

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-152>

УДК 65.012.3

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

ORGANIZATIONAL AND INFORMATION MODEL OF ANALYSIS OF SETTLEMENTS WITH BUYERS AND CUSTOMERS

Савченко Алла Миколаївнакандидат економічних наук, доцент,
Державний податковий університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1871-7555>**Кібиш Олександра Олександрівна**здобувач вищої освіти третього освітньо-наукового рівня
(доктор філософії),
Державний податковий університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9059-9250>**Savchenko Alla, Kibysh Oleksandra**
State Tax University

У статті розглядається важливість організації та проведення аналізу розрахунків з покупцями та замовниками. Акцент наділено на актуальність обраної теми, незважаючи на різноманітний спектр наукових поглядів. Виділено основну мету статті, проаналізовано останні дослідження та публікації з обраної теми. Основні етапи та послідовність аналізу розрахунків з покупцями та замовниками, взаємозв'язок діяльності підприємства та витратами, пов'язаними з покупцями та замовниками. Виділено основні завдання аналізу розрахунків з покупцями та замовниками. Вивчається інформаційне забезпечення їх організації та аналізується інформаційне забезпечення економічного аналізу розрахунків з покупцями та замовниками. З'ясовано, якими методами проводиться аналіз розрахунків з покупцями та замовниками. Висвітлено проблеми та шляхи вдосконалення аналізу розрахунків з покупцями та замовниками з метою покращення фінансового стану підприємства. Аналіз розрахунків з покупцями та замовниками є одним з важливих напрямків, оскільки фінансове становище і стабільність підприємства прямо залежать від її дебіторських зобов'язань. Аналіз та облік розрахунків покупцями та замовниками займає багато часу, вимагає уваги, оскільки передбачає обробку великих обсягів первинної інформації, має багато подібних операцій, здійснення яких вимагає багато часу та концентрації. До того ж, розрахунки з покупцями та замовниками служать вагомим засобом для прийняття основних управлінських завдань.

Ключові слова: розрахунки з покупцями та замовниками, аналіз, підприємство, заборгованість, фінансово-господарський стан.

The article explores the significance of organizing and analyzing settlements with buyers and customers, emphasizing its continued relevance despite the variety of existing scientific perspectives. It highlights the main purpose of the research, analyzing recent studies and publications on the subject. The article delineates the key stages and sequence of analyzing settlements with buyers and customers, detailing their impact on enterprise relationships and associated costs. The primary tasks of settlement analysis are identified, focusing on understanding and optimizing these financial interactions to improve operational efficiency. The study delves into the information systems supporting the organization and economic analysis of settlements with buyers and customers. It provides a detailed overview of the methods employed for analyzing these transactions, identifying gaps, and suggesting improvements for enhancing the financial health of enterprises. By highlighting current issues and proposing ways to refine the analysis process, the article aims to bolster the financial stability of companies. One of the core aspects discussed is the critical role receivables and payables play in determining the financial position and stability of an enterprise. The article underscores the labor-intensive nature of settlement analysis, which involves processing vast amounts of primary data and repetitive operations that demand accuracy and considerable effort. Given these

challenges, the study emphasizes the necessity of systematic and methodical approaches to settlement analysis. Additionally, the article highlights how effective management of settlements with buyers and customers contributes to achieving broader strategic goals. It positions these settlements not merely as routine financial activities but as pivotal tools for decision-making and financial planning. This approach underlines the need for constant monitoring, modernization, and the application of innovative solutions in settlement processes. Thus, the research underscores the importance of continuous improvement in analyzing and organizing settlements to ensure the company's sustainable growth and financial stability.

Keywords: settlements with buyers and customers, analysis, enterprise, debt, financial and economic condition.

