

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ

«До захисту допущено»
В.о. завідувача кафедри к.е.н., доцент
_____ Марина КАЛЮЖНА
«___» _____ 2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти
Освітньої програми «Облік і оподаткування»
За спеціальністю 071 «Облік і оподаткування»

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Науковий керівник: к.е.н., доцент
_____ Тетяна ГНАТЬЄВА

Рецензент: д.е.н., професор

Виконав здобувач денної форми навчання
_____ **Станіслав ЛОЗОВАН**

*Засвідчую, що кваліфікаційна робота містить
результати власних досліджень. Використання
ідей і текстів інших авторів має посилання
на відповідне джерело.*

_____ **Станіслав ЛОЗОВАН**

ЗМІСТ

стр

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ.....	7
1.1. Сутність та зміст розрахунків з покупцями і замовниками як об'єкту бухгалтерського обліку.....	7
1.2. Науково-методичні положення аналізу дебіторської заборгованості	16
1.3. Нормативно-правові засади аудиту розрахунків з покупцями і замовниками.....	24
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ У ПСП «МАЯК»	33
2.1. Загальна економічна характеристика бізнесу ПСП «Маяк».....	33
2.2. Сучасний стан обліку розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві.....	42
2.3. Аналіз розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві.....	53
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА ПРОВАДЖЕННЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	63
3.1. Напрями удосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками в ПСП «Маяк».....	63
3.2. Шляхи впровадження аудиторської підтримки управління розрахунками з покупцями на підприємстві	72
3.3. Удосконалення управління дебіторською заборгованістю агроформування	80
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	88
СПИСОК ВИКОРСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	92
ДОДАТКИ.....	100

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Удосконалення обліку розрахунків з покупцями і замовниками сьогодні набуває особливої ваги для агропідприємств України, оскільки саме дебіторська заборгованість у сучасних умовах стала одним із ключових індикаторів фінансової стійкості та керованості бізнесу. Сучасні реалії господарювання, зокрема логістичні обмеження, валютні коливання, воєнні ризики, зміщення експортних потоків та зростання вимог контрагентів до умов розрахунків, висувають нові вимоги до прозорості, точності та оперативності облікової інформації. В таких умовах навіть короткострокові затримки платежів можуть спричиняти касові розриви, ускладнювати взаємини з банками й постачальниками та призупиняти основні бізнес-процеси. У зв'язку з цим, побудова точного, своєчасного та прозорого системи обліку розрахунків з покупцями і змовниками формує передумови створення дієвої системи управління ризиками, що дозволяє агропідприємствам прогнозувати майбутні надходження, швидко реагувати на зміни поведінки контрагентів і своєчасно приймати управлінські рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичні, прикладні та методичні засади обліку розрахунків з покупцями та управління дебіторською заборгованістю бізнес-суб'єктів завжди привертали значну увагу з боку провідних експертів обліку, аудиту і економіки. Вагомий внесок у розвиток вирішення даних питань зробили такі науковці, як: Бездушна Ю.С., Бутинець Ф.Ф., Жук В.М., Косташ Т.В., Лігоненко Л.О., Макаренко А. П., Меліхова Т. О., Мулик Т. О., Степаненко О.І. та ін. При цьому, постійна зміни умов, факторів і реалій ведення розрахункових відносин агропідприємств з контрагентами вимагає постійних змін та відповідного реагування облікової системи та існуючи виклики і загрози.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Кваліфікаційна робота виконана відповідно до плану науково-дослідних робіт

кафедри обліку і оподаткування «Перспективи розвитку обліку, контролю і оподаткування в умовах трансформації економічних процесів» (номер державної реєстрації 0121U110384).

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є розробка рекомендацій з удосконалення обліку і аудиту розрахунків з покупцями і замовниками аграрного формування.

Багатогранність поставленої мети визначила необхідність вирішення таких завдань:

- дослідження науково-теоретичних та методичних аспектів обліку, аналізу і аудиту розрахунків з покупцями і замовниками в аграрних бізнес-суб'єктах;
- проведення аналізу сучасного стану економічного розвитку суб'єкта дослідження;
- дослідження сучасного стану бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками;
- проведення аналізу розрахунків з покупцями і замовниками та оцінка дебіторської заборгованості агропідприємства;
- обґрунтування напрямів удосконалення обліку і аудиту розрахунків з покупцями і замовникам агроформування;
- рекомендації з подальшого удосконалення управління дебіторської заборгованості агроформування.

Суб'єктом дослідження у кваліфікаційній роботі постає ПСП «Маяк» Березівського району Одеської області.

Об'єктом дослідження є процеси обліку і аналізу безготівкових розрахунків підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні і прикладні аспекти обліку, аналізу і аудиту розрахунків з покупцями і замовниками агроформування.

Період дослідження включає 2022-2024 роки.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети у кваліфікаційній роботі використовувались наступні методи наукових досліджень: монографічний (при характеристиці організаційно-економічних аспектів розвитку підприємства та дослідженні системи бухгалтерського обліку розрахунків), економіко – статистичний (при проведенні фінансово-економічного аналізу діяльності господарства), абстрактно-логічний (при розробці заходів з удосконалення обліку і впровадження внутрішнього аудиту розрахунків з покупцями і замовниками, формулюванні висновків в пропозицій), розрахунково-конструктивний, метод моделювання.

Інформаційною базою дослідження є річні фінансові звіти та фінансові документи суб'єкта дослідження за 2022-2024 роки, дані первинного, синтетичного та аналітичного обліку грошових активів підприємства, статистичні збірники, законодавчі та нормативно-правові акти України, матеріали досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених економістів, опубліковані в періодичних виданнях.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у вирішенні важливого практичного завдання удосконалення бухгалтерського обліку і впровадження внутрішнього аудиту розрахунків з покупцями і замовниками сільськогосподарського підприємства за сучасних реалій ведення агробізнесу. Основні результати кваліфікаційної роботи, що становлять її наукову новизну, характеризуються наступними положеннями:

- *удосконалено:*

- науково-методичні засади облікової політики бізнес-суб'єктів агарного сектору у частині організації обліку розрахунків з покупцями і замовниками у контексті сталого розвитку;

- *дістало подальшого розвитку:*

- доповнення системи внутрішньогосподарських аналітичних субрахунків, призначених для обліку розрахунків з покупцями і замовниками на основі відокремлення розрахунків із соціально- та екологічно відповідальними стейкхолдерами агроформування.

Практичне значення одержаних результатів полягає в обґрунтуванні практичних положень і прикладних рекомендацій з удосконалення бухгалтерського обліку і впровадження внутрішнього аудиту розрахунків з покупцями і замовниками у аграрному підприємстві.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Результати дослідження пройшли апробацію в ході обговорення доповідей здобувача на Міжнародній науково-практичній конференції науково-педагогічних працівників та молодих науковці «Актуальні аспекти розвитку освіти і науки України» (м. Одеса, ОДАУ, 2-3 жовтня 2025 року).

Публікації. Положення кваліфікаційної роботи, що виносяться на захист, викладено у матеріалах Міжнародної науково-практичної конференції, загальним обсягом 0,2 друк. арк., з яких особисто автору належить 0,2 друк. арк.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел з 69 найменувань, додатків. Загальний обсяг роботи складає 100 сторінок друкованого тексту, містить 21 таблицю, 8 рисунків.

РОЗДІЛ 1

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

1.1. Сутність та зміст розрахунків з покупцями і замовниками як об'єкту бухгалтерського обліку

За сучасних економічних і правових викликів точний, прозорий і регламентований облік розрахунків з покупцями й замовниками виступає ключовою умовою забезпечення фінансової стабільності аграрних формувань, підвищення їхньої конкурентоспроможності та адаптації до європейських принципів ведення бізнесу. Він формує інформаційне підґрунтя для ефективного управління ресурсами, зниження операційних ризиків і зміцнення довіри до аграрного сектора України в цілому.

Облік розрахунків, традиційно, постачає центральною ланкою системи бухгалтерського обліку та відіграє виняткове значення для фінансового забезпечення платоспроможності, ліквідності та подальшого розвитку бізнес-суб'єкта. Як відмічають українські науковці, завдання обліку розрахунків з покупцями й замовниками охоплюють комплекс функцій - від контролю та оцінки економічних ризиків до формування достовірної інформації для стратегічного управління і зовнішньої звітності:

- забезпечення достовірного формування дебіторської заборгованості;
- контроль за своєчасністю надходження коштів;
- підтвердження законності та обґрунтованості операцій;
- забезпечення точного визначення доходів від реалізації;
- формування інформаційної бази для управлінських рішень;
- організація контролю та оцінки кредитоспроможності контрагентів;
- забезпечення прозорості діяльності компанії для зовнішніх користувачів [7, с.321; 26, 109; 58, с. 414].

Розрахункові відносини є не лише фінансовим аспектом взаємодії контрагентів, а й інформаційною категорією обліку, яка забезпечує прозорість господарських операцій і формує основу для об'єктивної фінансової звітності.

Розрахункові відносини бізнес-суб'єктів з облікової точки зору Косташ Т.В. трактує як систему документально оформлених економічних взаємозв'язків, що виникають у процесі передачі продукції, виконання робіт або надання послуг і відображають права підприємства на отримання грошових коштів чи інших форм компенсації та його зобов'язання щодо виконання умов договорів [20, с. 62]. Нашкерська М.М. і Литвиненко Н.О. доповнюють, що у бухгалтерському обліку ці відносини проявляються як рух і трансформація дебіторської та кредиторської заборгованості, що потребує їх достовірної оцінки, своєчасного відображення й належного контролю відповідно до принципів нарахування, обачності та відповідності доходів і витрат [39 с. 188].

Як зауважують Сливка Я.В., Щербан М. Д., Кондратюк М. Ф., історичні аспекти виникнення обліку розрахункових відносин мають глибоке коріння, оскільки сам факт продажу продукції з відстроченням платежу або через посередників вимагав фіксації взаємних вимог і зобов'язань задовго до появи сучасних бухгалтерських стандартів [55]. Для характеристик українського підприємства доцільно виокремити ключові етапи становлення таких відносин, підкреслюючи загальносвітові тенденції й особливості розвитку (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Основні етапи розвитку бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками

Джерело: складено автором за даними: [55, 32,53,12]

Історичний розвиток обліку розрахункових відносин від простих записів про борги до сучасних цифрових методів контролю свідчить про поступове ускладнення господарських процесів і зростання потреби у точній, прозорій та стандартизованій інформації. Для українських підприємств, зокрема аграрних,

це стало основою формування ефективної системи фінансового управління та підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому й міжнародному ринках.

Основний зміст розрахунків із покупцями і замовниками, як об'єкту бухгалтерського обліку, на думку Міньковської А. В., Чернецької О. В., Гавриш В. О., полягає в тому, що вони відображають економічні відносини, пов'язані з передачею продукції, робіт чи послуг та виникненням у підприємства права на отримання грошових коштів або інших форм компенсації [35]. Як облікова категорія, ці розрахунки поєднують у собі сукупність юридичних, економічних і інформаційних характеристик, що формують їхню сутність у фінансовій системі підприємства:

по-перше, розрахунки з покупцями та замовниками є проявом господарських зобов'язань контрагентів, які виникають у момент реалізації продукції та закріплюються в договорі. Науковці погоджуються, що у обліковій площині це відображається як дебіторська заборгованість, що характеризує право підприємства на майбутні економічні вигоди [40, с. 135; 47, с.28].

По-друге, розрахунки за покупцями охоплюють процес узгодження та виконання умов поставки, включаючи строки оплати, форму розрахунків, порядок переходу ризиків, обсяги реалізованої продукції й відповідну первинну документацію. У зв'язку з цим, як обґрунтовано наголошують Яцев Д., Паянок Т., Корнійчук В. їхній зміст є досить широким та охоплює не лише фінансову складову, а й юридичні механізми підтвердження обґрунтованості господарських операцій [63, с. 86].

По-третє, як об'єкт бухгалтерського обліку розрахунки включають процедури оцінки, інвентаризації, контролю та класифікації заборгованості [54]. Це охоплює визначення реальної вартості дебіторської заборгованості, її поділ за строками погашення, якістю та рівнем ризику, формування резервів сумнівних боргів і коригування звітних показників.

Виключне значення за визначенням практично всіх вчених, облік розрахунків з покупцями і замовниками передбачає суттєвий вплив на фінансові результати та ліквідність підприємства [1,55]. Оскільки саме своєчасне

отримання коштів визначає стабільність грошових потоків, облік розрахунків із покупцями безпосередньо впливає на оцінку доходів, рентабельності контрактів і загальну фінансову стійкість підприємства.

Як зауважує Жарнікова В. В. «... у структурі бухгалтерського обліку ці розрахунки мають важливу інформаційну функцію: вони забезпечують менеджмент, інвесторів, аудиторів і контролюючі органи достовірними даними про платоспроможність контрагентів, стан виконання договірних зобов'язань, динаміку надходжень і ризику неплатежів [12].

Зміст розрахунків із покупцями та замовниками, як об'єкта бухгалтерського обліку, полягає в комплексному відображенні економічних зобов'язань, фінансових потоків і механізмів контролю, що забезпечують своєчасність отримання доходів, реальність фінансової звітності та ефективність управління підприємством. Це один із ключових об'єктів обліку, який формує основу для оцінки фінансового стану та результативності господарської діяльності.

Розрахунки з покупцями і замовниками продукції (товарів), послуг у процесі виникнення господарських подій призводять до виникнення дебіторської заборгованості бізнес-суб'єктів. Зміст цієї категорії полягає у визнанні прав вимоги підприємства на отримання грошових надходжень у майбутніх періодах як компенсації за передані матеріальні цінності чи створену вартість. Ми погоджуємось із думкою Мулик Т. О., яка зазначає, що у системі бухгалтерського обліку дебіторська заборгованість є результатом фіксації господарських подій, що супроводжують перехід права власності на продукцію або завершення надання послуг, і відображає частину активів підприємства, яка перебуває у сфері обігу [36, с. 71].

Основні засади формування та обліку дебіторської заборгованості в Україні регламентує НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [46]. Даний стандарт визначає зміст дебіторської заборгованості «... як суму заборгованості дебіторів на певну дату» та поділяє її за ступенем впевненості в її погашенні на безнадійну та сумнівну.

Як об'єкт бухгалтерського обліку, дебіторська заборгованість характеризується її економічним змістом як тимчасово вилученими з обороту грошовими ресурсами, що мають здатність трансформуватися у реальні фінансові надходження. Як зауважують Степаненко О.І та Бишовець А.О., вона виконує інформаційну та контрольну функції, забезпечуючи користувачів фінансової звітності даними про обсяги та структуру невиконаних зобов'язань покупців і замовників, а також про рівень ризиків, пов'язаних із відстроченням платежів. Дебіторська заборгованість є не лише наслідком здійснених операцій з реалізації, а й важливим елементом управління фінансовою стійкістю та ліквідністю підприємства [56, с.182]. Важливість розрахунків з покупцями і замовниками та значення дебіторської заборгованості для фінансового стану бізнес-суб'єктів зумовили підвищений науковий інтерес до даної категорії з боку значної кількості вчених. Основні визначення, які характеризуються сутність і зміст дебіторської заборгованості у вітчизняній академічній літературі, представлені у Додатку А.

За результатами систематизації поглядів науковців було визначено, що можливо виділити декілька основних підходів до трактування її економічного і облікового змісту:

- правовий підхід. Дебіторська заборгованість трактується як об'єкт цивільно-правових відносин, що забезпечує право підприємства на отримання майбутніх грошових потоків [40, с. 133].

- Економічний підхід. Дебіторська заборгованість розглядається як частина активів, тимчасово вилучених із господарського обороту [22, с. 95] .

- Обліково-фінансовий підхід - результат визнання доходу від реалізації та одночасного формування вимоги до покупця. Вона є інформаційною категорією, яка забезпечує формування достовірних показників фінансової звітності, дозволяє оцінити якість доходів, структуру оборотних активів та рівень фінансових ризиків [31,32,35,7].

- Управлінський підхід розглядає дебіторську заборгованість з позицій важливого об'єкта управління, від якого залежить швидкість грошового обороту, можливості самофінансування та рівень кредитного навантаження [18, с. 106.]

- Інвестиційно-ризиковий підхід – розкриття змісту даної заборгованості як активу (зі здатність підприємства формувати стійкі грошові потоки) із притаманною йому вартістю, строком обігу та ступенем ризику [3].

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю система менеджменту бізнес-суб'єктів має орієнтуватись на низку специфічних характеристик, що визначають економічну сутність дебіторської заборгованості та її вплив на фінансовий стан (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Характеристики дебіторської заборгованості

Джерело: складено автором за даними [3,40,22,31]

Таким чином, зміст дебіторської заборгованості формується як сукупність економічних, правових та облікових характеристик, що відображають її природу як активу, здатного генерувати майбутні грошові надходження за умови ефективного управління. Для прийняття обґрунтованих управлінських рішень важливими є не лише її обсяг, а й структура, оборотність, якість, ризики та вплив на загальну фінансову політику підприємства.

Аграрний сектор характеризується низкою специфічних рис, які безпосередньо впливають на формування, структуру та управління дебіторською заборгованістю. Сезонність виробництва, біологічна природа активів, висока залежність від природно-кліматичних умов та волатильність ринкових цін зумовлюють нерівномірність надходження доходів і коливання платоспроможності контрагентів, що посилює потребу у ретельному контролі за станом розрахунків. Як наголошують Грицай О.І. і Станасюк Н.С., за таких умов дебіторська заборгованість стає індикатором стабільності грошового обороту та одним з інструментів забезпечення фінансової стійкості [10 с. 827].

Сезонний характер діяльності аграрних підприємств формує специфічну динаміку розрахунків: протягом періоду активних польових робіт вони залучають значні ресурси, тоді як повернення вкладених коштів відбувається переважно після реалізації врожаю. Це створює природну асиметрію між моментом формування витрат і моментом надходження грошових коштів, що підвищує чутливість системи управління дебіторською заборгованістю до затримок платежів та помилок у прогнозуванні грошових потоків.

Додатковим чинником, як відмічають Нашкерська М.М. і Литвиненко Н.О., є висока частка відстрочених форм реалізації, зокрема продаж продукції за форвардними контрактами, післязбиральний продаж через елеватори, бартерні операції або комерційні кредити для покупців. Такі механізми розрахунків породжують різні види дебіторської заборгованості з різним рівнем ризику, що потребує адаптації облікової політики, включаючи більш детальну аналітику за строками, контрагентами та видами контрактів [39, с. 189].

У обліковій площині агроформування стикаються з потребою більш глибокої деталізації розрахунків, оскільки специфічні види операцій (зберігання зерна на елеваторах, послуги доробки, використання агрохімії у кредит, залучення техніки на умовах відстроченої оплати) породжують різні види короткострокових та довгострокових дебіторських вимог. Це обумовлює необхідність розширення аналітичних рахунків, контролю за строками та класифікації заборгованості за ступенем ризику та економічною природою.

Виявлення існуючих проблемних аспектів обліку розрахунків з покупцями і замовниками у аграрній сфері національної економіки дозволили визначити їх прямий зв'язок із обліком та управлінням дебіторської заборгованістю бізнес-суб'єктів (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Проблемні аспекти бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками аграрних формувань

Проблемні аспекти	Зміст проблеми	Прояв у сфері обліку	Наслідки для агроменеджменту
Недостатній рівень аналітичної деталізації	Відсутність сегментації за видами операцій, строками, контрагентами	Невідповідність між фактичними обсягами відвантаження, умовами договорів та обліковими даними; складність відстеження окремих партій продукції	Неможливість оперативно оцінити ризику неплатежів та прогнозувати грошові потоки
Проблеми документального оформлення	Несвоєчасне або неповне оформлення первинних документів	Розбіжності між даними елеваторів, транспортними та розрахунковими документами; спірні обсяги поставок	Зростання кількості претензійних операцій, виникнення сумнівної заборгованості
Сезонні розриви у грошових потоках	Нерівномірність надходження коштів, концентрованість доходів у період після збору врожаю	Накопичення короткострокових дебіторських вимог у період масової реалізації продукції	Зростання потреби у короткостроковому фінансуванні, підвищення ризиків ліквідності
Висока концентрація заборгованості за окремими контрагентами	Значна частка продажів одному або кільком трейдерам/переробникам	Дебіторська заборгованість залежить від платоспроможності обмеженого кола покупців	Підвищення ризику неповернення, складність диверсифікації збуту

Відсутність розповсюдженої практики резервування сумнівних боргів	Недооцінка кредитних ризиків, формальне створення резервів	Завищення суми активів, недостовірність фінансового результату	Неспроможність об'єктивно оцінити фінансову стійкість і ризиковість діяльності
Коливання ринкових цін та зовнішні ризики	Волатильність зернових ринків, логістичні збої, валютні коливання	Покупці затримують платежі в очікуванні зміни цін; порушення строків розрахунків	Непередбачуваність грошових надходжень, збільшення простроченої заборгованості
Недостатня увага до платіжної дисципліни покупців	Відсутність системного моніторингу поведінки контрагентів	Прострочення платежів, накопичення сумнівних та безнадійних боргів	Потреба у посиленні кредитної політики та застосуванні факторингу, страхування тощо

Джерело: складено автором за даними: [19,39,27]

Виявлені проблеми обліку дебіторської заборгованості та розрахунків із покупцями в аграрних підприємствах мають комплексний характер і взаємно підсилюють одна одну. Вони зумовлені поєднанням специфіки аграрного виробництва, недосконалості облікових процедур, нестабільності ринкового середовища та недостатнього рівня цифровізації. Для їх подолання необхідні системні зміни в обліковій політиці, впровадження сучасних інформаційних систем та посилення контролю за фінансовою дисципліною контрагентів.

