фінансових показників у таблиці 2.3 ПрАТ «Оболонь» за 2023–2025 роки свідчить про стале зростання чистого доходу від реалізації продукції, що відображає розширення масштабів господарської діяльності підприємства. У 2024 році темпи зростання доходу були найвищими, тоді як у 2025 році приріст зберігся, але з дещо нижчою інтенсивністю/

Таблиця 2.3

Фінансові результати діяльності ПрАТ «Оболонь»

Показники	2022 р., тис. грн	2023 р., тис. грн	2024 р., тис. грн	Відх. 2023/2022		Відх. 2024/2023		Відх. 2024/2022	
				+/–	%	+/–	%	+/–	%
Чистий дохід від реалізації	8 661 928	10 763 029	12 784 705	+2 101 101	+24,26	+2 021 676	+18,78	+4 122 777	+47,60
Собівартість реалізованої продукції	5 814 036	7 102 948	9 176 420	+1 288 912	+22,18	+2 073 472	+29,20	+3 362 384	+57,84
Валовий прибуток	2 847 892	3 660 081	3 608 285	+812 189	+28,53	–51 796	–1,42	+760 393	+26,70
Фінансовий результат від операційної діяльності	1 486 204	2 321 540	1 612 973	+835 336	+56,21	–708 567	–30,52	+126 769	+8,53
Чистий фінансовий результат (прибуток)	1 197 966	1 831 590	1 248 255	+633 624	+52,90	–583 335	–31,85	+50 289	+4,20

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ПрАТ «Оболонь» за 2022–2024 роки[11]

Поряд зі зростанням доходів відбувалося суттєве збільшення собівартості реалізованої продукції, причому у 2025 році темпи її зростання випереджали темпи зростання доходу. Це негативно позначилося на динаміці валового прибутку, який у 2025 році скоротився порівняно з попереднім роком.

Фінансовий результат від операційної діяльності та чистий прибуток мали найбільш сприятливі значення у 2024 році, що свідчить про найвищу

ефективність операційної діяльності в межах досліджуваного періоду. У 2025 році зниження операційного та чистого прибутку відображає зростання витратного навантаження та зменшення ефективності використання ресурсів.

Загалом підприємство зберігає прибутковий характер діяльності, проте отримані результати вказують на доцільність посилення контролю за витратами та оптимізації структури фінансових результатів у подальшому періоді.

Таблиця 2.4

Показники ефективності використання основних засобів ПрАТ «Оболонь» в 2024-2025 роках

Коефіцієнт	2022	2023	2024	Відхилення 2023/2022	Відхилення 2024/2023	Відхилення 2024/2022
Фондовіддача	2,09	2,27	2,66	+0,18	+0,39	+0,57
Фондомісткість	0,48	0,44	0,38	−0,04	−0,06	−0,10
Фондоозброєність, тис. грн/особа	2 202,43	2 305,66	2 270,18	+103,23	−35,48	+67,75
Коефіцієнт зносу основних засобів, %	67,29	67,02	61,64	−0,27	−5,38	−5,65
Коефієнт оновлення основних фондів, %	10,31	9,85	11,94	−0,46	+2,09	+1,63
Коефіцієнт вибуття основних засобів, %	188,92	192,40	181,75	+3,48	−10,65	−7,17
Рентабельність основних засобів, %	26,48	38,66	25,95	+12,18	−12,71	−0,53

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ПрАТ «Оболонь» за 2022–2024 роки[11]

Фондовіддача незначним чином (див. табл. 2.4) збільшилась, оскільки компанія здійснювала інвестиції в оновлення виробничого обладнання, на 0,57. Фондоозброєність зросла за аналізований період на 67,75 тис. грн на одного працівника по причині збільшення вартості основних засобів та незначних змін у чисельності персоналу. Коефіцієнт зносу основних засобів зменшився на 5,65%, що свідчить про часткове оновлення виробничих фондів. Коефіцієнт вибуття основних засобів знизився на 7,17% унаслідок скорочення

обсягів списання застарілого обладнання. Рентабельність основних засобів дещо погіршилась. У 2023–2025 роках ефективність використання основних засобів підприємства характеризувалася нестабільною динамікою.

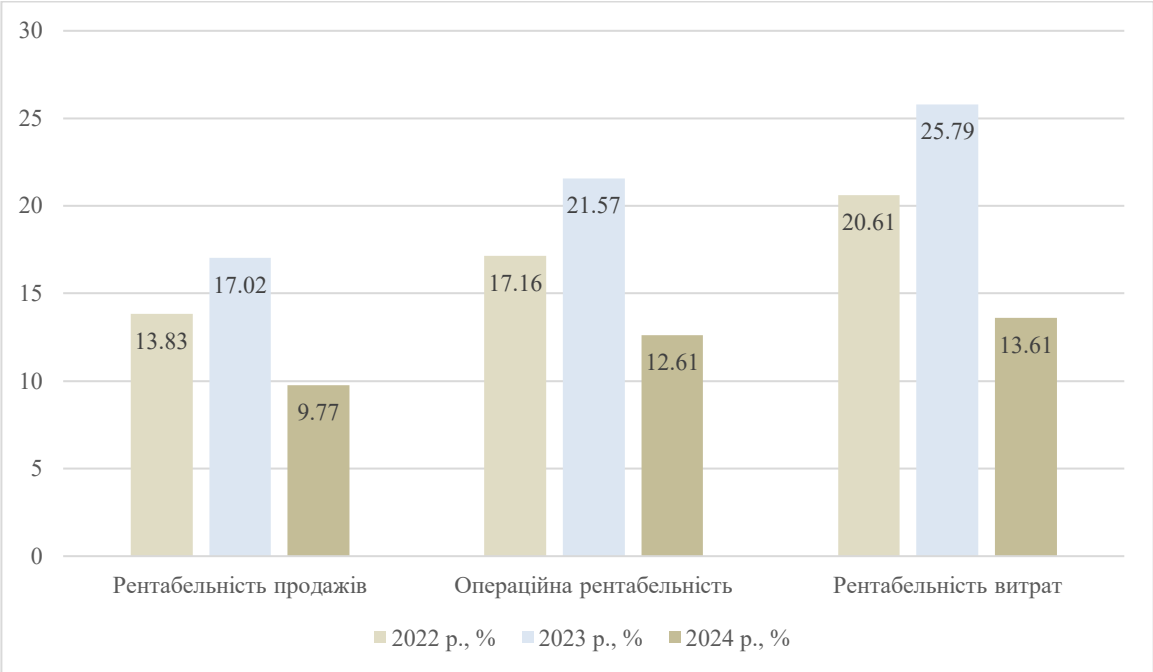

Рис. 2.4. Показники рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь» за 2022–2024 роки

Показники рентабельності (див. рис. 2.4) діяльності ПрАТ «Оболонь» свідчать про найвищу ефективність господарської діяльності у 2024 році. У 2025 році відбулося зниження всіх показників рентабельності, що зумовлено випереджальним зростанням витрат порівняно з темпами зростання доходу. Загалом за досліджуваний період підприємство зберегло прибутковий характер діяльності, однак ефективність використання ресурсів у 2025 році знизилася.

2.2. Первинний, синтетичний та аналітичний облік розрахунків з покупцями і замовниками

Інформація про оплату відвантаженої продукції, товарів, виконаних робіт і наданих послуг покупцями та замовниками, за винятком боргів, які

забезпечені векселем, узагальнюється на рахунку 36 "Розрахунки з покупцями та замовниками". Цей рахунок має два підрахунки:

- 361 "Розрахунки з внутрішніми покупцями";
- 362 "Розрахунки з іноземними покупцями".

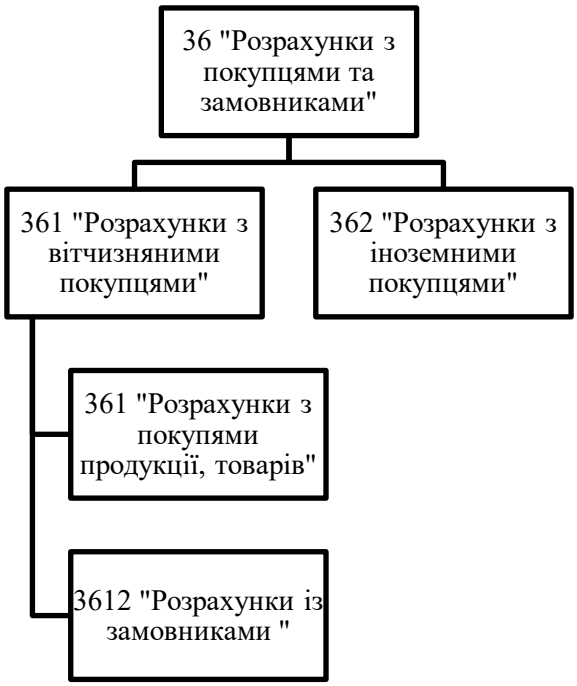

Рис. 2.5. Структура рахунку 36 “Розрахунки з покупцями та замовниками”

На рахунку 36 "Розрахунки з покупцями та замовниками" фіксується сума продажу товарів і послуг, включаючи ПДВ, акцизи та інші податки, які слід сплатити у бюджет. Цей рахунок відображає інформацію про оплату за товари та послуги, крім вексельних зобов'язань, і має два підрахунки для внутрішніх та зовнішніх покупців.

На субрахунках рахунку відображається вартість продажу товарів та послуг, включаючи ПДВ, акцизи та інші обов'язкові платежі, що перераховуються до бюджетів. Кредитна сторона відображає суми платежів, що надійшли на рахунки підприємства, а сальдо показує заборгованість покупців за отриману продукцію чи послуги.

Субрахунок 362 використовується для обліку заборгованості кожного дебітора в гривнях і валюті згідно з умовами договору. Деталізований облік

розрахунків з покупцями і замовниками ведеться для кожного клієнта і замовника на основі кожного невиплаченого рахунку.

Сальдо субрахунків 361 і 362 відображає загальну дебіторську заборгованість покупців, а в балансі сума відображається з урахуванням очікуваної суми невиплат боргів.

Суми, що становлять ризик невиплати, відображаються на кредиті пасивного рахунка 38 "Резерв сумнівних боргів". Дебетова сторона включає суми створеного резерву сумнівних боргів, які забезпечують ризик неповернення коштів.

Якщо на кредиті рахунка 38 відображається створення резерву сумнівних боргів у відношенні до витрат, то на дебеті відбувається списання сумнівної заборгованості або зменшення резервів у відповідності з рахунком обліку доходів.

Наприклад, суми для створення резерву сумнівних боргів можуть бути зараховані на рахунок 94 "Інші витрати операційної діяльності". У цьому випадку кредитується рахунок 38 "Резерв сумнівних боргів". Або ж, якщо резерв уже створено, але не всі кошти використані, то суми можуть бути списані з рахунку 38, який дебетується, і зачислені на рахунок 71 "Інший операційний дохід".

Таблиця 2.5

Облік розрахунків з покупцями та замовниками ПрАТ «Оболонь»

№	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
1	Отримано передоплату за товари	311	681
2	Нарахована сума податкового зобов’язання	643	641
3	Відображено дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг	361	702
4	Нарахована сума податкового зобов’язання	702	641
5	Списано аванс	681	361
6	Повернено покупцю залишок авансу	681	311
7	Повернено покупцю залишок авансу	643	641
8	Собівартість реалізації	902	28

Джерело: створено автором на основі даних [28]

Таблиця відображає облік розрахунків з покупцями та замовниками у ПрАТ "Оболонь". На основі господарських операцій видно отримання

передоплати, нарахування податкового зобов'язання, відображення доходу від реалізації, списання та повернення авансів, а також визначення собівартості реалізації.

Аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками проводиться для кожного окремого покупця або замовника на основі кожного виставленого до сплати рахунку. Інформація про ці розрахунки зберігається у програмі бухгалтерського обліку MEDOC, що використовується підприємством. У розділі "Бухгалтерська та податкова звітність" формується детальна інформація, включаючи оборотно-сальдові відомості, оборотно-сальдові відомості за кожним рахунком та картки рахунку відповідно до необхідності і конкретизації [18].

У результаті аналізу тексту стало зрозуміло, що облік розрахунків з покупцями та замовниками важливий для підприємства, і він проводиться докладно і систематично. Інформація про ці розрахунки зберігається у програмі бухгалтерського обліку MEDOC, що сприяє точному і ефективному веденню обліку. Усі ці дані і аналітичні відомості допомагають підприємству здійснювати керування фінансовою діяльністю та приймати обґрунтовані рішення щодо розрахунків з покупцями та замовниками.

Розрахунки з покупцями і замовниками займають важливе місце в системі бухгалтерського обліку ПрАТ «Оболонь», оскільки основною діяльністю підприємства є виробництво та реалізація пива, безалкогольних напоїв, мінеральної води, слабоалкогольної продукції та іншої продукції власного виробництва. Значні обсяги реалізації продукції через торговельні мережі, дистриб’юторів та оптових покупців обумовлюють виникнення дебіторської заборгованості, що потребує належної організації первинного, синтетичного та аналітичного обліку[35].

Організація обліку розрахунків з покупцями і замовниками на ПрАТ «Оболонь» здійснюється відповідно до вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, МСФЗ та внутрішніх

регламентів підприємства. Ведення бухгалтерського обліку забезпечує своєчасне відображення господарських операцій, пов'язаних з реалізацією продукції, виникненням та погашенням дебіторської заборгованості, а також формуванням достовірної інформації для складання фінансової звітності.

Первинний облік розрахунків з покупцями і замовниками починається з оформлення документів, що підтверджують факт реалізації продукції. Підставою для виникнення дебіторської заборгованості є укладені договори поставки, відповідно до яких підприємство здійснює відвантаження продукції покупцям. При здійсненні операцій використовуються видаткові накладні, товарно-транспортні накладні, податкові накладні, рахунки-фактури, акти приймання-передачі продукції та банківські виписки. Саме ці документи підтверджують факт передачі продукції покупцю та виникнення права вимоги на отримання грошових коштів [44].

Особливістю діяльності ПрАТ «Оболонь» є значна частка реалізації продукції через великі торговельні мережі та дистриб’юторські компанії. У зв'язку з цим значна частина операцій здійснюється на умовах відстрочення платежу, що сприяє збільшенню дебіторської заборгованості та потребує постійного контролю за станом розрахунків. Дані про дебіторську заборгованість відображаються у складі оборотних активів підприємства та є важливим елементом оцінки його фінансового стану[40].

Для узагальнення інформації про розрахунки з покупцями і замовниками на підприємстві використовується рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». За дебетом рахунку відображається вартість реалізованої продукції, товарів, робіт і послуг, а за кредитом – суми коштів, отриманих від покупців у рахунок погашення заборгованості. Облік ведеться за кожним контрагентом окремо, що забезпечує можливість оперативного контролю за станом розрахунків та своєчасністю погашення заборгованості.

На практиці облік розрахунків з покупцями на ПрАТ «Оболонь» є повністю автоматизованим процесом, у якому рух коштів та заборгованостей фіксується у тісному взаємозв'язку з визнанням доходів від реалізації

продукції. Бухгалтерія підприємства відображає кожну господарську операцію — від відвантаження партії напоїв зі складу до надходження оплати на рахунок — на основі конкретних первинних документів (видаткових та податкових накладних, банківських виписок, митних декларацій), що гарантує достовірність формування фінансової звітності.

Щоб уникнути знеособлення дебіторської заборгованості, аналітичний облік на підприємстві максимально деталізовано. У системі управління ПрАТ «Оболонь» інформація групується в розрізі кожного окремого контрагента (національних торговельних мереж, регіональних дистриб'юторів, експортних клієнтів), конкретних договорів поставки та строків оплати. Такий практичний підхід дозволяє фінансовому відділу не просто фіксувати борги, а здійснювати щоденний моніторинг платіжної дисципліни, оперативно виявляти прострочення та миттєво реагувати на ризики неповернення коштів за відвантажену продукцію.

Крім того, компанія не допускає штучного завищення вартості своїх активів у балансі. Наприкінці кожного звітного періоду фахівці ПрАТ «Оболонь» проводять інвентаризацію розрахунків та оцінюють реальну платоспроможність проблемних покупців. На суму заборгованості, стягнення якої є ризикованим, підприємство формує резерв сумнівних боргів, що є дієвим інструментом захисту фінансового стану компанії від втрат.

Типовий алгоритм відображення цих та інших господарських операцій з покупцями у системі рахунків ПрАТ «Оболонь» наведено у таблиці 2.6.

Як свідчать дані таблиці, архітектура розрахунків компанії базується переважно на субрахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями», через який проходять найбільші обсяги реалізації на внутрішньому ринку. Водночас для обслуговування зовнішньоекономічних контрактів (експорт пива та безалкогольних напоїв) активно застосовується субрахунок 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» з відповідним розрахунком курсових різниць. Окрім стандартного погашення боргів грошовими коштами, підприємство практикує проведення взаємозаліків із партнерами (наприклад, з постачальниками тари),

що дозволяє оптимізувати грошові потоки та прискорити оборотність капіталу.

Таблиця 2.6

Кореспонденція рахунків з обліку розрахунків з покупцями і замовниками на ПрАТ «Оболонь»

№ з/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
1	Відвантажено покупцям готову продукцію (пиво, безалкогольні напої, мінеральна вода) ТОВ «АТБ-Маркет»	361	701	120 000,00
2	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ при реалізації продукції	701	641	20 000,00
3	Списано виробничу собівартість реалізованої продукції	901	26	75 000,00
4	Надійшла оплата від покупців на поточний рахунок підприємства	311	361	120 000,00
5	Надійшла оплата від покупців готівкою через касу від ФОП Ткаченко О.В.	301	361	9 500,00
6	Отримано попередню оплату від покупця ТОВ «Сільпо-Фуд» за майбутню поставку продукції	311	681	60 000,00
7	Проведено відвантаження продукції в рахунок отриманого авансу	681	361	60 000,00
8	Проведено взаємозалік заборгованостей із контрагентом ТОВ «Тара-Плюс»	631	361	15 000,00
9	Надано покупцю післяреалізаційну знижку ТОВ «Метро Кеш енд Керрі Україна»	704	361	3 000,00
10	Повернуто покупцем частину продукції через невідповідність умовам договору	704	361	4 800,00
11	Створено резерв сумнівних боргів щодо простроченої дебіторської заборгованості	944	38	18 500,00
12	Списано безнадійну дебіторську заборгованість за рахунок резерву	38	361	10 200,00
13	Відображено відшкодування раніше списаної дебіторської заборгованості	311	716	5 000,00
14	Отримано кошти від іноземного покупця за експортною операцією	312	362	425 000,00
15	Відображено курсову різницю за розрахунками з іноземними покупцями	362	714	2 500,00

Джерело: створено автором на основі даних [17]

Важливим елементом організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками на ПрАТ «Оболонь» є правильне відображення операцій, пов'язаних із наданням знижок, експортною реалізацією продукції та поверненням товарів покупцями. Оскільки підприємство здійснює реалізацію продукції через широку мережу дистриб’юторів, торговельних мереж та

закордонних партнерів, зазначені операції займають вагоме місце у структурі розрахунків із контрагентами.

У практиці діяльності ПрАТ «Оболонь» застосовуються маркетингові інструменти стимулювання збуту, зокрема надання знижок постійним покупцям, дистриб'юторам та торговельним мережам. Такі знижки враховуються безпосередньо під час визначення вартості реалізованої продукції та відображаються у первинних документах за чистою вартістю реалізації. Внаслідок цього дебіторська заборгованість формується вже з урахуванням наданих цінових поступок і не потребує окремого відображення в системі бухгалтерського обліку.

Окрему групу операцій становить реалізація продукції на експорт. ПрАТ «Оболонь» здійснює поставки продукції до низки зарубіжних країн, тому в обліку виникають розрахунки з іноземними покупцями, які ведуться на субрахунку 362 «Розрахунки з іноземними покупцями». Особливістю таких операцій є необхідність обліку курсових різниць, що виникають унаслідок зміни офіційного курсу іноземної валюти між датою відвантаження продукції та датою надходження коштів.

Таблиця 2.7

Кореспонденція рахунків з обліку експортних операцій ПрАТ «Оболонь»

№ з/п	Зміст господарської операції	Первинний документ	Дебет	Кредит	Сума, грн
1	Відвантажено покупцям пиво та безалкогольні напої на умовах відстрочення платежу (ТОВ «Фора»)	Видаткова накладна, ТТН	361	701	180 000,00
2	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ при реалізації продукції (1/6 від суми)	Податкова накладна	701	641	30 000,00
3	Списано виробничу собівартість реалізованої продукції	Бухгалтерська довідка	901	26	115 000,00
4	Надійшла оплата від вітчизняного покупця на поточний рахунок (ТОВ «Фора»)	Банківська виписка	311	361	180 000,00
5	Отримано попередню оплату за майбутню поставку продукції (ТОВ «Ашан Україна»)	Банківська виписка	311	681	96 000,00

6	Відвантажено продукцію в рахунок раніше отриманого авансу (ТОВ «Ашан Україна»)	Видаткова накладна	681	361	96 000,00
7	Надано бонусну знижку торговельній мережі за виконання плану закупівель (ТОВ «Еко-Маркет»)	Розрахунок коригування	704	361	6 000,00
8	Повернуто продукцію покупцем та зменшено дебіторську заборгованість (ТОВ «Велика Кишеня»)	Акт повернення товару	704	361	12 000,00
9	Відкориговано податкові зобов'язання з ПДВ при поверненні продукції	Розрахунок коригування ПДВ	641	704	2 000,00
10	Проведено взаємозалік заборгованості між контрагентами (ТОВ «Склотара-Альянс»)	Акт взаємозаліку	631	361	25 000,00
11	Реалізовано продукцію іноземному покупцю (Kaufland, експорт на суму 15 000 євро)	Інвойс, CMR	362	701	630 000,00
12	Списано собівартість експортованої продукції	Бухгалтерська довідка	901	26	410 000,00
13	Отримано валютну виручку від іноземного покупця	Банківська виписка	312	362	634 500,00
14	Відображено позитивну курсову різницю (зростання курсу євро на дату оплати)	Бухгалтерська довідка	362	714	4 500,00
15	Відображено від'ємну курсову різницю (за іншим експортним контрактом)	Бухгалтерська довідка	945	362	1 800,00
16	Створено резерв сумнівних боргів (щодо заборгованості ТОВ «Торг-Плюс»)	Бухгалтерська довідка	944	38	24 000,00
17	Списано безнадійну дебіторську заборгованість за рахунок резерву (ТОВ «Торг-Плюс»)	Акт інвентаризації	38	361	19 500,00
18	Списано безнадійну дебіторську заборгованість при недостатності резерву (ФОП Ковальчук)	Бухгалтерська довідка	944	361	3 200,00
19	Надійшли кошти за раніше списаною дебіторською заборгованістю (ТОВ «Прод-Трейд»)	Банківська виписка	311	716	8 000,00
20	Відображено дохід від відшкодування раніше списаних активів	Бухгалтерська довідка	716	791	8 000,00

Джерело: створено автором на основі даних [18]

Важливе значення для достовірного відображення розрахунків з покупцями має облік повернення продукції. Повернення може здійснюватися

у випадках виявлення пошкодження товару під час транспортування, порушення умов поставки або в інших випадках, передбачених договором. Такі операції призводять до зменшення раніше визнаного доходу та відповідного коригування дебіторської заборгованості[11].

