

**Міністерство освіти і науки України**  
**Дніпровський державний аграрно – економічний університет**  
**Факультет обліку і фінансів**  
**Кафедра, обліку, оподаткування та управління фінансово – економічною**  
**безпекою**

**ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ**  
**В ЕКЗАМЕНАЦІЙНІЙ КОМІСІЇ:**

**Завідувач кафедри,**  
**к.е.н., доцент**

\_\_\_\_\_ **Ольга ГУБАРИК**  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ **2025 р.**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**на тему: Удосконалення організації обліку і контролю процесу реалізації**  
**та розрахункових відносин з покупцями і замовниками на підприємстві**

Освітньо-професійна програма «Облік і оподаткування»  
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»  
Рівень вищої освіти: другий (магістерський)

**Здобувач**

**Марина ПАЩЕНКО**

**Науковий керівник,**

**Тетяна САВАНЧУК**

науковий ступінь, посада

**Дніпро – 2025**

ДНПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**Факультет:** Обліку і фінансів

**Кафедра:** Обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою

**Освітньо-професійна програма:** «Облік і оподаткування»

**Спеціальність:** 071 «Облік і оподаткування»

**Рівень вищої освіти:** другий (магістр)

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

**В.о зав. кафедри** \_\_\_\_\_ **Ольга ГУБАРИК**

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025р.

**ЗАВДАННЯ**

**Пащенко Марині Сергіївни**

**1.Тема роботи** «Удосконалення організації обліку і контролю процесу реалізації та розрахункових відносин з покупцями і замовниками на підприємстві».

**Науковий керівник:** Саванчук Т.М., к.е.н, доцент

затвержені наказом ДДАЕУ від «14» жовтня 2025 р. № \_\_\_3069\_\_\_\_\_

**2. Термін подання здобувачем роботи:** «12» грудня 2025 року.

**3. Вихідні дані до роботи:** Законодавчі акти України, облікові та звітні дані ПП «АГРО ДІМ-К» за останні п'ять років, наукові праці, навчальні посібники та підручники, статті, інтернет-джерела.

**4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розкрити):** Теоретичні основи організації обліку і контролю процесу реалізації. Організація обліку процесу реалізації та розрахунків на підприємстві і її удосконалення. Стан контролю процесу реалізації та розрахунків на підприємстві і його удосконалення. Висновки.

**5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень).** Функції процесу реалізації. Форми та види розрахунків. Оцінка складу майна та джерел його утворення в ПП «АГРО ДІМ-К». Фінансові результати ПП «АГРО ДІМ-К». Оцінка фінансової стійкості ПП «АГРО ДІМ-К». Оцінка ліквідності ПП «АГРО ДІМ-К» за 2020-2024 роки. Етапи організації обліку процесу реалізації та розрахунків з покупцями в ПП «АГРО ДІМ-К». Схема відображення обліку процесу реалізації та розрахунків з покупцями в регістрах обліку ПП «АГРО ДІМ-К». Групування дебіторської заборгованості за строками її виникнення в ПП «АГРО ДІМ-К». Динаміка питомої ваги відстроченої дебіторської заборгованості в структурі доходів від реалізації продукції ПП «АГРО ДІМ-К». Аналітичне вирівнювання дебіторської заборгованості ПП «АГРО ДІМ-К»

## 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата
		завдання видав

7. Дата видачі завдання \_\_\_\_\_ 26 березня 2025р. \_\_\_\_\_

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Теоретичні основи організації обліку і контролю процесу реалізації	Березень-червень 2025 р.	
2	Організація обліку процесу реалізації та розрахунків на підприємстві і її удосконалення	Липень-вересень 2025 р.	
3	Стан контролю процесу реалізації та розрахунків на підприємстві і його удосконалення	Жовтень-листопад 2025 р.	
4	Вступ, висновки список використаних джерел	Листопад-грудень 2025	
5	Оформлення кваліфікаційної роботи	Грудень 2025 р.	

Здобувач \_\_\_\_\_

Марина ПАЩЕНКО

Науковий керівник \_\_\_\_\_

Тетяна САВАНЧУК

## ЗМІСТ

РЕФЕРАТ	4
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ	9
1.1. Економічна сутність процесу реалізації	9
1.2. Види та форми розрахункових відносин з покупцями і замовниками	13
1.3. Нормативно-правове регулювання обліку реалізації та розрахунків	17
Висновки до розділу 1	20
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА РОЗРАХУНКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ І ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ	22
2.1. Фінансово – економічна характеристика ПП «АГРО ДІМ-К»	22
2.2. Організація обліку процесу реалізації та розрахунків з покупцями на підприємстві	32
2.3. Документальне оформлення операцій з реалізації та розрахунками з покупцями	35
2.4. Удосконалення обліку процесу реалізації та розрахунків з покупцями на підприємстві	38
Висновки до розділу 2	43
РОЗДІЛ 3. СТАН КОНТРОЛЮ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА РОЗРАХУНКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ І ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ	46
3.1. Мета та завдання внутрішнього контролю операцій з реалізації та розрахунків з покупцями	46
3.2. Оцінка стану внутрішнього контролю реалізації та дебіторської заборгованості	48
3.3. Напрями удосконалення контролю процесу реалізації та розрахунків з покупцями	55
Висновки до розділу 3	58
ВИСНОВКИ	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	66
ДОДАТКИ	72

## РЕФЕРАТ

**Тема:** «Удосконалення організації обліку і контролю процесу реалізації та розрахункових відносин з покупцями і замовниками на підприємстві»

**Кваліфікаційна робота містить:** 72 стор., 13 рис., 6 табл., 50 джерел, 2 додатки.

**Об'єктом дослідження** є процес реалізації продукції та організація розрахунків з покупцями.

**Предметом дослідження** виступає методологія, організація та інформаційне забезпечення обліку й внутрішнього контролю операцій з реалізації продукції та розрахунків з покупцями в ПП «АГРО ДІМ-К».

**Мета дослідження.** Метою написання кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів організації обліку та контролю процесу реалізації продукції й розрахунків з покупцями, а також обґрунтування напрямів їх удосконалення.

В роботі розкрито економічну сутність процесу реалізації та особливості розрахункових відносин з покупцями і замовниками, досліджено нормативно-правове регулювання обліку реалізації та розрахунків. Надано фінансово-економічну характеристику досліджуваного підприємств, проаналізовано діючу систему документування та обліку операцій з реалізації на підприємстві, обґрунтовано напрями удосконалення організації обліку реалізації та розрахунків з покупцями. Визначено особливості організації внутрішнього контролю операцій із реалізації, оцінено стан внутрішнього контролю реалізації та дебіторської заборгованості, запропоновано шляхи підвищення ефективності контролю за процесом реалізації та взаєморозрахунками з покупцями.

### **КЛЮЧОВІ СЛОВА:**

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ, УДОСКОНАЛЕННЯ, ПРОЦЕС РЕАЛІЗАЦІЇ, ПОКУПЦІ, РОЗРАХУНКИ.

## ABSTRACT

**Topic:** "Improving the organization of accounting and control of the implementation process and settlement relations with buyers and customers at the enterprise"

**The qualification work contains:** 72 pages, 13 figures, 6 tables, 50 sources, 2 appendices.

**The object of the study is** the process of product sales and the organization of settlements with buyers.

**The subject of the study is** the methodology, organization and information support of accounting and internal control of operations for the sale of products and settlements with buyers in PE "AGRO DIM-K".

**The purpose of the research.** The purpose of writing the qualification paper is to study the theoretical and practical aspects of the organization of accounting and control of the process of sales of products and settlements with buyers, as well as substantiation of directions for their improvement.

The work reveals the economic essence of the implementation process and features of settlement relations with buyers and customers, investigates the regulatory and legal regulation of sales accounting and settlements, identifies the specifics of the organization of internal control of sales operations. The financial and economic characteristics of the investigated enterprises are provided, the current system of documentation and accounting of sales operations at the enterprise is analyzed, the directions for improving the organization of sales accounting and settlements with buyers are substantiated. The state of internal control of sales and accounts receivable was assessed, and ways to improve the effectiveness of control over the sales process and mutual settlements with buyers were suggested.

**KEY WORDS:**

ACCOUNTING, CONTROL, IMPROVEMENT, IMPLEMENTATION  
PROCESS, BUYERS, CALCULATIONS.

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** У сучасних умовах функціонування ринкової . організації процесу реалізації продукції та належного контролю за розрахунками з покупцями. Саме від своєчасності та повноти відображення операцій з продажу, правильності ведення розрахунків і мінімізації дебіторської заборгованості залежить фінансова стабільність суб'єкта господарювання, його ліквідність, рівень прибутковості та конкурентоспроможність. В умовах зростання цінової нестабільності, зміни податкового законодавства та підвищення ризиків неплатежів питання удосконалення обліку й контролю процесу реалізації набувають особливої актуальності.

Організація обліку реалізації та розрахунків з покупцями має забезпечувати підприємство достовірною інформацією для прийняття управлінських рішень, а система внутрішнього контролю — своєчасне виявлення порушень, попередження фінансових ризиків та підвищення ефективності господарської діяльності. Удосконалення цих процесів є необхідною умовою підвищення результативності роботи підприємств, зокрема аграрного сектору, до якого належить ПП «АГРО ДІМ-К».

**Мета та завдання дослідження.** Метою написання кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів організації обліку та контролю процесу реалізації продукції й розрахунків з покупцями, а також обґрунтування напрямів їх удосконалення.

Відповідно до поставленої мети у роботі передбачено вирішення таких завдань:

1. Розкрити економічну сутність процесу реалізації та особливості розрахункових відносин з покупцями і замовниками.
2. Дослідити нормативно-правове регулювання обліку реалізації та розрахунків.
3. Надати фінансово-економічну характеристику ПП «АГРО ДІМ-К».

4. Проаналізувати діючу систему документування та обліку операцій з реалізації на підприємстві.

5. Обґрунтувати напрями удосконалення організації обліку реалізації та розрахунків з покупцями.

6. Визначити особливості організації внутрішнього контролю операцій із реалізації.

7. Оцінити стан внутрішнього контролю на підприємстві.

8. Запропонувати шляхи підвищення ефективності контролю за процесом реалізації та взаєморозрахунками з покупцями.

**Об'єктом дослідження** є процес реалізації продукції та організація розрахунків з покупцями.

**Предметом дослідження** виступає методологія, організація та інформаційне забезпечення обліку й внутрішнього контролю операцій з реалізації продукції та розрахунків з покупцями в ПП «АГРО ДІМ-К».

**Методи дослідження.** У роботі використано комплекс методів, зокрема: аналіз і синтез - для вивчення економічної сутності процесу реалізації; порівняння - для оцінки нормативних та практичних аспектів обліку; групування та узагальнення - для систематизації інформації; економічний аналіз - для характеристики фінансового стану підприємства; документальний аналіз - для дослідження порядку відображення операцій з реалізації; методи логічного й системного підходу - для формування пропозицій щодо удосконалення обліку та контролю.

**Інформаційну базу** роботи становлять: нормативно-правові акти України з бухгалтерського обліку; положення бухгалтерського обліку та МСФЗ; внутрішні документи ПП «АГРО ДІМ-К»; наукова та навчальна література; дані фінансової та статистичної звітності підприємства.

**Наукова новизна одержаних результатів.** Основні результати дослідження представлені наступним чином:

*удосконалено:*

- методичний підхід до організації обліку процесу реалізації та розрахунків з покупцями шляхом запровадження багаторівневої схеми аналітичного обліку, що дозволить комплексно контролювати дебіторську

заборгованість, підвищувати прозорість фінансової інформації та забезпечить швидке формування управлінських звітів;

- управлінський концепт контролю та аналізу дебіторської заборгованості покупців шляхом щомісячного формування управлінського звіту «Аналіз дебіторської заборгованості покупців за строками виникнення», що сприятиме виявленню проблемних контрагентів.

*набуло подальшого розвитку:*

- організаційний підхід до обліку процесу реалізації та розрахунків з покупцями шляхом використання вікового аналізу дебіторської заборгованості та введення аналітичної ознаки «рівень платіжної дисципліни», що дозволить класифікувати покупців за надійністю платежів і обґрунтовано надавати відстрочки;

- системний підхід укладання договорів з покупцями шляхом встановлення чітких правил щодо моменту визнання доходу, строків оплати, застосування штрафних санкцій за порушення договірних зобов'язань та ведення реєстру договорів із зазначенням ключових умов, що сприятиме ефективному управлінню процесом реалізації продукції;

**Апробація результатів роботи.** Основні результати та напрацювання кваліфікаційної роботи були представлені та обговорені на засіданнях наукового гуртка, семінарах кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, а також у ході науково-практичних конференцій. Зауваження й рекомендації, отримані під час обговорень, були враховані при доопрацюванні дослідження, що підвищило його практичну значущість і наукову цінність.

**Публікації.** За результатами проведеного дослідження підготовлено та опубліковано три наукові праці: одну статтю у фаховому науковому виданні та дві тези доповідей у матеріалах наукових конференцій. Загальний обсяг публікацій становить 0,58 друкованих аркуша.

Випускна кваліфікаційна робота включає вступ, три розділи з висновками до кожного з них, узагальнюючі підсумкові висновки, список використаних джерел та додатки. Загальний обсяг дослідження становить 72 сторінок.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ

### 1.1. Економічна сутність процесу реалізації

Процес реалізації посідає ключове місце у системі господарської діяльності підприємства, оскільки саме на етапі продажу продукції, товарів або наданих послуг відбувається завершення кругообігу господарських засобів та формування фінансових результатів. Реалізація є підсумковою стадією виробничо-комерційного процесу, яка забезпечує повернення авансованого капіталу у грошовій формі та створення доданої вартості. Від ефективності організації реалізаційної діяльності залежить стабільність грошових потоків, рентабельність, конкурентоспроможність, а також платоспроможність і фінансова стійкість підприємства.