1.2. Науково-методичні положення аналізу дебіторської заборгованості

Аналіз розрахунків із покупцями та замовниками посідає ключове місце у системі обліково-аналітичного забезпечення агроменеджменту, оскільки саме він формує інформаційну основу для управління ліквідністю, платіжною дисципліною партнерів і фінансовою стійкістю аграрних формувань. На відміну від інших видів підприємств, сільськогосподарські виробники функціонують у умовах сезонних коливань обсягів реалізації, нерівномірності грошових потоків,

значної залежності від кон'юнктури аграрних ринків та високої частки продажів з відстрочкою платежу. За таких умов своєчасність, повнота та аналітична глибина дослідження дебіторської заборгованості безпосередньо впливають на здатність підприємства планувати оборотний капітал, оптимізувати використання кредитних ресурсів та запобігати втратам від прострочених боргів.

У системі управління агробізнесом аналіз розрахунків виконує декілька взаємопов'язаних функцій: забезпечує контроль за виконанням договірних зобов'язань контрагентами; дозволяє оцінити якість грошових надходжень та ризики їх ненадходження; формує підґрунтя для прийняття рішень щодо коригування умов реалізації, використання інструментів хеджування або реструктуризації боргів. Крім того, результати аналізу визначають можливості підприємства фінансувати сезонні виробничі цикли, своєчасно проводити розрахунки з постачальниками, працівниками та бюджетом, а отже - забезпечувати безперервність виробничого процесу.

Комплексний аналіз розрахунків із покупцями та замовниками є невід'ємним елементом сучасної обліково-аналітичної системи аграрних підприємств, який дозволяє трансформувати дані бухгалтерського обліку у релевантну управлінську інформацію, необхідну для підтримання фінансової стабільності та стратегічної конкурентоспроможності аграрних формувань України.

Якість та результативність аналізу розрахунків з контрагентами-покупцями визначається повнотою та прозорістю інформаційної бази даних. Інформаційна база аналізу розрахунків із покупцями та замовниками аграрних підприємств формується сукупністю облікових, звітних та позаоблікових даних, що відображають стан, динаміку та якість дебіторської заборгованості, а також умови реалізації продукції. Як наголошують Томчук В. і Капула І., її ядро становлять первинні документи, які фіксують фактичні господарські операції (договірні угоди, товарно-транспортні накладні, акти приймання-передачі, рахунки-фактури, платіжні документи), що забезпечують достовірність і

юридичну підтвердженість даних про обсяги поставок і строки виконання зобов'язань [60].

Достатньо значимими Ямненко Г.Є. вважає реєстри бухгалтерського обліку, у яких систематизуються дані про розрахунки з покупцями, структуру і рух дебіторської заборгованості, нарахування резерву сумнівних боргів та результати інвентаризації. Поряд з ними вагоме аналітичне значення мають форми фінансової звітності (Баланс, Звіт про фінансові результати, Примітки), що дозволяють оцінити вплив дебіторської заборгованості на ліквідність, оборотність активів і фінансову стабільність підприємства [61 с. 532].

Крім того, специфіка аграрної діяльності зумовлює використання додаткових джерел: даних внутрішнього управлінського обліку, що відображають сезонність виробництва, особливості ціноутворення, умови відстрочок і бартерних операцій, а також маркетингово-кон'юнктурної інформації про ринки збуту, рівень платоспроможності ключових покупців і тенденції цін. Важливою складовою за умов цифровізації Савченко А. та Кібиш О. вважають дані ІТ-систем (MASTER, ERP-платформи), які забезпечують деталізацію за кожним контрагентом, автоматизацію контролю строків оплати та формування аналітичних показників [50].

Аналіз дебіторської заборгованості є ключовим елементом управлінського обліку, оскільки дозволяє оцінити ліквідність, платіжну дисципліну контрагентів та ризики неповернення коштів. Для цього у науковій літературі пропонуються різні методи та методичні підходи. Опрацювання методичних аспектів проведення аналізу дебіторської заборгованості дозволили виділити у якості основних методичних підходів наступні: класичні фінансово-аналітичні методи, ризик-орієнтовані методичні підходи до аналізу, методи стратегічного аналізу заборгованості за основними контрагентами, методи моделювання, операційно-управлінські методи (рис. 1.3).

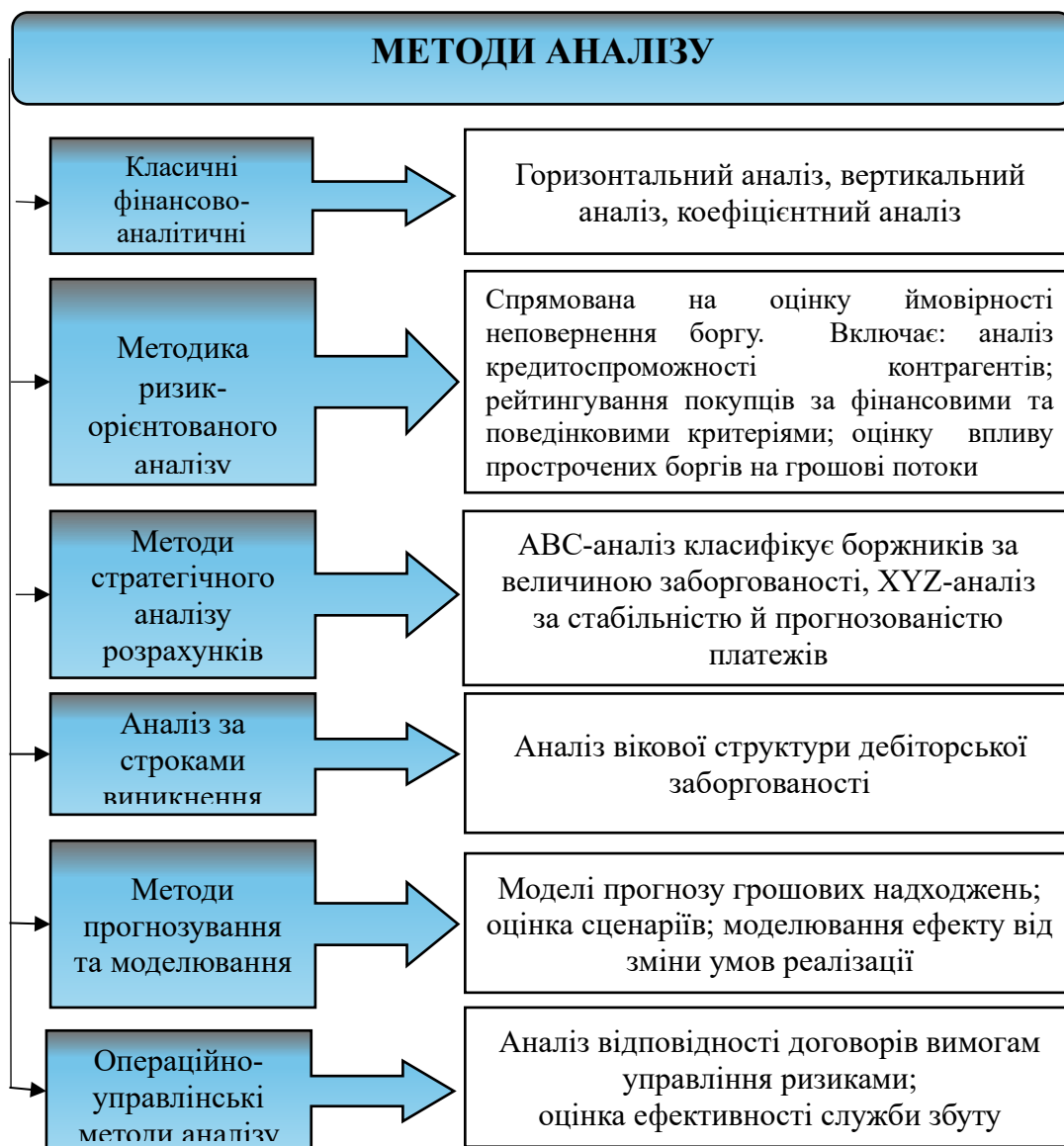


Рис. 1.3. Методи та підходи до аналізу дебіторської заборгованості бізнес-суб'єктів

Джерело: складено автором за даними: [6,17,22]

Лігоненко Л.О. виділяє такі методи аналізу дебіторської заборгованості: порівняння, коефіцієнтний аналіз, аналіз відсоткових відношень, побудова аналітичних таблиць, розробка спеціальних аналітичних показників, метод середніх величин, групування та фінансові розрахунки [26, с. 95]. 22.Кручак Л. В. рекомендує горизонтальний, вертикальний та трендовий аналіз разом із коефіцієнтним [22, с. 95].

Бутинець Ф.Ф. пропонує оцінювати час обороту дебіторської

заборгованості, структуру дебіторів, схеми розрахунків, контроль виконання зобов'язань, резервування сумнівних боргів та заходи щодо несумлінних покупців [7, с. 285]. Подібний підхід застосовує Ніколаєнко О., акцентуючи на контролі своєчасності погашення заборгованості та розрахунку коефіцієнта погашуваності як відношення середньої дебіторської заборгованості до виручки від реалізації; аналіз може проводитися як суцільним, так і вибіркоким методом [41, с. 143].

Слепченко В. та Скрипник М. доповнюють методику показниками: коефіцієнт відволікання коштів у дебіторську заборгованість, коефіцієнт оборотності, середній термін погашення, коефіцієнт простроченої заборгованості, середній «вік» прострочених боргів, ефект інвестування та співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості [53].

Ткачук Л. і Венда Ч. звертають увагу на рух дебіторської заборгованості, причини її виникнення, розмежування нормальної та невиправданої заборгованості, оцінку ймовірності стягнення та заходи, що застосовувалися [59, с. 86]. Зінченко О.В. і Крутих О.В. рекомендують групувати дебіторську заборгованість за строками виникнення, аналізувати довгострокові борги, визначати етапи максимального накопичення простроченої заборгованості та оцінювати ймовірність її погашення [14, с. 821].

Таким чином, сучасний аналіз дебіторської заборгованості базується на комбінації коефіцієнтних, структурних та управлінських методів, що дозволяють оцінити не лише обсяги та строки заборгованості, а й ефективність управління кредитними ризиками та платіжною дисципліною покупців.

Аналіз дебіторської заборгованості є критичною складовою обліково-аналітичного забезпечення агроменеджменту, оскільки надає керівництву підприємства оперативну та достовірну інформацію про фінансові взаємовідносини з покупцями та замовниками. У специфічних умовах аграрного виробництва, де характерні сезонність, нерівномірність грошових потоків та коливання ринкових цін, своєчасне оцінювання стану дебіторської заборгованості дозволяє: 1) контролювати ліквідність і оборотність капіталу; 2)

надавати комплексну оцінку кредитним ризикам контрагентів; 3) здійснювати аналіз структури та якості заборгованості, визначати ненадійних або проблемних покупців, коригувати умови продажу та застосовувати заходи щодо мінімізації фінансових втрат (резервування, страхування, факторинг); 4) оптимізувати політику продажів і взаєморозрахунків; 5) приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо інвестицій і фінансування; 6) підвищувати ефективність внутрішнього контролю та планування.

Як справедливо підсумовують Бондарчук Н.В., Тімашова А.М., аналіз дебіторської заборгованості є ключовим інструментом підтримки управлінських рішень у агроменеджменті, оскільки трансформує бухгалтерські дані у релевантну, своєчасну та комплексну інформацію, необхідну для забезпечення фінансової стабільності, ефективності збуту та мінімізації ризиків у сільськогосподарському виробництві [6, с. 175].

Науковці погоджуються, що в Україні сформована практично повна методична площина аналізу дебіторської заборгованості, яка включає систему індикаторів її оцінювання (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Узагальнюючі показники, які характеризують стан дебіторської заборгованості

Показники	Алгоритм розрахунку		Методичні пояснення
	методика розрахунку	номер та код відповідної форми звітності	
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (ефективність кредитного контролю)	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) / Середня величина дебіторської заборгованості	Р. 2000 ф. №2 /(Р. (1125 + 1130 + 1135 + 1155) ф. №1 (середнє значення))	Показує скільки разів протягом періоду обернулись кошти, вкладені в розрахунки. Характеризує швидкість обертання дебіторської заборгованості підприємства за період, що аналізується
Співвідношення середньої величини дебіторської	Середня величина дебіторської заборгованості/	(Р. (1125 + 1130 + 1135 + 1155) ф. №1 (середнє	Відображає частку середньої величини дебіторської

заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	значення)) / Р. 2000 ф. №2	заборгованості, яка припадає на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
Тривалість обороту дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (термін кредиту покупцям, середній термін погашення дебіторської заборгованості), днів (Тд)	(Середня величина дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги / Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)) x Кількість днів у періоді	(Р. 1125 ф. №1 (середнє значення) / Р. 2000 ф. №2) x Кількість днів у періоді	Характеризує середній період погашення дебіторської заборгованості підприємства
Частка дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги у загальному обсязі оборотних активів підприємства	(Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги / Сума оборотних активів) x 100%	(Р. 1125 ф. №1 / Р. 1195 ф. №1) x 100%	Показує питому вагу дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги в сумі оборотних активів підприємства. Розраховується на початок та кінець звітного періоду
Частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів	(Дебіторська заборгованість / Сума оборотних активів) x 100%	(Р. (1125 + 1130 + 1135 + 1155) ф. №1 / Р. 1195 ф. №1) x 100%	Характеризує питому вагу дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства. Розраховується на початок та кінець звітного періоду

Джерело: складено автором за даними: [6,22,26,50,51]

У сучасній зарубіжній практиці аналіз розрахунків з контрагентами, зокрема, покупцями має виключне значення для системи управління та розглядається через призму формування безперервних та безпечних з точки зору достатності грошових потоків компанії. Поряд з традиційним методиками такого аналізу в практиці європейських компаній широко використовуються можливості цифрових баз даних, спеціалізованих бухгалтерських програм (Херо, QuickBooks), аналіз за допомогою доповненої бізнес-реальності за допомогою програмних інструментів Paidnice [64,69]

Ознайомлення з практикою проведення аналізу розрахунків з покупцями і аналізу дебіторської заборгованості у розвинутих країнах світу (США, ЄС), дозволило виявити ключові тренди, які на даний час супроводжують завдання та процеси аналітичної роботи. Серед них, на нашу думку, ключовими постають: широке використання штучного інтелекту та машинного навчання в аналізі (AI-платформи автоматизують процеси зіставлення платежів, їх обробку, прискорюють інвойсинг у реальному часі. Це допомагає скорочувати середній термін оплати, зменшувати помилки й мінімізувати «витік» доходів компаній); автоматизація процесів обліку дебіторської заборгованості; аналіз реальних платежів за допомогою режимів «on-the-fly»; ризикове та генеративне моделювання для оцінки кредитного ризику платежів; використання аналітики взаємозв'язків та мережевих моделей оцінки і планування платежів; зростання важливості аналізу та прозорості завдяки цифровій трансформації фінансових сервісів FinTech [64,65].

Порівняння методичних практик здійснення аналізу розрахунків з контрагентами (покупцями) компанії та її дебіторської заборгованості в Україні та у зарубіжних країнах дозволили виділити певні особливості та відмінності, представлені у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Порівняльна характеристика вітчизняної та зарубіжної практики аналізу розрахунків з контрагентами (покупцями) бізнес-суб'єктів

Основні параметри аналізу	Україна	Світова практика
Фокус аналізу	Переважно контрольний та обліковий характер (факт прострочки, структура боргу)	Управлінський, стратегічний, ризик-орієнтований фокус
Методична база	Домінують класичні методи (горизонтальний, вертикальний, коефіцієнти)	Використання широкого спектра методів: aging analysis, скорингові моделі, risk-Mastered pricing
Технологічна (інформаційна) адаптованість	Низький рівень автоматизації, фрагментарне використання MASTER/ERP	Повна інтеграція систем аналізу та прийняття складних рішень (ERP, CRM), систем кредитного скорингінгу в аналіз
Інструментарій мінімізації ризиків	Переважання резервів сумнівних боргів та юридичних претензій	Факторинг, страхування кредитів, хеджування, автоматичний моніторинг ризиків

Зв'язок грошовими потоками	із	Аналіз дебіторської заборгованості лише частково інтегрований з плануванням та оцінкою cash flow	Тісний зв'язок з cash flow аналізу та управління
----------------------------	----	--	--

Джерело: складено автором за даними: [64,68,12,22]

Серед індикаторів, які найчастіше використовуються у зарубіжній практиці аналізу дебіторської заборгованості, аналітики провідних аудиторських компаній світу використовують: оборотність дебіторської заборгованості, середній термін її погашення, частку простроченої дебіторської заборгованості та коефіцієнт її погашення, коефіцієнт ефективності інвестування у дебіторську заборгованість, коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості [65]. Таким чином, можна відмітити, що вітчизняна практика тісно пов'язана та, фактично, відповідає світовій практиці аналізу розрахунків з покупцями і замовниками та оцінки дебіторської заборгованості бізнес-суб'єктів.

1.3. Нормативно-правові засади аудиту розрахунків з покупцями і замовниками

Аудит розрахунків з покупцями та замовниками є ключовим інструментом контролю і оцінки достовірності фінансової інформації у аграрному бізнесі. Він забезпечує об'єктивну перевірку стану дебіторської заборгованості, підтверджує правильність її обліку, відповідність договірним умовам та нормативним вимогам.

Як зауважує Альошин В. [2, с. 110], у специфічних умовах аграрного виробництва, де характерні сезонність доходів, нерівномірність надходження коштів та ризики відтермінованих платежів, аудит дебіторських розрахунків виконує кілька важливих функцій:

1) перевірка достовірності облікових даних – підтвердження правильності обліку сум, строків і класифікації дебіторської заборгованості;

- 2) виявлення ризиків непогашення заборгованості;
- 3) підтримка управлінських рішень (у частині рішень щодо кредитної політики, встановлення термінів відстрочок платежів, планування ліквідності тощо);
- 4) підвищення ступеня прозорості і контролю господарських подій;
- 5) сприяння інтеграції системи управлінського обліку в управління дебіторською заборгованістю компанії.

Нормативно-правовим підґрунтям аудиту розрахунків з покупцями і замовниками, а також дебіторської заборгованості бізнес-суб'єктів, є Закони України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність». Крім цих законів, важливе значення має сукупність інших нормативно-правових актів, які на даний час діють в Україні (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

**Нормативно-правове регулювання обліку та аудиту розрахунків
підприємства з покупцями та замовниками**

Назва нормативно-правового документу	Зміст положень щодо обліку і звітності у частині розрахунків з покупцями і замовниками
Господарський кодекс України	Визначає загальні правові основи ведення господарської діяльності, обліку і контролю фінансових операцій, серед яких аудит дебіторської заборгованості розглядається як складова внутрішнього та зовнішнього контролю за розрахунками підприємств із покупцями і замовниками.
Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»	Визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні
Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність»	Визначає правові засади здійснення аудиторської діяльності в Україні і спрямований на створення системи незалежного фінансового контролю з метою захисту інтересів користувачів фінансової та іншої економічної інформації
ННП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Встановлює вимоги до оцінки, класифікації та резервування заборгованості та створює основу для аудиту розрахунків із покупцями і замовниками, забезпечуючи перевірку їх достовірності, повноти та своєчасності. Результати аудиту використовуються для прийняття управлінських рішень і контролю кредитних ризиків.

Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій	Визначає правила обліку активів, зобов'язань і господарських операцій, включно з дебіторською заборгованістю, та встановлює порядок відображення розрахунків із покупцями і замовниками на відповідних рахунках. Створює методичну основу для аудиту, дозволяючи перевіряти правильність ведення обліку, своєчасність відображення операцій, відповідність договірним умовам та правильність класифікації дебіторської заборгованості. Результати аудиту на основі цих правил забезпечують достовірність фінансової звітності і контроль кредитних ризиків.
Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті	регламентує порядок здійснення безготівкових розрахунків підприємств, включно з надходженнями від покупців і замовників, встановлює правила оформлення платіжних документів, реєстрації операцій та контролю за їх проведенням. Для аудиту це означає перевірку достовірності і своєчасності відображення платежів, правильності реквізитів, відповідності операцій законодавчим та внутрішнім нормативам.
НП(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість”	Встановлює порядок визнання, оцінки та обліку дебіторської заборгованості, включно з класифікацією, строками погашення та формуванням резервів сумнівних боргів. Для аудиту це створює чіткі критерії перевірки правильності обліку розрахунків із покупцями і замовниками, достовірності їх оцінки та своєчасності відображення в фінансовій звітності
НП(С)БО 15 “Доход”	Визначає умови визнання доходу від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг, порядок його оцінки та відображення у фінансовій звітності. Створює базис для перевірки правильності визнання доходу, відповідності його фактичним розрахункам та строкам надходження платежів, що забезпечує достовірність фінансової інформації та контроль кредитних ризиків.
Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні	Регламентує порядок здійснення касових операцій підприємств у національній валюті, встановлює правила приймання і видачі готівки, оформлення касових документів та ведення касової книги. Формує підстави для перевірки достовірності надходжень та витрат грошових коштів, правильності оформлення документів і контролю за відповідністю законодавству, що сприяє надійності фінансової звітності та управлінню грошовими потоками.