Повернення продукції покупцями відображається через субрахунок 704 «Вирахування з доходу», який використовується для узагальнення інформації про надані післяреалізаційні знижки, повернення товарів та інші коригування доходу. Одночасно здійснюється коригування податкових зобов'язань з податку на додану вартість відповідно до вимог податкового законодавства.

Для мінімізації ризику виникнення простроченої дебіторської заборгованості ПрАТ «Оболонь» здійснює постійний моніторинг стану розрахунків з контрагентами, проводить акти звірки взаєморозрахунків та контролює дотримання договірних строків оплати. У випадках виникнення сумнівів щодо погашення заборгованості підприємство формує резерв сумнівних боргів, що забезпечує більш об'єктивне відображення вартості дебіторської заборгованості у фінансовій звітності.

Таблиця 2.8

Облік взаємозаліку заборгованості з контрагентами на ПрАТ «Оболонь» з ТОВ «Еко-Снек»

№ з/п	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
1	Відвантажено покупцю готову продукцію (соки, нектари)	361	701	150 000,00
2	Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ (1/6 від суми реалізації)	701	641	25 000,00
3	Списано виробничу собівартість реалізованої продукції	901	26	85 000,00
4	Отримано від постачальника пакувальні матеріали (вартість без ПДВ)	201	631	125 000,00
5	Відображено податковий кредит з ПДВ за отримані матеріали	641	631	25 000,00
6	Проведено взаємозалік заборгованостей між контрагентами	631	361	150 000,00

Джерело: створено автором на основі даних [19]

Аналітичний облік розрахунків з покупцями та замовниками на ПрАТ «Оболонь» організований за кожним контрагентом, договором поставки, видом продукції та строками погашення заборгованості. Такий підхід забезпечує оперативний контроль за станом розрахунків, своєчасне виявлення простроченої дебіторської заборгованості та формування необхідної інформації для прийняття управлінських рішень.

Особливого значення для підприємства набуває контроль за розрахунками з великими торговельними мережами та дистриб'юторами, через які реалізується значна частина продукції. Аналітичний облік дозволяє здійснювати моніторинг строків оплати, аналізувати динаміку дебіторської заборгованості та оцінювати платоспроможність контрагентів.

Таблиця 2.9

Облік розрахунків з покупцями при оплаті через банківські установи на ПрАТ «Оболонь»

№ з/п	Первинний документ	Зміст господарської операції	Дебет	Кредит
1	Видаткова накладна	Відвантажено продукцію покупцю	361	701
2	Податкова накладна	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	701	641
3	Бухгалтерська довідка	Списано собівартість реалізованої продукції	901	26
4	Банківська виписка	Надійшла оплата від покупця на поточний рахунок	311	361
5	Банківська виписка	Отримано попередню оплату за майбутню поставку продукції	311	681
6	Видаткова накладна	Проведено відвантаження продукції в рахунок отриманого авансу	681	361

Джерело: створено автором на основі даних [20]

Для ведення аналітичного обліку використовуються картки рахунків, оборотно-сальдові відомості, журнали господарських операцій та електронні регістри бухгалтерської системи. За кожним покупцем формується інформація про суму заборгованості, дату її виникнення, термін погашення та наявність прострочення. Це дозволяє підвищити ефективність контролю за

дебіторською заборгованістю та зменшити ризик виникнення безнадійних боргів.

Отже, організація первинного, синтетичного та аналітичного обліку розрахунків з покупцями і замовниками на ПрАТ «Оболонь» забезпечує своєчасне та достовірне відображення операцій з реалізації продукції та контролю за станом дебіторської заборгованості. Для обліку розрахунків використовується рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», а відображення господарських операцій здійснюється на підставі належним чином оформлених первинних документів. Аналітичний облік ведеться в розрізі контрагентів, договорів та строків погашення заборгованості, що дозволяє здійснювати постійний моніторинг розрахунків і своєчасно виявляти прострочену заборгованість. Враховуючи значні обсяги реалізації продукції ПрАТ «Оболонь», ефективна організація обліку розрахунків з покупцями є важливою складовою управління оборотними активами та забезпечення фінансової стабільності підприємства.

2.3. Аналіз дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками на ПрАТ «ОБОЛОНЬ»

Ефективність діяльності ПрАТ «Оболонь» значною мірою залежить від стану розрахунків з покупцями та замовниками, оскільки саме дебіторська заборгованість формує вагому частину оборотних активів підприємства та безпосередньо впливає на його ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість. Зростання обсягів реалізації продукції супроводжується збільшенням обсягів розрахунків з контрагентами, що потребує постійного контролю за своєчасністю надходження коштів та ефективністю управління дебіторською заборгованістю[10].

Для оцінки стану розрахунків з покупцями та замовниками доцільно провести комплексний аналіз динаміки, структури та оборотності дебіторської

заборгованості ПрАТ «Оболонь», визначити її вплив на фінансовий стан підприємства, а також оцінити ефективність управління розрахунками з контрагентами. Проведений аналіз базується на даних фінансової звітності підприємства за 2023–2025 роки та дозволяє виявити основні тенденції змін у складі й обсягах дебіторської заборгованості.

Важливим етапом аналізу розрахунків з покупцями і замовниками є дослідження динаміки дебіторської заборгованості, оскільки її зміна характеризує ефективність кредитної політики підприємства та рівень контролю за своєчасністю надходження коштів від контрагентів. Для ПрАТ «Оболонь», яке здійснює значні обсяги реалізації продукції через торговельні мережі, дистриб'юторів та інших покупців, аналіз динаміки дебіторської заборгованості дозволяє оцінити тенденції зміни обсягів коштів, вилучених з обороту підприємства. Дослідження проведено на підставі даних фінансової звітності підприємства за 2023–2025 роки.

Таблиця 2.10

Динаміка дебіторської заборгованості ПрАТ «Оболонь» за 2023–2025 рр.

Показник	Роки			Відхилення		Темп росту, %	
	2023	2024	2025	2024/ 2023	2025/ 2024	2024/ 2023	2025/ 2024
1	2	3	4	5	6	7	8
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, тис. грн	947 078	1 154 958	1 771 256	207 880	616 298	121,95	153,36
Дебіторська заборгованість за виданими авансами, тис. грн	152 450	400 094	300 341	247 644	-99 753	262,41	75,07
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом, тис. грн	30 573	55 476	40 684	24 903	-14 792	181,46	73,34
Інша поточна дебіторська заборгованість, тис. грн	17 572	17 147	7 591	-425	-9 556	97,58	44,27
Разом дебіторська заборгованість, тис. грн	1 147 673	1 627 675	2 119 872	480 002	492 197	141,82	130,24

Джерело: створено автором на основі даних [11]

Дані таблиці 2.10 свідчать про стійку тенденцію до зростання дебіторської заборгованості ПрАТ «Оболонь» протягом досліджуваного

періоду. Загальна сума дебіторської заборгованості збільшилася з 1 147 673 тис. грн у 2023 році до 1 627 675 тис. грн у 2024 році, тобто на 480 002 тис. грн або на 41,82 %. Станом на 30.06.2025 року її величина досягла 2 119 872 тис. грн, що на 492 197 тис. грн більше порівняно з 2024 роком.

Найбільшу питому вагу в структурі дебіторської заборгованості протягом усього періоду займала заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги. Її обсяг зріс з 947 078 тис. грн у 2023 році до 1 771 256 тис. грн станом на середину 2025 року. Це свідчить про розширення обсягів реалізації продукції підприємства та одночасне збільшення суми коштів, що перебувають у розрахунках з покупцями.

Суттєве зростання у 2024 році спостерігалося також за виданими авансами, обсяг яких збільшився більш ніж у 2,6 раза. Водночас у першому півріччі 2025 року відбулося їх скорочення на 99 753 тис. грн, що може свідчити про часткове закриття раніше здійснених передоплат. Загалом виявлена динаміка потребує подальшого дослідження структури дебіторської заборгованості та оцінки ефективності її управління на підприємстві.

Для оцінки впливу розрахунків з покупцями та замовниками на фінансовий стан ПрАТ «Оболонь» доцільно дослідити частку дебіторської заборгованості у складі оборотних активів підприємства. Цей показник дозволяє визначити, яка частина оборотного капіталу тимчасово вилучена з господарського обороту та знаходиться у розрахунках з контрагентами.

Таблиця 2.11

Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах ПрАТ «Оболонь»

Показник	Роки			Відхилення	
	2023	2024	2025	2024/ 2023	2025/ 2024
1	2	3	4	5	6
Оборотні активи, тис. грн	3 288 106	4 218 057	5 036 326	929 951	818 269
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, тис. грн	947 078	1 154 958	1 771 256	207 880	616 298
Загальна дебіторська заборгованість, тис. грн	1 147 673	1 627 675	2 119 872	480 002	492 197

Частка дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги в оборотних активах, %	28,80	27,38	35,17	-1,42	+7,79
Частка загальної дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	34,90	38,59	42,09	+3,69	+3,50

Джерело: створено автором на основі даних [27]

Як свідчать дані таблиці 2.18, протягом досліджуваного періоду спостерігається поступове зростання ролі дебіторської заборгованості у формуванні оборотних активів ПрАТ «Оболонь». Якщо у 2023 році загальна дебіторська заборгованість становила 34,90 % оборотних активів, то у 2024 році її частка збільшилася до 38,59 %, а станом на 30.06.2025 року досягла 42,09 %.

Особливо помітним є зростання частки дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги, яка у першому півріччі 2025 року становила 35,17 % оборотних активів підприємства. Це свідчить про збільшення обсягів реалізації продукції на умовах відстрочення платежу та зростання обсягу коштів, що перебувають у розрахунках з покупцями.

Зростання питомої ваги дебіторської заборгованості потребує посилення контролю за станом розрахунків з контрагентами, оскільки надмірне відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість може негативно впливати на ліквідність та платоспроможність підприємства. Водночас збільшення цього показника частково пояснюється розширенням масштабів діяльності та збільшенням обсягів реалізації продукції ПрАТ «Оболонь».

Важливим показником оцінки ефективності управління дебіторською заборгованістю є її співвідношення з чистим доходом від реалізації продукції. Даний аналіз дозволяє визначити, яка частина отриманої виручки фактично знаходиться у розрахунках з покупцями та ще не надійшла на рахунки підприємства. Чим нижчим є значення цього показника, тим швидше підприємство повертає кошти, вкладені в реалізовану продукцію, та тим ефективніше здійснюється управління дебіторською заборгованістю.