Економічна сутність процесу реалізації полягає у переході права власності на продукцію або інші матеріальні та нематеріальні активи від підприємства-продавця до покупця з одночасним отриманням економічних вигід у вигляді доходу. Відповідно до принципів бухгалтерського обліку, реалізація відбувається в момент, коли підприємство передає покупцеві ризики та вигоди, пов'язані з правом власності, а також отримує підтвердження щодо виникнення дебіторської заборгованості чи надходження грошових коштів.

Чепець О.Г. та Клочко К.Ю. зазначають, що облік процесу реалізації: «... виступає з одного боку, як засіб інформації, а з другого – як засіб контролю за використанням ресурсів та формуванням собівартості реалізованих товарів та послуг» [46]. Корольчук І.Р. та Кутузов М.Р. вважають, що процесом реалізації виступає «...сукупність операцій із продажу готової продукції, виконаних робіт і наданих послуг, де відбувається передача готової продукції споживачам, одержання оплати від них, виявлення

результату діяльності» [18]. Колектив авторів Васільєва Л. М., Бондарчук Н. В. та Міньковська А. В. дають наступне визначення даному поняттю: «Процес реалізації – це дії, які спрямовані на досягнення своєї основної мети, тобто отримання максимального підприємницького прибутку» [4]. Кравченко М.В., Даценко А.Є. та Золотаренко Ю.В. вважають, що процес реалізації передбачає: « ... з одного боку, передачу відповідної продукції від виробника покупцю, а з іншого боку, проведення розрахунків згідно з договірною ціною цієї продукції» [21]. Куценко В.Й., Барміна К.О. зазначають: «Головною метою процесу реалізації є отримання позитивного фінансового результату – прибутку» [23].

Таким чином, реалізація — це не просто фізична передача товару чи виконання послуги, а комплекс економічних та юридичних дій, що супроводжуються виникненням певних зобов'язань і прав між сторонами.

На думку Візіренко С. В. та Агаркової О. В. реалізованою продукцією є: «...продажна вартість відвантаженої готової продукції, зазначеної в оформлених ... документах, або продажна вартість ..., зарахована як платіж на рахунки підприємства в установах банків» [5].

Процес реалізації має багатогранну економічну природу, яка проявляється через ряд функцій (рис.1.1).

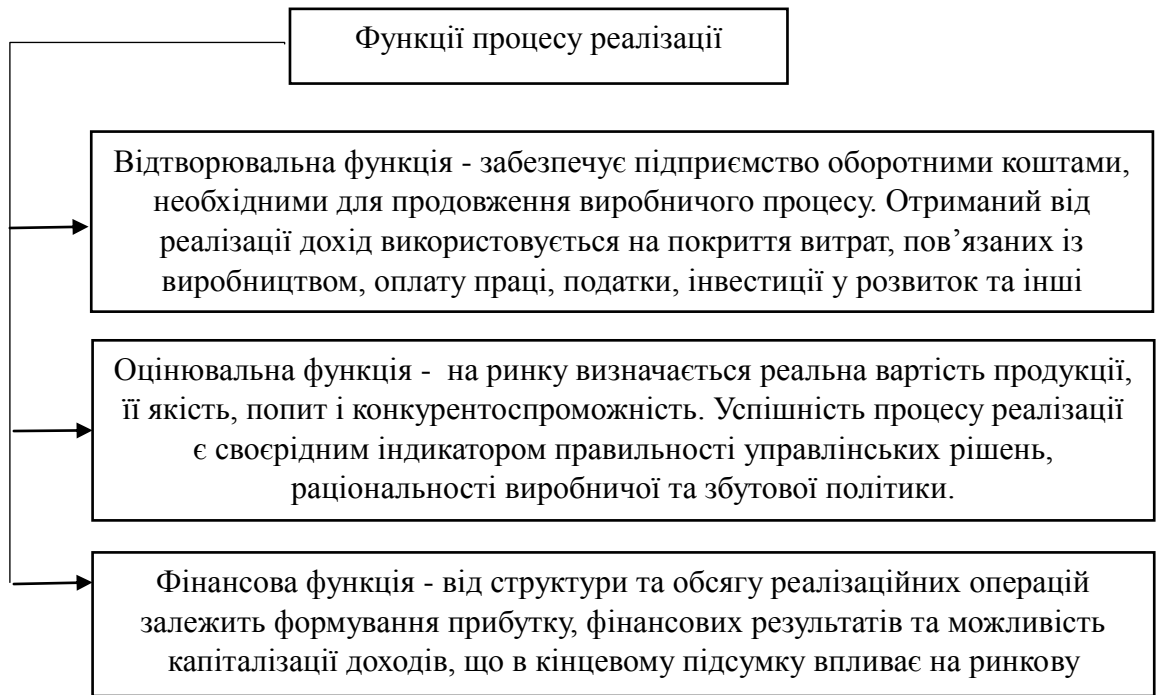


Рис.1.1. Функції процесу реалізації

В економічній літературі реалізація розглядається як форма обміну між виробником (продавцем) і споживачем (покупцем), за якої матеріальні цінності або послуги оцінюються у грошовому еквіваленті. При цьому грошова форма розрахунків не завжди є обов'язковою умовою: законодавство допускає різні форми взаєморозрахунків, зокрема бартер, залік взаємних вимог, відстрочку чи розстрочку платежу. Незалежно від форми оплати, факт реалізації фіксується в момент, коли відбувається передача товару або завершення послуги і сторони погоджують умови виконання зобов'язань.

Суттєвим елементом економічної сутності реалізації є створення доходу. Дохід підприємства формується на підставі одного з ключових принципів бухгалтерського обліку — принципу нарахування, згідно з яким доходи визнаються в момент їх виникнення, а не у момент отримання коштів. Тобто реалізація може відбутися за наявності дебіторської заборгованості покупця. При цьому для відображення доходу важливо забезпечити виконання кількох критеріїв: наявність ідентифікованого активу або послуги, визначеність вартості, підтвердження виконання зобов'язання та ймовірність отримання економічних вигід. У міжнародній практиці ці умови деталізовані

стандартом МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами», який визначає п'ятиступеневу модель визнання доходів та підкреслює важливість економічної сутності операції.

У контексті господарської діяльності підприємств особливу увагу приділяють комерційній складовій процесу реалізації, яка включає маркетинг, організацію збутової мережі, встановлення цін, логістику та взаємовідносини з покупцями. Належна організація цих елементів дозволяє підприємству оптимізувати процес руху товарів, скоротити витрати, підвищити обсяги продажу та забезпечити стабільний попит на продукцію. Комерційна політика є важливим інструментом реалізаційної діяльності, оскільки від неї залежить доступ підприємства до цільових сегментів ринку і формування конкурентних переваг.

Основою ефективного процесу реалізації є система договірних відносин із покупцями, яка визначає порядок поставок, строки оплати, санкції за порушення умов, а також порядок переходу права власності. Правильна побудова договірної роботи забезпечує юридичний захист підприємства, мінімізує ризики неплатежів і сприяє формуванню довгострокових партнерських зв'язків. У господарській практиці часто застосовуються як типові, так і індивідуально розроблені договори, що враховують специфіку кожної угоди.

Важливою економічною характеристикою реалізації є зв'язок із рухом матеріальних потоків та запасів. Реалізація виступає завершальним етапом логістичного циклу, який починається із закупівлі ресурсів, продовжується виробництвом і закінчується постачанням продукції кінцевому споживачу. Від ефективності управління запасами залежить швидкість обороту капіталу, рівень витрат на зберігання та транспортування, а також своєчасність виконання замовлень. Оптимальний рівень запасів дозволяє мінімізувати логістичні ризики та підвищити якість обслуговування покупців.

Сутність процесу реалізації багатогранна й охоплює не лише економічні, а й організаційні та інформаційні аспекти. Реалізація потребує

належного документального оформлення, своєчасного відображення операцій у бухгалтерському обліку, формування відповідних аналітичних і синтетичних регістрів, а також відображення руху товарів у складській документації. Інформація про реалізацію використовується керівництвом для оцінки ефективності діяльності, планування продажу, формування бюджету доходів і витрат та забезпечення прийняття управлінських рішень. Якість обліково-інформаційної системи суттєво впливає на достовірність фінансової звітності та можливість оперативного реагування на зміни ринкових умов.

Окреме значення у визначенні економічної сутності реалізації має податковий аспект, оскільки дата реалізації безпосередньо впливає на формування податкових зобов'язань з податку на додану вартість, визначення бази оподаткування та своєчасність подання звітності. У цьому контексті важливо забезпечувати відповідність між правилами бухгалтерського обліку та податковим законодавством, що дозволяє уникати штрафних санкцій і податкових ризиків.

Таким чином, економічна сутність процесу реалізації полягає у комплексі взаємопов'язаних дій, спрямованих на передачу товарів або послуг покупцеві, отримання доходу та забезпечення відтворення капіталу. Реалізація є ключовим елементом господарського механізму підприємства, що визначає його фінансові результати, масштаби діяльності, інвестиційний потенціал та стійкість на ринку. Ефективність процесу реалізації зумовлена раціональною організацією збуту, належним обліковим забезпеченням, контрольними процедурами та дотриманням договірної дисципліни. У сукупності ці чинники формують основу для стабільного функціонування та розвитку підприємства в умовах конкурентного середовища.

## 1.2. Види та форми розрахункових відносин з покупцями і замовниками

Економічна сутність реалізації тісно пов'язана з категорією дебіторської заборгованості, яка виникає у випадках продажу з відстрочкою платежу. Дебіторська заборгованість є інструментом стимулювання збуту, але водночас — джерелом фінансових ризиків. Значні обсяги простроченої або сумнівної заборгованості можуть призвести до дефіциту оборотних коштів, погіршення ліквідності та неплатоспроможності підприємства. Тому у межах процесу реалізації важливе значення мають кредитна політика, попередня оцінка фінансової надійності партнерів та систематичний контроль за станом розрахунків.

Розрахункові відносини між підприємством та його покупцями чи замовниками є важливою складовою господарської діяльності та забезпечують належний грошовий обіг, своєчасне отримання доходу і підтримання фінансової стабільності. Від їх ефективної організації залежить рівень ліквідності підприємства, швидкість обороту капіталу, якість фінансової дисципліни та мінімізація ризиків неплатежів. Розрахункові відносини являють собою систему договірних, фінансових та бухгалтерських процедур, спрямованих на оформлення, здійснення та облік платежів за поставлену продукцію, виконані роботи чи надані послуги.

Слепченко В., Скрипник, М. вважають, що: «Розрахунки між юридичними і фізичними особами, передбачають виникнення зобов'язань по сплаті податків» [45]. На думку колективу авторів Міньковської А. В., Чернецької О. В. та Гавриш В. О основною метою системи розрахунків з покупцями є «...гарантоване виконання зобов'язань покупців перед постачальниками в оптимальний для двох сторін проміжок часу між моментом передачі товарів, робіт, послуг та отримання коштів» [29]. погоджуємося з думкою Косташ Т.В.: «... що під час війни здійснення взаєморозрахунків між суб'єктами господарювання безпосередньо стало складним та ризикованим процесом» [19].

Основою формування розрахункових відносин є договір купівлі-продажу або інший вид цивільно-правової угоди (договір поставки, підряду, надання послуг тощо). Саме договір визначає умови оплати, строки виконання зобов'язань, види платежів, порядок документального підтвердження операцій та відповідальність за порушення умов. На його основі підприємство обирає оптимальну форму розрахунків, враховуючи специфіку своєї діяльності, структуру збуту, потреби клієнтів, ситуацію на ринку та можливі фінансові ризики.

У практиці господарювання використовують кілька основних видів і форм розрахункових відносин, які можуть здійснюватися як у грошовій формі, так і шляхом зустрічного обміну активами чи погашення взаємних вимог.

Найпоширенішою формою розрахунків є грошові платежі. До них відносять як класичні розрахунки на основі оплати готівковими чи безготівковими коштами, так і бартерні розрахунки та заліки взаємних вимог (рис.1.2).

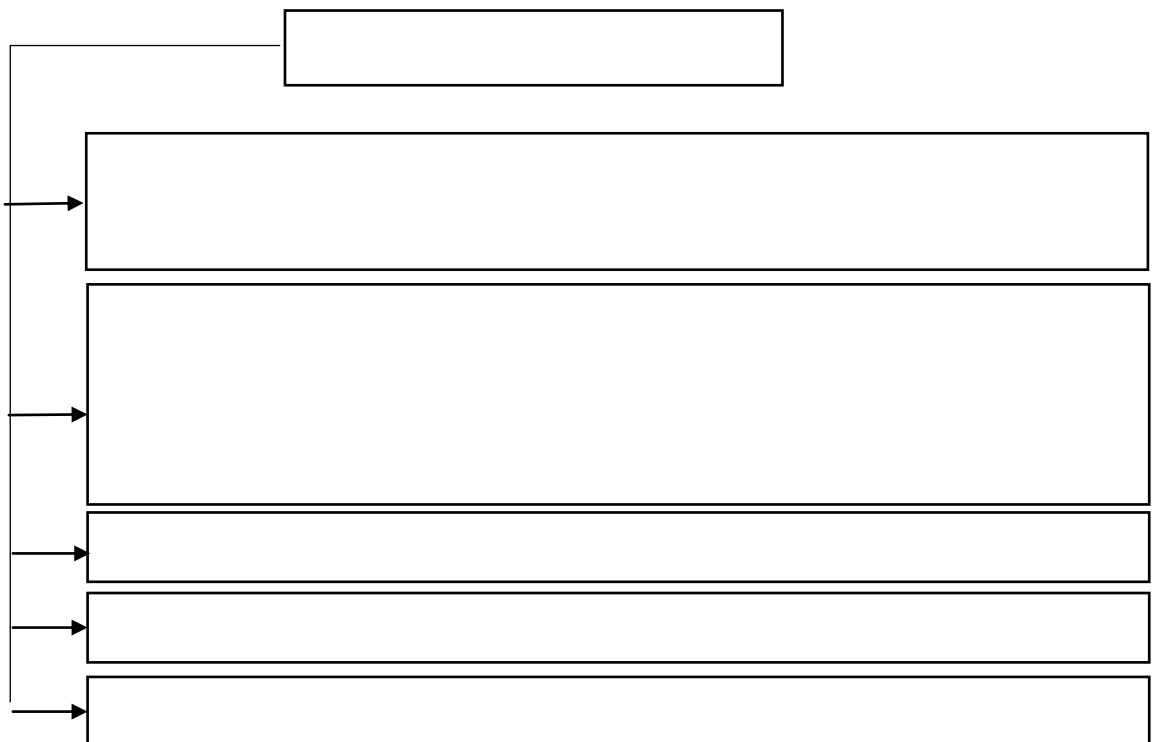


Рис.1.2. Форми та види розрахунків

Готівкові розрахунки мають значення переважно в роздрібній торгівлі або при дрібних операціях. Вони регулюються вимогами Національного банку України щодо обмежень обігу готівки, оформляються касовими документами (ПКО, РКО, касова книга) і контролюються через РРО або ПРРО. Перевагою таких розрахунків є швидкість отримання коштів, проте вони пов'язані з ризиками обігу готівки та більш жорсткими нормативними обмеженнями. Основним способом розрахунків у сучасній економіці є безготівкові розрахунки, що передбачає перерахування коштів через банківські установи. Безготівкові платежі забезпечують надійність, прозорість та швидкість виконання операцій, а також мінімізують ризик втрати або розтрати коштів. Безготівкові розрахунки є переважаючими у відносинах між суб'єктами господарювання з огляду на їх зручність, контрольованість та відповідність вимогам податкового законодавства.