Постановка проблеми. Організація аналізу розрахунків з покупцями та замовниками має вагомe значення для підприємств різних галузей та форм власності. Наслідки такого процесу прямо впливають на фінансову стабільність, податкову базу підприємства, виконання плану доходів і витрат та, в результаті, на успішне досягнення стратегічних цілей його розвитку на ринку та забезпечення конкурентоспроможності, прибутковості. Актуалізація питання стосовно стану розрахунків з покупцями та замовниками пов'язана з необхідністю врахування змін у діловому середовищі, що змушує підприємства знаходити нові підходи для покращення цього процесу, розробляти нові форми та методи аналізу дебіторської заборгованості, а також автоматизації обробки необхідної інформації для прийняття відповідних управлінських рішень. На сьогоднішній день недостатню увагу приділено організації та проведенню економічного аналізу розрахунків з покупцями та замовниками, а отже тому дане питання потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання аналізу розрахунків з покупцями та замовниками розглядалося у працях багатьох вчених, а саме: Береза С., Копанчук К. В., Синькевич Н. І., Косташ Т. В., Власова І. О., Савченко А. М. та інші. Незважаючи на велику кількість публікацій та достатньо широке коло розглянутих питань, відсутні дослідження, присвячені методам аналізу розрахунків з покупцями та замовниками в умовах зміни економічних умов та законодавства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наразі серед науковців залишаються невирішеними низка проблем, зокрема недостатня інтеграція інформаційних систем для забезпечення єдиної платформи збору, обробки та аналізу даних, а також проблеми сумісності інформації з різних джерел. Недостатньо дослідженими є організаційні аспекти, такі як розподіл функцій між підрозділами та взаємодія структурних одиниць у процесі аналізу. Крім того, відсутні чіткі критерії оцінки ефективності впровадження

моделі, які враховували б специфіку діяльності підприємств. Значними є обмеження у застосуванні сучасних технологій, зокрема штучного інтелекту, через ризики безпеки даних. Окремою проблемою є недосконалість нормативно-правового забезпечення, яке не регламентує стандарти аналізу розрахунків та не вирішує питання роботи з проблемними контрагентами. Нарешті, недостатньо розроблені підходи до ідентифікації ризиків, прогнозування затримок у розрахунках та оцінки можливих фінансових наслідків у взаємодії з контрагентами.

Формування цілей статті. Завданням статті є дослідження діючих методичних підходів до аналізу розрахунків з покупцями та замовниками у контексті сучасного стану, проблемних аспектах та визначенням напрямків для їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання аналізу розрахунків з покупцями та замовниками завжди займало одне із перших місць як у роботах вчених, науковців, так і у повсякденній діяльності підприємств, адже це одне із найважливіших і найскладніших економічних категорій, оскільки розрахунки з покупцями та замовниками досить суттєво впливають на величину показників фінансового стану та результати діяльності підприємства (табл. 1).

Щоб дослідити стан розрахунків з покупцями та замовниками підприємства, варто проаналізувати динаміку обсягів продажу та структури витрат за їх етапами, провести визначення основних факторів, що впливають на обсяги продажів, аналіз впливу знижок на оборот активів, обсяг продажів, прибуток [2, с. 13].

До найважливіших завдань аналізу розрахунків з покупцями та замовниками належать:

- дослідження сутності, значення, форм розрахунків з покупцями та замовниками;
- характеристика оцінки та визнання зобов'язань з покупцями та замовниками;
- вивчення основних організаційно-методичних аспектів обліку розрахункових операцій підприємства;

Таблиця 1

Стан висвітлення методологічного інструментарію аналізу розрахунків з покупцями і замовниками в науковій літературі

Автор	Методика здійснення аналізу розрахунків з покупцями і замовниками	Виявлені недоліки
I. Власова	Ретроспективний аналіз рівня дебіторської заборгованості в динаміці. Досліджується її склад структура. Оцінюється ефект у вартісному вираженні, отриманий від залучення коштів у дебіторську заборгованість, визначається середній період її інкасації та кількість оборотів за період	Проблема розробки узгодженої кредитної політики підприємства стосовно управління дебіторською та кредиторською заборгованістю
М. Нашкерська	Аналіз простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості за термінами давності. Оцінка розрахунково-платіжної дисципліни, середнього рівня інвестування фінансових ресурсів у дебіторську заборгованість	Не знайдено шляхи збалансування кредитної політики підприємства та інкасації дебіторської заборгованості
С. Пілецька	Кореляційно-регресійний аналіз, за результатами якого запропонована інтегрована модель для визначення стадії розгортання кризового процесу на підприємстві за джерелом, що дозволяє своєчасно розробляти антикризові заходи	Не проаналізовано показники адекватності розрахованих моделей
О. Кияшко	Поєднує традиційний економічний аналіз основних показників та інструменти обліку в системі управління підприємством. Виявляє нереалізовані вигоди підприємства, зміцнює його фінансовий стан	Загальна модель проведення аналізу дебіторської заборгованості не передбачає галузевої специфіки

Джерело: [1, с. 27]

- оцінка нормативної бази обліку та аналізу розрахунків з покупцями та замовниками;
- дослідження організації первинного обліку розрахунків з покупцями та замовниками;
- розгляд організації синтетичного і аналітичного обліку розрахунків з покупцями та замовниками;
- дослідження облікової політики з питань обліку розрахунків з покупцями і замовниками [2, с. 20].