Таблиця 2.12

Співвідношення дебіторської заборгованості та чистого доходу ПрАТ «Оболонь»

Показник	2023	2024	30.06.2025
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	10 763 029	12 784 705	6 692 770
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, тис. грн	947 078	1 154 958	1 771 256
Загальна дебіторська заборгованість, тис. грн	1 147 673	1 627 675	2 119 872
Частка дебіторської заборгованості за продукцію у чистому доході, %	8,80	9,03	26,47
Частка загальної дебіторської заборгованості у чистому доході, %	10,66	12,73	31,67
Коефіцієнт покриття дебіторської заборгованості чистим доходом, разів	11,36	11,07	3,78

Джерело: створено автором на основі даних [47]

Результати розрахунків свідчать, що у 2023–2024 роках співвідношення дебіторської заборгованості за продукцію до чистого доходу залишалося відносно стабільним і становило відповідно 8,80 % та 9,03 %. Це свідчить про збалансовану політику розрахунків із покупцями та прийнятний рівень відволікання коштів у дебіторську заборгованість.

Разом з тим станом на 30.06.2025 року спостерігається суттєве зростання цього показника до 26,47 %. Така ситуація пояснюється значним збільшенням дебіторської заборгованості за продукцію до 1 771 256 тис. грн при одночасному відображенні у звітності лише результатів діяльності за перше півріччя 2025 року. Аналогічна тенденція спостерігається і щодо загальної дебіторської заборгованості, частка якої у доході збільшилася до 31,67 %.

Коефіцієнт покриття дебіторської заборгованості чистим доходом у 2023–2024 роках перевищував 11 разів, що характеризує достатньо високий рівень оборотності коштів. Проте у першому півріччі 2025 року його значення скоротилося до 3,78 раза, що свідчить про уповільнення процесу інкасації дебіторської заборгованості та потребує подальшого дослідження показників її оборотності та строків погашення.

Для комплексної оцінки стану розрахунків ПрАТ «Оболонь» доцільно провести порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості.

Таке дослідження дозволяє визначити збалансованість розрахункових операцій підприємства, оцінити рівень відволікання коштів в дебіторську заборгованість та ступінь використання безкоштовних джерел фінансування у вигляді кредиторської заборгованості. Оптимальною вважається ситуація, коли кредиторська заборгованість частково покриває дебіторську, не створюючи при цьому надмірних ризиків для фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 2.13

Порівняння дебіторської та кредиторської заборгованості ПрАТ «Оболонь»

Показник	Роки			Відхилення	
	2023	2024	2025	2024/ 2023	2025/ 2024
Загальна дебіторська заборгованість, тис. грн	1 147 673	1 627 675	2 119 872	480 002	492 197
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн	694 669	994 414	1 212 022	299 745	217 608
Перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською, тис. грн	453 004	633 261	907 850	180 257	274 589
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	1,65	1,64	1,75	-0,01	+0,11
Частка кредиторської заборгованості у покритті дебіторської, %	60,53	61,10	57,17	+0,57	-3,93

Джерело: створено автором на основі даних [16]

Дані таблиці 2.13 свідчать про те, що протягом досліджуваного періоду обсяги як дебіторської, так і кредиторської заборгованості ПрАТ «Оболонь» мали тенденцію до зростання. Загальна дебіторська заборгованість збільшилася з 1 147 673 тис. грн у 2023 році до 2 119 872 тис. грн станом на 30.06.2025 року, тоді як кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги зросла з 694 669 тис. грн до 1 212 022 тис. грн.

Водночас темпи зростання дебіторської заборгованості випереджали темпи збільшення кредиторської, що призвело до зростання суми

перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською з 453 004 тис. грн у 2023 році до 907 850 тис. грн у першому півріччі 2025 року. Це свідчить про збільшення обсягу коштів, вилучених з обороту підприємства та вкладених у розрахунки з покупцями.

Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості протягом аналізованого періоду перевищував одиницю та коливався в межах 1,64–1,75. Це означає, що на кожну гривню кредиторської заборгованості припадало від 1,64 до 1,75 грн дебіторської заборгованості. Така ситуація свідчить про необхідність посилення контролю за своєчасністю надходження коштів від покупців та вдосконалення політики управління дебіторською заборгованістю.

Загалом проведений аналіз показує, що підприємство зберігає достатній рівень фінансової стійкості, однак подальше зростання дебіторської заборгованості потребує впровадження додаткових заходів щодо прискорення її погашення та підвищення ефективності розрахункової дисципліни контрагентів[14].

Одним із важливих напрямів аналізу розрахунків з покупцями та замовниками є оцінка ризиків дебіторської заборгованості. Такий аналіз дозволяє визначити ймовірність несвоєчасного надходження коштів від контрагентів та оцінити можливі втрати підприємства внаслідок виникнення сумнівної або безнадійної заборгованості. Для ПрАТ «Оболонь» аналіз ризиковості дебіторської заборгованості є особливо актуальним через значні обсяги реалізації продукції на умовах відстрочення платежу.

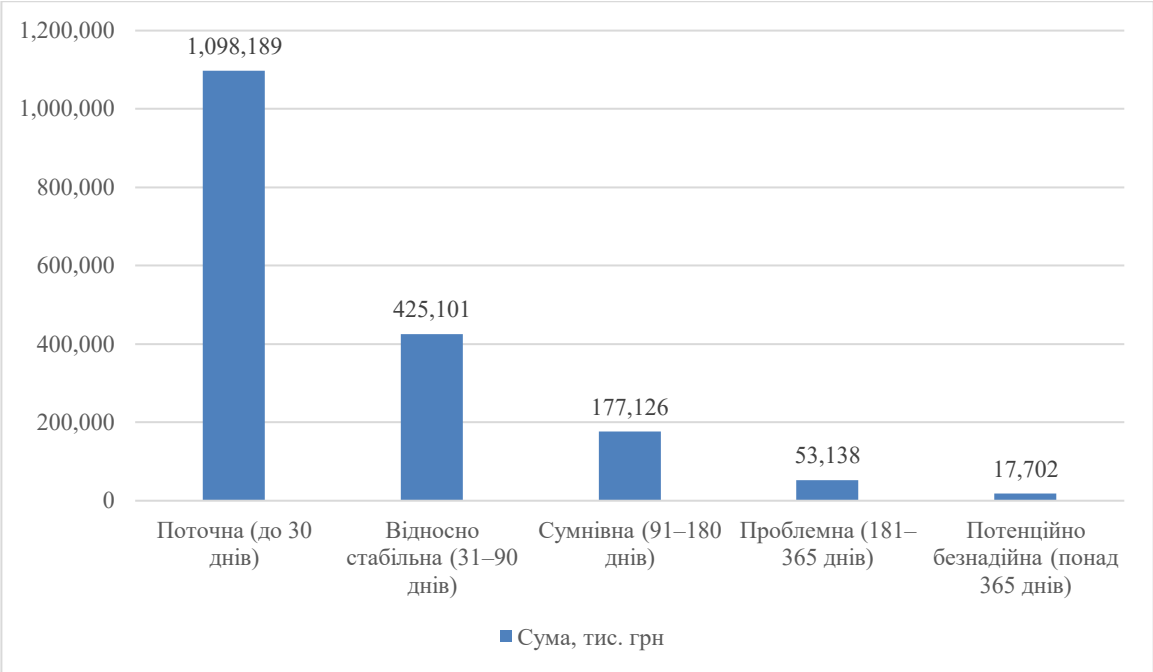

Рис. 2.6. Оцінка ризиковості дебіторської заборгованості ПрАТ «Оболонь» станом на 2025 р.

Згідно з результатами проведеної оцінки, найбільшу частку дебіторської заборгованості ПрАТ «Оболонь» становить поточна заборгованість зі строком погашення до 30 днів, яка займає 62,0 % загального обсягу розрахунків з покупцями та замовниками. Це свідчить про достатньо високий рівень платіжної дисципліни основної частини контрагентів підприємства.

Частка відносно стабільної заборгованості зі строком погашення від 31 до 90 днів становить 24,0 %, що також не створює суттєвих ризиків для фінансової діяльності підприємства. Водночас наявність сумнівної заборгованості в розмірі 177 126 тис. грн, або 10,0 % від загального обсягу дебіторської заборгованості, потребує посиленого контролю з боку фінансових служб підприємства.

Найбільш ризиковою є проблемна та потенційно безнадійна дебіторська заборгованість, сукупний обсяг якої становить 70 840 тис. грн або 4,0 % загальної дебіторської заборгованості. Незважаючи на відносно невелику частку, саме ця категорія заборгованості може призвести до фінансових втрат та потребувати формування резерву сумнівних боргів.

Загалом результати аналізу свідчать, що рівень ризику дебіторської заборгованості ПрАТ «Оболонь» можна оцінити як помірний. Переважання поточної заборгованості у її структурі є позитивною ознакою, однак подальше зростання обсягів реалізації продукції на умовах відстрочення платежу потребує постійного моніторингу платоспроможності контрагентів та вдосконалення системи управління дебіторською заборгованістю.

На завершальному етапі аналізу доцільно здійснити комплексну оцінку ефективності управління дебіторською заборгованістю ПрАТ «Оболонь». Для цього узагальнюються основні показники, що характеризують обсяги дебіторської заборгованості, її структуру, швидкість обороту, рівень ризику та вплив на фінансовий стан підприємства. Такий підхід дозволяє сформувати цілісне уявлення про якість управління розрахунками з покупцями та замовниками і визначити необхідність подальшого вдосконалення кредитної політики підприємства.

Таблиця 2.14

Узагальнююча оцінка показників дебіторської заборгованості ПрАТ «Оболонь»

Показник	2023	2024	2025
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, тис. грн	947 078	1 154 958	1 771 256
Загальна дебіторська заборгованість, тис. грн	1 147 673	1 627 675	2 119 872
Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	34,90	38,59	42,09
Частка дебіторської заборгованості у чистому доході, %	10,66	12,73	31,67
Коефіцієнт покриття дебіторської заборгованості чистим доходом, разів	9,38	7,85	3,16
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	1,65	1,64	1,75
Частка поточної заборгованості в загальній структурі, %	–	–	62,00
Частка проблемної та безнадійної заборгованості, %	–	–	4,00

Джерело: створено автором на основі даних [16]

Узагальнення результатів проведеного аналізу свідчить, що протягом досліджуваного періоду на ПрАТ «Оболонь» спостерігалося стійке зростання

дебіторської заборгованості. Загальна сума дебіторської заборгованості збільшилася майже вдвічі порівняно з 2023 роком, що пов'язано як із розширенням обсягів реалізації продукції, так і зі збільшенням обсягу коштів, відволічених у розрахунки з покупцями та замовниками.

Разом із тим виявлено тенденцію до зростання питомої ваги дебіторської заборгованості в оборотних активах та чистому доході підприємства. Також спостерігається погіршення окремих показників ефективності управління дебіторською заборгованістю, зокрема зниження коефіцієнта її покриття доходом та збільшення співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості.

Отже, загалом систему управління дебіторською заборгованістю ПрАТ «Оболонь» можна оцінити як достатньо ефективну, проте подальше зростання обсягів розрахунків з покупцями потребує впровадження додаткових заходів щодо прискорення інкасації боргів, мінімізації кредитних ризиків та підвищення оборотності оборотного капіталу підприємства.

РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

3.1. Проблеми організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками

Проблеми організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками на ПрАТ «Оболонь» потрібно розглядати не як формальні недоліки бухгалтерського відображення операцій, а як реальні управлінські ризики, що безпосередньо впливають на оборотність коштів, ліквідність і фінансову гнучкість підприємства. ПрАТ «Оболонь» є великим виробником продукції масового споживання, тому значна частина його реалізації проходить через торговельні мережі, дистриб'юторів, оптових покупців, регіональних партнерів та експортних контрагентів. Така модель збуту забезпечує широке охоплення ринку, але водночас створює високу залежність підприємства від платіжної дисципліни покупців. У разі несвоєчасної оплати продукції підприємство стикається не лише з обліковим збільшенням дебіторської заборгованості, а й з фактичним вилученням грошових ресурсів з обороту[45].