Джерело: складено автором за даними: [15,38,46,48,49]

Аудит розрахунків з покупцями та замовниками здійснюється поетапно. На першому етапі науковці пропонують проводити планування перевірки, яке включає оцінку ризиків суттєвого викривлення фінансової звітності та визначення об'єктів контролю. На другому етапі аудитор має зібрати та перевірити первинні документи, аналітичні дані та підтвердження залишків дебіторської заборгованості від контрагентів. Наступним кроком постає оцінка правильності обліку, аналіз своєчасності погашення заборгованості та ефективності формування резервів сумнівних боргів. Завершальний етап

аудиторської перевірки розрахунків включає узагальнення результатів, формулювання висновків щодо достовірності обліку та надання рекомендацій керівництву для вдосконалення системи контролю за розрахунковими відносинами з контрагентами аграрного підприємства [17, с. 427].

Винятково важливим для методики і практики проведення аудиту розрахунків із покупцями і замовниками та оцінки дебіторської заборгованості агроформувань є врахування специфіки аграрного бізнесу. Особливості сезонності виробництва, варіативності ринкових цін, великої кількості контрагентів і застосування бартерних та відтермінованих розрахунків створюють додаткові складнощі у перевірці достовірності облікових даних і контролю фінансових ризиків. Для системного аналізу та ефективного аудиту доцільно виділити ключові аспекти, які визначають специфіку аграрного бізнесу та впливають на управлінські рішення. На рис. 1.4. наведені основні характеристики, що мають значення для аудиту дебіторської заборгованості агроформувань.

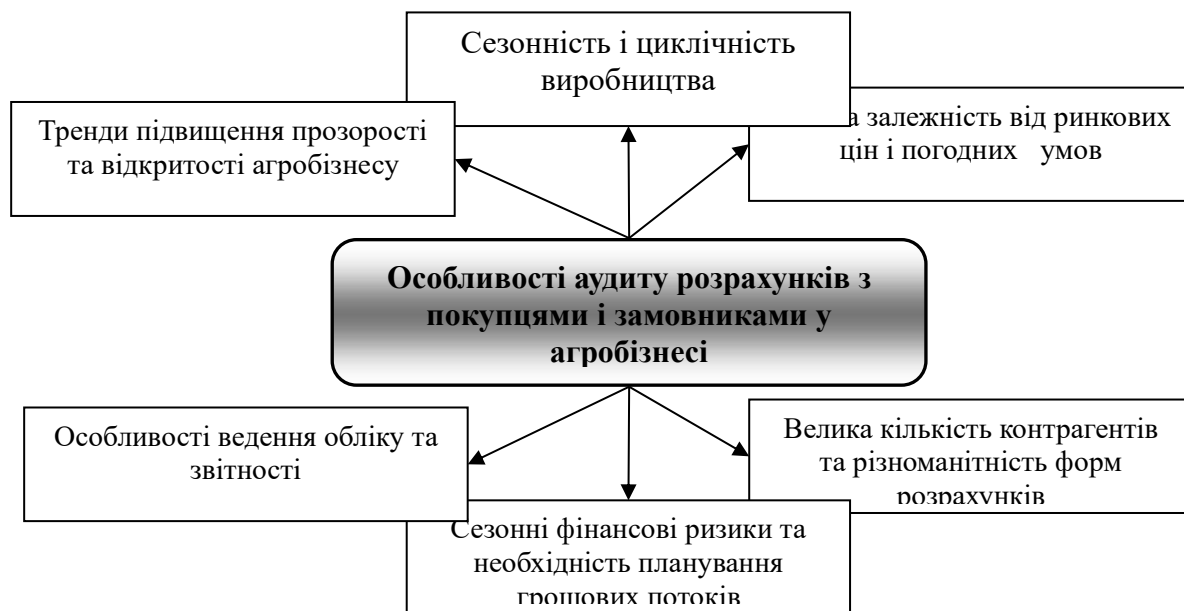


Рис. 1.4. Особливості аудиту розрахунків з покупцями і замовниками у сфері агробізнесу

Джерело: авторська розробка

Врахування цих особливостей здійснює вплив на обрання методик і методі

організації і проведення аудиторської перевірки розрахунків з контрагентами. Аудит дебіторської заборгованості в аграрних підприємствах передбачає поєднання класичних аудиторських методів із підходами, адаптованими до особливостей агробізнесу: сезонності, варіативності цін, бартерних і відтермінованих розрахунків, великої кількості контрагентів та специфіки обліку. Серед основних з них Бержанір І.А. пропонує використовувати: метод документальної перевірки, аналітичних процедур, підтвердження залишків дебіторської заборгованості [4, с.95]. Кузьмінська Н. І. їх сукупність доповнює методами перевірки наявності і фізичного підтвердження поточної і довгострокової заборгованості, оцінкою резервів і ризиків непогашення [23, с. 24]. За умов зростання рівня цифровізації обліку, аудиту та управління, Макаренко А. П. і Кучкіна Д. Д. основними методами вважає комп'ютерно-інформаційні (IT-Audit Procedures) [27].

Таким чином, аудит розрахунків із покупцями та дебіторської заборгованості в аграрному бізнесі поєднує традиційні аудиторські процедури з підходами, що враховують сезонність, різноманітність форм розрахунків і специфіку продукції, що забезпечує достовірність фінансової звітності та ефективний контроль кредитних ризиків.

Історичний досвід становлення і розвитку інституту аудиту в Україні показує, що, на відміну від бухгалтерського обліку і фінансової звітності, методичні засади проведення аудиторських перевірок у країні повністю відповідають світовій практиці. Відмінності полягають лише у національних НП(С)БО та особливостях виду економічної діяльності, які обов'язково має враховувати сертифікований аудитор.

Для забезпечення достовірності фінансової звітності аграрних підприємств та ефективного контролю дебіторської заборгованості аудитори застосовують міжнародні стандарти аудиту та огляду. Врахування специфіки аграрного бізнесу (сезонності виробництва, варіативності цін, бартерних та відтермінованих розрахунків, численності контрагентів і впровадження принципів сталого розвитку) потребує адаптації класичних методів аудиту. У

таблиці 1.5 викладено основні стандарти аудиту та огляду, що використовуються для перевірки розрахунків з покупцями та дебіторської заборгованості агроформувань.

Таблиця 1.5

Нормативно-правове регулювання обліку та аудиту розрахунків підприємства з покупцями та замовниками

Стандарт аудиту	Сфера застосування	Особливості застосування в аграрному бізнесі
МСА 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвого викривлення»	Визначення ризиків неправильного відображення дебіторської заборгованості	Урахування сезонності виробництва, бартерних і відтермінованих угод, коливань цін на продукцію
МСА 330 «Відповідь аудитора на оцінені ризики»	Вибір та проведення аудиторських процедур для перевірки дебіторської заборгованості	Акцент на контроль за ключовими контрагентами та простроченими заборгованостями
МСА 500 «Аудиторські докази»	Визначення видів доказів щодо наявності і оцінки дебіторської заборгованості	Використання документальних підтверджень поставок, актів виконаних робіт, платіжних доручень
МСА 540 «Аудит оцінок бухгалтерського обліку»	Перевірка правильності оцінки резервів сумнівних боргів	Оцінка ймовірності стягнення боргів з урахуванням погодних, ринкових та ESG-ризиків
МСА 240 «Аудит шахрайства»	Виявлення ризиків шахрайства у фінансовій звітності	Перевірка підробки документів, завищення залишків дебіторської заборгованості, приховування прострочених платежів

Джерело: складено автором за даними [34]

Як зауважує Кібиш О., при проведенні аудиторської перевірки розрахунків з покупцями і замовниками аудитори найчастіше зустрічаються з такими аудиторськими ризиками, як ризики, пов'язані з контрагентами (велика кількість дрібних і великих покупців ускладнює контроль за дебіторською заборгованістю), ризики фінансової неспроможності окремих контрагентів або шахрайських схем, документальні та процедурні ризики (неповнота первинних документів, невідповідність накладних, актів та платіжних доручень), ризики, пов'язані з простроченою та сумнівною заборгованістю [17, с. 427].

Сфера аграрного бізнесу є досить специфічним видом діяльності, у якій

практика здійснення аудиторських перевірок на набула значного розповсюдження (крім великих агрохолдингів та агрокомпаній, що засновані на змішаних формах капіталу). Крігер Ю. визначає наступні основні причини низького ступеня популярності аудиту серед аграрних бізнес-суб'єктів: 1) фінансові обмеження (для невеликих і середніх агроформувань аудит часто вважається дорогим і не завжди економічно доцільним); 2) низький рівень обізнаності керівників агроструктур та культури корпоративного управління; 3) складність та специфіка обліку агропідприємств для вітчизняних аудиторів; 4) недовіра до аудиторів та побоювання втрати конфіденційності з боку власників аграрних бізнес-суб'єктів; 5) відсутність вимог з боку держави та контрагентів (окрім компаній публічного характеру) [21, с. 36].

Як відмічають професійні аудитори, подолання цих обмежень у впровадженні аудиту аграрними підприємствами України можливе через поетапне впровадження перевірок із пріоритетом ключових ділянок, використання державних та міжнародних грантів і субсидій для часткового покриття витрат, а також автоматизацію обліку та стандартизацію внутрішніх процедур. Важливе підвищення обізнаності керівництва та персоналу щодо користі аудиту для управлінських рішень і контролю ризиків, залучення кваліфікованих аудиторів із досвідом роботи в агросекторі та забезпечення прозорості й конфіденційності інформації. Додатково стимулювати аудит можуть вимоги банків, постачальників і державних програм, а також адаптація методів перевірки до специфіки агробізнесу, включаючи сезонність, бартерні угоди та ESG-фактори [33, с. 164].

Впровадження принципів сталого розвитку у фінансовий облік та управління аграрними підприємствами за сучасних та найближчих умов змінює підходи до аудиту дебіторської заборгованості та розрахунків з покупцями. Сучасні вимоги ЄС та міжнародні тенденції включають оцінку не лише фінансових показників, а й екологічних, соціальних та управлінських факторів, що безпосередньо впливають на кредитні ризики і фінансову стабільність агроформувань. Як зауважує Лисенко А. М., зміни у підходах та методиці аудиту

розрахунків з покупцями і замовниками та дебіторської заборгованості аграрних формувань, зумовлені необхідністю уніфікації вітчизняної та зарубіжної практик і подальшою гармонізацією бухгалтерського обліку, фінансової і нефінансової звітності та аудиторських процедур [24, с. 144]. Така уніфікація має враховувати наступні ключові положення:

1) інтеграція ESG-факторів у аудит дебіторської заборгованості - оцінюється фінансова спроможність контрагентів з урахуванням їх екологічної та соціальної відповідальності.

2) Контроль за дебіторською заборгованістю, який включає перевірку дотримання умов сталих способів агровиробництва, що може здійснювати вагомий вплив на своєчасність платежів або надання відстрочок покупцям і замовникам.

3) Розширення аналітики ризиків - аудитори оцінюють не лише фінансові та кредитні ризики, а й ризики, пов'язані з екологічними нормами, зміною клімату, сертифікацією продукції та відповідністю стандартам сталого розвитку (наприклад, затримки поставок через погодні умови чи дотримання екологічних вимог контрагента можуть впливати на розмір і строки дебіторської заборгованості).

4) Адаптація методів аудиту, які використовуються в українській практиці, що передбачає підвищення ролі аналітичних процедур та прогнозування руху дебіторської заборгованості з урахуванням сезонності, екологічних ризиків і відповідності контрагентів стандартам сталого виробництва.

5) Підтвердження залишків дебіторської заборгованості, яке включає аналіз додаткових договорів та документів, пов'язаних із сертифікацією та ESG-вимогами.

6) Підвищення значення контролю за прозорістю та достовірністю інформації. Впровадження принципів сталого розвитку вимагає аудиторської перевірки не лише фінансових показників, а й відповідності внутрішніх процедур управління дебіторською заборгованістю міжнародним і національним стандартам ESG.

7) Підтримка стратегічного агроменеджменту. Результати аудиту стають основою для прийняття рішень щодо кредитної політики, управління грошовими потоками і планування стійкого розвитку агроформування, що включає довгострокові фінансові та нефінансові ризики.

Все це сприяє тому, що аудит розрахунків із покупцями і дебіторської заборгованості в аграрному бізнесі під впливом засад сталого розвитку набуває комплексного характеру, поєднуючи фінансовий, екологічний і соціальний аналіз, що забезпечує більш точну оцінку ризиків та підтримку управлінських рішень.

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНИЙ СТАН ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ У ПСП «МАЯК»

2.1. Загальна економічна характеристика бізнесу ПСП «Маяк»

Приватне сільськогосподарське підприємство «Маяк» Березівського району Одеської області функціонує з 2002 року. Основною метою створення приватного підприємства є задоволення комерційних інтересів його власника. Діяльність підприємства охоплює широкий спектр видів господарювання та послуг, серед яких – виробництво й реалізація сільськогосподарської продукції, оптова та роздрібна торгівля, інформаційно-посередницькі послуги, консалтинг у сфері комерційної діяльності та управління, правове супроводження, ремонт техніки й обладнання, а також окремі види послуг у сфері дозвілля. Водночас ключовим напрямом функціонування підприємства є аграрне виробництво, зокрема вирощування сільськогосподарських культур (зерно, насіння соняшнику, ріпак).

Розташування ПСП «Маяк» характеризується вигідними природно-кліматичними параметрами, що забезпечують значний потенціал для розвитку сільського господарства. Територія господарства розміщена у центральній частині області, в межах Причорноморської низовини, що зумовлює рівнинний рельєф із незначною амплітудою висот. Такі умови сприяють використанню механізованих технологій обробітку ґрунту та підвищенню продуктивності аграрного виробництва.

Клімат регіону є помірно континентальним, характеризується посушливим та жарким літом і відносно м'якою малосніжною зимою. Середньорічна температура повітря становить близько +10...+11 °С, а річна кількість опадів – 350–450 мм, що актуалізує потребу у впровадженні вологозберігаючих технологій та раціональному управлінні водними ресурсами. Характерними

ризиками для території залишаються вітрова та водна ерозія ґрунтів, а також тенденції до зниження рівня вологозабезпеченості. Водночас тривалий період теплих температур (до 250 днів на рік) створює сприятливі передумови для вирощування різних груп сільськогосподарських культур — озимих зернових, соняшнику, кукурудзи, ріпаку, овочевих і баштанних культур.

Таким чином, природно-кліматичні умови Березівського району загалом є сприятливими для ефективного розвитку рослинницького напряму аграрного виробництва, за умови застосування адаптивних технологій землеробства, енерго- та водозберігаючих рішень і дотримання принципів сталого використання земельних ресурсів.

Засновником та одноосібним власником ПСП «Маяк» є Захарев А. С., який володіє 100% статутного капіталу та здійснює безпосереднє керівництво діяльністю господарства. Як зазначено у Статуті ПСП «Маяк», виконавчим органом управління також є його власник – одноосібно. Первісний розмір статутного капіталу становив 10 тис. грн. Усі ризики та фінансові результати діяльності підприємства покладаються на його засновника. З метою страхового забезпечення діяльності приватного сільськогосподарського підприємства, його статутом передбачений механізм створення резервного капіталу – у розмірі 25% від величин статутного капіталу. Щорічний розмір відрахувань до резервного фонду має складати не менше 5% від суми отриманого чистого прибутку.

ПСП «Маяк» належить до категорії малих аграрних підприємств; площа його сільськогосподарських угідь становить 2014 га, а середньооблікова чисельність працівників - 26 осіб.

Ключовою передумовою стабільного та ефективного функціонування аграрних підприємств є їхня забезпеченість виробничими ресурсами. Від наявності якісних матеріальних, технічних та трудових ресурсів безпосередньо залежить обсяг і рентабельність виробництва. Оптимальний рівень ресурсного забезпечення дає змогу формувати конкурентну собівартість, своєчасно виконувати технологічні операції та підвищувати ефективність використання земельного потенціалу. Це створює стійкі умови для розвитку підприємства та

мінімізує виробничі ризики. Для оцінки фактичного стану наявності та забезпеченості ПСП «Маяк» виробничим ресурсами нижче наведена таблиця 2.1.

Таблиця 2.1

Наявність та забезпеченість ресурсним потенціалом ПСП «Маяк»

Показники	2022р.	2023р.	2024р.	2024 р. до 2022 р.	
				(+,-)	%
Площа ріллі, га	2014	2014	2014	0,0	100,0
Середньорічна чисельність персоналу, осіб	29	26	26	-3,0	89,7
Середньорічні вартість сукупних активів, тис грн	72501,7	73382	74021,4	1519,7	102,1
Вартість необоротних засобів, тис. грн.	25463	21999	24012	-1451,0	94,3
Вартість основних засобів, тис. грн.	24184	20721	22733	-1451,0	94,0
Вартість оборотних засобів, тис. грн.	47039	51382	50009	2970,0	106,3
Власний капітал, тис. грн.	71368,9	72148	73074	1705,1	102,4
Залучений капітал, тис. грн.	1132,8	1234	947,4	-185,4	83,6
Виробничі витрати, тис. грн.	27291,1	50333,3	57212,4	29921,3	28,0

Аналіз динаміки ресурсного потенціалу ПСП «Маяк» за 2022–2024 рр. показав, що площа ріллі залишається незмінною (2014 га), що свідчить про стабільність земельного фонду та відсутність структурних трансформацій у напрямі зміни площі обробітку. Водночас на 10% спостерігається скорочення середньорічної чисельності персоналу – до 26 осіб, що відображає загальну складну тенденцію дефіциту кадрових ресурсів у сільському господарстві України.

Сукупна вартість активів демонструє помірне зростання, яке є наслідком збільшення вартості необоротних активів – їх середньорічна вартість зросла до 50 млн грн поряд із зменшенням вартості основних виробничих засобів агроформування. У розрахунку на 1 га ріллі у 2024 році приватне підприємство залучило 36,7 тис грн сукупних активів.

Структура джерел залучення ресурсів агропідприємства характеризується домінуванням власного капіталу, вартість якого дорівнює 73,1 млн грн при відповідній питомій вазі 98,6%. Це свідчить про нарощення внутрішніх джерел фінансування та формування достатнього запасу фінансової стійкості. Одночасно зменшення залученого капіталу майже на 16% може бути інтерпретоване як зниження залежності від зовнішніх джерел фінансування або як результат виваженої боргової політики.

Зростання розміру виробничих витрат за звітний період є наслідком не збільшення масштабів виробничої діяльності, а загального росту цін на всі ресурси, що споживаються аграрним підприємствами при здійсненні своєї діяльності.

Як показали подальші дослідження, обсяги виробництва сільськогосподарської продукції в ПСП «Маяк» за три останні роки визначаються негативним трендом скорочення (табл. 2.2.).

Таблиця 2.2

**Обсяги сільськогосподарського виробництва та його результати у
ПСП «Маяк»**

Показники	2022р.	2023р.	2024р.	2024 р. до 2022 р.	
				(+,-)	%
Обсяги виробництва, ц, зерна -всього	51234	44338	38464	-12770,0	75,1
у т. ч. озимої пшениці, ц	30908	24353	55519	24611,0	179,6
зерна озимого ячменю, ц	9146	6149	5704	-3442,0	62,4
кукурудзи на зерно, ц	6000	10000	5900	-100,0	98,3
ріпаку	0,0	4006	3000	3000,0	x
насіння соняшнику	13000	13541	10250	-2750,0	78,8
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	28114,6	51068,8	58328,1	30213,5	207,5
Чистий прибуток, тис. грн.	823,5	735,5	1115,7	292,2	135,5

Дані таблиці свідчать про значні коливання динаміки обсягів сільськогосподарського виробництва в ПСП «Маяк» за період 2022–2024 років у напрямку зменшення. Загальне виробництво зерна зменшилось на 24,9 % (з 51 234 до 38 464 ц), що обумовлено скороченням обсягів ячменю та частково кукурудзи, тоді як виробництво озимої пшениці зросло майже вдвічі (+79,6 %). Обсяги насіння соняшнику скоротилися на 21,2 % і склали 1025 т у звітному періоді.

