

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Кафедра бухгалтерського обліку та аудиту**  
(найменування кафедри)

**РЕФЕРАТ**  
**кваліфікаційної роботи**  
**на здобуття освітнього ступеня магістра**  
зі спеціальності 071 Облік та оподаткування  
(шифр та найменування спеціальності)  
за магістерською програмою професійного спрямування  
Облік, аудит і оподаткування підприємницької діяльності  
(назва магістерської програми)

на тему: «Обліково-аналітичне забезпечення та аудит розрахунків з контрагентами  
(на прикладі ТОВ «Аквеа»)  
(назва теми)

**Виконавець:**

Студентка центру заочної форми навчання  
групи М-2

Токар Дарія Ігорівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

**Науковий керівник:**

к.е.н., доцент

(науковий ступінь, вчене звання)

Коверда Анатолій Васильович

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

ОДЕСА – 2019

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

**Актуальність теми.** У процесі господарської діяльності підприємства вступають у взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання щодо придбання товарно-матеріальних цінностей, робіт чи послуг із метою забезпечення їх безперервного функціонування. Основними наслідками проведення господарських операцій є виникнення зобов'язань, що призводить до появи кредиторської заборгованості, у тому числі перед постачальниками та підрядниками. Негативні явища у вітчизняній економіці (зокрема, її тінізація) значно погіршують розрахункову дисципліну суб'єктів господарювання та створюють проблеми платежів. Економісти вважають, що тінізація економіки України набула тотального характеру й оцінюється окремими експертами та дослідниками в обсязі 60% ВВП. Більшість експертів вважає, що 25-50% обороту приватних підприємств не відображені в документах бухгалтерського обліку (тіньовий оборот). На їх думку, рівень тінізації залежить від того, що це за підприємство, – хто за ним стоїть. У більшості малих підприємств – тіньовий оборот сягає 80- 90% [15, с. 9-12]. У таких умовах господарювання на перший план підприємства висувають задоволення власних потреб і порушують виконання фінансових зобов'язань перед партнерами. Такі явища негативно відображаються на розвитку економіки України та потребують пошуку шляхів для їх усунення.

**Мета дослідження.** Вивчення теоретичних і практичних аспектів організації обліку, аналізу та контролю розрахунків з дебіторами і кредиторами, а також надання пропозицій щодо вдосконалення загальної системи управління розрахунками.

**Завдання дослідження.** Відповідно до поставленої мети у кваліфікаційній роботі, передбачається вирішити наступні завдання:

- дослідити сутність, значення, форми розрахунків з контрагентами;
- надати характеристику класифікацій, методам оцінки заборгованостей з дебіторами та кредиторами;
- дослідити організаційно-методичні аспекти обліку розрахункових операцій підприємств;
- провести порівняльний аналіз міжнародного та вітчизняного досвіду розрахунків з контрагентами;
- дослідити організацію первинного обліку розрахунків з дебіторами та кредиторами на досліджуваному підприємстві ТОВ «Аквеа»;
- розглянути сутність та методику проведення аудиту розрахункових операцій;

Надати рекомендації щодо поліпшення ефективності обліку та внутрішнього контролю розрахунків з дебіторами та кредиторами на ТОВ «Аквеа»

Здійснити аналіз ефективності управління коштами у розрахунках на досліджуваному підприємстві.

Побудувати економіко-математичну модель, яка б дозволила сформулювати пропозиції, щодо підвищення рівня поточної платоспроможності ТОВ «Аквеа».

**Об'єктом дослідження** є система обліку, аудиту та аналізу ефективності використання засобів здійснення розрахунків з дебіторами та кредиторами підприємства.

**Предмет дослідження.** Сукупність теоретичних і практичних питань організації та методики бухгалтерського обліку, аудиту та аналізу розрахунків з дебіторами та кредиторами.