Найбільш помітною проблемою є стійке зростання дебіторської заборгованості протягом досліджуваного періоду. За даними фінансової звітності, загальна дебіторська заборгованість ПрАТ «Оболонь» зросла з 1 147 673 тис. грн у 2023 році до 1 627 675 тис. грн у 2024 році, а станом на 30.06.2025 року досягла 2 119 872 тис. грн. Особливо суттєвим є збільшення заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги, оскільки саме цей показник безпосередньо характеризує стан розрахунків із покупцями. Її обсяг зріс з 947 078 тис. грн у 2023 році до 1 771 256 тис. грн у першому півріччі 2025 року. Це означає, що значна частина реалізованої продукції ще не

перетворилася на реальний грошовий потік, хоча дохід уже був відображений у звітності підприємства.

Проблемність такої ситуації полягає в тому, що дебіторська заборгованість фактично перетворюється на форму безвідсоткового кредитування покупців. ПрАТ «Оболонь» несе витрати на закупівлю сировини, виробництво продукції, оплату праці, енергоносії, логістику, зберігання та збут, але отримання коштів від покупців відбувається пізніше. За великих обсягів реалізації навіть незначне збільшення строку оплати створює суттєве навантаження на оборотний капітал. Підприємство змушене фінансувати поточну діяльність власними коштами або залученими ресурсами, тоді як частина його активів «заморожена» у боргах покупців. Саме тому зростання дебіторської заборгованості для ПрАТ «Оболонь» є не лише бухгалтерським показником, а реальним фактором фінансового ризику.

Окремої уваги потребує проблема зростання частки дебіторської заборгованості в оборотних активів. Якщо у 2023 році загальна дебіторська заборгованість становила 34,90 % оборотних активів, то у 2024 році її частка збільшилася до 38,59 %, а станом на 30.06.2025 року – до 42,09 %. Така динаміка свідчить про підвищення залежності оборотного капіталу підприємства від розрахунків із контрагентами. Для виробничого підприємства це особливо чутливо, оскільки оборотні активи повинні забезпечувати безперервність виробничого процесу: закупівлю солоду, хмелю, цукру, води, пакувальних матеріалів, тари, етикеток, палива та інших ресурсів. Коли понад 40 % оборотних активів зосереджено у дебіторській заборгованості, підприємство втрачає частину фінансової маневреності.

Ще однією важливою проблемою є залежність ПрАТ «Оболонь» від умов співпраці з великими торговельними мережами та оптовими покупцями. У сучасній системі реалізації харчової та напоївної продукції великі мережі мають значний переговорний вплив на виробників. Вони можуть вимагати тривалі строки відстрочення платежу, бонуси за обсяг закупівель, маркетингові компенсації, ретро-знижки, участь у промоакціях, оплату

розміщення продукції на полицях та інші комерційні умови. Для підприємства це означає, що дебіторська заборгованість формується не лише внаслідок звичайної реалізації продукції, а й під впливом складної системи договірних відносин із покупцями. У такій ситуації стандартного обліку за рахунком 36 недостатньо для глибокого управління ризиками.

Проблема полягає в тому, що бухгалтерський облік фіксує суму заборгованості, але не завжди дає достатньо аналітичної інформації про її якість. Для управління розрахунками важливо знати не лише загальну суму боргу, а й строк його виникнення, договірний термін оплати, фактичну історію погашення, наявність прострочень, частоту порушення платіжної дисципліни, частку конкретного покупця в загальному обсязі реалізації та його вплив на грошові потоки підприємства. Якщо аналітичний облік не деталізує ці аспекти, керівництво отримує лише загальну картину, яка не дозволяє вчасно реагувати на погіршення ситуації за окремими контрагентами[35].

Суттєвим недоліком є недостатній поділ покупців за рівнем ризику. Для ПрАТ «Оболонь» покупці не є однорідною групою. Частина контрагентів має стабільну платіжну дисципліну, частина оплачує продукцію із затримками, окремі покупці можуть створювати підвищений ризик через нестабільний фінансовий стан або сезонність власних продажів. Якщо підприємство застосовує однакові умови відстрочення до різних покупців без регулярного перегляду їхнього кредитного рейтингу, це посилює ризик накопичення проблемної дебіторської заборгованості. Для великого виробника напоїв особливо небезпечним є те, що прострочення одного великого контрагента може мати більший вплив, ніж десятки дрібних боргів.

Проблемним є і те, що аналіз дебіторської заборгованості часто проводиться вже після її зростання, а не на етапі попередження ризику. Фінансова служба може бачити збільшення загальної суми боргу в кінці звітного періоду, але для ефективного управління потрібен щоденний або щотижневий контроль критичних контрагентів. Особливо важливо контролювати покупців, які наближаються до граничного строку оплати,

перевищують погоджений кредитний ліміт або систематично оплачують продукцію із затримкою. За відсутності оперативної системи сигналів підприємство реагує із запізненням, коли борг уже став простроченим.

Для ПрАТ «Оболонь» актуальною є проблема сезонності реалізації продукції. Пиво, безалкогольні напої та мінеральна вода мають виражену залежність від сезонного попиту, особливо у весняно-літній період. У періоди активного збуту обсяги відвантаження зростають, відповідно збільшується і дебіторська заборгованість. Якщо підприємство не враховує сезонний фактор при плануванні грошових потоків, може виникати розрив між моментом збільшення витрат на виробництво та моментом надходження коштів від покупців. Це ускладнює фінансове планування, оскільки підприємство повинно заздалегідь фінансувати виробництво, логістику та запаси, але отримання коштів від контрагентів відбувається пізніше[32].

Окремою проблемою є співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. У досліджуваному періоді дебіторська заборгованість перевищувала кредиторську, а коефіцієнт їх співвідношення зріс до 1,75 станом на 30.06.2025 року. Це означає, що обсяг коштів, які підприємство очікує отримати від покупців, значно перевищує обсяг заборгованості перед постачальниками. На перший погляд, це може виглядати позитивно, адже підприємство має значні вимоги до контрагентів. Проте з позиції управління оборотним капіталом така ситуація означає, що ПрАТ «Оболонь» більше кредитує покупців, ніж саме користується комерційним кредитом постачальників. Це створює додаткове навантаження на ліквідність.

Важливою проблемою є недостатня прив’язка умов реалізації продукції до фактичної платіжної поведінки покупців. Якщо контрагент систематично порушує строки оплати, але продовжує отримувати продукцію на стандартних умовах, підприємство фактично закріплює неефективну модель співпраці. Для ПрАТ «Оболонь» доцільним є застосування диференційованих умов: надійним покупцям можуть надаватися стандартні або розширені строки оплати, покупцям із помірним ризиком – обмежені кредитні ліміти,

проблемним контрагентам – передоплата або скорочена відстрочка. Відсутність жорсткого зв'язку між платіжною дисципліною і комерційними умовами послаблює контроль за дебіторською заборгованістю[28].

Ще однією проблемою є оцінка реальної вартості дебіторської заборгованості в умовах інфляції. Номінально заборгованість покупця може бути погашена повністю, але при тривалому строку оплати підприємство фактично отримує кошти нижчої купівельної спроможності. Для підприємства з великими обсягами реалізації це має суттєве значення, оскільки навіть своєчасне погашення боргу через 60–90 днів в умовах зростання цін не є рівнозначним негайному надходженню коштів. Це особливо важливо для ПрАТ «Оболонь», оскільки виробництво напоїв залежить від цін на сировину, енергоресурси, тару, логістику та імпортні компоненти[14].

Проблемним аспектом є недостатня аналітика щодо впливу дебіторської заборгованості на грошові потоки. У фінансовій звітності підприємство може демонструвати значний чистий дохід, але зростання дебіторської заборгованості означає, що частина цього доходу ще не забезпечена реальними грошовими надходженнями. Для управління підприємством важливо оцінювати не лише прибутковість продажів, а й швидкість перетворення реалізації на грошові кошти. Якщо обсяг продажів зростає, але інкасація боргів уповільнюється, підприємство може мати напруження з ліквідністю навіть за позитивних фінансових результатів.

Складною є проблема резерву сумнівних боргів. Формування резерву потрібне для достовірного відображення дебіторської заборгованості у фінансовій звітності, але його розрахунок має бути максимально наближеним до реального ризику неповернення. Якщо резерв формується формально, лише на основі загальних строків прострочення, він може не відображати справжній рівень ризику. Для ПрАТ «Оболонь» важливо враховувати не лише строк боргу, а й суму заборгованості конкретного покупця, його історію оплат, частку у продажах, наявність судових спорів, фінансовий стан, регіональні ризики та залежність від сезонного попиту.

Для експортних операцій ПрАТ «Оболонь» додатковою проблемою є валютний ризик. Розрахунки з іноземними покупцями ведуться на субрахунку 362, а зміна валютного курсу може впливати на кінцевий фінансовий результат. Якщо між датою відвантаження продукції та датою отримання коштів проходить значний проміжок часу, підприємство стикається з ризиком курсових коливань. Позитивні курсові різниці можуть збільшувати дохід, але від'ємні – створювати додаткові втрати. За нестабільності валютного ринку це потребує окремого контролю експортної дебіторської заборгованості[10].

Серйозним недоліком є недостатня візуалізація аналітичної інформації для управлінських потреб. Для бухгалтерії достатньо оборотно-сальдової відомості та картки рахунку, але для керівництва потрібні управлінські панелі з ключовими показниками: сума поточної заборгованості, прострочення за строками, топ-10 найбільших боржників, частка боргу за торговельними мережами, сума перевищення кредитних лімітів, прогноз надходження коштів, сума ризикової заборгованості. Якщо така інформація не формується регулярно, аналіз розрахунків залишається описовим, а не управлінським інструментом.

Недоліком також є недостатня інтеграція між службою збуту, бухгалтерією та фінансовим відділом. Служба збуту зацікавлена у збільшенні обсягів продажів, бухгалтерія – у правильному відображенні операцій, фінансова служба – у своєчасному надходженні коштів. Якщо між цими підрозділами немає єдиної системи контролю дебіторської заборгованості, може виникати конфлікт цілей: продажі зростають, але якість дебіторської заборгованості погіршується. Для ПрАТ «Оболонь» така проблема є особливо важливою, оскільки підприємство працює з великими обсягами реалізації та широким колом контрагентів.

Наявні проблеми свідчать, що облік розрахунків з покупцями і замовниками на ПрАТ «Оболонь» виконує основну реєстраційну функцію, однак потребує посилення аналітичної та контрольної складової. Головний акцент має бути зміщений із простого фіксування заборгованості на

управління її якістю, строками, ризиками та впливом на грошові потоки. Саме це є найбільш болючим для підприємства, оскільки зростання продажів без належного контролю оплат може призвести до ситуації, коли прибутковість діяльності не забезпечується достатнім рівнем ліквідності[17].

Отже, основними проблемами організації обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками на ПрАТ «Оболонь» є випереджаюче зростання дебіторської заборгованості, збільшення її частки в оборотних активах, залежність від великих торговельних мереж, недостатня сегментація покупців за рівнем ризику, слабка оперативність контролю прострочених платежів, інфляційне знецінення боргів, валютні ризики за експортними операціями, недостатній зв'язок між обліковими даними та управлінськими рішеннями. Вирішення цих проблем потребує не формального вдосконалення бухгалтерських процедур, а побудови цілісної системи управління дебіторською заборгованістю, яка поєднуватиме облік, аналіз, контроль, прогнозування та відповідальність покупців за порушення платіжної дисципліни.