Незважаючи на загальну негативну тенденцію скорочення обсягів виробництва продукції рослинництва, підприємству вдалося покращити фінансові результати діяльності: чистий дохід збільшився у два рази і склав 58,3 млн грн, розмір чистого прибутку зріс на 35,5% - до 1,1 млн грн. Таке покращення відбулось за рахунок пошуку вигідних каналів реалізації сільськогосподарської продукції та укладанню вигідних для ПСП «Маяк» договорів продажу із своїми покупцями. Проте, загальна тенденція скорочення масштабів виробничої діяльності вимагає зміни підходів до управління, оптимізації витрат і собівартості та пошуку резервів подальшого нарощування обсягів виробництва у рослинницькій галузі.

Важливою складовою комплексної організаційно-економічної оцінки діяльності агропідприємств є аналіз рівня ефективності використання виробничих ресурсів. Такий аналіз дозволяє визначити ступінь оптимального застосування землі, техніки, матеріалів та трудових ресурсів. Він дає змогу виявити резерви підвищення продуктивності, контролювати витрати та оцінювати економічну результативність виробництва, що забезпечує прийняття обґрунтованих управлінських рішень і формування стратегії сталого розвитку підприємства. Для здійснення аналізу досягнутого рівня використання ресурсного потенціалу ПСП «Маяк» викладено таблицю 2.3.

Таблиця 2.3

**Досягнутий рівень ефективності використання виробничих ресурсів в
ПСП «Маяк»**

Показники	2022р.	2023р.	2024.	2024р. до 2022р.	
				(+,-)	%
Розмір чистого доходу на 100 га ріллі, тис. грн.	1396,0	2535,7	2896,1	1500,2	207,5
Розмір чистого прибутку на 100 га ріллі, тис. грн.	40,9	36,5	55,4	14,5	135,5
Виробництво продукції в натуральному виразі на 100 га відповідних угідь, ц:					
зерна	2543,9	2201,5	1909,8	-634,1	75,1
насіння соняшнику	645,5	672,3	508,9	-136,5	78,8
Капіталовіддача, грн.	1,2	2,5	2,6	1,4	220,7
Капіталомісткість, грн.	0,9	0,4	0,4	-0,5	45,3
Коефіцієнт обороту оборотного капіталу	0,6	1,0	1,2	0,6	195,1
Коефіцієнт завантаженості	1,7	1,0	0,9	-0,8	51,2
Термін обороту оборотного капіталу	610,7	367,2	312,9	-297,7	51,2
Рівень рентабельності активів, %	1,1	1,0	1,5	0,4	132,7
Отримано чистого доходу на одного середньорічного працівника, тис. грн.	969,5	1964,2	2243,4	1273,9	231,4
Окупність витрат, грн	1,0	1,0	1,0	0,0	99,0
Рівень рентабельності, %	3,2	1,5	2,0	-1,2	x

Аналіз даних таблиці показує, що ПСП «Маяк» у 2024 році суттєво підвищило ефективність використання виробничих ресурсів порівняно з 2022 роком: чистий дохід на 100 га ріллі зріс на 207,5 % (до 2,8 млн грн), капіталовіддача – на 220,7 % (до 2,6 грн на 1 грн вартості основних виробничих засобів). Фактичний рівень продуктивності праці також значно зріс – у розрахунку на одного працівника приватне підприємство отримало 2,2 млн грн чистого доходу від реалізації сільськогосподарської продукції. Крім того, за рахунок доходу агроформування повністю покриває свої виробничі витрати. Проте, негативний тренд зниження має показник рівня рентабельності, який є

загальним та підсумовуючим для бідь-якого бізнесу – за три останні роки на підприємстві він знизився з 3,2% до 2,0 %. Це вимагає проведення подальших більш поглиблених наукових досліджень, результати яких дозволять виявити основні причини зниження рентабельності діяльності ПСП «Маяк». З метою проведення такого аналізу представлені показники, які свідчать про динаміку кінцевих фінансових результатів всієї діяльності та бізнесу суб'єкта дослідження (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Динаміка показників фінансових результатів у
ПСП «Маяк», тис. грн.**

Показники	2022р.	2023р.	2024р.	2024р. до 2022р.	
				(+,-)	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	28114,6	51068,8	58328,1	30213,5	207,5
Собівартість реалізованої продукції	25756,1	48572	55636,6	29880,5	216,0
Валовий прибуток	2358,5	2496,7	2691,5	333	114,1
Інші операційні витрати	615	820,3	715,2	100,2	116,3
Інші витрати	920	940,9	860,6	245,6	93,5
Чистий прибуток	823,5	735,5	1115,7	292,2	135,5

Аналіз динаміки фінансових результатів ПСП «Маяк» за період 2022–2024 років свідчить про покращення кінцевих результатів бізнесу. Це підтверджує збільшення абсолютного значення практично всіх індикаторів. Так, розмір виручки від збуту продукції зріс більше, ніж у два рази і склав у звітному році 58,3 млн грн, розмір валового прибутку збільшився на 14,1% - до 2,7 млн грн. Проте, як свідчать розрахунки, приватне підприємство втрачає темпи нарощування фінансових результатів внаслідок перевищення темпів зростання собівартості реалізованої продукції над темпами росту доходу. У середньостроковій перспективі це може формувати ризики зниження потенціалу рентабельності аграрного бізнесу та скорочення чистого прибутку.

Величина інших операційних та адміністративних витрат даного агроформування залишається цілком контрольованою. Розмір чистого прибутку

ПСП «Маяк» за три роки зріс на 35,5% і склав 1115,7 тис грн. Загалом, суб'єкт дослідження демонструє позитивну тенденцію розвитку та здатність нарощувати прибутковість, хоча тренд зростання собівартості потребує подальшої оптимізації витратних процесів та підвищеного контролю з боку облікових працівників і керівництва агроформування.

Для більш ретельної комплексної оцінки фінансового стану та бізнес активності ПСП «Маяк» проведено аналіз ключових фінансових показників, що відображають ліквідність, платоспроможність, ефективність використання активів та ділову активність підприємства. Дані таблиці Б.1 Додатку Б дозволяють простежити динаміку цих показників за період 2022-2024 років та визначити основні тенденції у фінансовому управлінні, що є важливим для планування подальшого розвитку та підвищення ефективності діяльності підприємства.

Аналіз показників фінансового стану ПСП «Маяк» свідчить про високу фінансову стійкість підприємства: коефіцієнт автономії залишається на рівні 0,98-0,99, коефіцієнт заборгованості та фінансового ризику знижуються та не загрожують подальшому розвитку даного агроформування. Показники бізнес-активності демонструють неоднозначну динаміку: швидкість обертання оборотних коштів та сукупних активів прискорюється, поряд з цим, збільшується тривалість операційного і фінансового циклів, що у цілому, уповільнює темпи і інтенсивність основних бізнес-процесів агропідприємства. При цьому, дане агроформування зберігає фінансову стабільність і здатність адаптуватися до змін зовнішнього середовища, проте окремі показники ділової активності (управління виробничими запасами) потребують контролю та оптимізації для підвищення оперативності управління ресурсами.

Як показали попередні результати, ПСП «Маяк» є ресурсозабезпечним агропідприємством, має високий рівень фінансової незалежності і стійкості, покращує кінцеві фінансові показники своєї господарської діяльності. Для підсумкового аналізу загального рівня результативності функціонування суб'єкта дослідження, нижче представлені показники таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Результативність діяльності ПСП «Маяк»

Показники	2022р.	2023р.	2024р.	2024 р. до 2022 р.	
				(+,-)	%
Чистий дохід, тис. грн.	28114,6	51068,8	58328,1	30213,5	207,5
в т. ч. на 1 га с.-г. ріллі, тис грн.	14,0	25,4	29,0	15,0	207,5
на 1 грн. авансованого капіталу, грн	0,39	0,70	0,79	0,4	203,2
на 1-го працівника, тис грн.	969,5	1964,2	2243,4	1273,9	231,4
Валовий прибуток, тис. грн.	2358,5	2496,7	2691,5	333,0	114,1
в т. ч. на - 1 га с.-г. ріллі, тис грн.	1,2	1,2	1,3	0,2	114,1
- 1 грн. авансованого капіталу, грн.	0,03	0,03	0,04	0,0	111,8
- на 1-го працівника, тис грн.	81,3	96,0	103,5	22,2	127,3
Чистий прибуток, тис. грн	823,5	735,5	1115,7	292,2	135,5
в т.ч. на: - 1 га с.-г. ріллі, грн.	408,9	365,2	554,0	145,1	135,5
- 1 грн. авансованого капіталу, грн.	0,01	0,01	0,02	0,01	200,0
- 1 працівника, тис грн.	28,4	28,3	42,9	14,5	151,1

Отримані дані свідчать про суттєве зростання економічної ефективності діяльності приватного сільськогосподарського підприємства. Зростання абсолютної величини всіх результативних показників: доходу від реалізації продукції, чистого прибутку супроводжуються також зростанням даних індикаторів у розрахунку на одиницю вкладених у виробництво ресурсів. Так, розмір чистого прибутку у розрахунку на 1 га ріллі у господарстві збільшився на 35,5% і становив у 2024 році 554 грн, у розрахунку на 1 грн всіх залучених активів – до 0,02грн, на одного працівника – до 42,9 ти грн. У цілому, ПСП «Маяк» демонструє високу ефективність використання ресурсів та стабільне

зростання фінансових показників, що підтверджує успішну організацію його виробничої та економічної діяльності.

2.2. Сучасний стан обліку розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві

Як продемонстрували попередні дослідження, приватне сільськогосподарське підприємство «Маяк» Березівського району за озовими критеріальними ознаками (кількістю персоналу, розміру активів та площею сільгоспугідь) відноситься до групи малих суб'єктів господарювання. Це стало головною причиною спрощеної організаційної структури управління даного агроформування згідно якої бухгалтерія, як окремий структурний підрозділ на підприємстві не створена.

Незважаючи на це, бухгалтерський та інші види обліку здійснюються у приватному підприємстві відповідно до встановлених в Україні вимог. Вся відповідальність за ведення обліку, складання і подання звітності (фінансової, податкової, статистичної), завдання спілкування з контролюючими державними органами виконуються головним бухгалтером ПСП «Маяк» Ратушним О.В.

На підприємстві прийнятий та діє Наказ «Про облікову політику» ПСП «Маяк», затверджений керівником господарства Захаревим М.С. 12 квітня 2021 року. Основним стандартом бухгалтерського обліку, відповідно до положень якого ведеться облік і складається фінансова звітність приватного підприємства, є НП(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» - ПСП «Маяк» складає свою фінансову звітність за скороченою формою.

Бухгалтерський облік у суб'єкті дослідження ведеться за допомогою спеціальної автоматизованої програми - «Master. Бухгалтерія».

Для обліку розрахунків з покупцями у Плані рахунків бухгалтерського обліку передбачений рахунок 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками». Рахунок має чотири субрахунки:

361 – «Розрахунки з вітчизняними покупцями»;

362 – «Розрахунки з іноземними покупцями»;

363 – «Розрахунки з учасниками ПФГ»;

364 – «Розрахунки за гарантійним забезпеченням»

У практиці діяльності ПСП «Маяк» з даного переліку використовується лише рахунок 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями». Всі господарські відносини, та, відповідно, розрахунки за ними приватне підприємство веде з українськими компаніями у національній валюті. Облік розрахунків ведеться за допомогою програми «Master. Бухгалтерія».

В даній програмі облік розрахунків із покупцями побудований на принципах прозорості, деталізації та автоматизації всіх етапів взаємодії з контрагентами. Система забезпечує централізоване ведення довідника покупців із фіксацією умов оплати, договорів та специфікацій, що дозволяє уникати дублювання й помилок у даних. Усі господарські операції - від виписки первинних документів до закриття зобов'язань, відображаються через відповідні документи: реалізацію продукції, акти виконаних робіт, податкові накладні, банківські та касові операції.

Особливістю аграрної конфігурації є можливість вести розрахунки в розрізі договорів, партій продукції, складів та видів номенклатури, що важливо для точного відображення реалізації зерна, олійних чи іншої агропродукції. Система автоматично формує бухгалтерські проведення, контролює заборгованість і дозволяє відслідковувати стан розрахунків у реальному часі завдяки аналітичним звітам - оборотно-сальдовим відомостям, аналізу рахунку 361 «Розрахунки з покупцями та замовниками», відомостям розрахунків із покупцями та деталізованим актам звірки. Це забезпечує оперативний контроль дебіторської заборгованості, своєчасне виявлення прострочених платежів і формує основу для ефективного управління реалізацією продукції підприємства.

Програмні налаштування та сервісні інструменти програми дозволяють здійснювати оперативний, точний та нетрудомісткий облік розрахунків зі всіма контрагентами підприємства. Досить зручний порядок обліку господарських подій та супровідних документів також у частині оформлення розрахункових операцій з покупцями і замовниками та створення відповідних первинних документів.

При створенні нової інформаційної база дана програма автоматично шукає («підтягує») та надає дані про основні юридичні і господарські реквізити покупців. Початок роботи з контрагентами вимагає завантаження всіх необхідних даних про підприємства. Для створення повного інформаційного базису про покупців (замовників), з якими працює ПСП «Маяк» та яким реалізує свою сільськогосподарську продукцію, бухгалтер використовує розділ головного меню «Довідники». У ньому бухгалтер обирає реєстр «Рахунки (Розрахунки) з контрагентами». У разі його відсутності у базовій конфігурації програми, він створюється у ручному режимі за допомогою сервісного інструменту «Налаштування навігації» у правому верхньому кутку діалогового вікна програми. Серед переліку запропонованих інструментів бухгалтер обирає інструмент «Розрахунки з контрагентами». Даний реєстр є стандартним та основним для фіксації господарських подій у обліку бізнес-суб'єктів.

Після створення реєстру «Розрахунки з контрагентами» у розділі «Довідники» на головній панелі програми у сервісному вікні «Купівлі та продажі» з'являється вікно «Розрахунки». У ньому присутні наступні розділи: контрагент (вид та назва), договір, вид розрахунків (з покупцями), рахунок розрахунків, рахунок авансів, рахунок при бартерній формі оплати, розрахунки по тарі. Всі налаштування та види рахунків бухгалтерського обліку у сервісному вікні програми формуються автоматично. Конкретний з них бухгалтер обирає при фіксації конкретної господарської події.

В даному діалоговому вікні також передбачена можливість одразу відокремлювати та фіксувати облік за податком на додану вартість, який виникає при здійсненні операцій продажу. Даний спосіб обліку і налаштування програми

є універсальними для всіх без виключення контрагентів (покупці), які укладають договір із ПСП «Маяк».

Налаштування програми дозволяють обліковувати аванси, які виникають як частина розрахунків при реалізації продукції покупцям. Налаштування у програмі можна зробити як за окремим контрагентом (покупцем або замовником), так і за окремим договором із ним. Це стосується до тих контрагентів приватного підприємства, які одночасно виступають як у ролі постачальників, так у ролі покупців.

При фіксації операцій з продажу продукції головний бухгалтер обирає у програмі потрібні рахунки – 361 «Розрахунки з покупцями і замовниками», 685 «Розрахунки за іншими операціями», 92 «Адміністративні витрати», 64 «Розрахунки за податками й платежами», 311 «Рахунки в банках» тощо. При отриманні авансів за операціями продажу у господарстві використовується рахунок 6851 «Розрахунки з іншими кредиторами у національній валюті». При натисканні команди «Записати і закрити» господарська операція фіксується на сервері програми.

Перевірити налаштування та правильність розрахунків бухгалтер може у сервіс-меню «Банк і каса» у розділі головного меню програми. У розділі «Банківські виписки» (підрозділ меню «Банк») формується документ «Надходження на банківський рахунок» від операції – «Оплата від покупця».

У відповідному вікні даного документа бухгалтер ПСП «Маяк» вводить особу (назву) платника – покупця або замовника. Одночасно у програмі висвітлюються всі юридичні реквізити даного контрагента. У виписці також вказуються кореспондуючі бухгалтерські рахунки (6851 у разі авансованих платежів від покупця), сума операції, сума ПДВ. Такі налаштування бухгалтером встановлюються один раз та потім автоматично використовуються при проведенні наступних аналогічних господарських операцій.

Для обліку реалізації продукції в програмі «Master. Бухгалтерія» використовується документ «Реалізація товарів і послуг». Вся інформація про

реалізацію продукції покупцям і замовниками автоматично накопичується у ф. 21-заг. «Звіт про реалізацію сільськогосподарської продукції».

Для заповнення даного звіту бухгалтер має заповнити відповідні налаштування програми. У головному меню у сервісному вікні «Звіти» бухгалтер обирає вікно «Регламентовані звіти», у якому вже вбудовані всі необхідні форми статистичної звітності аграрних підприємств. При відкритті форми 21 «Звіт про реалізацію сільськогосподарської продукції», бухгалтер обирає періодичність її складання – місяць або рік.

Для заповнення форми необхідно налаштувати відповідності (відповідне діалогове сервіс-меню). Запропонована таблиця заповнюється показниками звіту (за видами сільськогосподарської продукції). Бухгалтер має внести дані у колонках: значення показника, одиниця виміру та коефіцієнт переведення продукції у центнери. При вказанні конкретного виду продукції, який реалізувало ПСП «Маяк» за звітний період (наприклад, озима пшениця), бухгалтер обирає інформацію із довідника «Номенклатура» (відповідно до кожного виду реалізованої продукції). У довіднику ПСП «Маяк» є два види номенклатури реалізованої продукції: зерно товарне та зерно неочищене. Як правило, у діяльності приватного підприємства реалізується як товарне зерно, так і зерно фуражне (неочищене). За таким же алгоритмом заповнюються показники за всіма видами реалізованої продукції рослинництва за звітний період. У разі реалізації тваринницької значення обираються із довідника «Біологічний актив» за кожним видом продукції. За період дослідження 2022-2024 роки продукції тваринництва у ПСП «Маяк» не вироблялась та не реалізовувалась. Для контролю точності і повноти вказання всіх видів реалізованої продукції бухгалтер може скористатись алфавітним фільтром за всіма видами продукції господарства.

Після таких налаштувань бухгалтер переходить безпосередньо до заповнення звіту з реалізації сільськогосподарської продукції (ф. 21-заг). Кількість і вартість продукції у ф. 21 може виявитись дещо більшою, ніж була вказана бухгалтером при відповідних налаштуваннях. Пов'язано це з

одночасною реалізацією зерновідходів, обсяг і сума яких автоматично враховує програма разом у колонках з основним видом продукції рослинництва (кількість, ц та вартість, грн). У кінцевому результат таблиця з реалізації сільськогосподарської продукції (Звіт) формується в остаточному форматі, який відповідає чинним вимогам.

У ПСП «Маяк» такі звіти формуються щомісячно (за умови наявності фактичних операцій з реалізації продукції покупцям). Це формує необхідні аналітичні дані для контролю розрахунків з покупцями і замовниками приватного підприємства.

При необхідності звірки коректності заповнення форми про реалізацію сільськогосподарської продукції та розміру сум, які має сплатити покупець, бухгалтер може сформувати два додаткових звіти – перший – аналіз за субконто. Формується він у розділі головного меню у підрозділі «Звіти» (аналіз субконто). Він дає можливість проаналізувати та проконтролювати кількість продукції на кінець звітного періоду та порівняти її з обсягами реалізацією покупцям. Таку звірку можна зробити у розрізі всіх видів продукції, яка реалізується ПСП «Маяк» у звітному періоді. У підсумковому звіті формуються дані про залишки за всіма видами продукції рослинництва господарства станом на кінець календарного року (сальдо на початок періоду, обороти за період, сальдо на кінець періоду).

Крім даного способу, перевірку правильності даних за реалізованою покупцям ПСП «Маяк» продукцією бухгалтер господарства може здійснити за допомогою заповнення Звіту про реалізацію продукції на головному меню діалогового вінка програми у підрозділі «Звіти» (з реалізації). Крім номенклатури видів продукції у даному сервісному меню можна перевірити ціни реалізації продукції, розмір ПДВ, кількість реалізованої продукції. У підсумку автоматично формується звіт «Аналіз реалізації організації», у якому відображається номенклатура реалізованої продукції, її кількість та сума розрахунків з покупцями.

Фіксація господарських операцій з виникнення заборгованостей у покупців ПСП «Маяк» внаслідок купівлі ними сільськогосподарської продукції у програмі відбувається за допомогою головного меню розділу «Продажі». Дане вікно має наступні розділи: «Продажі», «Розрахунки з контрагентами», «ПДВ,» Звіти».

У підрозділі «Продажі» фіксуються всі дані про покупців ПСП «Маяк». Також є окреме діалогове вікно «Рахунки на оплату покупцям», а також «Повернення від покупців» та «Коригування боргу» покупців. Тут же у автоматичному режимі бухгалтери підприємства, що продає продукцію, та підприємства-покупця можуть сформувати акти звірки заборгованості або акти інвентаризації розрахунків. У версії програми Master.Бухгалтерія», якою користується бухгалтер ПСП «Маяк», відсутня версія документа «Замовлення покупця», яка може бути передбачена іншими конфігураціями програми.

