

УДК 336.24

JEL Classification: M 41, M42, O23

ЛІХОНОСОВА Г. С.<sup>1</sup>, БОГОМОЛ С. П.<sup>2</sup>

## УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР ЩОДО ДЕБІТОРСЬКО-КРЕДИТОРСЬКОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

DOI: 10.32620/cher.2020.2.07

*Постановка проблеми.* У статті наводяться авторська думка щодо проблеми не платежів яка є основною запорукою малого підприємництва. При виникненні дебіторської заборгованості, виникають і питання с кредиторським боргом, так як у більшості підприємств немає запланованого прибутку за надані, товари, роботи, послуги. *Метою статті* є визначення актуальних проблем обліку та аудиту дебіторської та кредиторської заборгованості, що потребують їх практичного розв'язання. *Об'єктом дослідження* виступає дебіторська та кредиторська заборгованість, яка утворилася внаслідок господарської діяльності підприємства, її аналіз та запропоновані шляхи удосконалення. *Методи використані у дослідженні.* Методологічною основою дослідження стали способи і принципи визнання заборгованості, загальний та факторний аналіз дебіторсько-кредиторської заборгованості. *Гіпотезою дослідження* є трендовий вплив дебіторської та кредиторської заборгованості на фінансовий стан та платоспроможність підприємства. *Виклад основного матеріалу.* Запропоновано рекомендації щодо покращення фінансового стану підприємства, щодо обліку та аудиту дебіторсько-кредиторської заборгованості. *Оригінальність та практична значимість дослідження.* В дослідженні виявлено необхідність покращення ситуації на підприємстві методом реалізації низки заходів, спрямованих на усунення проблем з оплатою дебіторів які заборгували певні суми грошових коштів, а саме надавати знижки за дострокову оплату наданих продукції, товарів, робіт, послуг, лімітувати дебіторську заборгованість за кожним дебітором та ведення певного аналітичного документу щодо кредиторських відносин у розрізі за кожним кредитором. *Висновки.* Проведене дослідження доводить те, що фактором, який забезпечить зменшення рівня дебіторсько-кредиторської заборгованості є запропоновані методи покращення. Виходячи з того, що дебіторський борг не просто зменшиться, а буде приносити певний дохід.

### Ключові слова:

аудит, облікові процедури, фінансовий стан, дебіторсько-кредиторське забезпечення.

### IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND AUDIT PROCEDURES FOR RECEIVABLES AND CREDIT SUPPORT OF ENTERPRISES

*Formulation of the problem.* The article presents the author's opinion on the problem of non-payment, which is the main guarantee of small business. When there are receivables, there are also issues with accounts payable, as most companies do not have a planned profit for the goods, works, services provided. *The purpose of the article* is to identify current problems of accounting and auditing of receivables and payables, which require their practical solution. *The object of the study* is the receivables and payables, which were formed as a result of economic activity of the enterprise, its analysis and proposed ways to improve. *The methods used in the study.* The methodological basis of the study were the methods and principles of debt recognition, general and factor analysis of receivables and payables. *The hypothesis of the study* is the trend impact of receivables and payables on the financial condition and solvency of the enterprise. *Presenting main material.* Recommendations for improving the financial

<sup>1</sup> Ліхоносова Ганна Сергіївна, д-р екон. наук, професор кафедри «Фінанси», Національний аерокосмічний університет ім. М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», м. Харків, Україна.

Likhonosova Ganna, Doctor of Economic Sciences, Professor of Finance Department National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute», Kharkiv, Ukraine.

ORCID ID: 0000-0001-6552-8920

e-mail: a.likhonosova@gmail.com

<sup>2</sup> Богомол Світлана Павлівна, студент спеціальності 071 «Облік і оподаткування», Національний аерокосмічний університет ім. М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», м. Харків, Україна.

Bogomol Svitlana, student of 071 Accounting and Taxation Speciality, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute», Kharkiv, Ukraine.