3.2. Напрями вдосконалення обліку, аналізу та контролю розрахунків з покупцями і замовниками

В умовах сучасного конкурентного середовища ефективність діяльності ПрАТ «Оболонь» значною мірою залежить від здатності підприємства забезпечувати стабільний рух грошових коштів та підтримувати оптимальний рівень оборотного капіталу. Проведений у попередньому підрозділі аналіз показав, що найбільш проблемним елементом у системі управління оборотними активами підприємства залишається дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги. Незважаючи на зростання обсягів реалізації продукції та збереження стійких ринкових позицій, спостерігається

тенденція до збільшення обсягу коштів, вилучених з господарського обороту та зосереджених у розрахунках із покупцями[14].

Особливістю діяльності ПрАТ «Оболонь» є співпраця з великими національними торговельними мережами, регіональними дистриб'юторами та оптовими посередниками. Саме ці канали збуту забезпечують значну частину реалізації продукції підприємства, але одночасно формують основний масив дебіторської заборгованості. Фактично підприємство вимушене надавати покупцям комерційний кредит шляхом відстрочення платежів, що є поширеною практикою на ринку продуктів харчування та напоїв. За умов зростання вартості фінансових ресурсів та нестабільної економічної ситуації подібна модель співпраці створює додаткове навантаження на оборотний капітал підприємства.

Дані аналізу свідчать про те, що загальна дебіторська заборгованість ПрАТ «Оболонь» протягом досліджуваного періоду демонструвала стабільну тенденцію до збільшення. Якщо у 2023 році її величина становила 1 147 673 тис. грн, то вже у 2024 році вона досягла 1 627 675 тис. грн, а станом на 30.06.2025 року перевищила 2 119 872 тис. грн. За аналогічний період дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги зросла з 947 078 тис. грн до 1 771 256 тис. грн. Подібна динаміка свідчить про необхідність удосконалення системи управління розрахунками з покупцями та замовниками[25].

Проблема полягає не лише в абсолютному зростанні заборгованості. Значно більшу загрозу становить поступове збільшення її питомої ваги в структурі оборотних активів підприємства. Результати аналізу показали, що частка дебіторської заборгованості в оборотних активах збільшилася з 34,90 % у 2023 році до 42,09 % станом на середину 2025 року. Це означає, що майже половина оборотних активів підприємства не бере безпосередньої участі у формуванні поточних грошових потоків, а перебуває у формі вимог до покупців. Для великого виробничого підприємства така ситуація створює ризики втрати фінансової гнучкості та зниження швидкості обігу капіталу.

У зв'язку з цим першочерговим напрямом удосконалення системи управління розрахунками має стати скорочення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги до економічно обґрунтованого рівня. З огляду на результати аналізу та практику функціонування підприємств харчової промисловості доцільним є встановлення цільового показника скорочення дебіторської заборгованості на 15 %. Досягнення такого результату не потребує радикальної зміни політики збуту або відмови від співпраці з ключовими контрагентами. Основою змін повинні стати посилення контролю за строками оплати, перегляд умов комерційного кредитування та підвищення відповідальності покупців за дотримання договірної дисципліни.

Результати розрахунків свідчать про те, що реалізація запропонованих заходів дозволить вивільнити з обороту дебіторської заборгованості 265 688 тис. грн. Для підприємства масштабу ПрАТ «Оболонь» це є надзвичайно вагомим фінансовим ресурсом. Вивільнені кошти можуть бути спрямовані на фінансування поточної виробничої діяльності, закупівлю сировини, модернізацію обладнання, розвиток логістичної інфраструктури або скорочення потреби у зовнішньому фінансуванні.

Таблиця 3.1

Прогноз вивільнення оборотних коштів у результаті скорочення дебіторської заборгованості ПрАТ «Оболонь»

Показник	Значення
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги станом на 30.06.2025 р., тис. грн	1 771 256
Запланований рівень скорочення дебіторської заборгованості, %	15,0
Очікуване скорочення дебіторської заборгованості, тис. грн	265 688
Обсяг вивільнених оборотних коштів, тис. грн	265 688
Частка вивільнених коштів у загальній сумі дебіторської заборгованості, %	15,0

Джерело: створено автором на основі даних [39]

Особливо важливим є те, що досягнення такого результату не потребує додаткових капіталовкладень. На відміну від інвестиційних проєктів, які передбачають значні фінансові витрати та тривалий період окупності, скорочення дебіторської заборгованості забезпечує миттєвий фінансовий

ефект шляхом повернення вже існуючих активів у господарський оборот. Фактично підприємство отримує можливість використовувати власні ресурси більш ефективно без залучення банківських кредитів або інших зовнішніх джерел фінансування[17].

Важливим напрямом удосконалення є перегляд підходів до оцінки покупців перед наданням їм відстрочення платежу. На практиці значна частина підприємств оцінює контрагентів переважно за обсягами закупівель та тривалістю співпраці. Подібний підхід не завжди дозволяє своєчасно виявити погіршення фінансового стану покупця. Для ПрАТ «Оболонь» доцільним є впровадження системи регулярного моніторингу платіжної дисципліни контрагентів із використанням таких показників, як середній строк оплати рахунків, частота виникнення прострочень, рівень виконання договірних зобов'язань та частка покупця в загальному обсязі реалізації.

Особливу увагу слід приділити великим торговельним мережам, оскільки саме вони формують найбільшу концентрацію дебіторської заборгованості. За відсутності системного контролю навіть незначне погіршення платіжної дисципліни одного великого покупця може призвести до суттєвого зростання навантаження на оборотний капітал підприємства. Саме тому контроль за найбільшими боржниками повинен здійснюватися на постійній основі із залученням фінансової служби та керівництва підприємства.

Пріоритетним напрямом удосконалення системи управління розрахунками з покупцями і замовниками є підвищення якості аналітичного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. Проведений аналіз показав, що наявна система обліку забезпечує достатній рівень інформації для формування фінансової звітності, проте її можливості як інструменту оперативного управління використовуються не повною мірою. У більшості випадків увага концентрується на загальній сумі дебіторської заборгованості, тоді як причини її формування, швидкість погашення та структура ризиків залишаються недостатньо деталізованими[19].

Для підприємства масштабу ПрАТ «Оболонь» важливим є не лише обсяг дебіторської заборгованості, а й її якість. Однаковий розмір заборгованості може мати абсолютно різний вплив на фінансовий стан залежно від строків погашення, фінансового стану контрагентів та ймовірності повернення коштів. Саме тому доцільно перейти від аналізу абсолютних показників до систематичного моніторингу якісних характеристик дебіторської заборгованості.

Удосконалення аналітичного обліку повинно передбачати формування окремих аналітичних масивів інформації щодо строків виникнення заборгованості, рівня прострочення, концентрації боргу на найбільших покупцях та інтенсивності його погашення. Такий підхід дозволить своєчасно виявляти негативні тенденції та приймати управлінські рішення ще до того моменту, коли заборгованість почне створювати загрозу для ліквідності підприємства.

Особливої уваги потребує контроль строків інкасації коштів. Проведений аналіз показав, що значна частина фінансових ресурсів підприємства фактично вилучена з обороту та перебуває в розрахунках із контрагентами. Для ПрАТ «Оболонь» це означає зниження ефективності використання оборотного капіталу та збільшення потреби у фінансуванні поточної діяльності. За таких умов одним із найважливіших завдань стає скорочення середнього строку перебування коштів у дебіторській заборгованості[20].

На практиці значна частина покупців виконує свої платіжні зобов'язання лише наприкінці встановленого договором строку або після його завершення. Формально така поведінка не завжди супроводжується виникненням значної простроченої заборгованості, проте призводить до постійного уповільнення обороту коштів. Для великого виробничого підприємства навіть незначне скорочення строку погашення заборгованості здатне забезпечити суттєве покращення фінансових результатів.

У зв'язку з цим пропонується запровадити систему постійного контролю за строками інкасації дебіторської заборгованості із визначенням цільових нормативів для окремих категорій покупців. Основним критерієм оцінювання повинна стати не лише наявність або відсутність прострочення, а й фактичний час перебування коштів у розрахунках. Це дозволить більш точно оцінювати ефективність роботи із покупцями та своєчасно виявляти негативні зміни у платіжній дисципліні контрагентів.

Важливим напрямом удосконалення є підвищення ефективності роботи з найбільшими боржниками підприємства. Досвід функціонування великих виробників харчової продукції свідчить, що значна частина дебіторської заборгованості концентрується на відносно невеликій кількості покупців. Для ПрАТ «Оболонь» така ситуація створює додатковий ризик, оскільки фінансові труднощі одного великого контрагента можуть істотно вплинути на загальний стан розрахунків.

З метою мінімізації цього ризику доцільно проводити щомісячний аналіз найбільших боржників із визначенням частки кожного покупця в загальному обсязі дебіторської заборгованості. Якщо заборгованість окремого контрагента перевищує встановлений рівень ризику, умови подальшої співпраці повинні переглядатися. Подібний підхід дозволить уникнути надмірної концентрації фінансових ризиків та забезпечить більш рівномірний розподіл дебіторської заборгованості між покупцями.

Ще одним напрямом удосконалення виступає посилення контролю за простроченою дебіторською заборгованістю. Проведений аналіз показав, що хоча більша частина боргів належить до поточної заборгованості, наявність навіть незначної частки прострочених платежів призводить до поступового зростання ризику неповернення коштів. Чим довше борг залишається непогашеним, тим нижчою стає ймовірність його повного стягнення[39].

Ефективне управління простроченою заборгованістю повинно базуватися на принципі раннього реагування. Найбільш результативними є заходи, які застосовуються відразу після порушення строків оплати. За

відсутності оперативної реакції заборгованість переходить до категорії проблемної, що суттєво ускладнює процес її стягнення та підвищує ризик формування збитків.

З метою оцінки результативності запропонованих заходів проведено прогнозний розрахунок впливу вдосконалення системи контролю на основні показники дебіторської заборгованості.

Отримані результати демонструють суттєвий потенціал підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю. Найбільш вагомим результатом є скорочення її обсягу на 265 688 тис. грн. Одночасно відбувається зменшення питомої ваги дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів та скорочення частки прострочених боргів. Подібні зміни позитивно впливатимуть на ліквідність підприємства, швидкість обігу капіталу та загальну фінансову стійкість.

Таблиця 3.2

Очікувані результати впровадження заходів з удосконалення управління дебіторською заборгованістю ПрАТ «Оболонь»

Показник	До впровадження заходів	Після впровадження заходів	Відхилення
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги, тис. грн	1 771 256	1 505 568	-265 688
Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	42,09	35,80	-6,29
Частка дебіторської заборгованості у чистому доході, %	31,67	26,92	-4,75
Прострочена дебіторська заборгованість, тис. грн	248 676	149 206	-99 470
Частка простроченої заборгованості, %	14,04	9,91	-4,13
Резерв сумнівних боргів, тис. грн	74 603	44 762	-29 841

Джерело: створено автором на основі даних [17]

Важливою перевагою запропонованих заходів є відсутність потреби у значних капіталовкладеннях. Основний ефект досягається за рахунок

підвищення якості управління існуючими активами, вдосконалення процедур контролю та більш ефективного використання наявної інформації про контрагентів. Це забезпечує можливість швидкого отримання результатів без суттєвого навантаження на фінансові ресурси підприємства.