У багатьох сферах економіки поширеною є практика продажу продукції з відстрочкою або розстрочкою платежу, що дозволяє підприємству збільшити обсяг збуту та стимулювати попит. За таких умов у продавця виникає дебіторська заборгованість, яка може бути поточною, коли строк погашення є коротким; простроченою, якщо покупець порушує умови договору, та сумнівною або безнадійною, якщо існують ризики неплатоспроможності.

Розрахунки можуть відбуватися у формі попередньої оплати або авансу, коли покупець перераховує кошти до моменту поставки товару чи виконання послуги. Такий вид розрахунків є вигідним для продавця, оскільки він мінімізує ризики неплатежів і забезпечує надходження коштів, необхідних для фінансування виробничого процесу. Попередня оплата є ефективним інструментом для підприємств, які працюють із новими або ризикованими клієнтами, а також у випадках, коли виробництво потребує значних інвестицій.

Особливо у періоди нестабільності або браку обігових коштів підприємства можуть використовувати бартерні операції, тобто обмін

продукцією, товарами чи послугами без грошових розрахунків. Вартість предмета обміну визначається в грошовому еквіваленті, оскільки операція підлягає бухгалтерському та податковому обліку.

Ще однією формою розрахунків є залік взаємних вимог, коли підприємство і покупець одночасно виступають один для одного постачальниками та споживачами. У цьому випадку здійснюється залік сум, які кожна сторона повинна іншій, що дозволяє скоротити обсяг грошових потоків та зменшити ризики неплатоспроможності.

Таким чином, розрахункові відносини між підприємством та покупцями охоплюють широкий спектр форм — від готівкових та безготівкових платежів до бартерних операцій, авансів, розстрочок та сучасних електронних технологій. Вибір форми розрахунків залежить від фінансового стану підприємства, рівня довіри між контрагентами, умов ринку та специфіки діяльності. Ефективна організація розрахунків дозволяє забезпечити стабільний грошовий оборот, зменшити фінансові ризики та підвищити конкурентоспроможність підприємства.

### 1.3. Нормативно-правове регулювання обліку реалізації та розрахунків

Реалізація продукції, товарів, робіт і послуг та пов'язані з нею розрахункові відносини є одними з найбільш регламентованих об'єктів бухгалтерського обліку, оскільки безпосередньо впливають на формування доходів, фінансових результатів, податкових зобов'язань і платоспроможності підприємства. Нормативно-правове регулювання обліку реалізації та розрахунків в Україні здійснюється на багаторівневій основі та охоплює норми господарського, цивільного, податкового законодавства, а також систему національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, міжнародних стандартів фінансової звітності та підзаконні нормативні акти центральних органів виконавчої влади.

Базовим законодавчим актом, що визначає загальні засади ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Він встановлює принципи бухгалтерського обліку, зокрема принцип нарахування та відповідності доходів і витрат, автономності підприємства, повного висвітлення інформації та превалювання сутності над формою. Зазначені принципи мають ключове значення для правильного визнання доходів від реалізації та відображення дебіторської і кредиторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками. Закон також визначає відповідальність керівника за організацію обліку, що охоплює і контроль за правильністю оформлення первинних документів з реалізації та розрахунків.

Вагому роль у нормативному регулюванні відіграють національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Центральним стандартом у частині реалізації є НП(С)БО 15 «Дохід», який визначає методологічні засади формування в обліку інформації про доходи підприємства та їх розкриття у фінансовій звітності. Відповідно до цього стандарту дохід визнається у разі збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу, за умови достовірної оцінки. Для операцій реалізації важливими є критерії визнання доходу від продажу продукції та товарів, виконання робіт і надання послуг, зокрема передача покупцеві ризиків і вигод, пов'язаних з правом власності, відсутність подальшого контролю з боку продавця та ймовірність отримання економічних вигід.

Облік витрат, безпосередньо пов'язаних з реалізацією, регламентується НП(С)БО 16 «Витрати», який визначає склад витрат операційної діяльності та порядок їх віднесення до собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт і послуг. Узгоджене застосування стандартів щодо доходів і витрат забезпечує коректне визначення фінансового результату від реалізації.

Питання обліку розрахунків з покупцями і замовниками тісно пов'язані з НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Цей стандарт визначає поняття, класифікацію, порядок оцінки та відображення у фінансовій звітності

дебіторської заборгованості, у тому числі за продукцію, товари, роботи і послуги. Важливим аспектом є вимоги щодо створення резерву сумнівних боргів, що дозволяє дотримуватися принципу обачності та достовірно оцінювати реальну вартість дебіторської заборгованості, яка виникає в процесі реалізації.

Нормативне регулювання обліку зобов'язань за розрахунками з покупцями та замовниками, зокрема у випадках отримання авансів, передоплат або виникнення штрафних санкцій, здійснюється з урахуванням положень НП(С)БО 11 «Зобов'язання». Стандарт визначає порядок визнання та оцінки поточних і довгострокових зобов'язань, що є необхідним для правильного відображення кредиторської заборгованості та доходів майбутніх періодів.

Для підприємств, які складають фінансову звітність за міжнародними стандартами, застосовується МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами». Цей стандарт ґрунтується на концепції п'ятиетапної моделі визнання доходу та акцентує увагу на ідентифікації договору, окремих зобов'язань до виконання і моменту передачі контролю над активом клієнтові. Хоча МСФЗ 15 є більш складним за структурою, його підходи поступово впливають і на національну практику обліку реалізації.

Важливе місце в системі нормативного регулювання посідає Податковий кодекс України, який визначає правила оподаткування операцій реалізації, насамперед у частині податку на додану вартість та податку на прибуток підприємств. Податкові норми суттєво впливають на організацію обліку розрахунків, оскільки передбачають обов'язкове документальне підтвердження господарських операцій, своєчасне складання та реєстрацію податкових накладних, а також ведення аналітичного обліку для цілей податкового контролю. Разом з тим податковий облік не замінює бухгалтерський, а лише використовує його дані з урахуванням встановлених податкових різниць.

Господарський кодекси України регулює договірні відносини між

продавцями і покупцями, визначають істотні умови договорів купівлі-продажу, поставки, підряду та надання послуг, порядок виконання зобов'язань і відповідальність сторін за їх порушення. Саме на підставі цих договорів виникають об'єкти бухгалтерського обліку реалізації та розрахунків, а умови договорів безпосередньо впливають на момент визнання доходів і зобов'язань.

Доповнюють систему нормативного регулювання підзаконні акти Міністерства фінансів України, зокрема План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій та Інструкція щодо його застосування. Вони визначають методику відображення операцій з реалізації та розрахунків на рахунках бухгалтерського обліку, зокрема використання рахунків 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 70 «Доходи від реалізації», 64 «Розрахунки за податками й платежами» та інших.

Отже, нормативно-правове регулювання обліку реалізації та розрахунків в Україні є комплексним і багаторівневим. Воно забезпечує єдність методологічних підходів до визнання доходів, витрат, дебіторської і кредиторської заборгованості, сприяє формуванню достовірної фінансової звітності та створює інформаційну базу для управління, контролю і прийняття економічних рішень.

## Висновки до розділу 1

1. Процес реалізації є ключовою та завершальною стадією господарської діяльності підприємства, на якій відбувається трансформація виробленої продукції, товарів або наданих послуг у грошову форму та формуються фінансові результати діяльності. Реалізація забезпечує відтворення авансованого капіталу, створення доходу та прибутку, а отже безпосередньо впливає на платоспроможність, фінансову стійкість і конкурентоспроможність суб'єкта господарювання. Її економічна сутність проявляється не лише у фізичній передачі продукції покупцеві, а й у комплексі економічних, юридичних та організаційних дій, пов'язаних з

переходом ризиків і вигод, виникненням прав і зобов'язань сторін, формуванням дебіторської заборгованості або надходженням грошових коштів. Реалізація тісно пов'язана з принципом нарахування, що зумовлює необхідність визнання доходу в момент його виникнення, незалежно від фактичного надходження коштів, а також вимагає належного документального та інформаційного забезпечення для цілей управління і контролю.

2. Розрахункові відносини з покупцями і замовниками виступають невід'ємною складовою процесу реалізації та суттєво впливають на фінансовий стан підприємства. Вони охоплюють різноманітні види та форми платежів – готівкові і безготівкові розрахунки, попередню оплату і аванси, відстрочку та розстрочку платежу, бартерні операції, залік взаємних вимог та інші інструменти, вибір яких залежить від умов договору, специфіки діяльності підприємства, рівня довіри між контрагентами та загальної економічної ситуації. Використання продажу з відстрочкою платежу сприяє стимулюванню збуту, однак одночасно призводить до виникнення дебіторської заборгованості та підвищення ризиків неплатежів. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває формування ефективної кредитної політики, попередня оцінка платоспроможності покупців, постійний моніторинг стану розрахунків і застосування інструментів управління дебіторською заборгованістю. Раціональна організація розрахункових відносин дозволяє забезпечити стабільний грошовий оборот, прискорити обіг капіталу, зменшити фінансові ризики та підвищити ефективність господарської діяльності в цілому.

3. Облік реалізації та розрахунків в Україні функціонує в умовах чітко визначеного та багаторівневого нормативно-правового регулювання. Його основу становлять положення Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти фінансової звітності, Податковий кодекс України, а також норми цивільного та господарського

законодавства і підзаконні акти Міністерства фінансів України. Така система забезпечує єдність методологічних підходів до визнання доходів, витрат, дебіторської заборгованості, а також формування достовірної фінансової звітності. Водночас наявність відмінностей між бухгалтерськими та податковими правилами зумовлює необхідність чіткого розмежування бухгалтерського і податкового обліку та підвищує вимоги до професійної компетентності бухгалтерів. Дотримання нормативних вимог у поєднанні з належною організацією обліково-аналітичної системи створює інформаційну базу для ефективного управління процесом реалізації, прийняття обґрунтованих управлінських рішень і забезпечення сталого розвитку підприємства в умовах ринкової конкуренції.

## РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА РОЗРАХУНКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ І ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

### 2.1. Фінансово – економічна характеристика ПП «АГРО ДІМ-К»

Приватне підприємство «АГРО ДІМ-К», розташоване в Синельниківському районі Дніпропетровської області, здійснює діяльність у сфері аграрного бізнесу з 2006 року. Загальне керівництво підприємством здійснює Вовченко Сергій Федорович, який відповідає за формування стратегічних орієнтирів розвитку, визначення пріоритетних напрямів діяльності, координацію роботи структурних підрозділів та налагодження взаємодії з зовнішніми контрагентами і партнерами. Під його керівництвом функціонує управлінський апарат, до складу якого входять економічні, фінансові, планово-аналітичні та адміністративні служби, що забезпечують організацію виробничих процесів, ведення обліку, контроль та планування діяльності підприємства.

Вагоме місце в організаційній структурі займає виробничий блок, який формується переважно за галузевим або територіальним принципом. На підприємстві створені окремі виробничі бригади, спеціалізовані на вирощуванні визначених сільськогосподарських культур, а також підрозділи, що здійснюють розведення й утримання поголів'я тварин. Кожен підрозділ очолює відповідальна особа, на яку покладено обов'язки з організації технологічних процесів, виконання виробничих завдань і контролю за раціональним використанням матеріально-технічних ресурсів.

Суттєву роль у діяльності аграрного підприємства відіграє інженерно-технічна служба, основним завданням якої є забезпечення належного технічного стану сільськогосподарської техніки, машин і обладнання, а також їх своєчасний ремонт і обслуговування. Ефективність її роботи безпосередньо впливає на дотримання агротехнічних строків виконання

польових робіт і, відповідно, на результати виробничої діяльності. Важливим елементом організаційної структури є також служба матеріально-технічного забезпечення, яка відповідає за постачання пально-мастильних матеріалів, насіння, кормів, запасних частин та інших ресурсів, необхідних для безперервного здійснення виробничого процесу. Її тісна взаємодія з виробничими та економічними підрозділами сприяє оптимізації витрат і підвищенню ефективності використання ресурсів.

Таким чином, організаційна структура ПП «АГРО ДІМ-К» є складною та багаторівневою системою, що інтегрує управлінські, виробничі, технічні й забезпечувальні підрозділи. Її функціонування спрямоване на досягнення технологічної узгодженості, раціональне використання наявних ресурсів і зростання продуктивності, що дозволяє підприємству своєчасно реагувати на зміни ринкового середовища та забезпечувати стабільність і результативність своєї діяльності. В таблиці 2.1 розглянемо склад майна та джерел досліджуваного підприємства в динаміці.