Підґрунтям для аналізу розрахунків з покупцями та замовниками, а також прийняття рішень щодо забезпечення погашення заборгованості має стати належним чином сформоване інформаційне забезпечення, завдяки якому є можливість здійснити рейтингову оцінку покупців та замовників, визначити ступінь ризиковості непогашення наявної заборгованості та прийняти рішення щодо здійснення, наприклад, факторингових операцій. Інформаційне забезпечення аналізу розрахунків з покупцями та замовниками наведено в Таблиці 2.

Визначивши та проаналізувавши інформаційне забезпечення економічного аналізу розрахунків з покупцями та замовниками, можна схематично зобразити етапи його проведення рисунку 1.

На першому етапі здійснюється аналіз оцінки рівня та складу дебіторської заборгованості підприємства, а також сум вилучених з обігу коштів, а також:

- проводиться вивчення причин виникнення дебіторської заборгованості;
- здійснюється оцінка покупців з погляду надійності й важливості;
- з'ясування причин прострочення платежів;
- проводиться контроль за своєчасністю погашення дебіторської заборгованості;
- здійснюється оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю.

На другому етапі проводиться збір та підготовка джерел інформації, необхідних для аналізу, а саме: Форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»; Форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукуп-

Таблиця 2

Інформаційне забезпечення аналізу розрахунків з покупцями та замовниками

Джерела інформації	Детальний опис
Первинні документи	Накладні, рахунки-фактури, акти прийнятих робіт, податкові накладні, товарно-транспортні накладні, прибутковий касовий ордер, платіжне доручення, виписка банку
Облікові реєстри	Журнал № 3, відомість № 3.1
Статистична звітність	Форма державного статистичного спостереження №1-послуги (квартальна) «Звіт про обсяги реалізованих послуг»
Фінансова звітність	Форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», Форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», Форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»
Інше	НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», Закон України № 996, Наказ № 291

Джерело: сформовано автором

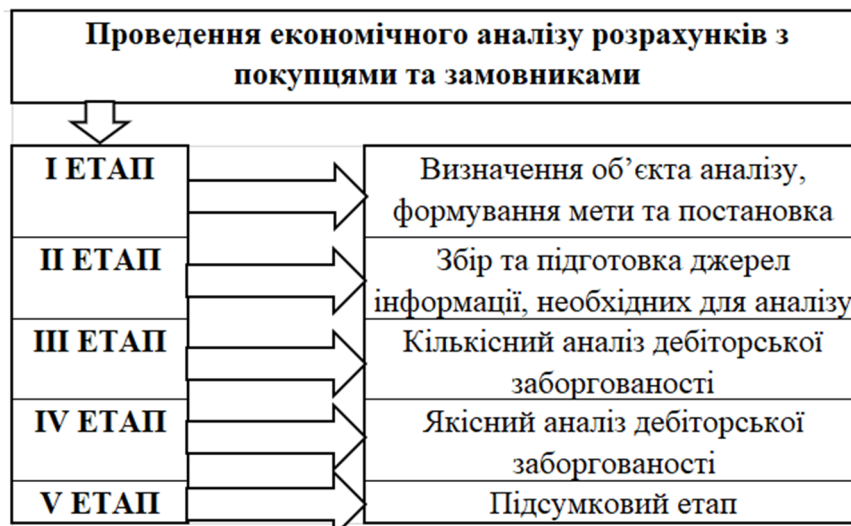


Рис. 1. Етапи аналізу розрахунків з покупцями та замовниками

Джерело: [3, с. 3]

ний дохід)»; Форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»; Звіту про дебіторську та кредиторську заборгованість підприємства; Аналітичну інформацію відділу продажів.

На третьому етапі аналізу розрахунків з покупцями та замовниками здійснюється кількісний аналіз дебіторської заборгованості, а саме:

- горизонтальний (полягає у порівнянні кінцевих і попередніх значень) та визначенні абсолютних і відносних змін, вертикальний аналіз;
- дослідження динаміки дебіторської заборгованості;
- аналіз показників, що характеризують стан дебіторської заборгованості (коефіцієнт відволікання обігових коштів у дебітор-

ську заборгованість, коефіцієнт оборотності, середній період погашення, частка у загальному обсязі поточних активів, частка сумнівної дебіторської заборгованості тощо).