Оформлення господарської операції починається з виписування рахунку покупцеві за продану сільськогосподарську продукцію – меню «Рахунки на оплату покупцям». Автоматично створюється рахунок, у якому бухгалтер вказує дату господарської події, вказує ціну (з ПДВ або без ПДВ), вид валюти розрахунку, реквізити покупця, вид продукції, її кількість. Після цього первинний документ записується та проводиться. Через функцію «друк» він виводиться на печать. Програма також дозволяє сформувати і надрукувати даний первинний документ одразу із печаткою та підписами відповідальних осіб (у разі присутності відповідних електронних налаштувань). У цьому ж діалоговому вікні одночасно можна сформувати прибутковий касовий ордер (у разі розрахунків з покупцями за готівкову оплату), документ «Надходження на банківський рахунок», «Податкову накладну».

На основі операцій з реалізації у програмі можна створити документ «Надходження на банківський рахунок» для того, щоб обліковувати та контролювати своєчасність та повноту розрахунків з покупцями. Як правило, при створенні даного документу, бухгалтер передбачає також певну кількість днів відтермінування (за умовами господарських договорів та умовами оплати з покупцями і замовниками).

Використовуючи дані первинного документу «Реалізації продукції (товарів)» одночасно у програмі створюється документ «Податкова накладна».

У разі повернення продукції покупцем створюється первинний документ «Повернення товарів» - всі дані автоматично переносяться із документу «Реалізація продукції».

Для аналізу і контролю розрахунків з покупцями у програмі передбачений сервісний інструмент і документ «Акт звірки розрахунків» (меню «Розрахунки з контрагентами»). Документ створюється бухгалтером ПСП «Маяк» за обраним покупцем, автоматично програмою вказується договір, на підставі якого здійснювалась операція продажу продукції. Період звірки також обирає бухгалтер у ручному режимі. По дебету рахунків у документі відображається вартість реалізації, по кредиту – розмір оплати та вартість повернення продукції. У такому форматі при роздруківці документа буде заповнена лише ліва його частина. Програма дає можливість також побачити суми розрахунків за варіантом покупця (у окремому меню «за даними контрагента»). У такому форматі при роздруківці документа будуть заповнені одночасно обидві частини акту звірки розрахунків. Якщо звірка розрахунків з покупцем погоджена, дані по ним блокуються та не підлягають наступним корегуванням. У даному сервісному вікні програма також дає можливість бухгалтеру обирати бухгалтерські рахунки, за допомогою яких відбуваються розрахунки з покупцями і замовниками – 36, 371, 377, 681 тощо.

Оборотно-сальдова відомість по рахунку 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» формується за допомогою головному меню програми у підрозділі «Звіти» - «Оборотно-сальдова відомість по рахунку». У налаштуваннях діалогового вікна бухгалтер обирає покупця та звітний період. Групування можливо або за критерієм «договори» або за критерієм «контрагенти». Формується документ, у якому вказуються обороти за відповідний період за дебетом і кредитом рахунку 361. Вказується сальдо на початок періоду, обороти за період, сальдо на кінець періоду (тис грн). Ці ж дані використовуються для аналізу дебіторської заборгованості підприємства. За допомогою оборотно-

сальдової відомості головний бухгалтер ПСП «Маяк» Ратушний О.В. також контролює і перевіряє стан розрахунків з покупцями і замовниками.

Оборотно-сальдова відомість по рахунку 361 є основним звітом, у якому накопичується інформація про стан розрахунків з покупцями підприємства. Крім неї, програма дає можливість формування інших звітів. За відповідними налаштуваннями може бути сформована Відомість розрахунків з покупцями (аналітика по контрагентам / договорам / документам). Це один із звітів для контролю розрахунків, який детально відображає рух заборгованості у розрізі: контрагентів, договорів, документів реалізації, платіжних документів (ПКО, банківські виписки), валюти та умов розрахунків, замовлень та відвантажень (за потреби). Даний звіт надає інформацію про сальдо на початок періоду по кожному покупцю (договору), обороти: дебетові (реалізація продукції, нарахування заборгованості) та кредитові (надходження коштів, аванси, повернення товарів), сальдо на кінець періоду. Даний звіт надає додаткові можливості ретельного контролю за рухом дебіторської заборгованості, встановлення відповідності платежів конкретним реалізаціям, пошуку невідповідностей між реалізацією та оплатою, підготовкою даних для акту звірки з контрагентами та контролем простроченої заборгованості (що є особливо актуальним при продажах зерна за умов військового конфлікту та макроекономічної нестабільності в економіці країни).

Ще одним звітним документом, який надає систематизовану інформацію про розрахунки з покупцями і замовниками, є Відомість по договорам з покупцями. «Master. Бухгалтерія» узагальнює інформацію про стан розрахунків у розрізі кожного договору без деталізації за окремими документами. Звіт показує залишки заборгованості на початок і кінець періоду та загальні обороти за договором, дозволяючи швидко оцінити, чи виконані умови оплати в межах конкретної угоди. Він зручний для контролю довгострокових і складних контрактів, наприклад, форвардних договорів чи угод із поетапними поставками, оскільки дає можливість бачити реальний фінансовий стан співпраці з покупцем саме на рівні договору. Звіт корисний для моніторингу переplat, заборгованості,

невиконаних зобов'язань та для порівняння взаєморозрахунків між різними договорами з одним контрагентом. Як показали дослідження, даний звіт у практиці облікової діяльності ПСП «Маяк» не складається.

Основні бухгалтерські операції з обліку розрахунків з покупцями і замовниками за реалізоване зерно озимої пшениці у ПСП «Маяк» наведені у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

**Господарські операції з обліку розрахунків з покупцями в ПСП
«Маяк» (27 червня 2024р.)**

	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Сума, грн.
		Дебет	Кредит	
1-ша подія отримання переоплати від покупця (ТОВ «КЕРНЕЛ»)				
1	Відображено отримання авансового платежу за поставлену продукцію (зерно озимої пшениці)	311	681	1624704,00
2	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	643	641	270784,00
3	Відвантажено продукцію (зерно озимої пшениці)	361	701	1624704,00
4	Списано податкове зобов'язання з ПДВ	701	643	270784,00
5	Проведено взаємозалік заборгованостей	681	361	1624704,00
6	Списано собівартість реалізованого зерна озимої пшениці	901	271	909834,20
7	Віднесено на фінансовий результат дохід від реалізації продукції собівартість реалізованої продукції	701	791	1353920,00
		791	901	909834,20

Господарські операції з обліку розрахунків з покупцями ПСП «Маяк» за реалізоване насіння соняшнику показані у таблиці 2.7.

Як показали результати проведених наукових досліджень, основною формою контролю за станом розрахунків з покупцями і замовниками у ПСП «Маяк» є акти звірок. Аудит, як специфічна форма перевірки та підтвердження облікової інформації та фінансової звітності у приватному підприємстві не використовується.

Таблиця 2.7

**Господарські операції з обліку розрахунків з покупцями
в ПСП «Маяк» (13 червня 2024р.)**

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Сума, грн.
		Дебет	Кредит	
1	Відвантажено насіння соняшника у кількості	361	701	2373359,15
2.	Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ (непідтверджене)	701	643	395559,85
3.	Підтверджено податкове зобов'язання з ПДВ на підставі податкової накладної	643	641	395559,85
4.	Відображено собівартість реалізованого насіння соняшнику	901	271	1661351,30
5.	Надійшли кошти від покупця на поточний рахунок	311	361	2373359,15
6.	Віднесено собівартість на фінансовий результат	791	901	1661351,30
7.	Віднесено дохід на фінансовий результат	701	791	1977799,30
8.	Визначено фінансовий результат від продажу насіння соняшника	791	441	316448,00

Серед основних причин відсутності практики здійснення аудиторських перевірок були визначні: 1) обмеження персонального складу агроформування – загальна чисельність працівників становить 26 осіб, у т. ч. працівників бухгалтерського відділу – 1 особа; 2) відсутність облікового відділу, як відокремленого підрозділу у структурі управління приватного підприємства; 3) висока вартість аудиторських перевірок, що за умов економії коштів аграрного бізнес-суб'єкту формує високе фінансове навантаження; 4) високий рівень довіри з боку власників та керівництва даного агроформування до головного бухгалтера Ратушного О.В.; 5) низька популярність аудиту (як зовнішнього, так і внутрішнього) серед аграрних підприємств Березівського району, Одеської області та України у цілому; 6) недостатньо висока ступень корпоративної

фінансової культури більшості українських аграрних бізнес-суб'єктів малого розміру (у т. ч. й ПСП «Маяк»).

У зв'язку з цим, вважаємо доцільним запропонувати порядок організації та проведення внутрішнього аудиту розрахунків у покупцями і замовниками для ПСП «Маяк» на перспективний період у третьому розділі кваліфікаційної роботи.

2.3. Аналіз розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві

Розрахунки з покупцями і замовниками є невід'ємною складовою збутової діяльності будь-якого аграрного підприємства. Велика її частка в загальній структурі активів знижує ліквідність і фінансову стійкість підприємства та підвищує ризик фінансових збитків. Сучасна практика господарювання свідчить, що однією із проблем управління дебіторською заборгованістю підприємства є недоотримання коштів від покупців за реалізовану ним продукцію.

Розміри дебіторської заборгованості та їхня динаміка прямо чи опосередковано визначають характер управлінських рішень у виробничо-фінансовій сфері. Аналіз показників, які характеризують стан розрахунків з покупцями та замовниками за певний період, дає змогу визначити основні завдання політики управління дебіторською заборгованістю.

Аналіз та оцінка стану розрахунків з покупцями і замовниками в системі управління підприємством передбачає зовнішній та внутрішній аналіз, виявлення можливостей, ризиків та загроз, облік ресурсів та встановлення обмежень у часі щодо досягнення поставлених цілей, визначення середнього розміру фінансових активів, які перебувають у формі дебіторської заборгованості, їх питомої ваги в загальній сумі оборотності активів підприємства, поділ та оцінку дебіторської заборгованості за окремими її видами та строками погашення.

Важливе місце у системі розрахунків з покупцями і замовниками за сільськогосподарську продукцію має аналіз каналів збуту і напрямів реалізації виробленої аграрними формуваннями продукції. Наукові дослідження каналів збуту сільськогосподарської продукції у ПСП «Маяк» показали, що основним покупцем та провідним партнером приватного підприємства є ТОВ «Кернел-Трейд».

ТОВ «Кернел» (Kernel) є одним із провідних агропромислових операторів (покупців) України, який відіграє ключову роль на світовому ринку зерна й соняшникової олії. Компанія інтегрована від вирощування сільськогосподарської продукції до її зберігання, переробки, логістики й експорту. Kernel володіє значним інфраструктурним потенціалом: мережею елеваторів, власним вагонним парком залізничних вагонів і портовими терміналами в Чорному морі, що забезпечує ефективне транспортування та експорт. ТОВ «Кернел» є учасником міжнародних економічних відносин на міжнародних ринках продукції і капіталу: її акції котируються на Варшавській фондовій біржі.

На даний час компанія запровадила сервіс перевалки олії в трьох портах Одеської області: Південному, Чорноморському та Рені. Це дає ТОВ «Кернел» можливість обслуговувати як власні експортні потоки, так і пропонувати логістичні послуги іншим учасникам ринку. Наявність потужної інфраструктури в Одеській області дає даній компанії можливість пропонувати своїм партнерам-постачальникам (аграрним підприємствам) вигідні умови для експортного маркетингу продукції: через термінали та перевалку олії, залучення до логістичних схем, що потенційно знижує витрати та ризики для агровиробників. Діяльність ТОВ «Кернел» в Одеській області є стратегічно важливою для її компаній-партнерів: вона не лише забезпечує потужну логістичну платформу для експорту, а й створює можливості для гнучкого обслуговування як власних потоків, так і сторонніх клієнтів.

Як покупець сільськогосподарської продукції, ТОВ «Кернел», є важливим та надійним партнером для ПСП «Маяк»: товариство має потужний фінансовий

потенціал для здійснення закупівель сільськогосподарської продукції великими партіями та своєчасних розрахунків. Партнерство з ТОВ «Кернел» створює передумови для передоплатного фінансування, інноваційних інструментів маркетингу продукції та потенційних форвардних контрактів. Таким чином, ТОВ «Кернел» є не просто основним покупцем, а стратегічним партнером для ПСП «Маяк», який здійснює суттєвий вплив на фінансову стабільність суб'єкта дослідження.

ТОВ «Кернел» є основним покупцем сільськогосподарської продукції (зокрема, зерна та насіння соняшнику) для ПСП «Маяк». Частка даного покупця у структурі всієї реалізованої продукції приватного сільськогосподарського підприємства складає понад 80%.

Крім ТОВ «Кернел-Трейд», ПСП «Маяк» протягом 2022-2024 років також укладав господарські договори на реалізацію продукції таким компаніям (покупцям), як ТОВ «УкрЗерно Трейд», ПП «Добробут», агрокомпанія ТОВ «Терра» та інші.

Центральне місце у системі аналізу розрахунків з покупцями і замовниками відводиться дослідженню дебіторської заборгованості. Такий аналіз проводиться як самостійно, так і в комплексі із оцінкою рівня та структури кредиторської заборгованості підприємства, що дозволяє системно оцінити сучасний стан розрахунків та виявити існуючі проблеми розрахункових відносин між контрагентами ринку.

В таблиці 2.11 проведено розрахунок порівняльного аналізу дебіторської та кредиторської заборгованостей за товари, роботи, послуги у ПСП «Маяк».

Результати проведених досліджень демонструють, що розмір дебіторської заборгованості сільськогосподарського підприємства у 2024 року порівняно з 2022 роком значно збільшився (табл. 2.8).

Аналіз динаміки показників таблиці 2.8 свідчить про суттєві зміни у співвідношенні дебіторської й кредиторської заборгованості ПСП «Маяк» протягом 2022-2024 років.

Таблиця 2.8

**Динаміка розмірів дебіторської та кредиторської заборгованості в
ПСП «Маяк»**

Показники	2022р.	2023р.	2024р.	2024р. до 2022р.	
				(+,-)	%
Дебіторська заборгованість – всього, тис. грн.	150,0	150,0	550,0	400,0	366,7
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн.	150,0	150,0	550,0	400,0	366,7
Частка дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, %	100,0	100,0	100,0	0,0	x
Кредиторська заборгованість – всього, тис. грн.	926,1	987,1	711,6	-214,5	76,8
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн.	318,6	322,8	310,6	-8,0	97,5
Частка кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, %	28,1	26,2	32,8	4,7	x
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості за товари	0,5	0,5	1,8	1,3	376,1

Найбільш вагомим є тренд різкого зростання абсолютної величини дебіторської заборгованості, розмір якої збільшився у 3,6 рази – до 550 тис грн. При чинами такого збільшення є зростання кількості реалізованої продукції та розміру виручки. ПСП «Маяк» не має інших видів дебіторської заборгованості – весь її розмір представлений розрахунками за поставлену покупцям сільськогосподарську продукцію.

Поряд з цим, на 23,2% скорочується розмір кредиторської заборгованості приватного підприємства – її розмір у 2024 році склав 711,6 тис грн. Частка кредиторської заборгованості за товари, роботи і послуги при цьому також зменшилась на 2,5% (до 310,6 тис грн).

Співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві інтенсивно зміщується у бік переважання дебіторської заборгованості – фактичний коефіцієнт співвідношення дорівнює 1,8. Такі зміни свідчать про покращення дисципліни розрахункових відносин з боку ПСП «Маяк». Проте, значне перевищення величини дебіторської заборгованості у порівнянні з кредиторською у середньостроковій перспективі може формувати для суб'єкта дослідження певні ризики поточної платоспроможності та виконання своїх зобов'язань. Це зумовлює доцільність більш ретельного контролю з боку головного бухгалтера ПСП «Маяк» за станом розрахункових відносин і покупцями приватного підприємства.

Динаміка розмірів заборгованості у ПСП «Маяк» представлена на рис. 2.1.

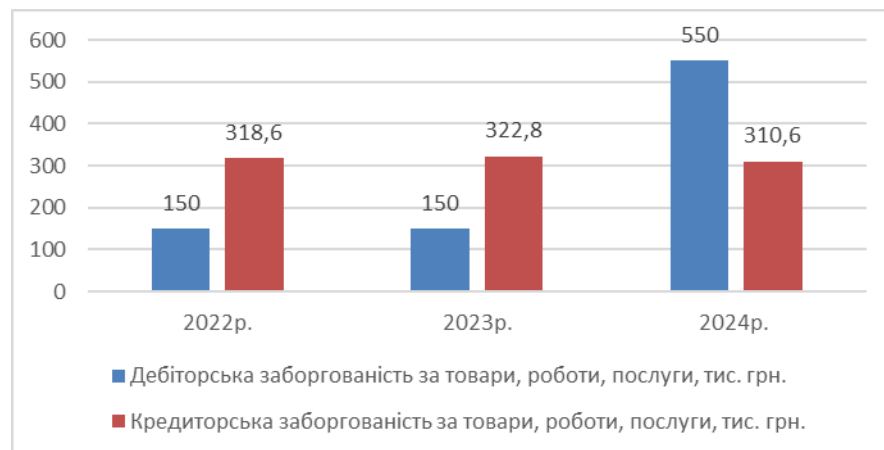


Рис. 2.1. Динаміка розмірів дебіторської та кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги у ПСП «Маяк», тис грн

Джерело: побудовано автором

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у виробленні і ухваленні управлінських рішень після забезпечення ефективності розрахунків з дебіторами і кредиторами. Як збільшення, так і зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства. Так, збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути наслідком неплатоспроможності покупців.

Аналізуючи дані дебіторської і кредиторської заборгованості, необхідно вивчити причини виникнення кожного виду заборгованості, виходячи з конкретної виробничої ситуації на підприємстві. Для того, щоб реально оцінити стан розрахунків з покупцями і замовниками в сільськогосподарському підприємстві доцільним буде проведення комплексної оцінки дебіторської та кредиторської заборгованостей суб'єкта дослідження, яка дасть можливість порівняти дані показники за період 2022 - 2024 рр. в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

**Комплексна оцінка дебіторської та кредиторської заборгованостей
(за товари, роботи, послуги) в ПСП «Маяк»**

Показники	Роки			2024р. до 2022р.	
	2022	2023	2024	(+,-)	(%)
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	28114,6	51068,8	58328,1	30213,5	207,5
Середньорічна величина дебіторської заборгованості за продукцію, тис. грн.	150,0	150,0	150,0	0,0	100,0
Середньорічна величина кредиторської заборгованості, тис. грн.	926,1	987,1	711,6	-214,5	76,8
Середньорічна вартість капіталу, тис. грн.	72501,7	73382,0	74021,4	1519,7	102,1
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	47039,0	51382,0	50009,0	2970,0	106,3
Середньорічна величина зобов'язань, тис. грн.	926,1	926,1	926,1	0,0	100,0
Середньорічна величина поточних зобов'язань, тис. грн.	947,4	1233,9	1132,7	185,3	119,6
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	187,4	340,5	388,9	201,4	207,5
Тривалість 1-го обороту дебіторської заборгованості, днів	1,9	1,1	0,9	-1,0	48,2
Частка дебіторської заборгованості в капіталі, %	0,2	0,2	0,2	0,0	x
Питома вага дебіторської заборгованості в оборотних активах, %	0,3	0,3	0,3	0,0	94,1
Припадає дебіторської заборгованості на 1 грн. кредиторської заборгованості, грн.	0,2	0,2	0,2	0,0	130,1
Відношення дебіторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції, %	0,5	0,3	0,3	-0,3	x

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	30,4	55,1	63,0	32,6	207,5
Тривалість 1-го обороту кредиторської заборгованості, днів	12,0	6,6	5,8	-6,2	48,2
Частка кредиторської заборгованості в капіталі, %	1,3	1,3	1,0	-0,3	x
Частка кредиторської заборгованості в поточних зобов'язаннях, %	97,8	80,0	62,8	-34,9	64,3
Припадає кредиторської заборгованості на 1 грн. дебіторської заборгованості, грн.	6,2	6,6	4,7	-1,4	76,8

Проведена комплексна оцінка свідчить, що за три останніх роки спостерігається позитивна тенденція прискорення обертання дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги у ПСП «Маяк». Випереджаючі темпи зростання розміру чистого доходу над темпами зростання розмірів заборгованості забезпечило прискорення її обороту до 389 обертів при середній тривалості 0,9 днів. Це пояснює практику відсутності простроченої дебіторської заборгованості покупців приватного підприємства. При цьому частка дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів підприємства залишається постійною та дорівнює 0,2%.

Разом з тим, у два рази зростає й оборотність кредиторської заборгованості в господарстві – її термін складає близько 6 днів, а в розрахунку на 1 грн. дебіторської заборгованості приходить 4,7 грн. кредиторської. Це свідчить про політику залучення додаткових короткострокових фінансових ресурсів у діяльність ПСП «Маяк», фактично, на безвідсотковій основі. Поряд цим, співвідношення між кредиторською і дебіторською заборгованістю агроформування за останні три роки зміщується у бік поступового збільшення дебіторської.

Зважаючи на досить високу дисципліну розрахунків покупців і замовників ПСП «Маяк» - середній термін погашення дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію становить 1 день, у практиці даного агроформування відсутня практика створення резерву сумнівних боргів.