Аналіз динаміки та структури майна і джерел його формування ПП «АГРО ДІМ-К» за 2020–2024 рр. свідчить про істотні зміни у фінансово-майновому стані підприємства. Загальна вартість майна підприємства у 2024 р. зросла порівняно з 2020 р. на 46,3%. Це свідчить про розширення масштабів діяльності та зростання економічного потенціалу підприємства, хоча у 2024 р. порівняно з 2023 р. спостерігається незначне скорочення активів, що може бути наслідком оптимізації структури майна або впливу зовнішніх економічних чинників. У структурі активів домінують оборотні активи, вартість яких за аналізований період зросла на 64,8 %, що свідчить про підвищення мобільності майна та орієнтацію підприємства на забезпечення безперервності виробничого процесу. Найбільшу питому вагу в складі оборотних активів займають запаси, обсяг яких у 2024 р. у 1,87 раза перевищує рівень 2020 р. Водночас поточна дебіторська заборгованість у 2024 р. зменшилася порівняно на 30,3 %, що є позитивною тенденцією та свідчить про покращення розрахункової дисципліни з покупцями і

замовниками, а також ефективніший контроль за станом розрахунків.

Таблиця 2.1.

## Оцінка складу майна та джерел його утворення в ПП «АГРО ДІМ-К»

(тис.грн.)

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відношення 2024 р. у % до 2020р.
Майно - усього	480120,0	533447,0	665249,0	726584,0	702370,0	146,3
Необоротні активи	205427,0	221748,0	244171,0	262310,0	249749,0	121,6
Основні засоби	172395,0	192561,0	200713,0	228244,0	234799,0	136,2
Довгострокові біологічні активи	9980,0	9091,0	9430,0	11875,0	12261,0	122,9
Оборотні активи	274693,0	311699,0	421078,0	464274,0	452621,0	164,8
Запаси	145513,0	190220,0	299761,0	358988,0	271623,0	186,7
Поточна дебіторська заборгованість	91332,0	66306,0	71042,0	53007,0	63646,0	69,7
Гроші, їх еквіваленти та поточні фінансові інвестиції	167,0	10206,0	838,0	305,0	51939,0	31101,2
Інші оборотні активи	537,0	492,0	1515,0	2294,0	8740,0	1627,6
Витрати майбутніх періодів	12080,0	9457,0	5427,0	4100,0	3344,0	27,7
Капітал- усього	480120,0	533447,0	665249,0	726584,0	702370,0	146,3
Власний капітал	324828,0	326692,0	422833,0	502871,0	527378,0	162,4
Зареєстрований капітал	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0	100,0
Зобов'язання і забезпечення	155292,0	206755,0	242416,0	223713,0	174992,0	112,7
Довгострокові зобов'язання	36930,0	14822,0	109455,0	31000,0	0,0	0,0
Поточні зобов'язання	118362,0	191933,0	132961,0	192713,0	174992,0	147,8
Поточна кредиторська заборгованість	37459,0	40572,0	68360,0	56295,0	68575,0	183,1

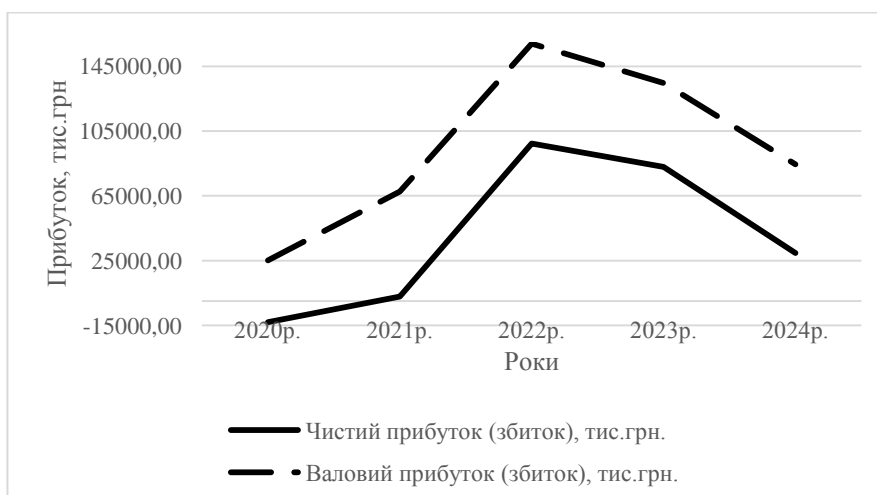
Особливо суттєві зміни відбулися у складі грошових коштів та їх еквівалентів: у 2024 р. їх обсяг зріс у десятки разів порівняно з 2020 р., що свідчить про покращення ліквідності та зростання платоспроможності підприємства. Зменшення витрат майбутніх періодів більш ніж на 70 % може вказувати на раціоналізацію витрат і більш рівномірне їх віднесення на

фінансові результати.

Аналіз джерел формування майна показує, що зростання активів відбувалося переважно за рахунок власного капіталу, який у 2024 р. збільшився на 62,4 % порівняно з 2020 р. Це свідчить про здатність підприємства генерувати прибуток і реінвестувати його у розвиток. Незмінність розміру зареєстрованого капіталу впродовж усього періоду підтверджує, що розширення діяльності здійснювалося без додаткових внесків власників.

Зобов'язання і забезпечення зросли лише на 12,7 %, що значно повільніше, ніж активи та власний капітал, і є позитивною характеристикою фінансової стійкості. При цьому у 2024 р. підприємство повністю відмовилося від довгострокових зобов'язань, що знижує фінансові ризики та боргове навантаження. Поточні зобов'язання, навпаки, зросли на 47,8 %, що свідчить про активне використання короткострокових джерел фінансування в операційній діяльності.

У цілому результати аналізу свідчать, що ПП «АГРО ДІМ-К» у 2020-2024 рр. наростило виробничий і фінансовий потенціал, покращило ліквідність та зміцнило власну капітальну базу. Разом з тим зростання запасів і кредиторської заборгованості вимагає подальшого вдосконалення системи управління оборотними активами та розрахунками для підтримання стабільної фінансової рівноваги. Важливе значення в аналізі фінансового стану підприємства має оцінка фінансових результатів (рис. 2.1).



### Рис.2.1. Фінансові результати ПП «АГРО ДІМ-К»

Аналіз динаміки валового та чистого прибутку ПП «АГРО ДІМ-К» за 2020–2024 рр., відображеної на рисунку 2.1, дає змогу оцінити результати фінансово-господарської діяльності підприємства та виявити основні тенденції її зміни. У 2020 році діяльність підприємства характеризувалася від'ємним фінансовим результатом: чистий результат мав форму збитку, тоді як валовий прибуток був позитивним, але відносно невеликим. Це свідчить про те, що на етапі формування собівартості реалізованої продукції підприємство вже генерувало валовий дохід, однак значний рівень адміністративних, збутових та інших операційних витрат, а також можливі фінансові чи надзвичайні витрати, призвели до формування чистого збитку. У 2021 році спостерігається покращення фінансових результатів: валовий прибуток суттєво зріс, що вказує на підвищення ефективності основної діяльності, зростання обсягів реалізації або покращення цінової кон'юнктури. Чистий фінансовий результат наблизився до беззбиткового рівня, що свідчить про часткову оптимізацію витрат і поступове відновлення фінансової стійкості підприємства. Найкращі показники діяльності були досягнуті у 2022 році. Саме в цей період зафіксовано максимальні значення як валового, так і чистого прибутку. Це свідчить про високий рівень рентабельності виробництва, ефективну організацію процесу реалізації та раціональне управління витратами.

У 2023 році відзначається зниження як валового, так і чистого прибутку, що зумовлено зростанням виробничих витрат, ускладненням логістики, несприятливими погодними умовами та загальною макроекономічною нестабільністю. Водночас підприємство зберігає прибутковість, що свідчить про достатній запас фінансової міцності. У 2024 році негативна динаміка посилилася: рівень прибутків помітно скоротився, особливо це стосується чистого прибутку. Це означає, що тиск витрат на фінансовий результат зріс, а ефективність операційної діяльності знизилася. Проте навіть за таких умов підприємство залишається прибутковим, що є

позитивною ознакою та підтверджує його здатність адаптуватися до складних умов функціонування.

Загалом аналіз показує, що ПП «АГРО ДІМ-К» пройшло шлях від збиткової діяльності у 2020 році до стабільного отримання прибутку у 2021–2024 роках із максимальними результатами у 2022 році. Подальше зниження прибутковості у 2023–2024 роках свідчить про необхідність посилення контролю за витратами, удосконалення політики ціноутворення та оптимізації процесів реалізації з метою збереження й підвищення фінансових результатів у майбутніх періодах.

Показники фінансової стійкості ПП «АГРО ДІМ-К» наведені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

## Оцінка фінансової стійкості ПП «АГРО ДІМ-К»

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відношення 2024 р. у % до 2020р.
Коефіцієнт автономії	0,68	0,61	0,64	0,69	0,75	110,29
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,32	0,39	0,36	0,31	0,25	78,13
Коефіцієнт фінансування	2,09	1,58	1,74	2,25	3,01	144,02

Аналіз показників фінансової стійкості ПП «АГРО ДІМ-К» за 2020–2024 рр. свідчить про загальне зміцнення фінансового стану підприємства та підвищення рівня його незалежності від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнт автономії у 2020 році становив 0,68, що вже перевищувало рекомендоване мінімальне значення 0,5 та характеризувало достатню частку власного капіталу в загальній сумі джерел фінансування. У 2021 році показник знизився до 0,61, що може бути пов'язано зі зростанням залученого капіталу для фінансування поточної діяльності або інвестиційних потреб. Проте вже у 2022–2024 рр. спостерігається стійка позитивна динаміка:

коефіцієнт зріс до 0,64 у 2022 р., 0,69 у 2023 р. та досяг 0,75 у 2024 р. У порівнянні з 2020 роком його рівень збільшився на 10,29 %, що свідчить про посилення фінансової незалежності підприємства, зростання ролі власного капіталу та зниження ризику втрати платоспроможності.

Протилежну, але логічно взаємопов'язану тенденцію демонструє коефіцієнт концентрації залученого капіталу. У 2020 році він становив 0,32, а у 2021 році зріс до 0,39, що відображає підвищення частки позикових коштів у структурі капіталу. Однак у наступні роки спостерігається його поступове зниження: до 0,36 у 2022 р., 0,31 у 2023 р. та 0,25 у 2024 р.

Коефіцієнт фінансування, який характеризує співвідношення власного та залученого капіталу, у 2020 році становив 2,09, тобто на 1 грн залучених коштів припадало понад 2 грн власного капіталу. У 2021 році показник зменшився до 1,58, що вказує на тимчасове зростання ролі позикових ресурсів. Проте у подальшому відбулася чітка тенденція до його зростання: у 2022 році — до 1,74, у 2023 році — до 2,25, а у 2024 році — до 3,01. Порівняно з 2020 роком коефіцієнт фінансування збільшився на 44,02 %, що свідчить про істотне зміцнення фінансової стійкості та підвищення рівня захищеності кредиторів.

Узагальнюючи результати аналізу, можна зробити висновок, що у 2020–2024 рр. ПП «АГРО ДІМ-К» поступово нарощувало частку власного капіталу, зменшувало залежність від залучених коштів та формувало більш стійку і збалансовану структуру джерел фінансування. Така динаміка є сприятливою для забезпечення стабільного функціонування підприємства, підвищення його інвестиційної привабливості та здатності протистояти фінансовим ризикам в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Показники ліквідності проаналізуємо на підставі даних таблиці 2.3.

Таблиця 2.3.

Оцінка ліквідності ПП «АГРО ДІМ-К» за 2020-2024 роки

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відношення 2024 р. У % до 2020р.

Проміжний коефіцієнт покриття	0,77	0,40	0,54	0,28	0,66	85,71
Коефіцієнт покриття	2,33	1,62	3,17	2,41	2,59	111,06
Коефіцієнт загальної платоспроможності	3,09	2,58	2,74	3,25	4,01	129,77

Аналіз показників ліквідності та платоспроможності ПП «АГРО ДІМ-К» за 2020–2024 рр. дозволяє оцінити здатність підприємства своєчасно виконувати свої поточні та загальні зобов'язання й виявити основні тенденції зміни фінансової рівноваги. Проміжний коефіцієнт покриття, який характеризує спроможність підприємства погашати поточні зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних оборотних активів (грошових коштів, короткострокових фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості), у 2020 році становив 0,77. Це значення було близьким до рекомендованого мінімального рівня, однак у 2021 році показник різко знизився до 0,40, що свідчить про тимчасове погіршення миттєвої ліквідності та зростання ризику дефіциту швидколіквідних ресурсів. У 2022 році коефіцієнт підвищився до 0,54, однак у 2023 році знову знизився до критично низького рівня 0,28. Лише у 2024 році спостерігається істотне покращення показника — до 0,66, що свідчить про зростання обсягів ліквідних активів і часткове відновлення платоспроможності у короткостроковій перспективі. Водночас порівняно з 2020 роком проміжний коефіцієнт покриття зменшився на 14,29 %, що вказує на збереження певних ризиків ліквідності.

Коефіцієнт покриття (поточний коефіцієнт ліквідності) у 2020 році становив 2,33, що перевищує нормативне значення 1,5–2,0 і характеризує достатній рівень забезпеченості поточних зобов'язань оборотними активами. У 2021 році показник знизився до 1,62, що може свідчити про зростання короткострокових зобов'язань або скорочення оборотних активів. Проте у 2022 році коефіцієнт різко зріс до 3,17, що відображає суттєве посилення поточної ліквідності, ймовірно, за рахунок накопичення запасів або збільшення обсягів оборотного капіталу. У 2023–2024 рр. показник дещо знизився, але залишався на достатньо високому рівні — 2,41 та 2,59

відповідно. У цілому за аналізований період коефіцієнт покриття зріс на 11,06 %, що свідчить про покращення здатності підприємства своєчасно розраховуватися за поточними зобов'язаннями.