На четвертому етапі якісного аналізу дебіторської заборгованості проводиться: встановлення рейтингу важливості окремих складових дебіторської заборгованості; визначення асортиментних груп товарів, на які припадає найбільша частка у структурі дебіторської заборгованості; виявлення в межах асортиментних груп товарів стратегічно важливих дебіторів компанії.

На п'ятому етапі аналізу здійснюється прийняття важливих управлінських рішень, які дадуть змогу зменшити рівень дебіторської заборгованості.

Для більш детального вивчення розрахунків з покупцями та замовниками можливе здійснення аналізу показників, які характеризують стан дебіторської заборгованості за певний період, які, в свою чергу, дають змогу визначити основні завдання політики управління розрахунків з покупцями та замовниками (табл. 3).

Ефективність використання оборотних коштів характеризується швидкістю їхньої оборотності. Прискорення оборотності цих коштів зумовлює збільшення обсягу продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства та вивільнення частини коштів і завдяки цьому створення додаткових резервів для розширення виробництва. Коефіцієнт оборотності показує, скільки оборотів здійснили оборотні кошти за певний період.

Критерієм ліквідності та якості дебіторської заборгованості є її оборотність, яку можна виміряти кількістю оборотів і швидкістю обороту в днях. Коефіцієнт оборотності показує кількість її оборотів за календарний рік. Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості характеризує середню кількість днів, які необхідні для повернення дебіторської заборгованості підприємству.

Крім того, не менш важливою ознакою поліпшення фінансового стану підприємства є зниження у динаміці показника, який характеризує відношення дебіторської заборгованості до чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує кількість її оборотів за календарний рік. Тривалість одного обороту

Таблиця 3

Методика розрахунку аналітичних показників розрахунків з покупцями та замовниками

Показники	Алгоритм розрахунку	Джерело інформації
Показники ділової активності		
Коефіцієнт оборотності коштів	Чиста виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Ф. № 2, р. 2000
	Обігові кошти	Ф. № 1, р. 1166 + р. 1167
Середній дохід від реалізації продукції на одного працівника	Чиста виручка від реалізації	Ф. № 2, р. 2000
	Середня кількість працівників	Річна фінансова звітність
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чиста виручка від реалізації	Ф. № 2, р. 2000
	Середня дебіторська заборгованість	Ф. № 1 (р. 1125 + р. 1135 + р. 1130 + р. 1140 + р. 1145 + р. 1155) / 2
Коефіцієнт покриття дебіторської заборгованості	Середня дебіторська заборгованість	Ф. № 1 (р. 1125 + р. 1135 + р. 1130 + р. 1140 + р. 1145 + р. 1155) / 2
	Чиста виручка від реалізації	Ф. № 2, р. 2000
Період погашення дебіторської заборгованості	360	
	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	
Коефіцієнт оборотності короткострокової кредиторської заборгованості	Чиста виручка від реалізації	Ф. № 2, р. 2000
	Середня короткострокова кредиторська заборгованість	Ф. № 1 р. 1615 + р. 1635
Період погашення кредиторської заборгованості	360	
	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	
Показник ліквідності		
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	Дебіторська заборгованість	Ф. № 1 р. 1125 + р. 1135 + р. 1130 + р. 1140 + р. 1145 + р. 1155
	Кредиторська заборгованість	Ф. № 1 р. 1605 + 1615 + р. 1635

Джерело: [1, с. 27]

поточної кредиторської заборгованості характеризує середню кількість днів, необхідних для здійснення платежів кредиторам.

Важливою ознакою ефективності розрахунків є наближення до 1 значень показників, які характеризують, скільки припадає поточної кредиторської заборгованості на 1 грн поточної дебіторської заборгованості та співвідношення періодів погашення поточної дебіторської та поточної кредиторської заборгованості [4, с. 319].

Аналіз розрахунків з покупцями та замовниками повинен проводитися в певній послідовності і починати варто з горизонтального та вертикального аналізу, який покаже значимість складових елементів дебіторської заборгованості та частину дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів та в структурі балансу.

Вертикальний аналіз полягає у визначенні у відсотках структури досліджуваного об'єкта з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат. За допомогою вертикального аналізу порівнюються відносні показники за підприємствами, що істотно різняться за абсолютними показниками обсягів виробництва і залучених фінансових ресурсів. Вертикальний аналіз зменшує вплив на вартісні показники інфляційних факторів.

Горизонтальний аналіз вивчає зміну показників у часі за розрахунками абсолютних і відносних відхилень (темтів приросту) [5].