**Методи дослідження.** У процесі дослідження були використані наступні методи: порівняння – для встановлення спільних рис і відмінностей у процесах та явищах, які досліджувались; абстрагування – для виділення суттєвих факторів, що мають впливовіше значення для дослідження руху основних засобів; метод систематизації застосовується для впорядкування теорій, уявлень, понять, поглядів дослідників на процес обліку розрахунків з контрагентами; логічний – при побудові логіки й структури кваліфікаційної роботи; синтез – для з'єднання окремих аспектів предмета дослідження в єдине ціле; регресія – для виявлення стохастичних факторів, які забезпечують поліпшення рівня платоспроможності підприємств; зведення – з метою складання рекомендацій, реалізація яких дозволить покращити ефективність господарської діяльності на ТОВ «Аквеа»; групування – метод, що полягає в поділі всієї досліджуваної сукупності явищ на групи за суттєвими ознаками і застосовувався нами для групування критеріїв ефективності здійснення розрахункових операцій з кредиторами та дебіторами; також нами використовувався метод індукції, дедукції, конкретизації під час формулювання рекомендацій щодо поліпшення діючої системи обліку та контролю розрахунків з дебіторами та кредиторами.

Отримані в ході дослідження науково-практичні результати мають важливе значення для подальшого розвитку й удосконалення бухгалтерського обліку і аналізу розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві. Впровадження запропонованих рекомендацій дасть необхідний імпульс і сприятиме зростанню якості облікової інформації. Результати магістерської роботи можуть бути використані при веденні обліку та аналізу підприємствами України.

**Інформаційна база дослідження.** Законодавчі та нормативні акти України, Кабінету Міністрів України, праці вітчизняних і зарубіжних учених, періодична спеціалізована наукова література з питань обліку та аудиту, інтернет-ресурси, збірники і статті наукових видань, офіційні статистичні дані, первинна, бухгалтерська та фінансова звітність ТОВ «Аквеа» становили інформаційну базу для написання даної кваліфікаційної роботи.

**Апробація результатів дослідження.** За результатами наукового дослідження, опубліковані тези на тему «Інвентаризація резерву сумнівних боргів». Апробація результатів кваліфікаційної роботи здійснювалося на Міжнародній студентській науково-практичній інтернет-конференції студентів, аспірантів і молодих вчених «Інноваційний розвиток та безпека підприємств в умовах неоіндустріального суспільства» ( м. Луцьк, 31 жовтня 2019 р.).

**Структуру та обсяг роботи.** Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (75 найменування) та 28 додатків. Загальний обсяг роботи становить 127 сторінок. Основний зміст викладено на 118 сторінках. Робота містить 21 таблицю, 22 рисунка.

## ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У *вступі* було висвітлено актуальність теми, мету дослідження та завдання, визначено об'єкт, предмет і методи дослідження.

У *першому розділі «Теоретичні засади обліку розрахунків з контрагентами»* розглянуто основи обліку розрахунків з контрагентами, схему документування між контрагентами; нормативно-правове регулювання розрахунків з контрагентами та міжнародний досвід розрахунків з дебіторами та кредиторами.

Під час розгляду теоретичної частини обліку у розрахунках ми розібрали схему документування розрахунків між контрагентами залежно від терміну та форми оплати, також організацію обліку дебіторської та кредиторської заборгованості.

Розглянули нормативні документи, якими регулюється облік розрахунків на підприємствах. Визначили основний стандарт П(С)БО 10, яким регулюється дебіторська заборгованість, та П(С)БО 11, яким регулюються зобов'язання підприємств, але є інші посилання на визначення обліку розрахунків.

Ми порівняли національний та міжнародний облік заборгованостей. Вияснили, що про деталізацію і порядок розміщення різних видів дебіторської заборгованості у балансі приймає сама компанія. Міжнародний облік практикує систему знижок з метою стимулювання розширення обсягів реалізації та прискорення розрахунків за неї. При наданні клієнтам комерційної знижки, яка вказується безпосередньо при виписці рахунку-фактури, на рахунку «Доходи від реалізації» відображається договірна ціна реалізації за мінусом комерційної знижки.