Коефіцієнт загальної платоспроможності, який характеризує співвідношення активів і зобов'язань та відображає фінансову стійкість підприємства у довгостроковій перспективі, у 2020 році становив 3,09. У 2021 році він знизився до 2,58, що вказує на певне посилення боргового навантаження. Однак уже з 2022 року спостерігається стійка тенденція до зростання цього показника: до 2,74 у 2022 р., 3,25 у 2023 р. та 4,01 у 2024 р. У порівнянні з 2020 роком коефіцієнт загальної платоспроможності зріс на 29,77 %, що свідчить про істотне зміцнення фінансової стійкості підприємства, зростання обсягу активів відносно зобов'язань та підвищення рівня фінансової безпеки.

Фінансово-економічний стан ПП «АГРО ДІМ-К» можна охарактеризувати як загалом стабільний із позитивною динамікою зміцнення фінансової стійкості та платоспроможності. Підприємство має достатній потенціал для подальшого розвитку, проте для забезпечення сталого зростання доцільним є посилення управління ліквідністю, оптимізація структури оборотних активів і підтримання належного рівня рентабельності в умовах мінливої ринкової кон'юнктури.

Організація облікової роботи в ПП «АГРО ДІМ-К» базується на функціонуванні чітко вибудованої бухгалтерської служби, яка забезпечує повний цикл формування, обробки та контролю фінансової інформації про господарську діяльність підприємства. До складу бухгалтерії входять п'ять працівників, роботу яких координує головний бухгалтер. Він несе відповідальність за правильність ведення бухгалтерського обліку, дотримання вимог чинного законодавства та своєчасне подання фінансової й податкової звітності. Обов'язки між працівниками розподілені за окремими напрямками: облік основних засобів і виробничих запасів, заробітної плати, податкових розрахунків, а також специфічних операцій у сфері сільськогосподарського

виробництва, що забезпечує спеціалізацію та підвищує якість облікової роботи.

Для підвищення ефективності ведення обліку та мінімізації ручної праці на підприємстві застосовується сучасне програмне забезпечення «BAS Бухгалтерія». Його використання дає змогу автоматизувати обробку первинних документів, систематизувати облікові дані, контролювати рух активів і зобов'язань, а також оперативно формувати фінансову та податкову звітність. Завдяки автоматизації знижується ймовірність виникнення помилок і скорочується час на обробку інформації. Подання звітності до контролюючих органів здійснюється з використанням сервісу «М.е.doc», який забезпечує електронний документообіг і сприяє підвищенню оперативності та зручності взаємодії з державними структурами.

Функціонування бухгалтерської служби передбачає не лише чіткий розподіл посадових обов'язків, а й налагоджену систему внутрішнього контролю та постійну взаємодію з іншими підрозділами підприємства. Головний бухгалтер, окрім організації роботи колективу, відповідає за методичне супроводження обліку, своєчасне врахування змін у нормативно-правовій базі та підготовку аналітичної інформації для керівництва. Це дає можливість оперативно оцінювати фінансовий стан підприємства та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Кожен бухгалтер зосереджується на окремій ділянці обліку, що сприяє поглибленню професійних компетенцій, зокрема в обліку сільськогосподарських операцій, які характеризуються сезонністю та специфікою відображення біологічних активів.

Автоматизація облікових процесів за допомогою «BAS Бухгалтерії» та використання електронної звітності через «М.е.doc» забезпечують ефективний контроль за розрахунками з контрагентами, планування грошових потоків і аналіз витрат, що є важливим чинником фінансової стабільності підприємства. Електронний документообіг підвищує прозорість взаємовідносин із контролюючими органами та знижує ризики застосування

штрафних санкцій унаслідок порушення строків подання звітності.

Отже, поєднання чітко визначеної організаційної структури бухгалтерської служби, раціонального розподілу функцій між працівниками, автоматизації облікових процесів і налагодженої внутрішньої взаємодії дозволяє ПП «АГРО ДІМ-К» забезпечувати високий рівень фінансової дисципліни, своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища та формувати достовірну інформаційну базу для ефективного управління діяльністю підприємства.

## 2.2. Організація обліку процесу реалізації та розрахунків з покупцями на підприємстві

Організація документального оформлення операцій з реалізації продукції та розрахунків з покупцями в ПП «АГРО ДІМ-К» є важливою складовою системи бухгалтерського обліку та фінансового контролю, оскільки саме від правильності, своєчасності й повноти документування залежить достовірність відображення доходів, податкових зобов'язань і фінансових результатів діяльності підприємства. З огляду на специфіку аграрного виробництва, документальне оформлення операцій з реалізації має враховувати сезонність виробництва, різноманітність видів продукції, особливості договірних відносин з покупцями та вимоги чинного законодавства.

Етапи організації обліку процесу реалізації та розрахунків з покупцями в ПП «АГРО ДІМ-К» зображені на рис.2.2.

Відображення в обліковій політиці підприємства питань обліку процесу реалізації та розрахунків з покупцями є необхідним для забезпечення єдиного та послідовного підходу до визнання доходів, дебіторської заборгованості й податкових зобов'язань. Визначення методів, процедур і первинних документів з обліку реалізації в ПП «АГРО ДІМ-К» дозволяє мінімізувати

помилки, підвищити достовірність фінансової звітності та забезпечити відповідність вимогам чинного законодавства.

Процес реалізації продукції в ПП «АГРО ДІМ-К» розпочинається з укладання договорів купівлі-продажу з покупцями, які є основним правовим



Рис.2.2. Етапи організації обліку процесу реалізації та розрахунків з покупцями в ПП «АГРО ДІМ-К»

документом, що регламентує умови здійснення господарських операцій. У договорах визначаються номенклатура та кількість продукції, ціна, умови поставки, строки та форма розрахунків, порядок переходу права власності, відповідальність сторін за порушення зобов'язань. Договори укладаються у письмовій формі, реєструються у відповідному журналі та зберігаються у бухгалтерській службі, що забезпечує можливість контролю виконання договірних зобов'язань і використання їх як доказової бази у разі виникнення

спірних ситуацій.

Документальне оформлення відвантаження продукції, виникнення дебіторської заборгованості та отримання грошових коштів від покупців є ключовим елементом процесу реалізації, оскільки забезпечує правове та економічне підтвердження здійснення господарських операцій. Відвантаження продукції оформлюється первинними документами, зокрема видатковими накладними, товарно-транспортними накладними та актами приймання-передачі, які фіксують момент передачі товару покупцеві. На підставі цих документів у бухгалтерському обліку визнається дохід від реалізації та формується дебіторська заборгованість покупців. Отримання грошових коштів підтверджується банківськими виписками, платіжними дорученнями або касовими документами, що слугують підставою для погашення дебіторської заборгованості. Своєчасне й правильне документальне оформлення всіх етапів реалізації забезпечує достовірність облікових даних, фінансової звітності та ефективний контроль за розрахунками з покупцями.

У разі реалізації продукції на умовах відстрочки платежу документальне оформлення розрахунків доповнюється веденням аналітичного обліку дебіторської заборгованості за кожним контрагентом. Для цього використовуються відомості аналітичного обліку, оборотно-сальдові відомості та картки рахунків, які формуються автоматично в обліковій системі «BAS Бухгалтерія». Це дозволяє здійснювати постійний контроль за станом розрахунків, строками погашення заборгованості виявлення сумнівних та безнадійних боргів.

Документальне оформлення операцій з реалізації тісно пов'язане з внутрішньою системою контролю, яка забезпечує узгодженість дій між виробничими підрозділами, складським господарством, відділом збуту та бухгалтерією. Відпуск продукції зі складу здійснюється лише на підставі належним чином оформлених документів, що унеможлиблює несанкціоноване вибуття матеріальних цінностей. Дані складського обліку

регулярно звіряються з інформацією бухгалтерського обліку, що сприяє своєчасному виявленню розбіжностей і помилок.

Таким чином, організація обліку процесу реалізації та розрахунків з покупцями в ПП «АГРО ДІМ-К» є комплексною системою, що охоплює правове, облікове та контрольне забезпечення процесу збуту продукції. Чітке дотримання вимог до оформлення первинних документів, автоматизація облікових процедур і налагоджена взаємодія між підрозділами забезпечують достовірність облікових даних, своєчасне формування доходів і податкових зобов'язань, а також підвищують ефективність управління розрахунками з покупцями та фінансову стабільність підприємства.

### 2.3. Документальне оформлення операцій з реалізації та розрахунками з покупцями

Документальне оформлення операцій з реалізації продукції та розрахунків з покупцями є невід'ємною складовою системи бухгалтерського обліку підприємства. Воно забезпечує юридичне підтвердження здійснення господарських операцій, є підставою для їх відображення в бухгалтерському та податковому обліку, а також слугує важливим інструментом контролю за рухом активів і грошових коштів. Правильна організація документообігу у процесі реалізації сприяє достовірності фінансової звітності, своєчасному формуванню доходів і ефективному управлінню дебіторською заборгованістю.

Безпосереднє документальне оформлення реалізації продукції здійснюється на підставі первинних документів, які підтверджують факт відвантаження та передачі продукції покупцю. До основних документів ПП «АГРО ДІМ-К» належать видаткові накладні, товарно-транспортні накладні, акти приймання-передачі продукції, а також податкові накладні. Видаткова накладна оформлюється у момент відвантаження продукції зі складу та

містить відомості про найменування продукції, її кількість, ціну, суму без податку на додану вартість і загальну вартість. Вона підписується відповідальними особами з боку підприємства та покупця, що підтверджує факт передачі товару.

У разі транспортування продукції автомобільним транспортом додатково оформлюється товарно-транспортна накладна, яка виконує одночасно функції товарного і транспортного документа. Вона містить інформацію про відправника, одержувача, перевізника, характеристики вантажу, маршрут перевезення та вартість транспортних послуг. Дані товарно-транспортних накладних використовуються не лише для обліку реалізації, а й для контролю руху матеріальних цінностей і правильності віднесення транспортно-заготівельних витрат.

Важливим елементом документального оформлення реалізації в ПП «АГРО ДІМ-К» є податкова накладна, яка складається відповідно до вимог податкового законодавства у разі здійснення операцій, що підлягають оподаткуванню податком на додану вартість. Податкова накладна формується в електронному вигляді в програмному середовищі «BAS Бухгалтерія» та реєструється в Єдиному реєстрі податкових накладних через сервіс «М.е.doc». Своєчасна реєстрація податкових накладних є обов'язковою умовою правильного формування податкових зобов'язань підприємства та податкового кредиту покупців, а також запобігає застосуванню штрафних санкцій.

Особливу увагу в ПП «АГРО ДІМ-К» приділяють організації документального оформлення розрахунків з покупцями, оскільки вони безпосередньо впливають на рівень ліквідності та платоспроможності підприємства. Розрахунки здійснюються як у безготівковій формі шляхом перерахування коштів на поточний рахунок підприємства, так і, у передбачених законодавством випадках, у готівковій формі. Основними документами, що підтверджують надходження коштів від покупців, є банківські виписки з доданими платіжними інструкціями, касові ордери та

фіскальні чеки.

Банківські виписки надходять до бухгалтерії в електронному вигляді та щоденно опрацьовуються відповідальним бухгалтером. На їх підставі здійснюється відображення надходження грошових коштів на рахунки підприємства, звірка сум із даними договорів та видаткових накладних, а також контроль своєчасності розрахунків покупців. У разі виявлення простроченої дебіторської заборгованості бухгалтерія інформує керівництво підприємства для вжиття відповідних заходів, зокрема направлення претензій або перегляду умов подальшої співпраці.

Використання сучасних інформаційних технологій суттєво підвищує ефективність документального оформлення операцій з реалізації та розрахунків з покупцями. Автоматизація процесів у «BAS Бухгалтерії» дозволяє формувати первинні документи, реєстри та звітність на основі єдиної інформаційної бази, що знижує ризик дублювання даних і помилок ручного введення. Електронний документообіг через «М.е.doc» забезпечує оперативний обмін документами з контрагентами та контролюючими органами, скорочує час на обробку інформації й підвищує прозорість фінансово-господарських операцій.

У ПП «АГРО ДІМ-К» ведення синтетичного та аналітичного обліку операцій з реалізації і розрахунків з покупцями здійснюється із застосуванням програмного продукту «BAS Бухгалтерія», який забезпечує формування повного комплексу облікових реєстрів відповідно до вимог національних стандартів бухгалтерського обліку та внутрішніх потреб управління.

Синтетичний облік у програмі «BAS Бухгалтерія» ведеться за рахунками Плану рахунків бухгалтерського обліку та узагальнюється у стандартних реєстрах, зокрема Оборотно-сальдовій відомості за рахунками бухгалтерського обліку. Для обліку операцій з реалізації використовується рахунок 701 «Дохід від реалізації готової продукції», рахунок 64 «Розрахунки за податками й платежами» для відображення податкових

зобов'язань з ПДВ, а також рахунок 79 «Фінансові результати» для визначення фінансового результату від реалізації. За розрахунками з покупцями застосовується рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», який узагальнює інформацію про стан дебіторської заборгованості.

Аналітичний облік у «BAS Бухгалтерії» формується в розрізі контрагентів, договорів, документів розрахунків, видів продукції, а також строків погашення заборгованості. Для цього використовуються такі реєстри, як Відомість аналітичного обліку розрахунків з покупцями, Картка рахунку 36, Аналіз рахунку 36 та Оборотно-сальдова відомість за рахунком 36 у розрізі контрагентів. Ці реєстри дозволяють здійснювати контроль за кожним покупцем, визначати наявність простроченої дебіторської заборгованості та аналізувати динаміку розрахунків.

Для обліку реалізації продукції у розрізі номенклатури в програмі формуються аналітичні реєстри руху готової продукції, зокрема відомості з реалізації, звіти з продажів, картки номенклатури та аналітичні звіти за рахунком 701. Вони забезпечують детальну інформацію про обсяги реалізації, структуру доходів і цінову політику підприємства.

Окреме місце займають реєстри обліку ПДВ, які автоматично формуються в «BAS Бухгалтерії» на підставі податкових накладних. До них належать Реєстр виданих податкових накладних, Аналіз податкових зобов'язань з ПДВ та відповідні оборотні відомості за рахунком 64. Ці реєстри забезпечують правильність податкового обліку та підготовку податкової звітності.