Незважаючи на високу рівень соціальної відповідальності покупців і замовників ПСП «Маяк» у частині погашення своїх розрахункових

зобов'язань, вважаємо відсутність практики формування резерву сумнівних боргів за умов воєнного часу у країні досить ризикованим для суб'єкта дослідження. Аналіз положень Наказу «Про облікову політику» агроформування також виявив відсутність фіксації даних про нормативні аспекти резервування боргів покупців. На нашу думку, це є суттєвим недоліком діючої облікової політики приватного агроформування, яке має бути усунений у найближчій період.

Розмір заборгованості за реалізовану продукції (дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги) в сучасних аграрних підприємствах є основним джерелом покриття поточних витрат та погашення короткострокових зобов'язань. Неправильне управління дебіторською заборгованістю та значне нарощування її розмірів створює загрози для платоспроможності підприємства. Для оцінки можливостей покриття поточних зобов'язань ПСП «Маяк» за рахунок існуючої дебіторської заборгованості наведено показники таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

**Оцінка можливостей покриття поточної заборгованості в ПСП
«Маяк» (станом на кінець року)**

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2024 р. до 2022р. (+,-)
Коефіцієнт співвідношення дебіторської заборгованості та поточних зобов'язань	0,13	0,12	1,53	1,4
Коефіцієнт співвідношення дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості за товари, роботи і послуги	0,48	0,45	3,27	2,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,00	1,12	4,97	3,9
Коефіцієнт проміжної ліквідності	1,1	1,2	6,5	5,4
Коефіцієнт поточної ліквідності	41,26	42,00	74,99	33,7
Коефіцієнт критичної ліквідності	35,71	34,62	42,69	6,9

Дані свідчать, що фактичний розмір дебіторської заборгованості приватного підприємства за реалізовану продукцію є цілком достатнім для погашення поточних зобов'язань, величина яких в господарстві станом на кінець 2024 року дорівнює 619,4 тис грн. Величина поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи і послуги, становить 290,8 тис грн. Таким чином, приватне підприємство може за рахунок використання наявної дебіторської заборгованості перекрити поточні зобов'язання у 1,5 рази, поточні зобов'язання за товари і послуги – у 3,3 рази. При цьому, загальна платоспроможність і ліквідність ПСП «Маяк» за три останні роки зростає. Приватне сільськогосподарське підприємство можна вважати абсолютно платоспроможним та високоліквідним – як за розміром наявних грошових коштів, так і за величиною інших ліквідних активів, у т. ч. дебіторської заборгованості. Це підтверджує раціональність політики управління активами, яку веде керівництво агроформування, зокрема, раціональність політики управління дебіторською заборгованістю.

Аналіз результативності розрахунків з покупцями і замовниками є заключним етапом дослідження системи розрахункових відносин аграрних підприємств (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

**Показники результативності розрахунків з покупцями і
замовниками в ПСП «Маяк»**

Показники	2022р	2023р	2024р	2024р. до 2022р.	
				(+, -)	%
Приходиться на 1 грн. вартості дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги, грн.:					
- чистого доходу	187,4	340,5	388,9	201,4	207,5
- валового прибутку	15,7	16,6	17,9	2,2	114,1
- чистого прибутку	5,5	4,9	7,4	1,9	135,5

Отримані розрахунки свідчать про підвищення результативності управління заборгованістю за реалізовану продукцію у ПСП «Маяк». Скорочення терміну розрахунків з покупцями і замовниками до одного дня підвищує платоспроможність підприємства, формує умови для зміцнення його фінансового стану та підвищення рівня інвестиційної привабливості. В цілому, за результатами звітного року, в розрахунку на 1 грн. заборгованості за реалізовану продукцію, роботи і послуги аграрне підприємство отримало 389 грн. чистого доходу, 17,9 грн. валового та 7,4 грн. чистого прибутку, що в декілька разів перевищує аналогічні показники минулих років.

Таким чином, за проведеною оцінкою можна зробити загальний висновок про підвищення результативності управління розрахунками з покупцями і замовниками в ПСП «Маяк» за три останніх роки.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА ПРОВАДЖЕННЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

3.1. Напрями удосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками в ПСП «Маяк»

Зростання масштабів комерційної діяльності агробізнесу, підвищення ролі післяпродажних контрактних відносин та посилення вимог до фінансової прозорості об'єктивно зумовлюють необхідність удосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями за сучасних умов господарювання в Україні. Значна волатильність цін на агропродукцію, використання передоплат, відтермінувань платежів, які зумовлені наслідками військового конфлікту, зумовлюють потребу у більш точному й оперативному відображенні розрахунків із покупцями. Таке удосконалення забезпечує своєчасну оцінку дебіторської заборгованості, мінімізацію ризику неплатежів і підтримання ліквідності.

Удосконалення обліку розрахунків з покупцями дозволяє аграрним підприємствам формувати більш достовірну звітність, відповідати принципам прозорості та контролю, враховувати міжнародні підходи до управління дебіторською заборгованістю та підвищувати конкурентоспроможність на внутрішніх і зовнішніх ринках.

Результати досліджень, проведених у сфері інформаційно-облікового забезпечення розрахунків з покупцями і замовниками в ПСП «Маяк» показали, що бухгалтерський облік (а також податковий облік, зумовлений необхідністю погашення обов'язкових платежів, пов'язаних процесам реалізації сільськогосподарської продукції і з формуванням доходу) у цілому, дали можливість зробити висновок про повну відповідність з вимогами чинного нормативно-правового законодавства України. Бухгалтерський облік є

повністю автоматизованим, первинні документи, що супроводжують оформлення операцій з продажу сільськогосподарської продукції, створюються у бухгалтерській програмі, відповідають чинним стандартам. Юридичним підґрунтям здійснення операцій з продажу продукції у приватному підприємстві є юридичні договори з підприємствами-покупцями (замовниками).

Незважаючи на практично повну відповідальність діючої системи бухгалтерського обліку чинним вимогам, у процесі наукових досліджень були виявлені певні недоліки на ділянці обліку розрахунків з покупцями і замовниками. Серед них, у першу чергу, слід відмітити відсутність положень, які регламентують бухгалтерський облік таких розрахунків у обліковій політиці ПСП «Маяк».

У обліковій політиці аграрних підприємств положення, що регламентують організацію та методику обліку розрахунків з покупцями і замовниками, мають відображати комплекс підходів, спрямованих на забезпечення прозорості, контрольованості та достовірності інформації про дебіторську заборгованість. Передусім в обліковій політиці ПСП «Маяк» необхідно визначити порядок визнання доходу та момент виникнення зобов'язань покупців відповідно до чинних національних НП(С)БО, що особливо актуально в умовах відстрочених поставок і комбінованих схем розрахунків у аграрному секторі.

Важливим елементом облікової політики суб'єкта дослідження має стати встановлення критеріїв класифікації покупців за рівнем ризику, термінів контролю за погашенням дебіторської заборгованості та процедур її інвентаризації. Облікова політика повинна визначати підхід до формування резерву сумнівних боргів, метод оцінювання дебіторської заборгованості при настанні ризикових подій, а також порядок документального оформлення господарських операцій - включаючи використання електронних документів, реєстрів відвантаження та первинних актів.

Облікова політика ПСП «Маяк» повинна формувати цілісну методичну основу, яка забезпечує ефективне управління розрахунками з покупцями та замовниками, мінімізує ризики неплатежів і підвищує якість фінансової звітності в умовах ведення аграрного бізнесу.

Такі зміни в обліковій політиці ПСП «Маяк» доцільно запроваджувати, починаючи з внесення доповнень у Наказ «Про облікову політику».

Відповідно до НП(С)БО 15 «Дохід» у Наказі підприємства слід визначити, що дохід визнається лише у разі переходу до покупця ризиків і вигод, пов'язаних із правом власності на продукцію, а також документального підтвердження факту відвантаження чи надання послуг. З огляду на практику агробізнесу доцільно деталізувати умови, за яких перехід ризиків відбувається раніше або пізніше моменту фізичної передачі.

Облікова політика повинна містити порядок розмежування доходів між звітними періодами, що особливо актуально для сезонної продукції, тривалих логістичних циклів та контрактів із відстроченою оплатою. У цьому контексті важливо визначити, як підприємство відображає дохід за форвардними угодами, попередніми договорами та комбінованими схемами розрахунків - із чітким розмежуванням між авансами від покупців і фактичним доходом.

Також, у Наказі «Про облікову політику» ПСП «Маяк» слід передбачити методологію визнання доходу при реалізації біологічних активів і продукції рослинництва (за майбутніх потреб – тваринництва), включаючи можливість часткового визнання доходів у разі поетапного виконання зобов'язань або реалізації продукції з тривалим циклом підготовки до продажу. У політиці мають бути відображені правила коригування доходу на суми знижок, бонусів, штрафів, повернень продукції від покупців та інших умов договорів, які впливають на остаточну ціну реалізації.

Підсумовуючи все вищевикладене, у діючій Наказ «Про облікову політику» ПСП «Маяк» слід внести наступні доповнення: 1) критерії визначення моменту передачі ризиків і вигод покупцю; 2) умови визнання доходу за різними типами договорів (звичайні поставки, бартер, можливо, у

майбутній перспективі діяльності агроформування – форвардні та експортні поставки); 3) правила відображення попередньої оплати та авансів (що не визнаються доходом); 4) розмежування доходів за звітними періодами, зокрема для сезонного виробництва; 5) особливості визнання доходу від реалізації продукції рослинництва; 6) порядок коригування доходів на знижки, повернення, бонуси; 7) особливості документального підтвердження доходу, включаючи використання електронних документів; 8) правила для експортних операцій, у тому числі момент виникнення доходу відповідно до умов поставки.

Перехід українських аграрних підприємств на принципи сталого розвитку передбачає переорієнтацію організаційно-економічних і облікових процесів на довгострокову стабільність, відповідальне управління ресурсами та підвищення прозорості взаємовідносин із контрагентами. У цьому контексті облікова політика підприємства потребує цілеспрямованого оновлення, зокрема в частині розрахунків із покупцями та замовниками. Для ПСП «Маяк» доцільно врахувати ці сучасні зміни і тренди, зокрема, з огляду на провідних партнерів-покупців, таких, як ТОВ «Кернел». ТОВ «Кернел» є агрокомпанією з високим рівнем соціальної та екологічної відповідальності, здійснює зовнішньоекономічну діяльність та вагому увагу приділяє іміджу постачальників сільськогосподарської продукції.

У контексті покращення іміджевих позицій та формування додаткових конкурентних бонусів ПСП «Маяк» доцільно враховувати стратегічні орієнтири і принципи сталого розвитку, зокрема, у частині обліку розрахунків з покупцями і замовниками. В обліковій політиці ПСП «Маяк» у контексті сталого розвитку, доцільно окреслити критерії визнання доходу з урахуванням екологічних, соціальних та логістичних аспектів агровиробництва. Особливо це стосується операцій, пов'язаних із поставками сертифікованої органічної продукції або продукції, виготовленої з дотриманням «зелених» стандартів. У таких випадках момент переходу ризиків і визнання доходу може бути прив'язаний до виконання додаткових умов якості, простежуваності чи

екологічної відповідності. Перелік запропонованих змін і доповнень облікової політики досліджуваного підприємства у контексті подальшого обліку розрахунків з покупцями і замовниками з урахуванням засад сталого розвитку представлений у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

**Рекомендовані доповнення до облікової політики ПСП «Маяк» у частині
обліку розрахунків з покупцями і замовниками**

Перелік запропонованих змін	Зміст запропонованих рекомендацій
Розширення аналітичного обліку розрахунків з покупцями	Облікова політика повинна передбачати детальнішу систему аналітики, яка забезпечить можливість: відстеження розрахунків за каналами збуту, що відповідають принципам сталих ланцюгів поставок; виділення покупців, які працюють за «зеленими» стандартами, для подальшої оцінки ризиків, своєчасності оплати та стабільності контрактів; ідентифікації операцій із преміальною ціною за стійкі методи виробництва
Нові правила документального підтвердження та простежуваності	До облікової політики варто включити вимоги щодо: використання електронних актів і накладних, які містять інформацію про відповідність продукції екологічним стандартам; зберігання цифрових доказів походження та якості продукції; обов'язкового документування екологічних умов договорів, які впливають на ціну та строки визнання доходу.
Уточнення процедур оцінки дебіторської заборгованості	Підприємства, що працюють за моделлю сталого розвитку, мають враховувати не лише фінансові, а й нефінансові ризики контрагентів. Тому в облікову політику можуть бути включені: класифікація дебіторів за рівнем екологічної та соціальної відповідальності; коригування резерву сумнівних боргів з урахуванням готовності покупців виконувати довгострокові «зелені» зобов'язання; окремі правила для оцінки заборгованості, що виникає за контрактами з тривалим логістичним циклом або підвищеними вимогами до якості.
Відображення умов довгострокових партнерських відносин	Облікова політика бізнес-суб'єкта має передбачати: порядок обліку довгострокових контрактів із фіксованими цінами або з ціноутворенням, що залежить від виконання екологічних показників; розмежування доходів між періодами для контрактів, у яких частина

	ціни залежить від підтвердження «сталості» виробництва; правила для коригування доходу за результатами екологічного аудиту або повторної сертифікації продукції
Підвищення стандартів внутрішнього контролю	У політиці варто передбачити нові процедури внутрішнього контролю: перевірку відповідності умов реалізації принципам сталого розвитку; контроль за виконанням договірних зобов'язань контрагентами, включно з екологічною відповідністю продукції; регулярний моніторинг розрахунків у розрізі «сталих» і традиційних контрактів.
Розкриття інформації фінансовій звітності	у Оновлення на принципах сталого розвитку облікова політика може включати: вимоги щодо надання додаткових пояснень до доходів від реалізації продукції, виготовленої за стійкими технологіями; структурування дебіторської заборгованості за типами покупців, включаючи тих, хто дотримується екологічних стандартів; опис нефінансових факторів, що впливають на умови розрахунків.

Джерело: авторська розробка

Крім необхідності доповнення деяких положень облікової політики ПСП «Маяк», результати наукових досліджень показали відсутність у даному агроформуванні створення резерву сумнівних боргів. Частково це пояснюється характером партнерських відносин даного агроформування з його основними партнерами – покупцями. Вони є відомими агрокомпаніями, які мають високий рівень ділової репутації (наприклад, ТОВ «Кернел»). У зв'язку з цим, протягом періоду дослідження 2022-2024 років у ПСП «Маяк» не обліковувалось простроченої дебіторської заборгованості – всі свої зобов'язання покупці погашали своєчасно та згідно до договірних умов. Проте, з урахуванням складної не нестабільної економічної ситуації в Україні, зростанні ризиків неплатоспроможності бізнес-суб'єктів, наслідків військового конфлікту, вважаємо доцільним запропонувати ПСП «Маяк» ввести у свою облікову політику положення, які будуть у майбутньому регламентувати порядок створення резерву сумнівних боргів.

Бухгалтерський облік резерву здійснюється відповідно до ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість». Для забезпечення достовірності обліку та мінімізації фінансових ризиків підприємству рекомендується проводити оцінку резерву на регулярній основі, наприклад, щоквартально, із систематичним аналізом стану дебіторської заборгованості за контрагентами та веденням внутрішнього порядку підтвердження сумнівності боргу. Такий підхід не лише підвищує якість фінансової звітності, але й сприяє більш ефективному управлінню фінансовими ресурсами суб'єкта дослідження.

Для створення резерву сумнівних боргів вважаємо доцільним порекомендувати ПСП «Маяк» скористатись методом абсолютної величини дебіторської заборгованості або експертним методом. Такий метод передбачає оцінку кожного сумнівного покупця приватного підприємства та як очікується, буде використаний за індивідуальним підходом (у разі необхідності).

Відповідно до даного методу, у Наказі «Про облікову політику» ПСП «Маяк» необхідно внести доповнення, які будуть зазначати рекомендований метод нарахування резерву (експертний) та періодичність його оцінки. Періодом оцінки дебіторської заборгованості та нарахування резерву доцільно обрати щоквартальний період. Результати оцінки мають оформлюватися аналітичними довідками та погоджуватись з керівництвом підприємства. Такий підхід буду гарантувати, що ПСП «Маяк» зможе оперативно реагувати на ризики неплатежів з боку окремих його покупців, що забезпечувати повну відповідність вимогам НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість».

За результатами проведеного аналізу з метою підвищення ефективності обліку та звітності з розрахунків із покупцями та замовниками для ПСП «Маяк» вважаємо доцільним також запропонувати форму внутрішньої звітності для систематизації результатів цих розрахунків (табл. 3.2). Інформація, що міститься у зазначеному документі, є важливою для регулярного оприлюднення, оскільки дозволяє: виявляти ненадійних боржників; контролювати стан розрахунків із контрагентами та своєчасно

відмовлятися від співпраці з потенційно ризиковими партнерами; підвищувати прозорість взаєморозрахунків; а також надавати відділу з питань банкрутства можливість виявляти контрагентів підприємства, які можуть бути неплатоспроможними.

Таблиця 3.2

**Рекомендована форма звітності за результатами розрахунків із
покупцями і замовниками (Інформація про дебіторську заборгованість
станом на 1 _____ 202 р.**

№ п/п	Контрагенти- боржники			Дебіторська заборгованість						
				в т.ч.				Всього	Створено резерв	Визнано безнадійним
	Назва підприємства	Код ЄДРПОУ	Адреса підприємства	до 3-х місяців	від 3-х місяців до 1 року	від 1 до 2 років	понад 2 роки			
1										
2										

З метою доповнення аналітичного обліку розрахунків з покупцями і замовниками у ПСП «Маяк», зокрема, із врахуванням сучасних принципів сталого розвитку, пропонуємо суб'єкту дослідження розширити систему субрахунків для їхньої деталізації та деталізації інформації про партнерів приватного сільськогосподарського підприємства.

Для забезпечення детальної аналітики дебіторської заборгованості та контролю фінансових ризиків аграрного підприємства до рахунка 361 «Розрахунки з покупцями та замовниками» доцільно впровадити поділ на субрахунки 2-го та 3-го порядку. Така структура дозволяє не лише систематизувати фінансові потоки, але й відображати ключові аспекти сталого розвитку (екологічні та соціальні критерії).

Субрахунки 2-го порядку доцільно формувати за групами контрагентів та типами розрахунків: продукція рослинництва, тваринництва та переробки; надання послуг; резерв сумнівних боргів; контрагенти, що впроваджують принципи сталого розвитку (ESG).

Такий поділ дозволяє узагальнено відслідковувати стан розрахунків по основним напрямкам діяльності підприємства та забезпечує основу для подальшої деталізації за субрахунками 3-го порядку.

Субрахунки 3-го порядку можуть використовуватись для деталізації за видами продукції та групами контрагентів, що дозволяє агропідприємству: виділяти окремо зернові, олійні, бобові культури тощо; відокремлювати продукцію, вирощену або перероблену із застосуванням стійких та сертифікованих технологій; аналізувати розрахунки з контрагентами, що дотримуються принципів сталого розвитку (екологічно відповідальні, соціально орієнтовані, що впроваджують інноваційні технології).

Це дозволяє вести аналітичний облік на рівні окремих контрагентів (покупців ПСП «Маяк»), контролювати дебіторську заборгованість, оцінювати фінансові ризики та забезпечувати прозорість взаєморозрахунків (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Рекомендовані доповнення системи аналітичного обліку розрахунків з покупцями і замовниками у ПСП «Маяк»

Рахунок/ субрахунок	Назва	Призначення
361	Розрахунки з покупцями та замовниками	Основний рахунок для обліку розрахунків за продукцію та послуги
361.1	Розрахунки з покупцями за продукцію рослинництва	Облік розрахунків за всі види продукції рослинництва
361.1.1	Зернові культури	Дебіторська заборгованість за продаж зернових культур
361.1.2	Олійні (технічні) культури	Дебіторська заборгованість за продаж технічних культур
361.1.4	Органічна сільськогосподарська продукція	Облік розрахунків за видами органічної та екологічної продукції рослинництва
361.6	Розрахунки з «сталими» контрагентами	Контрагенти, що дотримуються у власній бізнес-практиці ESG-принципів діяльності
361.6.1	Екологічно відповідальні контрагенти	Контрагенти з сертифікованими екологічними стандартами

361.6.2	Соціально орієнтовані контрагенти	Контрагенти, що підтримують локальні громади та соціальні проекти
...		

Джерело: авторська розробка

Такий поділ субрахунків 2-го та 3-го порядку до рахунка 361 «Розрахунки з покупцями і замовниками» сприятиме забезпеченню системності, прозорості та стратегічної орієнтації обліку дебіторської заборгованості. Серед додаткових переваг таких змін очікується отримати наступні: 1) підвищення точності внутрішньої звітності та фінансового аналізу; 2) забезпечення можливості оперативного управління ризиками неповернення платежів за реалізовану сільськогосподарську продукцію; 3) відображення внеску підприємства у реалізацію стратегій сталого розвитку, що важливо для інвесторів та державних органів; 4) створення підґрунтя для інтеграції фінансового обліку з ESG-звітністю.