ORCID ID: 0000-0003-2164-4959

e-mail: misiss.bogomol2016@gmail.com



condition of the enterprise, for accounting and auditing of receivables and payables are offered. *Originality and practical significance of the research.* The study identified the need to improve the situation at the enterprise by implementing a number of measures aimed at eliminating problems with the payment of debtors who owed certain amounts of money, namely to provide discounts for early payment for products, goods, works, services, limit receivables -prepared for each debtor and maintaining a certain analytical document on creditors' relations in terms of each creditor. *Conclusions.* The study proves that the proposed methods of improvement are a factor that will reduce the level of receivables and payables. Based on the fact that the debtor's debt will not just decrease, but will bring some income.

**Key words:**

audit, accounting procedures, financial condition, receivables and payables.

**УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТНО-АУДИТОРСКИХ ПРОЦЕДУР ОТНОСИТЕЛЬНО ДЕБИТОРСКО-КРЕДИТОРСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Постановка проблемы.* В статье приводятся авторское видение проблематики неплатежей предприятий. При возникновении дебиторской задолженности, возникают и вопросы с кредиторской долгом, так как на большинстве предприятий нет запланированной прибыли за предоставленные, товары, работы, услуги. *Целью статьи* является определение актуальных проблем учета дебиторской и кредиторской задолженности, требующих их практического решения. *Объектом исследования* выступает дебиторская и кредиторская задолженность, которая образовалась в результате хозяйственной деятельности предприятия, ее анализ и предлагаемые пути совершенствования. *Методы использованы в исследовании.* Методологической основой исследования стали способы и принципы признания задолженности, общий и факторный анализ дебиторской, кредиторской задолженности. *Гипотезой исследования* является трендовое влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние и платежеспособность предприятия. *Изложение основного материала.* Предложены рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия, относительно учета дебиторской, кредиторской задолженности. *Оригинальность и практическое значение исследования.* В исследовании выявлена необходимость улучшения ситуации на предприятии методом реализации ряда мероприятий, направленных на устранение проблем с оплатой дебиторов которые задолжали определенные суммы денежных средств, а именно предоставлять скидки за досрочную оплату предоставленных продукции, товаров, работ, услуг, лимитировать дебиторскую заборгованість по каждому дебитору и ведение определенного аналитического документа о кредиторських отношений в разрезе по каждому кредитором. *Выводы.* Проведенное исследование доказывает то, что фактором, который обеспечит снижение уровня дебиторской-кредиторской задолженности предложенные методы улучшения. Исходя из того, что дебиторская задолженность не просто уменьшится, а будет приносить определенный доход.

**Ключевые слова:**

аудит, учетные процедуры, финансовое состояние, дебиторской-кредиторскую обеспечения.

**Постановка проблемы.** Проблема не платежів є основною запорукою малого підприємництва, так як мабуть більша частина підприємців у своїй діяльності стискаються с дебіторською заборгованістю, яка начебто є активом у фінансовій звітності, але може виявитися сумнівною до отримання. При виникненні дебіторської заборгованості, виникають і питання с кредиторським боргом, так як у більшості підприємств немає запланованого прибутку за надані, товари, роботи, послуги і с цих причин виникає деякі зобов'язання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основним нормативним документом, який визначає методологічні засади у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності, є ПСБО 10 [0]. Нормативний доку-

мент, який визначає методологічні засади у бухгалтерському обліку інформації про кредиторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності, є ПСБО 11 [2].

Дослідженню проблеми кредиторської та дебіторської заборгованості, присвятили свої роботи багато вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Ф. Ф. Бутинець [3], С. Ф. Голов [4], Н.В. Измайлова [5], Н.Ф. Салійчук [6], Власюк Н.І. [6] та багато інших.