Подальше вдосконалення системи обліку та контролю розрахунків з покупцями і замовниками на ПрАТ «Оболонь» доцільно пов'язувати із підвищенням достовірності оцінки дебіторської заборгованості та своєчасним виявленням потенційних ризиків її неповернення. Проведений аналіз показав, що підприємство має значний обсяг розрахунків із контрагентами, а тому навіть незначне погіршення платіжної дисципліни окремих покупців здатне призвести до суттєвих фінансових втрат. За таких умов особливого значення набуває питання формування резерву сумнівних боргів[25].

У сучасних умовах господарювання резерв сумнівних боргів виконує не лише облікову функцію. Його формування дозволяє більш реалістично оцінити активи підприємства та своєчасно врахувати можливі втрати від неповернення дебіторської заборгованості. Разом із цим практика діяльності багатьох українських підприємств свідчить, що розрахунок резерву часто здійснюється формально, виходячи лише з термінів прострочення заборгованості. Подібний підхід не враховує реального фінансового стану контрагентів та не дозволяє своєчасно реагувати на зміни їх платоспроможності.

Для ПрАТ «Оболонь» більш доцільним є використання ризик-орієнтованого підходу до оцінки дебіторської заборгованості. При визначенні необхідного рівня резервування доцільно враховувати не лише строк виникнення боргу, а й історію співпраці з покупцем, частоту прострочень у попередніх періодах, обсяг заборгованості, фінансовий стан контрагента та його частку в загальному обсязі реалізації продукції. Такий підхід дозволить підвищити достовірність оцінки активів підприємства та мінімізувати ризик виникнення непередбачених збитків у майбутньому.

Особливу увагу необхідно приділити роботі з великими торговельними мережами. Саме вони формують значну частину реалізації продукції ПрАТ «Оболонь» та одночасно концентрують найбільші обсяги дебіторської заборгованості. Специфіка співпраці з такими покупцями полягає в тому, що підприємство часто змушене погоджуватися на тривалі строки відстрочення платежів з метою збереження своїх позицій на ринку. Внаслідок цього суттєво збільшується обсяг фінансових ресурсів, вилучених з обороту[44].

Проведений аналіз показав, що значна частина ризиків виникає не через факт існування заборгованості, а через недостатню увагу до її концентрації. Якщо велика частка дебіторської заборгованості припадає на обмежену кількість контрагентів, фінансова стабільність підприємства стає залежною від їх платоспроможності. У разі виникнення фінансових труднощів навіть у одного великого покупця негативні наслідки можуть відчутно вплинути на стан ліквідності підприємства.

З метою зниження такого ризику доцільно запровадити систему постійного моніторингу концентрації дебіторської заборгованості. Показники питомої ваги найбільших покупців повинні регулярно аналізуватися фінансовою службою. У випадках перевищення встановлених нормативів необхідно переглядати умови співпраці, скорочувати строки комерційного кредитування або використовувати додаткові гарантії виконання платіжних зобов'язань[17].

Важливим напрямом удосконалення є також посилення взаємодії між структурними підрозділами підприємства. На практиці управління дебіторською заборгованістю часто розглядається виключно як функція бухгалтерії або фінансової служби. Разом із тим значна частина причин виникнення проблемної заборгованості формується ще на етапі укладення договорів та погодження умов співпраці з покупцями.

Служба збуту зацікавлена у збільшенні обсягів реалізації продукції та розширенні клієнтської бази. Бухгалтерія забезпечує документальне оформлення та облік господарських операцій. Фінансовий відділ відповідає за

ліквідність та стабільність грошових потоків. За відсутності належної координації між цими підрозділами виникає ситуація, коли кожен із них виконує власні функції окремо, а комплексний контроль за станом розрахунків фактично відсутній.

Для ПрАТ «Оболонь» доцільно створити єдину систему управління дебіторською заборгованістю, у межах якої відповідальність за своєчасне надходження коштів буде розподілена між усіма учасниками процесу. Під час прийняття рішень щодо надання відстрочення платежу повинні враховуватися не лише комерційні інтереси підприємства, а й можливі фінансові ризики. Це дозволить забезпечити більш збалансований підхід до роботи з контрагентами.

Ще одним напрямом удосконалення виступає впровадження системи прогнозування надходження грошових коштів від покупців. Результати аналізу показали, що зростання дебіторської заборгованості безпосередньо впливає на ліквідність підприємства та ускладнює процес фінансового планування. Відсутність точного прогнозу надходження коштів змушує підприємство підтримувати додатковий запас ліквідних активів або залучати зовнішнє фінансування.

Запровадження системи прогнозування дозволить формувати календар очікуваних надходжень коштів від покупців та своєчасно виявляти можливі касові розриви. Особливе значення це має для підприємств харчової промисловості, діяльність яких характеризується сезонними коливаннями попиту. Для ПрАТ «Оболонь» найбільші обсяги реалізації припадають на теплий період року, що супроводжується відповідним збільшенням дебіторської заборгованості. За таких умов якісне прогнозування грошових потоків стає одним із ключових інструментів підтримання фінансової стабільності[36].

Суттєвим резервом підвищення ефективності управління розрахунками є скорочення часу реагування на виникнення простроченої заборгованості. Практика свідчить, що найбільша ймовірність успішного погашення боргу спостерігається на початкових етапах прострочення. Чим довше підприємство

відкладає застосування заходів впливу, тим складніше стає процес повернення коштів.

Саме тому доцільним є впровадження поетапної системи роботи з боржниками. Перший етап повинен передбачати нагадування про наближення строку платежу. Другий етап має включати проведення переговорів із покупцем щодо причин затримки оплати. Третій етап повинен передбачати обмеження подальших поставок продукції до моменту погашення заборгованості. У випадках тривалого прострочення необхідно застосовувати претензійно-позовну роботу.

Важливо підкреслити, що реалізація запропонованих заходів не потребує значних фінансових інвестицій. Основний ефект досягається за рахунок більш раціональної організації існуючих бізнес-процесів та підвищення ефективності використання інформації, яка вже формується в системі бухгалтерського обліку підприємства. Саме це робить запропоновані заходи реалістичними та придатними до практичного впровадження в діяльність ПрАТ «Оболонь»[10].

Запропонована система удосконалення обліку, аналізу та контролю розрахунків із покупцями і замовниками спрямована на досягнення трьох ключових результатів: скорочення обсягу дебіторської заборгованості, прискорення її оборотності та зниження ризику неповернення коштів. Реалізація зазначених заходів дозволить підвищити якість управління оборотним капіталом підприємства, зміцнити його фінансову стійкість та створити додаткові можливості для розвитку виробничої діяльності без залучення зовнішніх джерел фінансування.

Отримані результати формують підґрунтя для кількісної оцінки економічної ефективності запропонованих заходів, яка буде здійснена у наступному підрозділі роботи.

3.3. Оцінка економічної ефективності запропонованих заходів

Ефективність запропонованих заходів щодо вдосконалення обліку, аналізу та контролю розрахунків з покупцями і замовниками доцільно оцінювати через їх вплив на обсяг дебіторської заборгованості, швидкість повернення коштів у господарський оборот, зниження ризику виникнення сумнівної заборгованості та покращення фінансового стану підприємства.

Проведене у підрозділі 3.2 дослідження показало, що впровадження ризик-орієнтованого підходу до управління покупцями, посилення контролю за строками погашення заборгованості, удосконалення аналітичного обліку та системи внутрішнього контролю дозволить скоротити дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги на 15 %. Для ПрАТ «Оболонь» це означає повернення значного обсягу фінансових ресурсів до господарського обороту без залучення додаткових джерел фінансування.

Таблиця 3.3

Розрахунок вивільнення оборотних коштів у результаті скорочення дебіторської заборгованості

Показник	Значення
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги станом на 30.06.2025 р., тис. грн	1 771 256
Заплановане скорочення дебіторської заборгованості, %	15,0
Скорочення дебіторської заборгованості, тис. грн	265 688
Вивільнення оборотних коштів, тис. грн	265 688

Джерело: створено автором на основі даних [17]

З наведених розрахунків видно, що реалізація запропонованих заходів дозволить вивільнити з обороту 265 688 тис. грн. Фактично підприємство отримає можливість використовувати власні фінансові ресурси без необхідності залучення банківських кредитів або інших позикових коштів. Для великого виробничого підприємства це є суттєвим джерелом підвищення фінансової стійкості.

Важливим результатом стане також скорочення витрат, пов'язаних із залученням зовнішнього фінансування. Для оцінки економічного ефекту припустимо, що середня вартість короткострокового банківського фінансування для підприємства становить 18 % річних.

Таблиця 3.4

Розрахунок економії фінансових витрат за рахунок вивільнення оборотних коштів

Показник	Значення
Вивільнення оборотних коштів, тис. грн	265 688
Середня ставка короткострокового кредитування, %	18,0
Річна економія фінансових витрат, тис. грн	47 824

Джерело: створено автором на основі даних [28]

Розрахунок:

Еф = 265 688 × 18 % = 47 824 тис. грн

Отриманий результат свідчить, що лише за рахунок скорочення потреби у залученні кредитних ресурсів ПрАТ «Оболонь» може щорічно економити майже 48 млн грн фінансових витрат.

Наступним позитивним наслідком стане зниження ризику формування сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості. У підрозділі 2.3 було встановлено, що частка проблемної та потенційно безнадійної заборгованості становить близько 4 % загального обсягу дебіторської заборгованості.

Таблиця 3.5

Розрахунок скорочення ризикової дебіторської заборгованості

Показник	До впровадження	Після впровадження
Загальна дебіторська заборгованість, тис. грн	1 771 256	1 505 568
Частка ризикової заборгованості, %	4,0	2,5
Сума ризикової заборгованості, тис. грн	70 850	37 639
Скорочення ризикової заборгованості, тис. грн	–	33 211

Джерело: створено автором на основі даних [14]

Зменшення обсягів проблемної заборгованості майже на 33 млн грн позитивно впливатиме на достовірність фінансової звітності та знижуватиме ризик майбутніх збитків від списання безнадійних боргів.

Важливим показником ефективності запропонованих заходів є покращення структури оборотних активів підприємства.

Таблиця 3.6

Вплив запропонованих заходів на структуру оборотних активів ПрАТ «Оболонь»

Показник	До впровадження	Після впровадження	Відхилення
Дебіторська заборгованість, тис. грн	2 119 872	1 854 184	-265 688
Оборотні активи, тис. грн	5 036 283	5 036 283	–
Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	42,09	36,82	-5,27

Джерело: створено автором на основі даних [38]

Отримані результати підтверджують, що запропоновані заходи сприятимуть більш раціональному використанню оборотного капіталу підприємства та зменшенню залежності від розрахунків із покупцями.

Узагальнюючи результати проведених розрахунків, можна визначити загальний економічний ефект від впровадження запропонованих заходів.