3.2. Шляхи впровадження аудиторської підтримки управління розрахунками з покупцями на підприємстві

Як показали попередні дослідження, аудит на даний є час є слабкою ланкою обліково-аналітичної підтримки управління розрахунками з покупцями і замовниками у ПСП «Маяк». Дане агроформування не має практики проведення аудиторських перевірок як у цілому, так і на ділянці обліку розрахунків. Основною причиною відсутності аудиторських перевірок, зокрема, зовнішнього характеру, є їхня висока вартість в Одеській області та Україні у цілому. Як показав моніторинг цін на аудиторські послуги в Одеській області, середня вартість перевірки щорічної фінансової звітності становить 1000-2000 дол США, одна година роботи сертифікованого аудитора оцінюється

у 90-1150 дол США. Крім того, за умова договірних відносин у вартість зовнішнього аудиту можуть бути включені додаткові послуги фахівців аудиторської компанії. Такі умови, при існуючому режимі економії фінансової ресурсів більшості агроформувань малого розміру призводять до відмови керівництва від проведення ініціативного аудиту фінансової звітності.

Коли зовнішній аудит є фінансово недоступним, ключовим інструментом підтримання фінансової дисципліни й стабільності стає внутрішній аудит. Він дозволяє своєчасно виявляти помилки в обліку, непродуктивні витрати та можливі зловживання, що особливо важливо для сектору, де ризики нестабільності, коливань цін і втрат ресурсів є постійними. Налагоджена система внутрішнього аудиту допомагає раціональніше використовувати матеріальні й фінансові ресурси, контролювати собівартість виробництва, забезпечувати достовірність звітності відповідно до НП(С)БО та захищати активи підприємства. Крім того, результати внутрішнього контролю зміцнюють управлінські рішення, підвищують довіру банків та інвесторів і слугують основою для більш передбачуваного планування діяльності. У таких умовах внутрішній аудит для агропідприємств фактично стає не альтернативою зовнішньому аудиту, а його необхідною заміною, що формує прозорість, керованість і стійкість бізнесу.

Розрахунки із покупцями і замовниками безпосередньо впливають на грошові потоки та фінансову стійкість господарств. За сучасних реалій господарювання українських агропідприємств, у т. ч. й ПСП «Маяк», які характеризуються підвищеними воєнними ризиками, порушеною логістикою, затримки оплати, нестабільними ринками, контроль дебіторської заборгованості стає критично важливим. Внутрішній аудит розрахунків дозволяє оперативно визначати реальність та ліквідність дебіторської заборгованості, виявляти прострочені або ризикові зобов'язання, оцінювати дотримання договірних умов і своєчасність оплати за поставлену продукцію. Це мінімізує втрати від неплатежів та забезпечує стабільність грошових

надходжень, без яких агровиробництво не може ефективно фінансувати сезонні роботи.

Крім фінансового аспекту, внутрішній аудит сприяє зміцненню внутрішнього контролю за первинними документами, якістю оформлення договорів, правильністю відображення операцій у бухгалтерському обліку та відповідністю НП(С)БО. При відсутності практики здійснення зовнішнього сертифікованого аудиту у ПСП «Маяк», внутрішні перевірки фактично стають основним механізмом запобігання помилкам і неточностям, що можуть призвести до податкових ризиків чи претензій з боку контрагентів. Регулярний аудит розрахунків дає керівнику приватного підприємства М.С. Захареву реальне уявлення про платіжну дисципліну партнерів, ефективність збутової політики та можливості оптимізації умов співпраці. Таким чином, внутрішній аудит цієї ділянки забезпечує своєчасність надходжень, підвищує фінансову дисципліну та підтримує стійкість агробізнесу в складних економічних умовах.

Ефективне проведення внутрішнього аудиту розрахунків із покупцями і замовниками потребує чіткої та послідовної методики, яка враховує специфіку діяльності агропідприємства та особливості формування його дебіторської заборгованості. Щоб забезпечити комплексність перевірки й отримати достовірні результати, аудит слід організувати поетапно - від підготовки й оцінки ризиків до виконання аудиторських процедур і узагальнення висновків. На рис. 3.1. наведено запропоновану послідовність дій внутрішнього аудитора при організації і здійсненні внутрішньої аудиторської перевірки розрахунків з покупцями і замовниками у ПСП «Маяк».



Рис. 3.1. Етапи внутрішнього аудиту розрахунків з покупцями і замовниками в ПСП «Маяк»

Джерело: сформовано автором

Виходячи з досить обмеженої чисельності персоналу ПСП «Маяк» (26 осіб) та факту відсутності облікового відділу, обов'язки з проведення внутрішньої аудиторської перевірки розрахунків з покупцями і замовниками пропонується покласти на аудиторську комісію, яка буде складатись з двох осіб: головного бухгалтера приватного підприємства О.В. Ратушний та учасника ревізійної комісії даного агроформування - Колесніков І.О.

З метою матеріального стимулювання головного бухгалтера підприємства за виконання додаткових функцій доцільно передбачати преміювання у розмірі місячного окладу (із відповідними нарахуваннями). Термін внутрішньої

аудиторської перевірки розрахунків з покупцями і замовниками – 1 календарний рік.

Для перевірки розрахунків із покупцями і замовниками внутрішній аудитор агропідприємства, яке складає фінансову звітність за спрощеною формою відповідно до НП(С)БО, використовує комплекс взаємопов'язаних інформаційних джерел. Основу становлять дані бухгалтерського обліку, зокрема оборотно-сальдові відомості за рахунком 36 та його аналітичними субрахунками, відомості аналітичного обліку та реєстри, у яких фіксуються операції з реалізації продукції та рух дебіторської заборгованості. Важливими є також первинні документи, що підтверджують фактичні господарські операції: договори поставки, видаткові накладні, товарно-транспортні накладні, акти приймання-передачі, рахунки-фактури, платіжні доручення, банківські виписки та акти звіряння розрахунків із контрагентами.

Окреме значення мають внутрішні локальні документи підприємства - наказ про облікову політику, внутрішні інструкції щодо відвантаження продукції, проведення звірок і контролю дебіторської заборгованості. У якості додаткових джерел даних можуть виступити дані управлінського обліку, у тому числі графіки інкасації, інформація щодо сезонності реалізації, внутрішні звіти про відвантаження й оплату, а також матеріали попередніх внутрішніх чи зовнішніх перевірок. Сукупність таких джерел забезпечує внутрішніх аудиторів ПСП «Маяк» повною та достовірною базою для аналізу стану розрахунків, оцінки ризиків неплатежів і перевірки реальності дебіторської заборгованості.

Центральним елементом аудиторської перевірки розрахунків із покупцями і замовниками є оцінка дебіторської заборгованості. Саме вона відображає реальні фінансові зобов'язання покупців перед агропідприємством і безпосередньо впливає на його платоспроможність та оборотність капіталу, інвестиційну привабливість агробізнесу та інші виключні характеристики його діяльності. На цьому етапі важливо не лише підтвердити її достовірність, а й

оцінити ризики непогашення, реальність до стягнення та дотримання договірної дисципліни.

Аудит дебіторської заборгованості в ПСП «Маяк» має бути спрямований на перевірку її реальності, повноти відображення та своєчасності погашення, оскільки саме ця стаття формує основу грошових надходжень від реалізації продукції. Передусім внутрішні аудитори господарства мають проаналізувати структуру та динаміку заборгованості за аналітичними субрахунками, визначити частку прострочених сум, концентрацію боргу за окремими покупцями та зміни, пов'язані з сезонністю реалізації. Окрема увага приділяється зіставленню даних бухгалтерських регістрів із первинними документами, щоб підтвердити факт відвантаження, правильність оцінки продукції та законність виникнення дебіторської заборгованості.

На наступному етапі аудитори мають провести оцінку платіжної дисципліни контрагентів та дотримання умов договорів, перевіряючи строки оплати, наявність штрафних санкцій, порядок проведення звірок та документальне оформлення претензійної роботи. Важливим є встановлення ознак сумнівності боргів - тривалих прострочень, неузгоджених обсягів поставок, відсутності контакту з покупцем, фінансових труднощів контрагента.

Завершальним завданням внутрішнього аудиту є оцінка внутрішньої системи контролю за дебіторською заборгованістю: періодичність звірок, своєчасність оформлення первинних документів, дотримання маршруту документообігу, розподіл відповідальності між бухгалтерією та службою збуту. Такі процедури дають змогу визначити реальний стан заборгованості, запобігти її накопиченню та підвищити надійність грошових потоків агропідприємства. Запропонована загальна схема внутрішньої перевірки дебіторської заборгованості в ПСП «Маяк» представлена на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Рекомендована схема оцінки дебіторської заборгованості в ПСП «Маяк»

Джерело: сформовано автором

Процес проведення аудиторської перевірки дебіторської заборгованості передбачає розробку та використання робочої документації внутрішніх аудиторів. Планування аудиту в ПСП «Маяк» включає: складання загального плану, розробку аудиторської програми, допомагає аудиторам організувати внутрішню перевірку.

План розробляється таким чином, щоб в ньому визначався час проведення кожної конкретної аудиторської процедури. У плані повинен відображатись перелік і обсяг виконаних робіт, строки виконання, процедури, що здійснюються аудитором. Складений план аудиту має бути узгоджений з керівником ПСП «Маяк» Захарєвим М.С, що підвищує якість, ефективність та відповідність цілям внутрішньої аудиторської перевірки (Додаток В). Одним із найважливіших моментів виконання плану аудиторських робіт є програма аудиту (Додаток Г). Як доповнення до робочої документації внутрішніх аудиторів доцільно скористатись внутрішнім аналітичним тестом контролю

дебіторської заборгованості (Додаток Д). По завершенню внутрішнього аудиту оформлюється аудиторський звіт.

Звіт про результати внутрішнього аудиту розрахунків з покупцями і замовниками в агропідприємстві виконує функцію підсумкового документа, який узагальнює стан дебіторської заборгованості, виявлені ризики та ефективність внутрішнього контролю. У ньому доцільно відобразити мету та завдання перевірки, об'єкти та періоди аудиту, використані методи та джерела інформації. Основну увагу слід приділити аналізу структури та динаміки заборгованості, виявленню прострочених і проблемних боргів, оцінці платіжної дисципліни контрагентів і дотримання договірних умов. Необхідно оцінити відповідність даних бухгалтерського обліку первинним документам, правильність оформлення накладних, актів і звірок, а також ефективність внутрішніх процедур контролю. Висновки звіту мають містити виявлені ризики, проблемні місця, оцінку ефективності системи контролю та рекомендації керівництву щодо покращення управління дебіторською заборгованістю, прискорення погашення боргів і вдосконалення внутрішніх процедур обліку та документообігу. Такий підхід, на нашу думку, забезпечить керівнику ПСП «Маяк» надходження повної і достовірної інформації для прийняття управлінських рішень і підвищення фінансової стійкості даного підприємства.

3.3. Удосконалення управління дебіторською заборгованістю агроформування

Сучасні реалії господарювання українських аграрних формувань визначаються виключно складними та нестабільними обставинами, які формують суттєві ризики для фінансового управління, зокрема, у частині управління майбутніми вхідними грошовими потоками. Управління дебіторською заборгованістю є критично важливим елементом фінансового менеджменту агропідприємства, оскільки саме від своєчасного надходження коштів від покупців залежить платоспроможність та фінансова стійкість бізнесу. Для агроменеджменту контроль дебіторської заборгованості дозволяє оцінити реальний стан грошових потоків, виявити ризики непогашення боргів, своєчасно вжити заходів щодо проблемних контрагентів та забезпечити ефективне використання ресурсів для проведення сезонних робіт.

Правильне управління дебіторською заборгованістю сприяє оптимізації оборотного капіталу, мінімізації фінансових втрат і збільшенню ліквідності бізнес-суб'єкта, покращує взаємовідносини з партнерами, підвищуючи довіру і надійність ділових контактів. Для агроменеджменту, у т. ч. й для ПСП «Маяк», це не лише контроль платежів, а й стратегічний інструмент планування збутової політики, оцінки ризиків та підвищення ефективності управлінських рішень у складних економічних та ринкових умовах.

Як показали результати наукових досліджень, у сучасній практиці ПСП «Маяк» управлінню дебіторської заборгованості приділяється мало уваги. Запровадження системи управління дебіторською заборгованістю, на нашу думку, забезпечить даному агроформуванню низьку додаткових бонусів та потенційних переваг. По-перше, таке управління забезпечує своєчасність надходження коштів, що дозволяє ефективно фінансувати сезонні роботи, закупівлю насіння, добрив і пального, не залучаючи додаткові кредити. По-друге, така система дозволяє знизити фінансові ризики, своєчасно виявляючи

проблемних контрагентів і прострочену заборгованість, а також мінімізувати втрати від сумнівних боргів.

Крім того, систематичний контроль і аналіз дебіторської заборгованості сприяє оптимізації оборотного капіталу, покращенню ліквідності та плануванню грошових потоків. Управління дебіторською заборгованістю також підвищує дисципліну платежів контрагентів, зміцнює ділові відносини і створює прозору основу для прийняття управлінських рішень щодо збутової політики та кредитування партнерів. Для агроформувань це означає підвищення фінансової стабільності, стійкості до ринкових коливань та можливість стратегічного розвитку без зайвих ризиків і втрат.

Ознайомлення з європейським досвідом управління дебіторською заборгованістю показало, що добре налагоджені системи (факторинг, колекція, політика кредиту) і використання сучасних технологій значно підвищують ефективність управління грошовими потоками та знижують ризики неплатежів. Для українського агроформування адаптація цих практик може принести суттєві економічні вигоди: прискорення надходжень, оптимізацію оборотного капіталу, зменшення фінансових втрат і підвищення фінансової стійкості. При цьому важливо враховувати місцеві особливості (регуляторна база, поведінка клієнтів, ризики ринку) і поступово впроваджувати зміни в інфраструктуру управління заборгованістю. Серед провідних практик управління дебіторською заборгованістю, як можуть бути рекомендовані до використання українськими агроформуванням на даний час та у найближчій перспективі, слід відмітити: аутсорсинг збору заборгованості, прогнозування грошових потоків та ризик-аналіз, політика створення резервів та інші (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Рекомендовані методи управління дебіторською заборгованістю
українських аграрних формувань**

Метод управління дебіторською заборгованістю	Короткий зміст	Специфіка застосування в аграрному бізнесі
Аутсорсинг збору заборгованості	Передача процесу стягнення боргів спеціалізованим агентствам або колекторським компаніям.	Допомагає агропідприємству ефективно працювати з проблемними боргами, зменшуючи навантаження на внутрішній фінансовий відділ, особливо в періоди активного відвантаження продукції
Факторинг	Продаж дебіторської заборгованості фінансовим компаніям для отримання коштів раніше, ніж контрагенти сплатять рахунки.	Дозволяє агропідприємству отримати готівку для фінансування сезонних робіт, закупівлі насіння, добрив і пального; особливо актуально при сезонності продажів і значних затратах на виробництво.
Прогнозування грошових потоків та ризик-аналіз	Використання моделей та інструментів для оцінки ймовірності затримки платежів і планування надходжень	Дозволяє прогнозувати сезонні коливання платежів, оптимізувати фінансування посівної та збирання врожаю, своєчасно реагувати на потенційні проблеми з дебіторами
Формування страхованих резервів	Формування резервів сумнівних або безнадійних боргів відповідно до облікової політики підприємства.	Агропідприємство може враховувати можливі втрати від неплатежів у фінансовому плануванні, особливо при роботі з новими покупцями або у випадку тривалих прострочень
Системна кредитна політика	Встановлення критеріїв надання торгового кредиту, максимальних термінів оплати, лімітів заборгованості та умов попередньої оплати.	Агроформування можуть контролювати ризики неплатежів, оцінювати платоспроможність покупців і застосовувати диференційовані умови для нових або ризикових контрагентів
Корпоративне управління та внутрішній контроль	Встановлення відповідальних осіб, регулярних звірок, звітності та моніторингу стану заборгованості	Дозволяє агропідприємству створити прозору систему контролю, запобігати накопиченню боргів і забезпечувати фінансову дисципліну в умовах сезонної нерівномірності платежів
Цифрові рішення та подальша автоматизація	Використання систем електронного виставлення рахунків, нагадувань про платежі та платформ фінтех-факторингу	Полегшує моніторинг великої кількості покупців, автоматизує контроль оплат, скорочує час реакції на прострочення та підвищує точність прогнозування грошових потоків

Джерело: сформовано автором

Серед всіх запропонованих методів, враховуючи специфіку бухгалтерського обліку і управління розрахунками з покупцями і замовниками ПСП «Маяк», вважаємо доцільним порекомендувати головному бухгалтеру зосередитись на таких методах управління дебіторською заборгованістю, як створення страхових резервів, прогнозування грошових потоків та ризик-аналіз та подальшій цифровій автоматизації облікових а управлінських процесів.

Ключовим елементом фінансового управління агропідприємством є прогнозування майбутнього розміру дебіторської заборгованості. Саме від нього безпосередньо залежить ефективність планування грошових потоків, своєчасність фінансування сезонних операцій та мінімізація фінансових ризиків. Для агроменеджменту точне передбачення дебіторської заборгованості дозволяє оцінити очікувані надходження коштів, визначити потребу у додатковому фінансуванні, своєчасно виявляти потенційно проблемних покупців та коригувати збутову політику.

Основу прогнозування становлять дані бухгалтерського та управлінського обліку: історична дебіторська заборгованість, строки оплати, обсяги реалізації продукції за періодами, сезонні коливання попиту та платоспроможність контрагентів.

Процес прогнозування майбутнього розміру дебіторської заборгованості агропідприємств має обов'язково враховувати специфіку аграрного бізнесу: сезонність реалізації продукції, нерівномірність грошових потоків, залежність від ринку збуту та платоспроможності покупців. Сукупність методів прогнозування повинна поєднувати традиційні статистичні підходи, економіко-математичні моделі та сучасні аналітичні інструменти, адаптовані до особливостей агровиробництва.

Серед традиційних статистичних методів прогнозування майбутнього розміру дебіторської заборгованості найбільше розповсюдження отримали: метод екстраполяції тенденцій (для агропідприємств він дозволяє враховувати сезонні піки та спад продажів продукції, прогнозуючи очікувані надходження

коштів у майбутніх періодах), коефіцієнтний метод (передбачає прогнозування заборгованості на основі співвідношення обсягу реалізації продукції та середніх строків оплати).

У складі методів економіко-математичного моделювання найбільш відомими постають: метод регресійного аналізу; кореляційні моделі та моделі часових рядів; методи сценарного моделювання.

Серед сучасних методів, які використовуються європейськими компаніями при плануванні величини прогнозованої дебіторської заборгованості та майбутніх обсягів вхідних грошових потоків, розповсюдженими є: аналітичні та цифрові методи (на основі історичних даних і машинного навчання); сегрегація дебіторів за ризиком і платоспроможністю; інтегровані системи управління грошовими потоками (поєднують прогнозування дебіторської заборгованості з плануванням виробничих і фінансових ресурсів, що забезпечує оптимізацію оборотного капіталу).

ВУ якості найбільш придатного методу прогнозування майбутнього розміру дебіторської заборгованості в ПСП «Маяк» вважаємо доцільним обрати один з методів економіко-математичного моделювання: метод часових рядів. Даний метод дозволяє аналізувати послідовність історичних даних про дебіторську заборгованість у часовому розрізі, що дає змогу виявляти тренди, коливання та циклічні закономірності, які характерні для агровиробництва.

Аграрний сектор відзначається високою сезонністю виробництва і продажів: надходження платежів від покупців концентруються у певні періоди року, пов'язані з врожайністю та реалізацією продукції. Метод часових рядів дозволяє точно моделювати ці коливання, прогнозувати майбутні пікові навантаження на грошові потоки та планувати фінансування посівної або збиральної кампанії.

До основних переваг методу для ПСП «Маяк» можна віднести наступні: 1) можливість визначати довгострокові тенденції дебіторської заборгованості та своєчасно реагувати на зростання ризиків неплатежів; 2) виявлення сезонних і циклічних коливань, що дозволяє коригувати політику продажів та

кредитування покупців; 3) підтримка планування грошових потоків, що особливо важливо при обмежених ресурсах та потребі у своєчасному фінансуванні виробничих циклів; 4) можливість інтеграції з іншими управлінськими інструментами, включно з контролем за дебіторською заборгованістю та резервами сумнівних боргів. Таким чином, вважаємо., що метод часових рядів є найбільш придатним для прогнозування дебіторської заборгованості для ПСП «Маяк», оскільки він поєднує точність, адаптованість до сезонності і можливість практичного управління фінансовими потоками агроформування.

Прогнозним періодом для розрахунку прогнозу розміру дебіторської заборгованості в ПСП «Маяк» був обраний 2026 рік (рис. 3.3). Математична формула розрахунку прогнозної величини безготівкових грошових коштів передбачає часовий крок (часовий інтервал між двома послідовними точками прогнозу) = 7 та 8. Величина визначається станом на кінець 2026 року (враховуючи два контрольних періоди протягом одного календарного року).