Наразі наочною є відсутність єдності думок щодо порядку формування обліково-аналітичного забезпечення управління та контрольно-аудиторських заходів підприємством. Дослідження у цьому напрямі розпочалися у середині 90-х рр. ХХ ст., коли Л. В. Поповою було введено термін «обліково-аналітична система», що характеризує впо-





рядковане формування інформації з облікових і звітних даних [8, с. 35]. Теоретичні, методичні та практичні проблеми організації економічного аналізу на підприємстві досліджені в наукових працях О.Д. Гудзинського, Г.Г. Кірейцев, Т.М. Пахомова [8], І.Д. Лазаришиної [9], О.В. Пархоменко [10] та інших.

**Мета статті** полягає в виявленні основні проблеми, з якими стикаються підприємства в Україні при веденні своєї діяльності з управлінням дебіторською та кредиторською заборгованістю. Для досягнення визначеної мети необхідно розглянути питання покращення обліку і аудиту дебіторської та кредиторської на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Через нестабільну ситуацію в Україні, на сьогоднішній день більшість українських підприємств перебувають на межі фінансової кризи. Однією з найсуттєвіших проблем є криза пов'язана з великою сумою заборгованості, що існує на українських підприємствах. У нестабільних ринкових умовах дуже важко забезпечити високий рівень збуту продукції і її вчасну оплату покупцями. Критичний стан економіки змушує підприємства надавати свої, товари, роботи, послуги з умовою відстрочки оплати. Несплата призводить до виникнення дебіторської заборгованості, ефективного ведення обліку та аудиту стає одним з першочергових завдань підприємства

Важливим є наявність простроченої кредиторської заборгованості, зокрема перед постачальниками та підрядниками. Несвоєчасне погашення цієї заборгованості спричиняє сплату штрафів, що негативно відображається на фінансовому стані підприємства. Крім того, затримка платежів постачальникам може створити підприємству імідж ненадійного

партнера на ринку. Тому значну увагу в обліковому процесі необхідно приділяти відстеженню фактів виникнення та своєчасного погашення заборгованості за товарно-матеріальні цінності (послуги). Основним джерелом погашення кредиторської заборгованості є виручка від реалізації, тому підприємству вкрай необхідно використовувати ефективні методи управління кредиторською заборгованістю, щоб надходження грошових сум від дебіторів передували в часі терміну погашення усіх видів заборгованості.

Для наочності практичних аспектів удосконалення обліково-аналітичних процедур та контрольно-аудиторських заходів розглянемо відповідний алгоритм розрахунків з дебіторами та кредиторами на прикладі конкретного підприємства – ТОВ «Незалежна Консультативна Група» (ТОВ «НКГ»).

В якості вдосконалення обліку дебіторської заборгованості були запропоновані такі методи:

1) Метод, що широко використовується в країнах с розвинутими ринковими відносинами – метод надання знижок за дострокової оплати.

Підприємство ТОВ «Незалежна Консультативна Група» має своїх потенційних клієнтів яким надає ряд знижок, якщо ТОВ «НКГ» буде працювати з достроковою оплатою своїх замовників, то це спростить систему сплати дебіторської заборгованості та буде виглядати наступним чином.

Наприклад, підприємство ТОВ «Азур Ейр Україна», за тиждень замовило готельні послуги готельно - ресторанного комплексу «KALYNA» на заїзд екіпажу авіакомпанії, тоді сума сплати за надані послуги будуть мати метод наведений у (табл. 1).

Т а б л и ц я 1

**Метод надання знижок за дострокової оплати**

Надання знижки за дострокової оплати				
Організація	Надана знижка			
	Оплата за 7 днів	Оплата за 3 дні	Оплата за 1 день	Після встановленого строку
ТОВ "Азур Ейр Україна"	10%	8-10%	7%	5%

*Джерело:* розроблено авторами

Саме завдяки такому покращенню, замовнику буде в пріоритеті сплатити свої зобов'язання раніше встановленого строку. Якщо ж підприємство ТОВ «Незалежна Консультативна Група» реалізує таке нововведення, то для різних партнерів повинна бути своя

таблиця знижок дострокової оплати боргів. Адже деяким підприємцям які і так сплачують усе вчасно немає сенсу надавати такі великі знижки. Проблема яка може ускладнити роботу бухгалтерії якщо оплата прийде за 10 днів, а гість не заїде, то буде тяганина з до-

кументацією, щодо повернення грошей їх замовникам.