Схема відображення обліку процесу реалізації та розрахунків з покупцями в реєстрах обліку наведена на рисунку 2.3.

Використання програми «BAS Бухгалтерія» в ПП «АГРО ДІМ-К» дозволяє формувати взаємопов'язану систему синтетичних і аналітичних реєстрів, яка забезпечує повноту, достовірність та аналітичність облікової інформації щодо реалізації продукції та розрахунків з покупцями, а також

створює інформаційну основу для контролю й управління фінансовими результатами підприємства.

#### 2.4. Удосконалення обліку процесу реалізації та розрахунків з покупцями на підприємстві

Ефективна організація обліку процесу реалізації продукції та розрахунків з покупцями є важливою умовою забезпечення достовірності

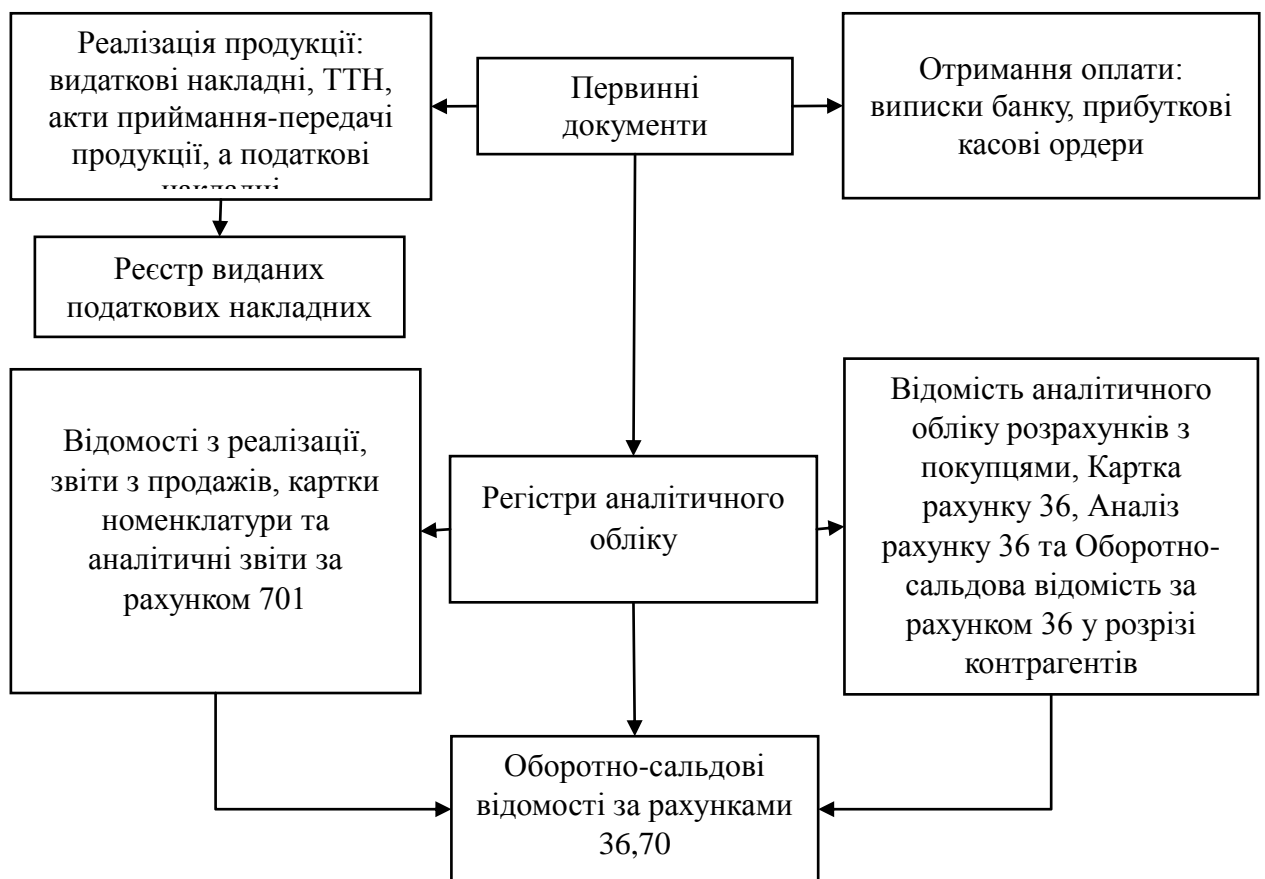


Рис. 2.3. Схема відображення обліку процесу реалізації та розрахунків з покупцями в регістрах обліку ПП «АГРО ДІМ-К»

фінансової звітності, своєчасного контролю доходів і грошових надходжень, а також підвищення фінансової стійкості підприємства. Одним із пріоритетних напрямів удосконалення обліку вважаємо поглиблення аналітичного обліку розрахунків з покупцями.

Доцільно вести аналітичний облік дебіторської заборгованості не лише за кожним контрагентом, а й за строками її виникнення, умовами договорів та рівнем платіжної дисципліни. Це дозволить своєчасно виявляти прострочену заборгованість, оцінювати ефективність кредитної політики та приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо подальшої співпраці з покупцями та замовниками.

Аналітичний облік за кожним договором з покупцем має передбачати відображення умов оплати, передбачених договором (передоплата, відстрочення платежу, строк погашення заборгованості). Це дозволить співвідносити фактичні строки надходження коштів з договірними умовами та оперативно виявляти порушення платіжної дисципліни. Також доцільно групувати дебіторську заборгованість за строками її виникнення із застосуванням так званого «вікового аналізу» (таблиця 2.4.) Таке групування має здійснюватися автоматично в обліковій програмі на підставі дати реалізації та встановленого строку оплати

Таблиця 2.4

Групування дебіторської заборгованості за строками її виникнення в ПП  
«АГРО ДІМ-К»

Строк виникнення дебіторської заборгованості	Характеристика заборгованості
До 30 днів	Поточна, не прострочена
Від 31 до 60 днів	Прострочена короткострокова
Від 61 до 90 днів	Прострочена середнього ризику
Понад 90 днів	Прострочена сумнівна

Також пропонуємо ввести аналітичну ознаку “рівень платіжної дисципліни” покупця, яка визначається на основі результатів розрахунків за попередні періоди (надійний, середній ризик, проблемний). Дана ознака має оновлюватися не рідше одного разу на квартал та використовуватися під час прийняття рішень щодо надання відстрочення платежу.

У програмному забезпеченні «BAS Бухгалтерія» доцільно налаштувати аналітичні звіти, які формуються автоматично та відображають заборгованість за кожним покупцем; структуру дебіторської заборгованості за строками виникнення, суми простроченої заборгованості за договорами та виставленими рахунками на оплату.

Аналітичний облік розрахунків з покупцями доцільно організувати за багаторівневою схемою (рис. 2.4), що забезпечить комплексний контроль дебіторської заборгованості.

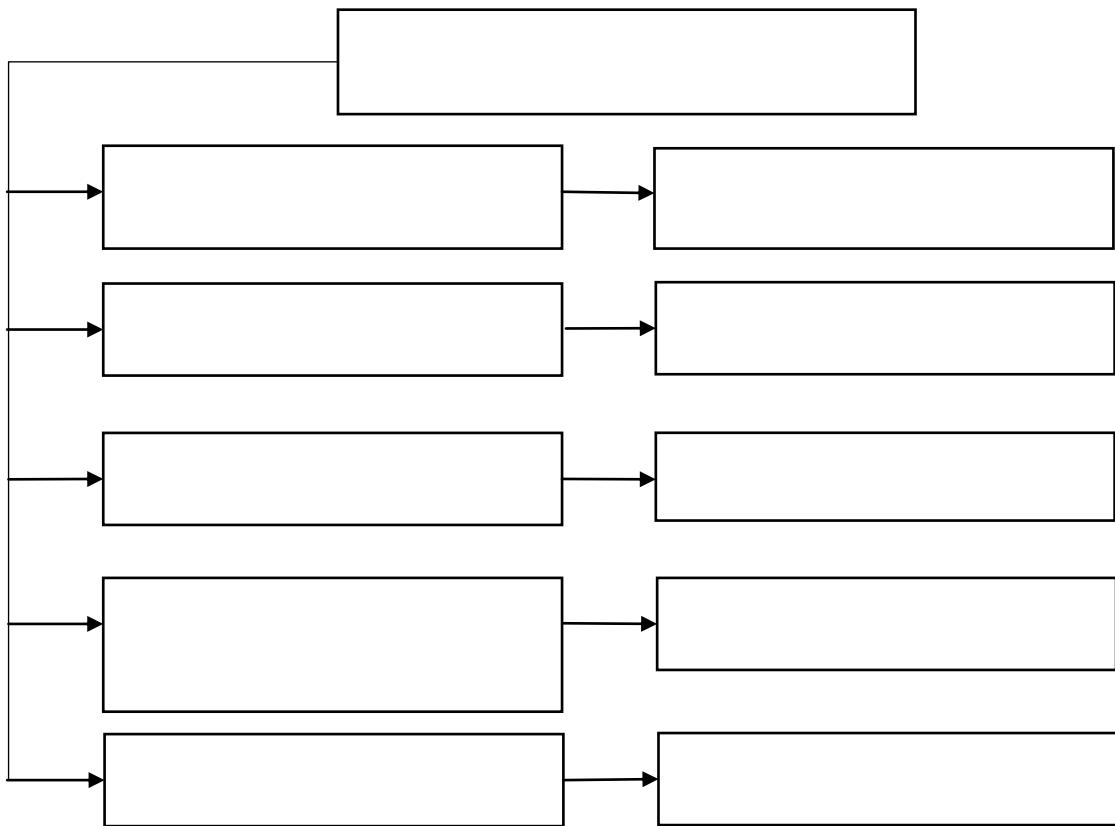
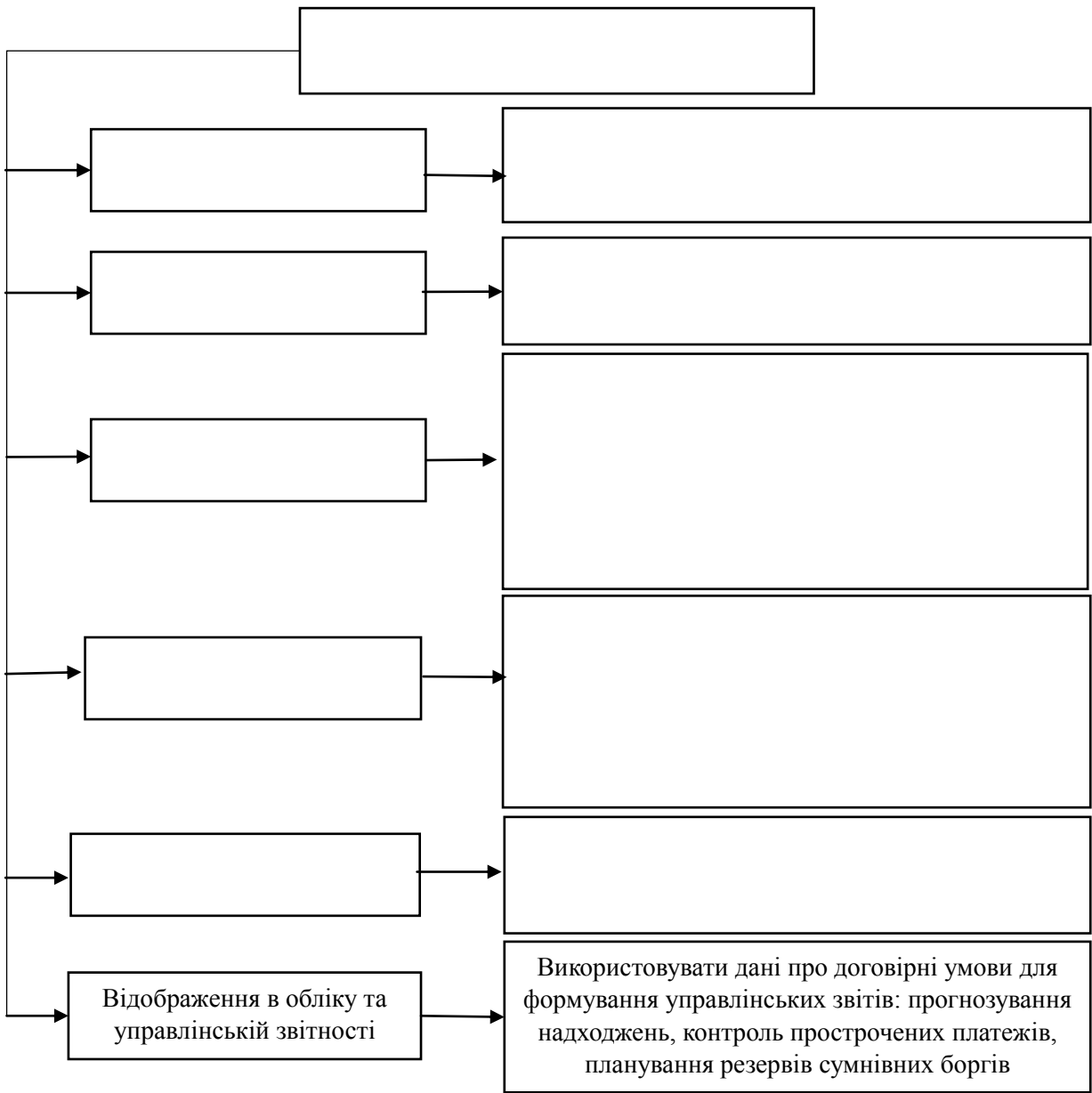


Рис.2.4. Багаторівнева схема аналітичного обліку розрахунків з покупцями в  
ПП «АГРО ДІМ-К»

Запровадження такого підходу до організації аналітичного обліку дозволить підвищити оперативність управління дебіторською заборгованістю, зменшити ризики її непогашення та забезпечити більш

обґрунтоване прийняття управлінських рішень щодо процесу реалізації продукції та розрахунків з покупцями.