Що стосується дисконтування, то в 2019 році підприємства повинні дисконтувати довгострокову дебіторську та кредиторську заборгованості, при чому на міжнародному рівні давно практикують дисконтування.

У *другому розділі «Організаційно-методичні аспекти обліку та аудиту розрахунків з контрагентами на ТОВ «Аквеа» й напрями його удосконалення»* розглянуто організаційно-економічну характеристика досліджуваного підприємства та аналіз його фінансового стану, організацію обліку розрахунків з контрагентами на ТОВ «Аквеа», особливості проведення інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованості, мета, джерела та методика аудиторської перевірки розрахунків з контрагентами, напрями вдосконалення діючої системи обліку та внутрішнього контролю розрахунків з контрагентами.

Визначили якою програмами користується підприємство для того, щоб швидко обмінюватися інформацією з співробітниками. Навели основні кореспонденції рахунків, які бухгалтер використовує за для того, щоб показувати заборгованості. Розглянули рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів», як облік резерву сумнівних боргів повинен відображатися в бухгалтерському обліку та в податковому обліку, як коригувати фінансовий результат на суму резерву сумнівних боргів. Вияснили, що на підприємстві керівництво складає резерв сумнівних боргів тільки для V.I.P.-покупців, так як в основному дебітори швидко розраховуються з боргами.

Розглядаючи роботу ТОВ «Аквеа» можна запропонувати використовувати замість програми 1С «Підприємство 7.7» програму 1С «Підприємство 8.3 BAS ERP», яка би допомогла удосконалити облік на підприємстві, так як остання програма більш переваг.

Провели порівняльний аналіз обсягу доходу за 2 роки, та виявили, що в 2018 році був найбільший обсяг продажу.

Навели основні документи для проведення інвентаризації дебіторської та кредиторської заборгованостей та надали рекомендації яким повинен бути акт звіряння розрахунків з контрагентами.

Привели напрямки вдосконалення діючої системи обліку та аудиту розрахункових операцій на ТОВ «Аквеа».

Знайшли помилки в обліку та відобразили шляхи рішення та виправлення помилок. Виявили деякі проблемні питання, які виникають у бухгалтера в той момент, коли відвантажується товар покупцю та внесли деякі пропозиції щодо налагодження системи відвантаження товару. На підприємстві великий документообіг, бухгалтер не може своєчасно перевіряти поверненні документи від постачальників, тому ми дали рекомендації як прискорити процес документообігу.

У третьому розділі **«Аналіз ефективності управління розрахунками з дебіторами та кредиторами на ТОВ «Аквеа»** провели аналіз динаміки складу та структури дебіторської й кредиторської заборгованості на досліджуваному підприємстві; аналіз стану та оборотності засобів у розрахунках на ТОВ «Аквеа»; побудували економіко-математичну модель.

Розрахунки свідчать, що активи на підприємстві за період з 2016 по 2018 роки збільшились майже у 3,5 рази. Дебіторська заборгованість зростає з 48,9 млн. грн до 80,6 млн. грн, а у структурі оборотних активів питома вага швидко реалізованих активів збільшилась з 40,59% до 49,93%. З позиції ліквідності вважаємо, що у 2018 році порівняно з 2016 роком структура оборотних активів стала більш ліквідною. Зазначимо, що зменшення грошових коштів у структурі оборотних активів не слід вважати негативними, оскільки управлінський персонал підприємства зміцнив потенціал й прагнув ліквідувати вплив інфляційних процесів на знецінення купівельної спроможності грошових коштів, тому незважаючи на покращення коефіцієнта абсолютної ліквідності, вклав тимчасово вільні кошти на розрахункових рахунках у товарні запаси.