Кожне підприємство яке надає товари, роботи, послуги, має потенційних клієнтів, котрі завжди співпрацюють зі своїми виконавцями. Зазвичай, якщо підприємство ставить вигідні умови, надає бажані знижки замовнику, тоді і відносини кріпляться на довгий термін.

2) Метод – зменшення масштабів ризику несплати боргів ТОВ «НКГ» потрібно, збільшувати кількість покупців і замовників.

Не платити взагалі свої борги є надто ризикованим, так як судова тяганина з банком організацією, а пізніше і з виконавчою службою – справа не з приємних.

Аналізуючи чистий прибуток фінансової звітності, підприємства ТОВ «Незалежна Консультаційна Група» за період з 2017 – 2019 роки можна сказати, що не значний дохід підприємство отримало лише у 2019 році, адже попередні роки були збиткові. Такі дані можуть свідчити про незначну загрузку готельного підприємства.

Підприємству потрібно якісно передивитися роботу менеджерів готельної справи, а саме проаналізувати роботу менеджера за місяць. Це може говорити не про те, що людина

на цій посаді погано виконує свою роботу, а про те що займається іншою роботою яка займає велику частку її часу і тому не встигає робити якісно певні аспекти у заохоченні підприємств ставати партнерами с готелем.

Директору товариства потрібно найняти на посаду робітника, який буде займатися просуванням готельно–ресторанного комплексу «KALYNA». В обов'язки працівника буде входити: розміщення реклами; пошук нових клієнтів; введення сайтів готелю; просування в соціальних каналах (Facebook, Twitter, Instagram та інших); аналіз загрузки готелю за місяць;

Прийнявши менеджера на роботу і встановити годинну ставку 40,00 грн. за мінусом податку на доходи фізичних осіб (18%) і військового збору (1,5%). За кількість роботи, яку буде виконувати працівник, можна додати і якісь премії та відсотки від загрузки готелю більше ніж на 70 %.

Найнявши нового менеджера, підприємство ТОВ «Незалежна Консультаційна Група» буде збільшувати оборот людей для проживання у готелі. Для поставлених цілей, підприємству потрібно вкладати гроші у рекламу, сайти і т.д., гроші які витратимуться підприємством наведені у (табл. 2).

Т а б л и ц я 2

#### Витрати підприємства на просування готельно-ресторанного комплексу

Витрати	Ціна
розроблення акцій;	450,00
просування по всім рекламним каналам;	500,00
генерування контенту для сайту і рекламних оголошень;	200,00
реалізація непроданих номерів;	800,00
ведення сторінки готелів у соціальних мережах, стеження за репутацією;	580,00
реєстрація сайтів в тематичних каталогах;	500,00
нарощування кількість посилань сайту;	450,00
гео-прив'язка сайту готелю в картах Google для збільшення інформативності сайту у видачі пошукових систем;	780,00
підключення систем веб-аналітики;	400,00
спеціальна настройка сайту в пошукових системах Google;	400,00
просування в соціальних каналах (Facebook, Twitter, Instagram та інших);	350,00
повідомляти про нові готельні продукти (підготувати покупця до їхньої появи на ринку)	350,00
інформувати про асортимент наявних у продажі готельного продукту,	500,00
інформувати й нагадувати про сприятливі можливості вибору та покупки (наприклад, знижки, сезонні ярмарки);	400,00
інформувати про розширення асортименту, поліпшення якості.	350,00
Разом	7010,00

Джерело: розроблено авторами на підставі [12]

Отже, у табл. 2 наведені суми які буде витратити підприємство на нові просування у

готельному господарстві. Враховуючи заробітну плату менеджера за липень поточного





року, при восьми часовому робочому дні, вона становитиме 7365,00 тис. грн., та витрати які понесе готельне господарство у таблиці склали 7010,00 тис. грн. Таким чином, усього підприємство ТОВ «Незалежна Консультаційна Група», понесе витрат на суму 14 375,00 тис. грн., що в принципі є допустимо для підприємства. Адже, якщо швидко спрацює просування готелю, то відповідно збільшиться загрузка. При завантаженні готелю на 70%, прибуток за день дорівнюватиме приблизно 35 000,00 тис. грн., а у місяць становитиме - 1 050 000,00 мільйон тис.грн.