Використовуючи вищезазначену послідовність аналізу, можна всебічно дослідити розмір дебіторської заборгованості, при цьому оцінити стан розрахунків з покупцями та замовниками підприємства.

Висновки. Дослідивши цілком актуальну тему було визначено, що на розрахунки з покупцями та замовниками впливає велика кількість факторів, які варто враховувати при дослідженні. Аналіз розрахунків з покупцями та замовниками в сучасних умовах не може надавати користувачам інформацію про тенденцію та стан розрахунків на підприємстві, обсяги та результати реалізації продуктів.

В ході дослідження було уточнено завдання (аналіз реалізації продукції та структура витрат за її стадіями, що визначають основні фактори, що вплинули на збут продукції, ідентифікацію та кількісну оцінку резервів збільшення продажів, оцінка якості продукції, бюджети продажів та ефективність їх реалізації, аналіз витрат на реалізацію, соціальні зобов'язання в процесі реалізації продукції), об'єкти та етапи аналізу (оцінка структури витрат на збут за стадіями процесу продажу; аналіз впливу знижок на оборот активів, обсяг продажів продукція, прибуток; аналіз виконання договірних зобов'язань та реалізації продукції; аналіз резервів збільшення продажів; аналіз соціальних витрат відповідальності підприємства), що дозволило сформулювати сфери аналізу розрахунки з покупцями та замовниками.

Це сприяє підвищенню актуальності інформації про розрахунки з покупцями та замовниками з точки зору угод, пов'язаних з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг).

Слід зазначити, що правильний та своєчасний аналіз дебіторської заборгованості дозволяє оцінити ефективність та збалансованість кредиту та знижок покупцям, визначає сфери, де потрібні додаткові зусилля для погашення боргів, забезпечує основу для створення резерву сумнівних боргів, допомагає прогнозувати рух грошових коштів.

В результаті, можемо виділити наступні напрямки вдосконалення для аналізу, аудиту та обліку розрахунків з покупцями та замовниками:

1. Розробити рекомендації щодо ведення обліку розрахункових операцій та контролю за своєчасністю та повнотою таких розрахунків.

2. Впровадити систему ефективного контролю за обліком розрахунків з покупцями та замовниками, що вимагає запровадження чіткої та досконалої систематизації дебіторської заборгованості, яка забезпечить отримання правдивої та об'єктивної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Паянок Т. М., Савченко А. М. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства за допомогою економіко-математичних методів. *Науковий вісник*. 2017. № 3. С. 27.
2. Косташ Т. В. Проблемні аспекти організації та методики обліку розрахунків з покупцями та замовниками в умовах сучасних реалій. *Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні тенденції обліку, аналізу та аудиту в умовах глобальних викликів» (Чернівці, 2023)*. Чернівці: Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, 2023. С. 120–124. URL: <https://archer.chnu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/8634> (дата звернення: 16.11.2024).

3. Копанчук К. В. Методичні основи аналізу розрахунків з покупцями та замовниками. *Науковий погляд у майбутнє*. 2017. № 05-05. С. 3–4.
4. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. *Фінансовий аналіз: навчальний посібник*. Полтава : Видавництво ПП «Астрая», 2020. С. 319–330.
5. Методи фінансового аналізу. 2018. URL: <https://studfile.net/preview/7124661/page:4/> (дата звернення: 16.11.2024).

REFERENCES:

1. Payanok, T. M., & Savchenko, A. M. (2017) Analysis of accounts receivable of an enterprise using economic and mathematical methods. *Scientific Bulletin*. No. 3. P. 27.
2. Kostash, T. V. (2023) Problematic aspects of the organization and methodology of accounting for settlements with buyers and customers in modern realities. *Proceedings of the International Scientific and Practical Conference «Modern Trends in Accounting, Analysis, and Auditing under Global Challenges» (Chernivtsi, 2023)*. Chernivtsi: Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University. P. 120–124. URL: <https://archer.chnu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/8634> (accessed November 16, 2024).
3. Kopanchuk, K. V. (2017) Methodological foundations of analysis of settlements with buyers and customers. *Scientific View to the Future*. No. 05-05. P. 3–4.
4. Tyutyunnyk, Yu. M., Dorohani-Pysarenko, L. O., & Tyutyunnyk, S. V. (2020) *Financial Analysis: Textbook*. Poltava: Astraia Publishing House. P. 319–330.
5. Methods of Financial Analysis. 2018. URL: <https://studfile.net/preview/7124661/page:4/> (accessed November 16, 2024).