Аналіз даних показав, що протягом 2016-2018 років спостерігаються неоднозначні тенденції у зміні обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості на ТОВ «Аквеа». Так, за період з 2016 по 2017 роки дебіторська заборгованість у абсолютному виразі трохи переважала кредиторську (у 2016 році – 54656,8 тис. грн проти 58450,8 тис. грн; у 2017 році – 75093,2 тис. грн проти 75145 тис. грн). У 2018 році спостерігається зовсім протилежна тенденція: сумарна дебіторська заборгованість складає 82,6 млн. грн, а кредиторська заборгованість вже 84,5 млн. грн. На підприємстві кредиторська заборгованість є більшою за дебіторську. Така ситуація не може оцінюватися однозначно. З одного боку, підприємство активно користується «чужими» коштами у своїй господарській діяльності, а з другого – зростає ризик неплатоспроможності підприємства. У 2018 році порівняно з 2016 роком спостерігається покращення ефективності управління засобами у розрахунках: оскільки якщо у 2016 році період обороту по дебіторській заборгованості складав 19 днів, а кредиторської 26 днів, то це значить, що гроші від покупців надходили нам раніше на 7 днів ніж підприємство оплачувало борги постачальникам. У 2018 році

намітилася тенденція у зменшення розриву у часі між надходженням коштів від дебіторів (з 18 днів до 13 днів) та відбулось зменшення періоду погашення ТОВ «Аквеа» своїх боргових зобов'язань (з 26 днів до 20 днів).

На ТОВ «Аквеа» значно спала тривалість операційного циклу з 14 днів у 2017 році до 7 днів у 2018 році, головним чином за рахунок прискорення оборотності запасів, що свідчить про покращення діяльності підприємства.

Побудована економіко-математична модель повністю відповідають економічним залежностям і свідчать, що по мірі збільшення коефіцієнта співвідношення між періодами інкасації дебіторської та кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги, коефіцієнт швидкої ліквідності зменшується на 0,555 (за рахунок зменшення надходження грошових коштів та їх еквівалентів).

По мірі зростання частки запасів (повільно реалізованих активів) у робочому капіталі ТОВ «Аквеа», коефіцієнт його швидкої ліквідності зменшуватиметься на 1,145. Негативною є тенденція, коли робочий капітал (різниця між оборотними активами та поточними зобов'язаннями) повністю вкладений у запаси. Зростання рівня рентабельності продажів призведе до збільшення коефіцієнту поточної ліквідності на 1,514.

За результатами проведення кореляційно-регресійного аналізу було надано рекомендації щодо поліпшення управління засобами у розрахунках.

## ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження теоретичних питань та діючої практики обліку, аудиту та аналізу розрахунків з контрагентами можна зробити такі загальні висновки:

1. Під час розгляду теоретичної частини обліку у розрахунках нами розібрано схема документування розрахунків, а також організація обліку між контрагентами залежно від терміну та форми оплати, також організацію обліку дебіторської та кредиторської заборгованості. Зазначили, що у сучасних умовах ефективні зв'язки підприємства з партнерами залежать від стану організації його документообігу розрахунків з покупцями та постачальниками. Раціональне документування обліку розрахунків з контрагентами є невід'ємною складовою процесу оперативного та якісного управління підприємством.

2. У кваліфікаційній роботі було узагальнено міжнародний досвід обліку розрахунків з контрагентами. Згідно із МСФЗ, визнання, класифікація та оцінка дебіторської та кредиторської заборгованостей прямо не визначені. Проте в деяких міжнародних стандартах надані загальні рекомендації щодо розкриття відповідної інформації у фінансовій звітності. У іноземних державах рішення про деталізацію і порядок розміщення різних видів дебіторської заборгованості у балансі приймає сама компанія.