Результативність найманого працівника повинна позитивно відобразитися як на становищі підприємства так і на фінансовій звітності ТОВ «НКГ». Дане нововведення дасть можливість збільшити покупців та замовни-

ків готельно – ресторанних послуг підприємства, аби уникнути ризик несплати боргів та збитку.

3) Метод – впровадити в практику лімітування дебіторської заборгованості як у загальних обсягах, так і у розрахунку на одного дебітора (існуючого чи потенційного) і періодично переглядати запроваджені лімітні суми;

Такий метод дозволить підприємству більш характерно аналізувати облік дебіторської заборгованості підприємств як у загальних обсягах, так і у розрахунку на одного дебітора (існуючого чи потенційного) і періодично переглядати запроваджені лімітні суми. Ліміт для певного замовника наведений у (табл. 3).

Т а б л и ц я 3

**Ліміт на замовлення ТОВ «Азур Ейр Україна»**

Організація	Ліміт, тис.грн.	Сума наданих послуг (у тому числі знижка)	Різниця
ТОВ "Азур Ейр Україна"	20 000,00	30 000,00	10 000,00

*Джерело:* розроблено авторами

Наприклад підприємство ТОВ «Азур Ейр Україна» замовляє готельні послуги на суму 30 000,00 тис. грн., а ліміт дебіторської заборгованості для підприємства є 20 000,00 тис. грн., тоді підприємство потрібно сплатити різницю у сумі 10 000,00 тис. грн., а потім у встановлений строк за договором оплатити борг у розмірі 20 000,00 тис. грн.

Також одним із цікавих методів є факторингові послуги. Факторинг – це фінансування під відступлення права грошової вимоги, за якого одна сторона (фактор) передає грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [7].

Іншими словами за цим складним визначенням стоїть просте пояснення: факторинг – це купівля боргу.

У будь-якій факторинговій операції беруть участь три сторони: постачальник (кредитор) - організація, що реалізує якийсь товар або послугу з відстрочкою платежу, надаючи товарний кредит; покупець (дебітор) - компанія, що закуповує товар або послугу у постачальника з відстрочкою платежу; фактор - банк або фінансова компанія, що надає послуги факторингу [7].

Як правило, схема факторингу складається з таких етапів.

1 Постачальник надає послуги або надає покупцеві товари і послуги з відстрочкою платежу.

2 Постачальник передає фактору документи, що підтверджують факт появи дебіторської заборгованості.

3 Фактор покриває велику частину заборгованості (аж до 95%).

4 Дебітор проводить оплату за товар або послуги.

5 Кредитор і фактор проводять остаточні розрахунки між собою: фактор отримує назад свої гроші з додатковою комісією за послуги, продавець отримує залишок належних йому коштів (5–30%).

Наприклад, партнер факторингової компанії ТОВ «НКГ» є постачальником готельних послуг, а ТОВ «Наїріс» є замовником цих послуг. На основі даної операції підприємство ТОВ «НКГ», передає акти виконаних робіт та рахунки факторинговій компанії, а та у свою чергу передає гроші у розмірі від 50-80% суми розміру даного платежу. Після того як ТОВ «Наїріс» сплачує звої зобов'язання, фактор переказує на рахунок постачальника залишок суми. Відповідна схема проведення факторингу наведена на рис. 1.