Окрему увагу слід приділити вдосконаленню договірної роботи та її відображенню в обліку. Доцільно забезпечити чітке узгодження умов договорів поставки з обліковою політикою підприємства, зокрема щодо моменту визнання доходу, строків оплати та застосування штрафних санкцій у разі порушення договірних зобов'язань. Це сприятиме підвищенню дисципліни розрахунків і зменшенню ризику виникнення простроченої дебіторської заборгованості (рис.2.5).



### Рис. 2.5. Вдосконалення договірної роботи в ПП «АГРО ДІМ-К»

Реалізація запропонованих напрямів удосконалення обліку процесу реалізації та розрахунків з покупцями на ПП «АГРО ДІМ-К» забезпечить підвищення прозорості облікових даних, зменшення обсягів дебіторської заборгованості, покращення управління грошовими потоками та формування достовірних фінансових результатів, що в кінцевому підсумку сприятиме зростанню ефективності діяльності підприємства.

### Висновки до розділу 2

1. ПП «АГРО ДІМ-К» характеризується стабільним фінансовим станом із тенденцією до його поступового поліпшення. Зростання вартості майна та власного капіталу свідчить про розширення масштабів діяльності й зміцнення фінансової бази підприємства. Показники фінансової стійкості підтверджують зниження залежності від залучених коштів і підвищення рівня фінансової незалежності. Коефіцієнт автономії у 2024 році досяг високого значення, а частка позикового капіталу скоротилася, що зменшило фінансові ризики та підвищило надійність підприємства. Оцінка ліквідності та платоспроможності засвідчила здатність підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання, оскільки коефіцієнт покриття та коефіцієнт загальної платоспроможності протягом аналізованого періоду переважно перевищували нормативні значення. Разом із тим нестабільність проміжної ліквідності в окремі роки вказує на необхідність посилення контролю за рухом грошових коштів і дебіторською заборгованістю. Аналіз фінансових результатів показав прибутковість діяльності підприємства, з піковими значеннями прибутку у 2022 році, хоча у 2023–2024 рр. спостерігалось певне зниження результатів. У цілому, фінансово-економічний стан ПП «АГРО ДІМ-К» можна охарактеризувати як достатньо стійкий і такий, що забезпечує

можливості для подальшого розвитку за умови оптимізації управління ліквідністю, витратами та ефективністю використання ресурсів.

2. Бухгалтерська служба виступає важливим елементом ефективного управління та фінансової стабільності підприємства. Організація бухгалтерського обліку в ПП «АГРО ДІМ-К» характеризується чіткою структурованістю, раціональним розподілом обов'язків і належним рівнем внутрішнього контролю. Використання сучасних програмних продуктів «BAS Бухгалтерія» та «М.е.doc» забезпечує автоматизацію облікових процесів, підвищує оперативність формування звітності та знижує ризик помилок. Такий підхід сприяє дотриманню вимог законодавства, прозорості фінансової інформації та своєчасному прийняттю управлінських рішень.

3. Організація обліку процесу реалізації та розрахунків з покупцями в ПП «АГРО ДІМ-К» є комплексною та системно вибудованою, що забезпечує повне й достовірне відображення господарських операцій у бухгалтерському та податковому обліку. Чітке документальне оформлення всіх етапів реалізації від укладання договорів до отримання грошових коштів створює належну правову основу для визнання доходів, формування дебіторської заборгованості та податкових зобов'язань. Використання первинних документів, таких як видаткові та товарно-транспортні накладні, акти приймання-передачі, податкові накладні й банківські виписки, забезпечує прозорість операцій та ефективний внутрішній контроль за рухом продукції і коштів. Важливу роль у цьому процесі відіграє облікова політика підприємства, яка визначає єдині методичні підходи до обліку реалізації та розрахунків з покупцями, що сприяє узгодженості дій між структурними підрозділами та мінімізації облікових ризиків.

4. Використання сучасного програмного забезпечення «BAS Бухгалтерія» дозволяє автоматизувати формування синтетичних і аналітичних реєстрів, забезпечити оперативність обробки інформації та підвищити аналітичність облікових даних. Система реєстрів за рахунками надає можливість здійснювати постійний контроль за станом розрахунків з

покупцями, своєчасно виявляти прострочену дебіторську заборгованість і аналізувати результати реалізації продукції. Автоматизація документообігу та застосування електронних сервісів, зокрема «М.е.doc», сприяють своєчасному формуванню звітності, дотриманню вимог податкового законодавства й зниженню ризику штрафних санкцій. У цілому налагоджена система обліку реалізації та розрахунків з покупцями підвищує фінансову дисципліну, сприяє зміцненню платоспроможності та створює надійну інформаційну базу для прийняття ефективних управлінських рішень у ПП «АГРО ДІМ-К».

5. З метою своєчасного виявлення простроченої заборгованості, оцінки ефективності кредитної політики підприємства та приймання обґрунтованих управлінських рішень щодо подальшої співпраці з покупцями доцільно поглибити аналітичний облік розрахунків з покупцями шляхом використання вікового аналізу дебіторської заборгованості та введення аналітичної ознаки «рівень платіжної дисципліни», що дозволить класифікувати покупців за надійністю платежів і обґрунтовано надавати відстрочки. Запровадження багаторівневої схеми аналітичного обліку дозволить комплексно контролювати дебіторську заборгованість, підвищувати прозорість фінансової інформації та забезпечить швидке формування управлінських звітів.

6. З метою узгодження умов договорів поставки з обліковою політикою підприємства, підвищення дисципліни розрахунків та зменшення ймовірності виникнення простроченої дебіторської заборгованості доцільно вдосконалити договірну роботу з покупцями шляхом встановлення чітких правил щодо моменту визнання доходу, строків оплати, застосування штрафних санкцій за порушення договірних зобов'язань та ведення реєстру договорів із зазначенням ключових умов, що сприятиме ефективному управлінню процесом реалізації продукції.

## РОЗДІЛ 3. СТАН КОНТРОЛЮ ПРОЦЕСУ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА РОЗРАХУНКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ І ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

### 3.1. Мета та завдання внутрішнього контролю операцій з реалізації та розрахунків з покупцями

Внутрішній контроль є невід'ємною складовою системи управління будь-якого підприємства та спрямований на забезпечення достовірності бухгалтерського обліку, збереження активів, ефективності використання ресурсів і дотримання вимог законодавства. У контексті процесу реалізації продукції та розрахунків з покупцями внутрішній контроль виступає механізмом, що дозволяє своєчасно виявляти помилки, запобігати фінансовим та операційним ризикам, а також підвищувати ефективність діяльності підприємства.

Кравченко М.В., Даценко А.Є. та Золотаренко Ю.В. наголошують, що ефективне управління процесом реалізації: «... вимагає аналізу збутового потенціалу, рентабельності товарної продукції за каналами реалізації, оцінки рівня та динаміки наповнення ринку ... аналізу цінової політики конкурентів, дослідження загальноекономічних тенденцій» [21].

Внутрішній контроль операцій з реалізації та розрахунків з покупцями спрямований на забезпечення правильності оформлення документів, точності обліку, своєчасності нарахувань та розрахунків, а також запобігання шахрайству або нецільовому використанню активів.

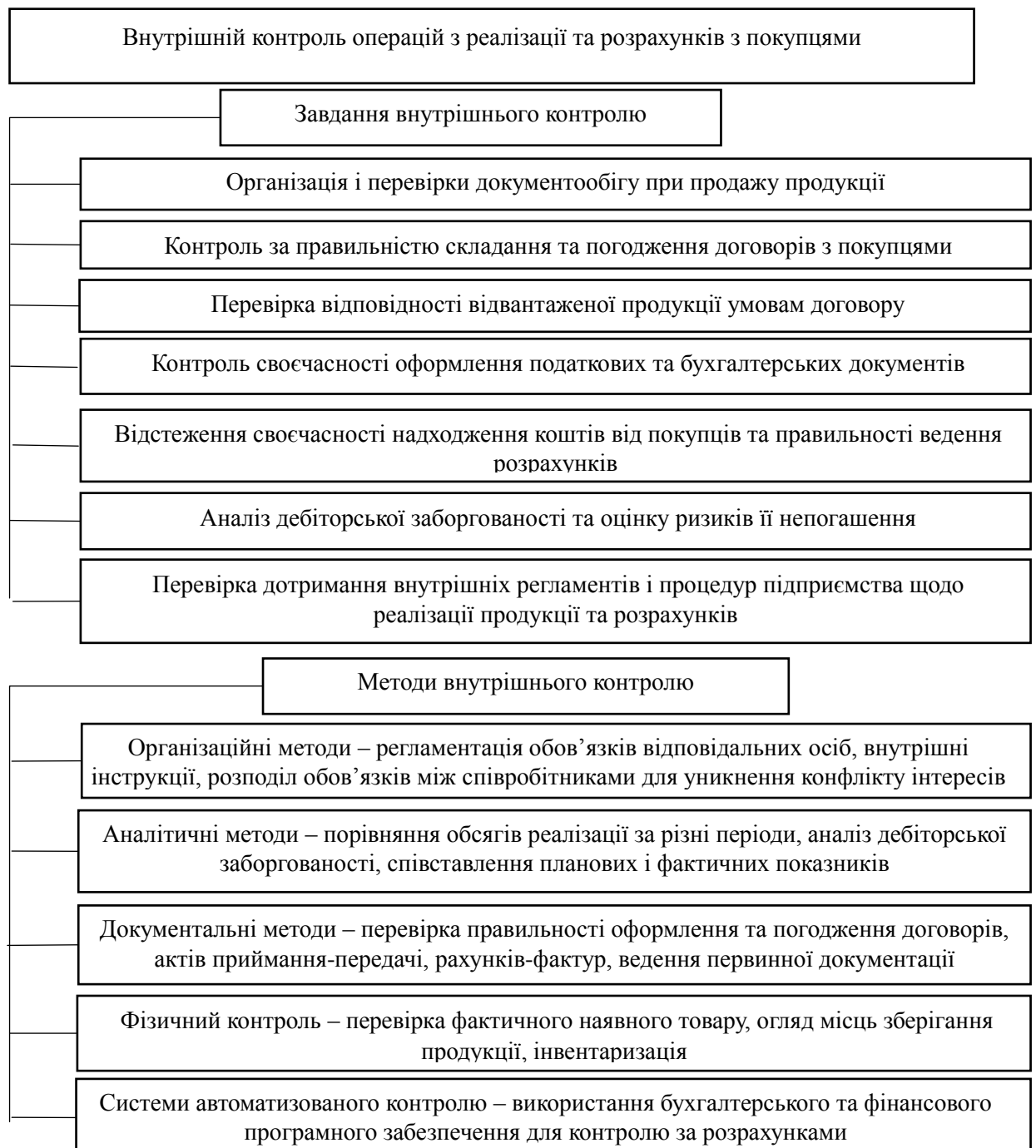
Мета внутрішнього контролю процесу реалізації та розрахунків з покупцями полягає у забезпеченні:

- достовірності облікових даних – правильного відображення операцій з реалізації у бухгалтерському обліку;
- збереження активів підприємства – контролю за надходженням виручки та своєчасним погашенням дебіторської заборгованості;

- виконання фінансових та податкових зобов'язань – правильного нарахування податків і зборів;
- підвищення ефективності управлінських рішень – на основі достовірної інформації про продажі та стан розрахунків з покупцями;
- запобігання шахрайству та зловживанням – контроль за повнотою і своєчасністю оформлення документів.

Завдання внутрішнього контролю та його методи відображені на рис.

### 3.1.



### Рис.3.1. Завдання внутрішнього контролю та його методи

Внутрішній контроль у процесі реалізації продукції та розрахунків з покупцями виступає системним і комплексним механізмом управління, який забезпечує достовірність облікових даних, своєчасність фінансових розрахунків і збереження ресурсів підприємства. Його ефективно впровадження та дотримання встановлених процедур дозволяє мінімізувати фінансові ризики, запобігати зловживанням і підвищувати управлінську ефективність.

### 3.2. Оцінка стану внутрішнього контролю реалізації та дебіторської заборгованості

Внутрішній контроль операцій з реалізації продукції та розрахунків з покупцями в ПП «АГРО ДІМ-К» є важливою складовою системи управління підприємством, оскільки забезпечує збереження активів, достовірність облікових даних, своєчасність надходження грошових коштів і дотримання вимог чинного законодавства. Ефективна організація внутрішнього контролю спрямована на запобігання помилкам і зловживанням у процесі реалізації, мінімізацію ризиків виникнення простроченої дебіторської заборгованості та забезпечення фінансової стабільності підприємства.

Система внутрішнього контролю операцій з реалізації в ПП «АГРО ДІМ-К» охоплює всі етапи збутового процесу — від укладання договорів з покупцями до отримання оплати за відвантаженою продукцією (рис.3.2).

Контроль на стадії договірних відносин передбачає перевірку платоспроможності контрагентів, погодження умов постачання, цін, строків і форм розрахунків, а також визначення відповідальності сторін за порушення договірних зобов'язань. Договори підлягають обов'язковій реєстрації та зберіганню в бухгалтерській службі, що забезпечує можливість подальшого контролю виконання їх умов.