3. У роботі було проаналізовано зміни, які відбулись у 2019 році щодо дисконтування довгострокових заборгованостей під час відображення їх у фінансовій звітності. В національних стандартах бухгалтерського обліку на відміну від міжнародних стандартів поняття «дисконтування» не використовується. Після

набрання чинності Наказу 379 «Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» усі види довгострокових заборгованостей повинні дисконтуватися.

4. Особливості обліку, аудиту та аналізу розрахунків з контрагентами було досліджено на прикладі даних підприємства групи торгівельних компаній «Антей» – ТОВ «Аквеа». На даний момент штат компанії налічує більше 600 фахівців, які працюють у всіх великих містах України. Середньооблікова кількість працівників на кінець 2018 року складає 250 осіб. ТОВ «Аквеа» є платником податку на прибуток на загальних умовах та податку на додану вартість.

На підприємстві дійсний лінійний тип управління. Для здійснення поточного бухгалтерського обліку, складання звітності, забезпечення контролю за дотриманням фінансової дисципліни ТОВ «Аквеа» виділено окремий структурний підрозділ – бухгалтерію. До його складу входять сім бухгалтерів на чолі із головним бухгалтером.

5. У роботі було проведено аналіз основних показників фінансового стану ТОВ «Аквеа». Проаналізувавши динаміку чистого доходу від реалізації товарів на досліджуваному підприємстві, бачимо, що протягом звітного періоду даний показник збільшується. За 2018 рік порівняно з 2017 роком чистий дохід від реалізації товарів збільшився на 72,8 млн. грн. Причиною зростання чистого доходу від реалізації є те, що розширились ринки збуту, що призвело до зменшення кількості запасів на складі ТОВ «Аквеа». Причиною збільшення собівартості у 2018 році є підвищення цін на паливо та електроенергію, збільшення витрат на оплату праці, але собівартість у співвідношенні до чистого доходу занадто збільшилась, це також пов'язано з масовою закупівлею ексклюзивного товару та збільшенням цін на сантехніку. Відділ збуту очікує реалізувати зазначені товари у 2019 році і отримати запланований прибуток.

6. У процесі вивчення діючої практики бухгалтерського обліку та внутрішнього аудиту на ТОВ «Аквеа» було встановлено, що в цілому облік розрахунків з контрагентами на підприємстві ведеться відповідно до вимог чинного законодавства. Однак організація обліку розрахункових операцій має певні недоліки та дискусійні аспекти.

До основних недоліків діючої системи обліку та контролю розрахунків з контрагентами на ТОВ «Аквеа» можна віднести:

– організацію обліку розрахунків за дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві необхідно починати з процедури підготовки облікової політики, яка становить базу для аналізу та аудиту. Для вдосконалення ефективної організації такої системи розрахунків на ТОВ «Аквеа», слід розробити чітке положення про організацію бухгалтерської служби, яке містило би чіткі професійні обов'язки кожного бухгалтера, який працює на досліджуваному підприємстві;

– облікова політика підприємства щодо дебіторської заборгованості представлена лише в загальних рисах, тому доречним буде доповнення Наказу про облікову політику необхідними елементами обліку, такими як величина сумнівних боргів, класифікація дебіторської заборгованості за кожним покупцем або замовником, списання дебіторської заборгованості з балансу та інше;

– на ТОВ «Аквеа» в акті звірвання для покупців не вказується договір поставки, номер накладних. На підприємстві часто виникають питання, щодо терміну підписання актів звірвання. Щоб уникнути неврегульованих сум заборгованості, рекомендуємо під час укладання договору передбачити в ньому періодичність і термін проведення звірок розрахунків.