Таблиця 3.7

Загальна оцінка економічної ефективності запропонованих заходів

Показник	Значення
Вивільнення оборотних коштів, тис. грн	265 688
Економія фінансових витрат, тис. грн	47 824
Скорочення ризикової дебіторської заборгованості, тис. грн	33 211
Зменшення частки дебіторської заборгованості в оборотних активах, в.п.	5,27
Очікуване покращення ліквідності підприємства	Позитивне

Джерело: створено автором на основі даних [42]

Проведена оцінка свідчить, що впровадження запропонованих заходів є економічно доцільним та не потребує значних інвестиційних витрат. Основний ефект досягається за рахунок підвищення якості управління дебіторською заборгованістю, посилення контролю за розрахунками та

прискорення повернення коштів від покупців. Очікуване вивільнення понад 265 млн грн оборотних коштів і щорічна економія фінансових витрат у розмірі майже 48 млн грн підтверджують практичну значущість розроблених рекомендацій для ПрАТ «Оболонь» та створюють передумови для подальшого зміцнення фінансової стійкості підприємства.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження теоретичних, методичних і практичних аспектів обліку та аналізу розрахунків з покупцями і замовниками встановлено, що ефективне управління дебіторською заборгованістю є одним із ключових чинників забезпечення фінансової стійкості, ліквідності та безперервності господарської діяльності підприємства. В умовах високої конкуренції та поширеного використання відстрочення платежу розрахунки з покупцями та замовниками безпосередньо впливають на швидкість обороту капіталу, своєчасність надходження грошових коштів та рівень фінансових ризиків підприємства.

Під час дослідження встановлено, що розрахунки з покупцями і замовниками є важливою складовою системи господарських відносин підприємства та виникають у процесі реалізації продукції, товарів, виконання робіт і надання послуг. Вони супроводжуються утворенням дебіторської заборгованості, яка за своєю економічною сутністю являє собою суму коштів, що підлягає отриманню від контрагентів у майбутньому. Нормативно-правове регулювання обліку таких операцій здійснюється відповідно до вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», НП(С)БО 15 «Дохід», Податкового кодексу України та інших нормативних документів.

Визначено, що ефективність обліку розрахунків значною мірою залежить від правильності визнання, класифікації та оцінки дебіторської заборгованості. Для забезпечення достовірності фінансової звітності заборгованість повинна оцінюватися за чистою реалізаційною вартістю з урахуванням резерву сумнівних боргів. Важливе значення має своєчасне виявлення ризикової та простроченої заборгованості, оскільки саме вона створює загрозу втрати фінансових ресурсів підприємства.

Дослідження організації обліку розрахунків на ПрАТ «Оболонь» показало, що підприємство здійснює бухгалтерський облік відповідно до чинного законодавства та використовує встановлену систему документального оформлення господарських операцій. Для обліку розрахунків застосовується рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» з відповідними субрахунками, що забезпечує узагальнення інформації про стан дебіторської заборгованості та її рух. Аналітичний облік ведеться в розрізі контрагентів, договорів та окремих розрахункових документів, що створює необхідну інформаційну базу для контролю та аналізу розрахунків.

Проведений аналіз дебіторської заборгованості ПрАТ «Оболонь» засвідчив наявність тенденції до зростання її обсягів у досліджуваному періоді. Встановлено збільшення питомої ваги дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів, що свідчить про зростання обсягів фінансових ресурсів, вилучених з господарського обороту. Аналіз оборотності показав уповільнення процесу погашення окремих видів заборгованості, що негативно впливає на швидкість обороту коштів та потребує посилення контролю за розрахунками з покупцями.

У процесі дослідження виявлено низку проблем, які знижують ефективність управління дебіторською заборгованістю на ПрАТ «Оболонь». До основних із них належать зростання концентрації заборгованості на окремих великих покупцях, недостатній рівень прогнозування майбутніх надходжень коштів, недостатня деталізація аналітичної інформації щодо строків виникнення боргів, а також ризик накопичення сумнівної заборгованості в умовах нестабільного економічного середовища.

Для усунення виявлених недоліків та підвищення ефективності управління розрахунками з покупцями і замовниками було розроблено комплекс практичних рекомендацій. Зокрема запропоновано впровадження ризик-орієнтованого підходу до оцінки покупців, удосконалення системи внутрішнього контролю за станом розрахунків, посилення моніторингу

строків погашення дебіторської заборгованості, удосконалення порядку формування резерву сумнівних боргів, впровадження системи прогнозування грошових надходжень та розширення можливостей аналітичного обліку.

Економічне обґрунтування запропонованих заходів підтвердило їх доцільність та практичну ефективність. Розрахунки показали, що реалізація запропонованих рекомендацій дозволить скоротити дебіторську заборгованість на 15 %, або на 265 688 тис. грн, що забезпечить відповідне вивільнення оборотних коштів. Крім того, прогнозується скорочення обсягів ризикової дебіторської заборгованості на 33 211 тис. грн та отримання річної економії фінансових витрат у розмірі 47 824 тис. грн.

На підставі проведеного дослідження доцільно рекомендувати ПрАТ «Оболонь»:

- впровадити систему рейтингування покупців залежно від рівня їх платоспроможності та кредитного ризику;
- встановити індивідуальні ліміти комерційного кредитування для окремих груп контрагентів;
- здійснювати щомісячний моніторинг вікової структури дебіторської заборгованості;
- посилити контроль за своєчасністю погашення прострочених боргів;
- удосконалити методику формування резерву сумнівних боргів із використанням ризик-орієнтованих критеріїв;
- автоматизувати формування аналітичних звітів щодо стану розрахунків із покупцями;
- впровадити систему прогнозування майбутніх грошових надходжень від контрагентів;
- регулярно проводити оцінку ефективності кредитної політики підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1 Бардадим М., Свічкар Н. Облік та управління дебіторською заборгованістю для зміцнення фінансової безпеки підприємства. Економіка та суспільство. 2023. № 50.

2 Бухгалтерський облік : навчальний посібник. 2023.

3 Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні: Навчально-практичний посібник/ під. Ред. С.Ф.Голова. – Дніпропетровськ, ТОВ ”Баланс – Клуб”, 2001, - 832 с.

4 Гордієнко Н. І. Фінансовий облік : навчальний посібник. 3-тє вид. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2021. 340 с.

5 Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (зі змінами). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (дата звернення: 01.03.2026).

6 Економічна енциклопедія. У трьох томах. – Т. 1 / за ред. С.В. Мочерного та ін. – К. : Вид. центр "Академія", 2002. – 863 с.

7 Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В. Фінансовий аналіз та звітність : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2022. 144 с.

8 Закон України «Про акціонерні товариства» від 27.07.2022 № 2465-IX (зі змінами). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465-20 (дата звернення: 01.03.2026).

9 Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» 2258- VIII від 21.12.2017 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19.

10 Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 № 2258-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19 (дата звернення: 01.03.2026).

11 Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змінами та доповненнями). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (дата звернення: 01.03.2026).

12 Крот Ю. М. Особливості обліку та аналізу розрахунків з дебіторами в сучасних умовах господарювання. Бізнес і сталий розвиток. 2023. № 82. С. 118–124.

13 Крупка Я. Д., Назарова Г. Б., Питель С. В. Фінансовий облік : підручник. Тернопіль : ЗУНУ, 2023. 460 с.

14 Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджені Наказом Мінфіну України від 28.03.2013 р. № 433. URL: http://dtkt.com.ua/show/2cid010035.html (дата звернення: 05.03.2026).

15 Методичні рекомендації щодо застосування регістрів бухгалтерського обліку: затв. наказом Міністерства фінансів України. URL: https://mof.gov.ua (дата звернення: 05.03.2026).

16 Методологічні аспекти обліку дебіторської заборгованості в умовах цифровізації економіки. Економіка та суспільство. 2023.

17 Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» № 929_013 від 01.01.2012 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013.

18 Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 № 237. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99?.com#Text (дата звернення: 02.03.2026).

19 Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99?.com#Text.

20 НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 № 237. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99.

21 НП(С)БО 15 «Дохід»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99.

22 НП(С)БО 16 «Витрати»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.

23 НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. Наказом МФУ від 07.02.2013 № 73. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.

24 Озеран А.В. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід): питання формування та співвідношення з МСФЗ / А.В. Озеран // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 6. – С. 25–34.

25 Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/?.com (дата звернення: 02.06.2026).

26 План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. №291, у редакції наказу Міністерства фінансів України від 09.12.2011 за № 1591, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28.12.2011 р. за № 1557/20295 (зі змінами та доповненнями). *Офіційний веб-портал Верховної Ради України*. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11.

27 Податковий кодекс України затверджений Верховною Радою України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями). *Офіційний вебпортал парламенту України*. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

28 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 № 39. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00 (дата звернення: 06.02.2024).

29 Положення стандарт бухгалтерського обліку 15 «Доходи», затв. Наказом МФУ від 29.11.1999 № 290.

URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99 (дата звернення: 05.02.2024).

30 ПрАТ «Оболонь» (код ЄДРПОУ 05391057). Аналітична інформація про підприємство. Clarity Project. URL: https://clarity-project.info/edr/05391057 (дата звернення: 01.06.2026).

31 ПрАТ «Оболонь». Дані про підприємство. Опендатабот. URL: https://opendatabot.ua/c/05391057 (дата звернення: 01.06.2026).

32 ПрАТ «Оболонь». Звіт про управління та фінансові результати діяльності товариства. URL: https://obolon.ua/ua/about/regular_info (дата звернення: 01.06.2026).

33 ПрАТ «Оболонь». Офіційний сайт підприємства. URL: https://obolon.ua/ua (дата звернення: 01.06.2026).

34 ПрАТ «Оболонь». Регулярна інформація емітента цінних паперів. Фінансова звітність. URL: https://obolon.ua/ua/about/regular_info (дата звернення: 01.06.2026).

35 ПрАТ «Оболонь». Річна фінансова звітність за 2023 рік. URL: https://obolon.ua/ua/about/regular_info (дата звернення: 01.06.2026).

36 ПрАТ «Оболонь». Річна фінансова звітність за 2024 рік. URL: https://obolon.ua/ua/about/regular_info (дата звернення: 01.06.2026).

37 ПрАТ «Оболонь». Статут підприємства (чинна редакція). URL: https://obolon.ua (дата звернення: 01.06.2026).

38 Рожелюк В. М. Шляхи вирішення проблем формування облікової політики підприємства / В. М. Рожелюк, С. В. Питель // Інноваційна економіка. – 2009. – № 3 – С. 79-83.

39 Савченко А. М., Горелик Д. С., Гаврилюк В. Ю., Вербіцький О. В. Дебіторська заборгованість та її вплив на фінансовий результат діяльності підприємства. Український економічний часопис. 2025. № 8. С. 123–127.

40 Савченко В.Я. Аудит: Навч.пос. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 328 с

41 Сокольська Р. Б. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Дніпро : НМетАУ, 2024. 210 с.

42 Сучасні завдання обліку і аудиту дебіторської заборгованості. Матеріали науково-практичної конференції. Вінниця, 2023.

43 Фінансовий облік : електронний підручник для здобувачів вищої освіти. 2024.

44 Фінансовий облік і звітність: навчальний посібник / за ред. сучасних національних стандартів бухгалтерського обліку. Київ, 2023.

45 Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV (зі змінами). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15 (дата звернення: 01.03.2026).

46 Чернелевський Л. М. Інформаційні системи і технології в обліку, аналізі та аудиті: Навч. Посібник / Чернелевський Л. М., Терещенко Л. О., Іванова Л. І. – К.: НУХТ, 2014. – 350 с.

47 Шепель Т. Організаційно-методичні аспекти обліку дебіторської заборгованості підприємства. Економіка та суспільство. 2023. № 54.

48 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика фінансового аналізу. – М.: ИНФРА – М, 1995.

49 Шмиголь Н.М. Економічна суть доходів та доходності в системі управління підприємством / Н.М. Шмиголь // Держава та регіон : наук.-виробн. журнал. – Сер.: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя : Вид-во Класичного приватного університету. – 2009. – № 7. – С. 221-225.

50 Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками підприємства в сучасних умовах господарювання URL: https://evnuir.vnu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/83600483-956f-4248-baeb-e874ec7378e9/content