Вартість факторингових послуг для підприємства ТОВ «Незалежна Консультативна Група» буде складати 3% від суми накладної в місяць. Яка включатиме: плату за фінансування; плату за адміністрування дебі-

торської заборгованості; плату за обробку документів;

Варто зауважити, що тарифи індивідуальні і залежать від таких факторів як: фінансовий стан клієнтів; репутації та платіжної системи дебітора; обсяги наданих послуг.

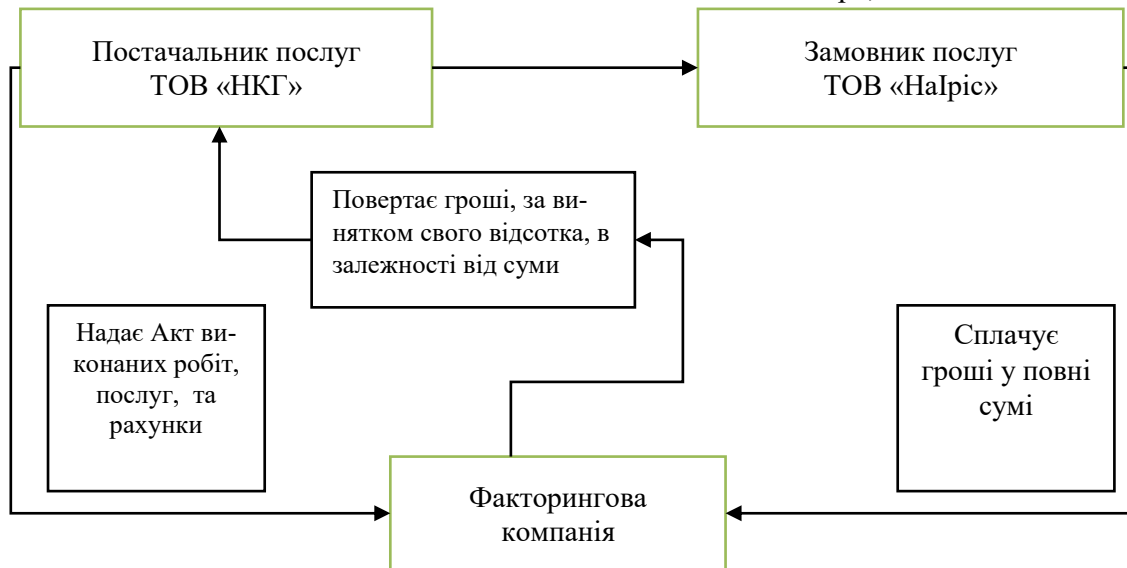


Рисунок 1 – Схема роботи з факторинговою компанією  
Джерело: розроблено авторами на підставі [11]

Щодо оптимізації розрахунків за кредиторською заборгованістю, перед постачальниками (підрядниками) слід впровадити в облікову систему підприємства певного аналітичного документа, за допомогою якого будуть відображатися всі операції, які пропонується вести в розрізі кожного постачальника чи підрядника.

Відповідна відомість розрахунків із постачальниками (підрядниками) буде має містити інформацію про:

- конкретну поставку товарно-матеріальних цінностей (послуг);
- умови продажу товарно-матеріальних цінностей (послуг), а саме форму цивільно-правового договору, згідно з яким здійснюється поставка, його номер та дату укладання;
- передплату за поставку товарно-матеріальних цінностей (послуг);
- фактичну заборгованість за даною поставкою;
- заборгованість за попередні поставки;
- дату та суму фактичного погашення заборгованості за конкретною поставкою;
- залишок несплаченої та наявності простроченої заборгованості певному постачальнику;

Дана аналітична відомість розрахунків із постачальниками та підрядниками заповнюється на базі таких первинних документів, як: договір купівлі-продажу; платіжне доручення; акт приймання-передачі; накладна чи рахунок-фактура; авансовий звіт.

Відповідальність за ведення цієї відомості та прийняття рішень щодо розрахунків із постачальниками та підрядниками слід покласти на заступника головного бухгалтера чи найняти окремого бухгалтера, який буде займатися виключно контролем і оформленням даного документа.