– на підприємстві існує проблематика, яка пов'язана з визначенням напрямів розвитку внутрішнього контролю розрахунків із контрагентами як ключового елемента комплексної системи обліково-аналітичного забезпечення;

– під час вивантаження видаткової накладної з 1С 8.3 в базу 1С 7.7 виникає ситуація при якій система не підтягує параметр «Організація»: (не відображається наше товариство, як продавець товару, а також найменування покупця товару). Для цього бухгалтеру потрібно зайти в базу 1С 8.3 та перевірити дані: по якому договору відвантажується товар, з якої організації та на якого контрагента;

– на ТОВ «Аквеа» зазвичай відбувається ситуація, коли після прийому товару покупцем, який працює з підприємством по договору відстрочення платежу, товар може бути не прийнятий з будь-яких причин (брак, товар, не відповідає очікуванням). Менеджер в управлінській базі в накладній робить рекламу (видаляє товар з накладної), й зазвичай не сповіщає про це бухгалтеру ділянки реалізації товару. Відповідно у фінансовому обліку проходить збільшення суми видаткової накладної (на видаткову накладну після відвантаження виписують податкову накладну і реєструють у Єдиному реєстрі податкових накладних), тобто проходить збільшення податкових зобов'язань. Для цього потрібно скласти розрахунок коригування до податкової накладної.

З метою усунення вищенаведених недоліків та оптимізації системи обліку та внутрішнього контролю в цілому, доцільно управлінському персоналу ТОВ «Аквеа» дотримуватись таких рекомендацій:

– вдосконалення організації ефективної системи обліку, аналізу й аудиту розрахунків за дебіторською і кредиторською заборгованістю вбачається нами, у спробі створення ефективної системи взаємозамінності кожного з бухгалтерів із обов'язковим закріпленням єдиних методичних аспектів обліку заборгованостей;

– управлінському персоналу ТОВ «Аквеа» потрібно переглянути облікову політику. Це дасть змогу повніше висвітлювати питання організації бухгалтерського обліку та підвищити контроль над розрахунками з покупцями та замовниками. Так, облікова політика на підприємстві повинна формуватися за трьома етапами: організаційний етап, технологічний етап та заключний етап;

– розглядаючи питання аналізу дебіторської заборгованості (розрахунків з контрагентами), слід ознайомитися з одним із методів розрахунку з покупцями, що широко використовується в країнах із розвинутими ринковими відносинами, а саме методом надання знижок за дострокової оплати;

– необхідно поставити завдання ІТ-відділу щодо від коригування акту звірвання в базі 1С 7.7 та додавання строки «Номер договору» та «Номер прибуткової або видаткової накладної»;

– автоматизація обліку дає змогу значно полегшити роботу бухгалтера з реалізації товару та менеджера відповідного покупця, особливо під час упровадження



телекомунікаційного обміну інформацією між автоматизованими робочими місцями облікових працівників із використанням комп'ютерних мереж;

– ведення повністю автоматизованого обліку з використанням програмного продукту «1С:Бухгалтерія 8 BAS ERP» значно прискорить ведення обліку дебіторської заборгованості та розрахунків із контрагентами. Дебіторська заборгованість автоматично контролюється під час оформлення документів відвантаження. Товар не повинен бути відвантажений, якщо заборгованість за попередні відвантаження більше зазначеної в договорі або якщо перевищено зазначений там припустимий термін (припустимий термін припускає відвантаження тільки у разі повної оплати попередніх поставок);

– рекомендуємо створення служби внутрішнього аудиту в структурі підприємств, а саме функції внутрішнього аудиту розрахунків із контрагентами як найбільш ефективний вид контролю на підприємстві;

– пропонуємо створити Звіт в управлінській базі, згідно із яким бухгалтер з реалізації товару зможе звіряти суми видаткових накладних в бухгалтерській та управлінських базах;

7. розрахунки свідчать, що активи на підприємстві за період з 2016 по 2018 роки збільшились майже у 3,5 рази. З позиції ліквідності вважаємо, що у 2018 році порівняно з 2016 роком структура оборотних активів стала більш ліквідною. Зазначимо, що зменшення грошових коштів у структурі оборотних активів не слід вважати негативними, оскільки управлінський персонал підприємства зміцнив потенціал й прагнув ліквідувати вплив інфляційних процесів на знецінення купівельної спроможності грошових коштів, тому незважаючи на покращення коефіцієнта абсолютної ліквідності, вклав тимчасово вільні кошти на розрахункових рахунках у товарні запаси.