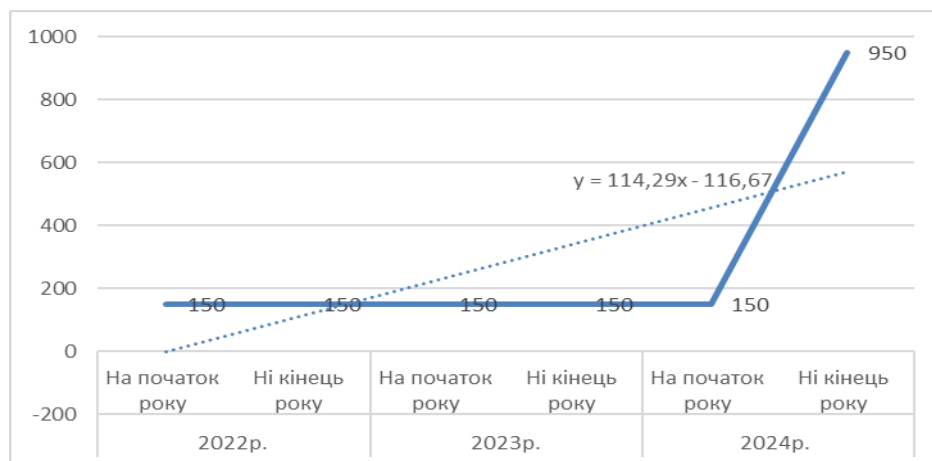


Рис. 3.3. Математична модель прогнозу величини дебіторської заборгованості в ПСП «Маяк» на 2026р., тис грн.

Джерело: розраховано автором

Результати розрахунків показали, що прогнозна величина дебіторської заборгованості ПСП «Маяк» станом на кінець 2026 року становитиме 802,7 тис грн (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Прогноз величини дебіторської заборгованості у ПСП «Маяк»

Показники	У середньому за 2022-2024 рр.	Факт за 2024р.	2026 р. до 2022р., (+,-)
Розмір дебіторської заборгованості станом на кінець року, тис грн	416	950	802,7
Середньорічний розмір дебіторської заборгованості, тис грн	283	550	745,2

Удосконалення управління дебіторською заборгованістю в українських аграрних формуваннях є стратегічним завданням для забезпечення фінансової стійкості, ефективного використання оборотного капіталу та зниження ризиків неплатежів. Сучасні виклики аграрного сектору України, зокрема сезонність виробництва, нерівномірність грошових потоків, висока концентрація боргів за окремими покупцями та нестабільність ринку, вимагають системного підходу до організації контролю і прогнозування дебіторської заборгованості.

Одним із ключових напрямів удосконалення дебіторською заборгованістю, які можна порекомендувати для ПСП «Маяк», є впровадження комплексної кредитної політики, що передбачає оцінку платоспроможності контрагентів, диференціацію умов оплати залежно від ризику та історії взаєморозрахунків, встановлення обґрунтованих лімітів заборгованості та строків оплати. Це дозволяє зменшити ризики концентрації боргів і забезпечити стабільні надходження коштів для фінансування сезонних операцій.

Другим важливим напрямом є систематичне прогнозування дебіторської заборгованості з використанням статистичних і економіко-математичних методів, зокрема аналізу часових рядів, регресійних моделей та сценарного моделювання. Такий підхід дає змогу враховувати сезонні коливання продажів,

ринкові зміни і фінансові можливості покупців, забезпечуючи обґрунтоване планування грошових потоків і своєчасне реагування на ризики.

Третім напрямом є автоматизація та цифровізація управління дебіторською заборгованістю, що передбачає впровадження інформаційних систем для моніторингу стану рахунків, нагадування про платежі, аналітики поведінки контрагентів і інтеграції з фінансовим плануванням. Це сприяє підвищенню точності прогнозів, скороченню часу реагування на прострочення і оптимізації робочого навантаження фінансових служб. Враховуючи сучасний фактичний стан автоматизації бухгалтерського обліку у ПСП «Маяк» можемо порекомендувати головному бухгалтеру підприємства доєднати до конфігурації програми модуль «Платіжний календар», який дозволяє планувати надходження платежів від клієнтів, контролювати графік оплат, відслідковувати прострочену дебіторську заборгованість та ліміти оплати. За допомогою налаштування графіків оплат можна встановити умови, коли покупець сільськогосподарської продукції повинен здійснити авансовий платіж, або розбити оплату на частини (за необхідності).

Важливим аспектом удосконалення управління дебіторською заборгованістю є організаційне зміцнення внутрішнього контролю, що включає визначення відповідальних осіб, регулярні звірки, контроль за оформленням первинних документів та внутрішні аудити. Такий підхід забезпечує прозорість процесів, своєчасне виявлення проблемних боргів і підвищує дисципліну платежів серед контрагентів.

Вважаємо, що впровадження цих напрямів дозволяє ПСП «Маяк» не лише мінімізувати фінансові ризики, а й підвищити ефективність управління оборотним капіталом, оптимізувати грошові потоки та зміцнити фінансову стійкість у складних економічних і ринкових умовах.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Облік розрахунків з покупцями і замовниками за сучасних реалій господарювання аграрних формувань в Україні є важливим сегментом облікової роботи, якість якої визначає фінансовий стан підприємства, його ділову репутацію та потенціал ведення бізнесу. Як показали проведені дослідження, облік розрахунків з покупцями і замовниками в Україні регламентується ННП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та іншими нормативно-правовими актами, які формують повне юридичне підґрунтя ведення правильного обліку розрахунків та дебіторської заборгованості.

Приватне сільськогосподарське підприємство «Маяк» Березівського району Одеської області є типовим агроформуванням Південного регіону України, що має зерно-технічний виробничий напрям та здійснює свою діяльність із комерційної метою.

Агropідприємство є малим за розмірами активів і ресурсів, воно має 2014 га ріллі, 74 млн грн залучених до господарського процесу активів, 26 середньорічних працівників. Підприємство спеціалізується на виробництві зерна і насіння технічних культур у 2024 році господарство виробило 3846 т зерна та 1025 т насіння соняшнику.

ПСП «Маяк» є прибутковим агропідприємством, розмір доходу від реалізації продукції якого дорівнює 58,3 мн грн, а розмір чистого прибутку – 1,1 млн грн. Дане агроформування є фінансово стійким і незалежним.

Бухгалтерський облік суб'єктів дослідження повністю автоматизований. Окремий обліковий відділ у господарстві відсутній внаслідок його малих розмірів. Всі види облікових робіт здійснює головний бухгалтер приватного підприємства – Ратушний О.В.

Для обліку розрахунків з покупцями і замовниками у діяльності ПСП «Маяк» використовується рахунок 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями». Одним з основних зведених документів обліку розрахунків з покупцями в господарстві є оборотно-сальдова відомість по рахунку 361. Відомість складається як за синтетичними, так і за аналітичними рахунками. Результати досліджень діючої системи обліку розрахунків з покупцями і замовниками показали, що на підприємстві він повністю відповідає чинним вимогам.

Взаємини між і покупцями (замовниками) у ПСП «Маяк» будуються на основі господарських договорів купівлі-продажу. Первинними документами, які використовуються в процесі взаємовідносин із покупцями і замовниками на підприємстві, є: накладні, довіреності, податкові накладні, рахунки-фактури, товарно-транспортні накладні, акти звірки заборгованостей.

Проведені наукові дослідження показали, що основними покупцями приватного підприємства є бізнес-суб'єкти, які займаються купівлею-продажем зернових і технічних культур. Провідним партнером є ТОВ «Кернел». Крім нього, на підприємстві також укладені договори із ТОВ «УкрЗерно Трейд», ПП «Добробут», ТОВ «Терра» та інші.

Дослідження показали, що розмір дебіторської заборгованості підприємства району за три роки збільшилась у три рази і склав 950 тис грн станом на кінець періоду. Вся дебіторська заборгованість агроформування представлена розрахунками з покупцями і замовниками. Як показав аналіз, простроченої чи сумнівної дебіторської заборгованості на підприємстві не обліковувалось. Фактичний розмір дебіторської заборгованості дозволяє ПСП «Маяк» покривати всі свої поточні зобов'язання на 153%.

Всі свої зобов'язання покупці ПСП «Маяк» погашають своєчасно. Середній термін обороту дебіторської заборгованості склав 1 день. Термін обертання кредиторської заборгованості агроформувань при цьому становить 6 днів. Коефіцієнт співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості

у ПСП «Маяк» дорівнює 4,7. При цьому, темпи обороту заборгованостей за період дослідження прискорюються.

Проведені наукові дослідження показали, що в ПСП «Маяк», як і в більшості інших сільськогосподарських підприємствах Одеської області (за виключенням великих агрохолдингів), відсутня практика проведення аудиторських перевірок фінансової та облікової документації. Основними причинами відмови агроформувань від проведення зовнішнього аудиту є брак фінансових ресурсів господарств, головною причиною відсутності внутрішнього аудиту – відсутність практичного досвіду працівників з організації та проведення такого року перевірок.

З метою удосконалення бухгалтерського обліку і провадження аудиту операцій за розрахунками і покупцями і замовниками для ПСП «Маяк» було рекомендовано наступні заходи:

1. Внесення доповнень у Наказ «Про облікову політику», зокрема, у частині методології визнання доходу та встановлення критеріїв класифікації покупців за рівнем ризику. У контексті поступового переходу агроформування на засади сталого розвитку, доцільно також окреслити критерії визнання доходу з урахуванням екологічних, соціальних та логістичних аспектів агровиробництва.

2. Запровадження практики створення резерву сумнівних боргів за допомогою використання методу абсолютної величини дебіторської заборгованості (експертного методу).

3. З метою підвищення ефективності обліку та звітності з розрахунків із покупцями та замовниками для ПСП «Маяк» запропоновано нову форму внутрішньої звітності для систематизації результатів цих розрахунків.

4. Для забезпечення детальної аналітики дебіторської заборгованості та контролю фінансових ризиків до рахунку 361 «Розрахунки з покупцями та замовниками» рекомендовано впровадження субрахунків 2-го та 3-го порядку (групами контрагентів та типами розрахунків).

5. З метою контролю та перевірки правильності розрахунків з покупцями і замовниками для ПСП «Маяк» розроблено план та програму проведення внутрішнього аудиту. Відповідальними особами за його проведення пропонується призначити головного бухгалтера підприємства та одного учасника ревізійної комісії.

6. На основні застосування методів економіко-математичного моделювання було визначено прогнозна величина дебіторської заборгованості приватного підприємства на 2026 рік, яка становила 803 тис грн на кінець року.

7. З метою подальшого удосконалення процесів управління дебіторської заборгованість та розрахунками із покупцями і замовниками суб'єкту дослідження було рекомендовано: доєднати до конфігурації автоматизованої облікової програми модуль «Платіжний календар», проведення регулярних звірок заборгованості із своїми покупцями, оцінки платоспроможності контрагентів, диференціацію умов оплати залежно від ризику та історії взаєморозрахунків, встановлення обґрунтованих лімітів заборгованості та строків оплати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акімова Н.С., Топоркова О.В., Євлаш Т.О., Говоруха О.О. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємств оптової торгівлі: монографія. Харків: ХДУХТ, 2016. 285 с.
2. Альошин В. Інформаційне забезпечення аудиту безперервності діяльності агробізнесу в умовах воєнного стану: теоретичні та практичні аспекти. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*. 2025. № 34 С. 108-113.
3. Бардадим М.В., Свічкарь Н.М. Облік та управління дебіторською заборгованістю для зміцнення фінансової безпеки підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 50. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-11>
4. Бержанір І.А. Аудит: навч. посіб. Умань ВПЦ «Візаві», 2018. 230 с.
5. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. 2003. № 12. С. 24-36.
6. Бондарчук Н.В., Тімашова А.М. Модель аналізу дебіторської заборгованості: основні показники. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 3 (2). С. 170-177.
7. Бутинець Ф.Ф., Чижевська Л.В. Бухгалтерський управлінський облік. Житомир: ЖІТІ, 2010. 448 с.
8. Бурлан С.А., Прокопович Л.Б. Аудит у сучасному інформаційному середовищі. *Ефективна економіка*. 2023. № 1. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/1019/1029>
9. Вітренко О. В., Катранжи Л. Л., Придятько Е. М. Організація обліку дебіторської заборгованості в системі управління ризиками. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2020. Вип. 34. С. 35-39.

10. Грицай О.І., Станасюк Н.С. Управління дебіторською заборгованістю підприємства в контексті її обліково-аналітичного забезпечення. *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 15. С. 825-830.

11. Дьяконова Н. Створення резервів у воєнний час: резерв сумнівних боргів. LIGA ZAKON. 2022. URL: https://buh.ligazakon.net/analitycs/216213_stvorenniyarezervv-u-vonniy-chas-rezerv-sumnvnikh-borgv

12. Жарнікова В. В. Сучасні підходи до формування обліково–аналітичної бази організації обліку розрахунків з покупцями. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7145>

13. Жовтобрюх М.Б., Гевлич Л.Л. Проблеми організації ефективного управління дебіторською заборгованістю вітчизняного підприємства. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса*. 2022. № 2(14). С. 214-217.

14. Зінченко О.В., Крутих О.В. Економічна сутність та класифікація дебіторської заборгованості для потреб облікової системи підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 25. С.819-825. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/25_2018_ukr/136.pdf

15. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Постанова Правління національного банку України від 21.01.04 №22 (зі змінами та доповненнями) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04#Text>

16. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 №291 (зі змінами та доповненнями) URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

17. Кібиш О. Аудит розрахунків з постачальниками, покупцями та замовниками як інструмент оцінки фінансового стану підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2025. № 1 (52). С. 425-430.

18. Кононенко Л.В., Сисоліна Н.П. Юрченко О.В. Управління дебіторською заборгованістю: сучасний стан, проблеми, перспективи, інформаційне забезпечення. *Економічний простір*. 2021. № 166. С. 104–109.
19. 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.
20. Косташ Т.В. Розрахунки з покупцями та замовниками: проблемні аспекти організації та методики обліку в умовах сучасних реалій. *Міжнародний науковий журнал «Грааль науки»*. 2023. № 30. С. 59-64.
21. Крігер Ю. Особливості планування аудиту ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах сталого розвитку. *Actual problems of economics*. 2023. № 5 (263). С. 35-40.
22. Кручак Л. В. Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання. *Економічний аналіз*. 2016. Том 25. № 2. С. 93-98.
23. Кузьмінська Н. І. Оцінка ефективності внутрішнього аудиту аграрних підприємств в умовах нестабільності. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2023. № 5. С. 21-27.
24. Лисенко А. М. Особливості проведення аудиту в сфері агробізнесу. Розвиток обліку, аудиту та оподаткування в умовах інноваційної трансформації соціально-економічних систем: матеріали X Міжнар. наук.-практ. конф., 17 листоп. 2022 р. Кропивницький: ЦНТУ, 2022. С. 142–145.
25. Лищенко О.Г., Козирєва Є.О. Шляхи удосконалення обліку дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. *Ефективна економіка*. 2024. № 1. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.1.68>
26. Лігоненко Л.О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства. Київ: КНТЕУ, 2005. 276 с.

27. Макаренко А. П., Кучкіна Д. Д. Удосконалення аудиту розрахунків з покупцями та замовниками на підприємстві. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 2. С. 29–35. DOI: 10.32702/2306-6814.2020.2.29
28. Макаренко А. П., Левитська Д. Ю. Удосконалення обліку та внутрішнього аудиту розрахунків з дебіторами на торговельних підприємствах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 1. С. 30–38.
29. Макарук Я., Сисоєва, І. Контроль дебіторської заборгованості підприємства. Матеріали конференцій МНЛ. 2024. (18 жовтня 2024 р., м. Київ). С. 74–76.
30. Маркова Т.Д., Стрепенюк М.М. Особливості внутрішньогосподарського контролю розрахунків з покупцями та реалізації готової продукції. *Економіка харчової промисловості*. 2018. Том 10, Вип. 3. С. 83-89.
31. Меліхова Т. О., Гавриленко Ф. О. Удосконалення документування обліку розрахунків з покупцями та замовниками з метою зміцнення інформаційної безпеки підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 2. С. 24–32.
32. Меліхова Т. О., Шарко Д. М. Удосконалення обліку і аудиту розрахунків з покупцями на підприємстві. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 21-22. С. 30–36.
33. Михайленко О., Ніколаєнко С. Особливості аналізу і аудиту господарської діяльності підприємств в умовах воєнного стану. *Вісник Хмельницького національного університету* 2022. № 4. С. 163-168.
34. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг видання 2014 року. Частина I. пер. З англ. Київ: Міжнародна федерація бухгалтерів. Аудиторська палата України. 2015. С. 604-634.
35. Міньковська А. В., Чернецька О. В., Гавриш В. О. Розрахунки з покупцями і замовниками як об'єкт обліку і оподаткування. *Проблеми*

сучасних трансформацій. 2023. № 10. URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-10-09-01>

36. Мулик Т. О. Аналітичне забезпечення дебіторської заборгованості в системі управління підприємства. *Агросвіт*. 2022. № 9-10. С. 69–78.

37. Назарова К. О., Малько Д. Д. Аудит безперервності діяльності підприємств агробізнесу в умовах воєнного стану. *Бізнес Інформ*. 2024. № 11. С. 197-203.

38. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 (зі змінами та доповненнями) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

39. Нашкерська М.М., Литвиненко Н.О. Облікове забезпечення управління поточною дебіторською заборгованістю. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 721. С. 186–191.

40. Непочатова В.С. Внутрішній контроль розрахунків з покупцями та замовниками. *Молодий вчений*. 2016. № 3 (30). С. 134-137.

41. Ніколаєнко О. Деякі аспекти аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання. *Підприємство, господарство і право*. 2004. № 7. С. 141-145.

42. Податковий кодекс України: Закон України №2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

43. Панасюк В. Цифровізація вітчизняного аудиту: тренди і перспективи. *Інфраструктура ринку*. 2021. № 52. С. 190–194.

44. Подмешальська Ю. В., Максимова К. С. Удосконалення методики аудиту дебіторської заборгованості. *Агросвіт*. 2019. № 5. С. 83–91.

45. Поліщук О.М., Бобко В.В. Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків із дебіторами. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 50. С. 276-280.

46. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 “Дебіторська заборгованість. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text>

47. Попович О., Філімонова С. Організація обліку розрахунків з покупцями та замовниками. *Молодий вчений*. 2023. № 9 (121). С. 26-30. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-9-121-6>
48. Про аудит фінансової звітності і аудиторську діяльність: Закон України від 01.08.2022 р. № 2258 – VIII (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text>
49. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996 - XIV. (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0996-99>
50. Савченко А., Кібиш О. Організаційно-інформаційна модель аналізу розрахунків з покупцями та замовниками. *Економіка та суспільство*. 2024. № 68. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-152>
51. Сапаріна О.Ф., Кірілкіна О.Є. Методологічні основи аналізу дебіторської заборгованості. *Глобальні та національні проблеми економіки* 2015. № 3. С. 865-868.
52. Сисоєва І., Загородний А., Пилипенко Л., Томілін О., Балазюк. Аналіз потенційних ризиків аудиту сільськогосподарських підприємств. *Аграрна і ресурсна економіка*. 2021. № 7 (1). С. 164–191.
53. Слепченко В., Скрипник М. Методика обліку розрахунків підприємства з покупцями та замовниками. *Економіка та суспільство*. 2021. № 29. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-4>
54. Слепченко В., Скрипник М. Методика обліку розрахунків з покупцями та замовниками. *Економіка та суспільство*. 2021. № 29. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-4>
55. Сливка Я.В., Щербан М. Д., Кондратюк М. Ф. Бухгалтерський облік розрахунків з покупцями та замовниками: історичний екскурс. *Проблеми сучасних трансформацій*. 2023. № 7. DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-7-09-06>
56. Степаненко О.І., Бишовець А.О. Дебіторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги) в обліково-економічній системі

підприємства. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2023. № 3 (83). С. 179-186.

57. Степаненко О.І., Дубовик М.Ф. Аналіз дебіторської заборгованості, її вплив на фінансовий стан та ділову активність підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2022. № 2. С. 116–125.

58. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підруч. Київ: Алеута, 2008. 926 с.

59. Ткачук Л., Венда Ч. Теоретико-методологічні аспекти управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Innovation and Sustainability*. 2023. № 1. С. 84–90.

60. Томчук В., Капула І. Вплив особливостей діяльності сільськогосподарських підприємств на формування обліково-аналітичної інформації. *Економіка та суспільство*. 2023. № 54. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-25>

61. Ямненко Г.Є. Інформаційне забезпечення управління дебіторською заборгованістю. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 16. С. 530-534.

62. Яременко Л.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9714>

63. Яцев Д., Паянок Т., Корнійчук В. Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків з покупцями та замовниками. *Управління змінами та інновації*. 2024. № 12. С. 84-89.

64. Bird D. What is the Best Method to Analyze Your Receivables? URL: <https://www.paidnice.com/blog/best-method-analyze-receivables>

65. Deloitte. The Future of audit. An evolving financial reporting ecosystem in Singapore. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/sg/Documents/cxo-programs/sgcxo-future-of-audit.pdf>

69. Analysis of Receivables Method: A Deep Dive into Optimizing Your Business Cash Flow. <https://www.emagia.com/resources/glossary/analysis-of-receivables-method/>

ДОДАТКИ