Фінансова стабільність будь-якого підприємства значною мірою залежить від ефективності системи розрахунків з дебіторами. Наявність дебіторської заборгованості призводить до вилучення коштів з обороту, що перешкоджає успішній діяльності будь-якого підприємства. Ситуація погіршується ще й незадовільною організацією обліку та внутрішнього контролю за виконанням договірних зобов'язань.

На сучасному етапі платіжно-розрахункові відносини із суб'єктами господарювання потребують ефективної системи обліку й аудиту на підприємстві. Саме вона забезпечує керівництво достовірною та своєчасною інформацією про стан дебіторської



заборгованості, наявність «слабких» місць і можливі шляхи їх усунення.

Бухгалтер підприємства ТОВ «Незалежна Консультаційна Група» повинен ретельно перевіряти факти здійснення господарських операцій, внаслідок яких виникла така заборгованість, їх законність та правильність відображення в обліку.

Отже, удосконалення обліку та аудиту дебіторської заборгованості на підприємстві ТОВ «Незалежна Консультаційна Група» за вказаними напрямками має підвищити їх ефективність, що забезпечить своєчасність, повноту та юридичну обґрунтованість розрахунків з дебіторами як запоруку успішного розвитку, стабільності та стійкості вітчизняних підприємств у сучасних ринкових умовах.

Дефіцит коштів в економіці і неплатоспроможність багатьох підприємств зробили питання роботи з кредиторами та дебіторами одними з головних і актуальних проблем сучасності. Існує чимало недоліків платіжної політики підприємства, проте найбільш суттєвим є наявність простроченої заборгованості, перед постачальниками та підрядниками. Несвоєчасне погашення цієї заборгованості спричиняє сплату штрафів, що негативно відображається на фінансовому стані підприємства. Крім того, затримка платежів постачальникам може створити підприємству імідж ненадійного партнера на ринку.

Тому значну увагу в обліковому процесі необхідно приділяти відстеженню фактів виникнення та своєчасного погашення заборгованості за товарно-матеріальні цінності, надані послуги та ін. Як правило, основним джерелом погашення кредиторської заборгованості є виручка від реалізації, дебіторської заборгованості є оплата замовників у встановлені строки свої зобов'язання. Тому підприємству вкрай необхідно використовувати ефективні методи управління кредиторською та дебіторською заборгованістю, щоб надходження грошових сум від дебіторів передували в часі терміну погашення усіх видів заборгованості.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Запропоновані в ході дослідження заходи щодо обліково-аналітичних процедур відносно дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві, стануть підґрунтям формування якісних контрольних аудиторських заходів щодо дебіторсько-кредиторського забезпечення підприємства. Завдяки новій відомості по кредиторській

заборгованості, аудиторю буде легше аналізувати розрахунки з кредиторами.

Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємств відіграє велику роль у забезпеченні прийняття ефективних управлінських рішень, проте в сучасних умовах господарювання вимоги і критерії до інформаційної бази обліково-аналітичної системи істотно змінюються у зв'язку із зростанням корисності економічної інформації, якісних змін у формах внутрішньої звітності, відборі оптимального переліку показників первинної звітності та розрахункових показників економічної ефективності функціонування підприємств. Зростання вимог до кількісних і якісних характеристик інформаційної бази менеджменту спонукають до перегляду кваліфікаційних характеристик працівників обліково-аналітичних та економічних служб підприємств.

## Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» в редакції Положення від 29.10.2019, підстава z1065-19. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>. <https://vrk.org.ua/ranking/> (дата звернення: 01.04.2020 р.)
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: від 08.10.1999 р. № 237, редакція від 18.03.2014, підстава z0341-14. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/> (дата звернення: 01.04.2020 р.)
3. Організація бухгалтерського обліку / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. Житомир: ПП "Рута", 2009. 912 с.
4. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: Аналіз стану та перспективи розвитку. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 522 с.
5. Ізмайлова Н.В. Стан та тенденції дебіторської та кредиторської заборгованості: макроекономічний аспект. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. № 4. С. 12–17.
6. Власюк Н. І., Салійчук Н. Ф. Сучасні проблеми оцінювання фінансового стану підприємств та можливі шляхи їх вирішення. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Серія Підприємництво і торгівля*. 2017. Вип. 21, С. 144-147.
7. Словник економічних показників Електронний ресурс. URL:

<https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikov>  
<https://vrk.org.ua/ranking/> (дата звернення: 01.04.2020 р.)

8. Гудзинський О. Д., Кірейцев Г. Г., Пахомова Т. М. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту. *Облік і фінанси АПК*. 2008. № 3. С. 89-93.

9. Лазаришина І. Д. *Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика*: монографія. Рівне : НУВГП, 2005. 369 с.

10. Пархоменко О.В. *Інформаційно-аналітичне забезпечення процесу прийняття рішень в системі науково-технічної інформації* : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом». Київ, 2006. 24 с.

11. Козакова М. О. Факторинг на ринку фінансових послуг України. *Магістеріум. Економічні студії*. 2011. № 44. С. 41–46.

12. Всеукраїнська рекламна коаліція. URL: <https://vrk.org.ua/ranking/> (дата звернення: 01.04.2020 р.)

**References**

1. Regulation (standard) of accounting 10 "Accounts receivable" as amended by the Regulation of 29.10.2019, basis z1065-19. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>. <https://vrk.org.ua/ranking/> (access date: 01.04.2020)

2. Regulation (standard) of accounting 11 "Liabilities": from 08.10.1999 № 237, edition from 18.03.2014, basis z0341-14. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/> (access date: 01.04.2020)

3. Butynets, F. F. (2009). *Organization of accounting*. Zhytomyr: PP "Ruta", 912.

4. Golov, S. F. (2007). *Accounting in Ukraine: Analysis of the state and prospects of development*. Kyiv: Center for Educational Literature, 522.

5. Izmailova, N. V. (2008). Status and trends of receivables and payables: macroeconomic aspect. *Formation of market relations in Ukraine*, 4, 12–17.

6. Vlasyuk, N. I., Saliychuk, N. F. (2017). Modern problems of assessing the financial condition of enterprises and possible ways to solve them. *Bulletin of Lviv University of Trade and Economics. Entrepreneurship and trade series*, 21, 144-147.

7. Dictionary of economic indicators Electronic resource. Retrieved from: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikov> <https://vrk.org.ua/ranking/> (access date: 01.04.2020)

8. Gudzinsky, O. D., Kireitsev, G.G. & Pakhomova, T. M. (2008). Theoretical aspects of the formation of accounting and analytical mechanism of management. *Accounting and finance of agro-industrial complex*, 3, 89–93.

9. Lazaryshyna, I. D. (2005). *Economic analysis in Ukraine: history, methodology, practice*: a monograph. Rivne: NUVGP, 369.

10. Parkhomenko, O. V. (2006). *Information and analytical support of the decision-making process in the system of scientific and technical information*: author's ref. dis. for science. stu-penya cand. econ. Science: special. 08.02.02 "Economics and management of scientific and technological progress". Kyiv, 24.

11. Kozakova, M. O. (2011). Factoring in the market of financial services of Ukraine. *Magisterium. Economic studies*, 44, 41–46.

12. All-Ukrainian Advertising Coalition. Retrieved from: <https://vrk.org.ua/ranking/> (access date: 01.04.2020).

**Стаття надійшла до редакції : 01.04.2020 р.**

**Стаття прийнята до друку: 26.06.2020 р.**

**Бібліографічний опис для цитування :**

Ліхоносова Г. С. Удосконалення обліково-аудиторських процедур щодо дебіторсько-кредиторського забезпечення підприємств / Г. С. Ліхоносова, С. П. Богомол // Часопис економічних реформ. – 2020. – № 2 (38). – С. 52–59.