Протягом 2016-2018 років спостерігаються неоднозначні тенденції у зміні обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості на ТОВ «Аквеа». Так, за період з 2016 по 2017 роки дебіторська заборгованість у абсолютному виразі трохи переважала кредиторську (у 2016 році – 54656,8 тис. грн проти 58450,8 тис. грн; у 2017 році – 75093,2 тис. грн проти 75145 тис. грн). У 2018 році спостерігається зовсім протилежна тенденція: сумарна дебіторська заборгованість складає 82,6 млн. грн, а кредиторська заборгованість вже 84,5 млн. грн.

У 2018 році порівняно з 2016 роком спостерігається покращення ефективності управління засобами у розрахунках: оскільки якщо у 2016 році період обороту по дебіторській заборгованості складав 19 днів, а кредиторської 26 днів, то це значить, що гроші від покупців надходили нам раніше на 7 днів ніж підприємство оплачувало борги поставальникам. У 2018 році намітилася тенденція у зменшенні розриву у часі між надходженням коштів від дебіторів (з 18 днів до 13 днів) та відбулось зменшення періоду погашення ТОВ «Аквеа» своїх боргових зобов'язань (з 26 днів до 20 днів) Тобто, якщо в 2016 році підприємство погашало свої борги через 7 днів після надходження оплати від дебіторів, то у 2018 році підприємство також погашає боргові зобов'язання через 7 днів, але з меншим інтервалом часу надходження грошей від покупців.

8. Нами будовано економіко-математична модель як відображає вплив чинників на рівень поточної ліквідності ТОВ «Аквеа». Знаки перед чинниками повністю відповідають економічним залежностям і свідчать, що по мірі збільшення коефіцієнта співвідношення між періодами інкасації дебіторської та кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги, коефіцієнт швидкої ліквідності зменшується на 0,555 (за рахунок зменшення надходження грошових коштів та їх еквівалентів).

По мірі зростання частки запасів (повільно реалізовуваних активів) у робочому капіталі ТОВ «Аквеа», коефіцієнт його швидкої ліквідності зменшуватиметься на 1,145. Негативною є тенденція, коли робочий капітал (різниця між оборотними активами та поточними зобов'язаннями) повністю вкладений у запаси. Зростання рівня рентабельності продажів призведе до збільшення коефіцієнту поточної ліквідності на 1,514.

Побудована економіко-математична модель свідчить, що найбільш актуальним для управлінського персоналу буде:

- впроваджувати ефективну політику керування дебіторською заборгованістю. Підприємству необхідно встановити граничні її розміри та терміни погашення, дотримуватися них, та здійснювати чітке її планування;
- визначення рівня ризику несплати дебіторами своїх рахунків та здійснювати поглиблений аналіз їх платоспроможності, фінансового стану, встановлення певних стандартів їх оцінки та ведення картотеки боржників;
- управлінський персонал має мінімізувати дебіторську заборгованість, а саме використовувати систему знижок, яка стане надзвичайно корисним і гнучким інструментом маркетингової політики підприємства;
- продаж сантехніки має сезонний характер, у період сезону виробництва підприємство має можливість придбати сантехнічне обладнання безпосередньо у виробників за мінімальними цінами. Після завершення сезону виробництва основними продавцями сантехніки є різні торгові посередники, чії ціни значно вищі за ціни виробників. Наявність цього фактору (при наявності відповідної матеріально-технічної бази і коштів) обумовлює потребу в утворенні товарних запасів сезонного накопичення.

Одним із стратегічних завдань України є використання виробничого, науково-технічного та експортного потенціалу такої пріоритетної галузі, як будівельна. Адже в сучасній системі світових товарних ринків, що швидко розвиваються і є прибутковими, будівельні вироби, зокрема сантехнічні, посідають особливе місце.

Вітчизняний ринок сантехніки досить різноманітний. Це стосується не лише структури асортименту і географії постачань, але і цінової політики. По різних оцінках, приблизно 60% сантехнічної кераміки, що продається в Україні – вітчизняного походження, а 40% – імпортного.

Динаміка експортних поставок сантехнічних виробів із кераміки до основних країн-контрагентів українськими виробниками є негативною, зокрема в 2011 р. вони становили 46510 тис.грн, а в 2018 році – зменшилися на 52 %.

Вітчизняні виробники сантехніки спеціалізуються на експорті таких груп сантехнічних виробів, як сантехнічна кераміка, ванни й душові кабінки, меблі для ванної кімнати та змішувачі.

Зважаючи на наведені тенденції, рекомендуємо управлінському персоналу ТОВ «Аквеа» розвивати договірні відносини безпосередньо з будівельними компаніями, щодо збільшення оптових поставок сантехніки.

Упровадження наведених рекомендацій, дозволить поліпшити ефективність управління засобами у розрахунках на ТОВ «Аквеа».

## АНОТАЦІЯ

Токар Д.І.

*(прізвище та ініціали студента)*

«Обліково-аналітичне забезпечення та аудит розрахунків з контрагентами  
(на прикладі ТОВ «АКВЕА»),  
(назва кваліфікаційної роботи)

кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності  
071 «Облік і оподаткування» за магістерською програмою  
«Облік, аудит і оподаткування підприємницької діяльності»,  
Одеський національний економічний університет  
м. Одеса, 2019 рік

Кваліфікаційна робота магістра складається з трьох розділів. Об'єкт дослідження – господарська діяльність підприємства ТОВ «Аквеа» в частині операцій, які пов'язані з розрахунками з контрагентами.

У роботі розглядаються теоретичні засади обліку розрахунків з контрагентами; організаційно-методичні аспекти обліку та аудиту розрахунків з контрагентами на ТОВ «Аквеа» й напрями його удосконалення.

Проаналізовано міжнародний досвід обліку розрахунків з контрагентами, напрями вдосконалення діючої системи обліку на ТОВ «Аквеа».

Запропоновано впровадити ефективну політику керування дебіторською заборгованістю, визначення рівня ризику несплати дебіторами своїх рахунків, встановлення певних стандартів їх оцінки та ведення картотеки боржників, ведення повністю автоматизованого обліку.

**Ключові слова:** контрагенти, дебіторська та кредиторська заборгованості, управління, розрахунки, облік, аудит.

## ANNOTATION

Tokar D.I.

*(student's name and initials)*

«Accounting and analytical support and audit of payments with counteracting parties  
(exemplified by LLC «Akvea»).  
*(qualification title)*

qualification work for a master's degree in a specialty  
071 «Accounting and Taxation» under the master's program  
«Accounting, Auditing and Taxation of Entrepreneurship» .  
Odessa National Economic University  
Odessa, 2019

The Master's qualification work consists of three sections. The object of study is the business activity of the enterprise of the LLC «Akvea» in the part of transactions, which are related to the payments with the contracting parties.

The theoretical principles of accounting of payments with counteracting parities are considered in the work; organizational and methodological aspects of accounting and audit of payments with contracting parties at LLC «Akvea» and directions of its improvement.

The international experience of accounting of payments with counteracting parties, directions of improvement of the existing system of accounting for internal control at LLC «Akvea» are analyzed.

It is proposed to implement determining the level of default of debtors of their accounts, setting of certain standards for their assessment and keeping of debtors' records, keeping accounting records fully.

**Key words:** contracting parties, receivables and liabilities, management, cash payments, accounting, audit.