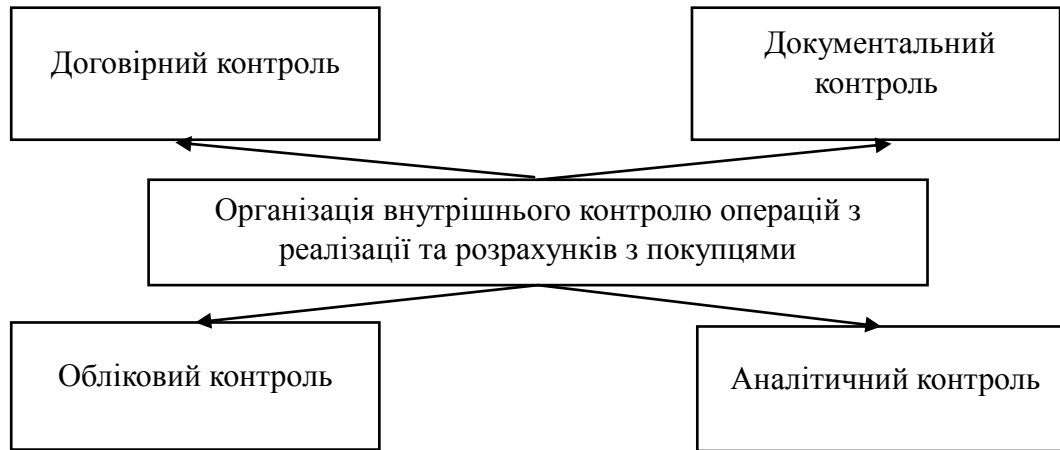


Рис.3.2. Організація внутрішнього контролю операцій з реалізації та розрахунків з покупцями в ПП «АГРО ДІМ-К»

Важливим елементом внутрішнього контролю є контроль за відвантаженням продукції. Відпуск готової продукції зі складу здійснюється лише на підставі належним чином оформлених первинних документів — видаткових і товарно-транспортних накладних, актів приймання-передачі, що унеможливорює несанкціоноване вибуття матеріальних цінностей. Функції оформлення документів, відпуску продукції та відображення операцій у бухгалтерському обліку розмежовані між відповідальними особами, що знижує ризик зловживань і помилок. Дані складського обліку регулярно звіряються з інформацією бухгалтерського обліку, що дозволяє своєчасно виявляти розбіжності.

Контроль за розрахунками з покупцями здійснюється шляхом ведення аналітичного обліку дебіторської заборгованості в розрізі контрагентів, договорів і строків погашення. У програмі «BAS Бухгалтерія» формуються аналітичні звіти, картки рахунку 36 та оборотно-сальдові відомості, які дозволяють оперативно відстежувати стан розрахунків і виявляти прострочену заборгованість. Бухгалтерська служба здійснює постійний моніторинг надходження грошових коштів за банківськими виписками та звіряє їх із даними первинних документів і умовами договорів. У разі

виникнення простроченої дебіторської заборгованості інформація доводиться до керівництва для прийняття відповідних управлінських рішень.

Окрему увагу в системі внутрішнього контролю приділено правильності формування доходів і податкових зобов'язань. Складання та реєстрація податкових накладних у Єдиному реєстрі податкових накладних контролюється бухгалтерією з використанням програмних засобів «BAS Бухгалтерія» та «М.е.doc». Це забезпечує своєчасність податкового обліку, відповідність вимогам податкового законодавства та зниження ризику застосування штрафних санкцій.

З метою підтвердження достовірності даних бухгалтерського обліку щодо доходів, дебіторської заборгованості та стану розрахунків із контрагентами в ПП «АГРО ДІМ-К» періодично проводять інвентаризації, які є важливим елементом внутрішнього контролю, оскільки дозволяють своєчасно виявити прострочену, сумнівну або безнадійну дебіторську заборгованість, а також перевірити правильність документального оформлення та відображення операцій з реалізації у фінансовій звітності. Інвентаризація проводиться відповідно до вимог чинного законодавства, облікової політики підприємства та внутрішніх розпорядчих документів підприємства. Етапи організації та проведення інвентаризації зображені на рис.3.3.

На підготовчому етапі керівник підприємства видає план інвентаризації та наказ про проведення інвентаризації розрахунків з покупцями та операцій з реалізації, у якому визначаються строки, склад інвентаризаційної комісії та перелік контрагентів, що підлягають перевірці. Бухгалтерська служба забезпечує повне та своєчасне відображення в обліку всіх операцій з відвантаження продукції, нарахування доходів і податкових зобов'язань, а також формує аналітичні дані за рахунком 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». Особлива увага приділяється підготовці договорів, видаткових накладних, податкових накладних і банківських виписок, які є основою для перевірки розрахунків.

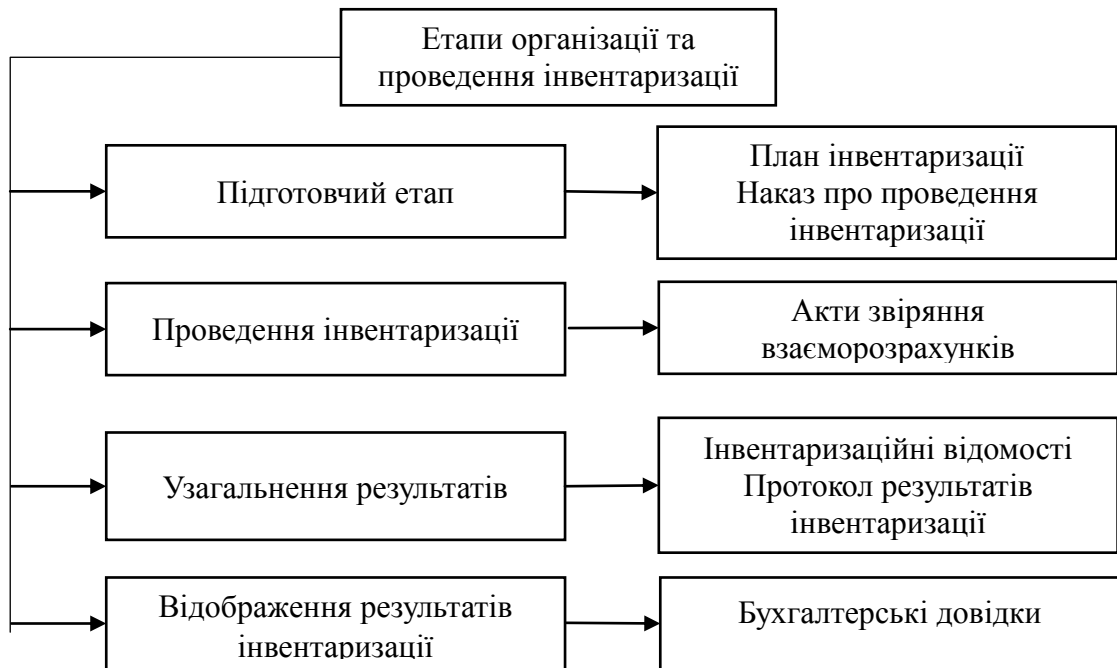


Рис.3.3. Етапи організації та проведення інвентаризації  
в ПП «АГРО ДІМ-К»

Безпосередньо інвентаризація розрахунків з покупцями проводиться шляхом звірки даних бухгалтерського обліку з інформацією, підтвердженою контрагентами. Для цього складаються та надсилаються акти звіряння взаєморозрахунків, у яких відображаються суми заборгованості станом на визначену дату. Отримані від покупців підтвердження або зауваження аналізуються інвентаризаційною комісією з метою виявлення розбіжностей, причин їх виникнення та правильності відображення доходів від реалізації.

На етапі узагальнення результатів інвентаризації здійснюється порівняння фактичних даних, підтверджених актами звіряння, з обліковими показниками. Виявлені розбіжності, прострочена або сумнівна дебіторська заборгованість відображаються у відповідних відомостях і розглядаються інвентаризаційною комісією. За результатами перевірки складається протокол, у якому визначаються заходи щодо врегулювання заборгованості, створення резерву сумнівних боргів або списання безнадійної заборгованості.

Завершальним етапом є відображення результатів інвентаризації розрахунків з покупцями та операцій з реалізації в бухгалтерському обліку.

Відповідні коригування вносяться до аналітичних і синтетичних реєстрів, що забезпечує достовірність фінансової звітності та об'єктивне відображення фінансових результатів підприємства. Таким чином, інвентаризація в системі обліку реалізації та розрахунків з покупцями підвищує ефективність внутрішнього контролю, сприяє своєчасному управлінню дебіторською заборгованістю та зміцненню фінансової дисципліни підприємства.

Аналіз показників реалізації продукції та стану заборгованості покупців є одним із ключових елементів внутрішнього контролю підприємства. Його проведення дозволяє отримати об'єктивну інформацію про ефективність збутової діяльності, оцінити фінансовий стан та ліквідність підприємства, а також своєчасно виявляти проблеми, що можуть негативно впливати на діяльність організації.

Однією з основних причин важливості такого аналізу є оцінка ефективності процесу реалізації. Показники обсягів продажу, темпів зростання реалізації дозволяють керівництву визначити, наскільки успішно підприємство задовольняє потреби ринку та споживачів. Це дає змогу коригувати виробничі плани, удосконалювати маркетингові стратегії та оптимізувати товарні запаси (табл.3.1).

Таблиця 3.1

Оцінка фінансових результатів від реалізації продукції в ПП «АГРО ДІМ-К»

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відношенн я 2024 р. у % до 2020р.
Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн.	326156,0	388236,0	472914,0	545226,0	679274,0	208,3
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	301056,0	320538,0	313878,0	410522,0	594917,0	197,6
Валовий прибуток, тис.грн.	25100,0	67698,0	159036,0	134704,0	84357,0	336,1
Валовий прибуток у % до чистого доходу від реалізації продукції (робіт, послуг)	7,7	0,2	0,3	0,3	0,1	-7,6 в.п.

Чистий дохід від реалізації продукції у 2024 році склав 679274 тис. грн., що на 108,3% перевищує показник 2020 року. Це свідчить про стабільне зростання обсягів реалізації продукції та розширення ринку збуту. При цьому собівартість реалізованої продукції за цей період також зросла, на 97,6% від рівня 2020 року. Зростання собівартості меншою мірою порівняно зі зростанням доходу вказує на позитивну тенденцію щодо маржинальної прибутковості продукції, проте слід звернути увагу на темпи її збільшення, оскільки вони можуть впливати на фінансові результати. Прибуток від реалізації демонструє нестабільну динаміку і спостерігається його зростання на 236,1%. Таке коливання прибутку зумовлене зміною структури витрат, підвищенням собівартості продукції або ціновими факторами на ринку. Валовий прибуток у % до чистого доходу знизився на 7,6 в.п., що свідчить про зменшення рентабельності реалізації продукції, незважаючи на зростання обсягів продажу. Падіння валового прибутку є наслідком підвищення витрат на виробництво та реалізацію, а також впливу ринкових цін і конкуренції.

Заборгованість покупців прямо впливає на ліквідність і фінансову стійкість підприємства. Регулярний аналіз стану розрахунків дозволяє виявляти проблемні або прострочені платежі, оцінювати ризики непогашення боргів і приймати своєчасні управлінські рішення щодо їх стягнення або коригування кредитної політики. (рис. 3.4)



Рис. 3.4. Аналітичне вирівнювання дебіторської заборгованості ПП «АГРО ДІМ-К»

На рисунку 3.5. розглянемо динаміку питомої ваги відстроченої дебіторської заборгованості в структурі доходів ПП «АГРО ДІМ-К» від реалізації продукції

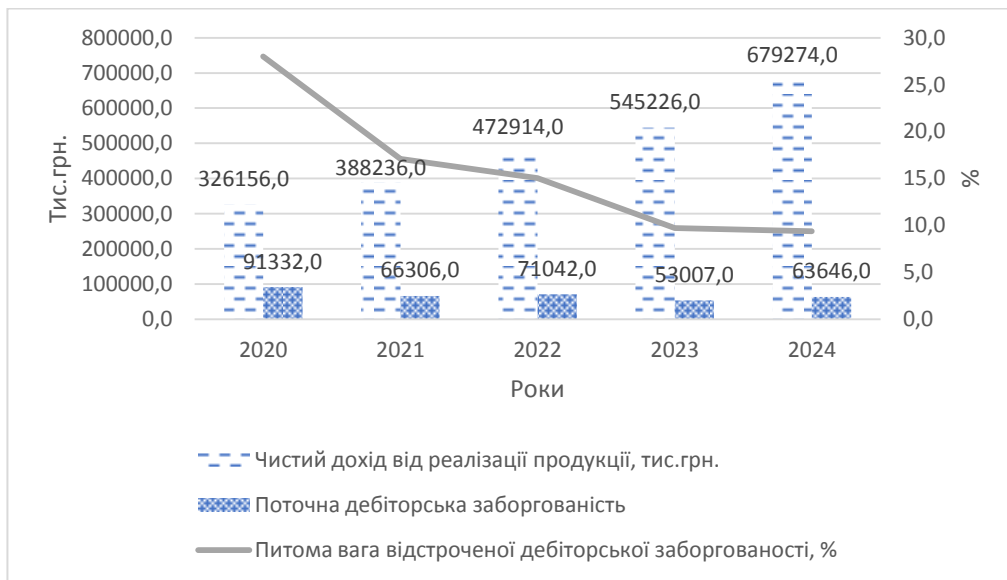


Рис.3.5. Динаміка питомої ваги відстроченої дебіторської заборгованості в структурі доходів від реалізації продукції ПП «АГРО ДІМ-К»

Питома вага відстроченої дебіторської заборгованості відображає частку заборгованості у відношенні до обсягу продажів. Тенденція до її зменшення є позитивною, оскільки свідчить про покращення контролю ПП «АГРО ДІМ-К» над розрахунками з покупцями, зменшення ризику непогашення боргів і підвищення ліквідності підприємства.

Проведений аналіз показує, що ПП «АГРО ДІМ-К» ефективно управляє обсягами реалізації та контролює дебіторську заборгованість, що позитивно впливає на фінансову стійкість і стабільність грошових потоків. Проте збереження значного абсолютного рівня дебіторської заборгованості свідчить про необхідність подальшого удосконалення процедур контролю за розрахунками з покупцями та оптимізації кредитної політики.

Регулярний і системний аналіз цих показників дозволяє не лише контролювати поточні процеси, а й розробляти стратегії, спрямовані на довгострокове підвищення рентабельності та фінансової стабільності підприємства.

Організація внутрішнього контролю операцій з реалізації та розрахунків з покупцями в ПП «АГРО ДІМ-К» ґрунтується на поєднанні договірному, документальному, облікового та аналітичного контролю, чіткому розмежуванні обов'язків між працівниками та використанні сучасних інформаційних технологій. Такий підхід забезпечує надійність облікової інформації, підвищує платіжну дисципліну покупців і сприяє ефективному управлінню фінансовими результатами підприємства.

### 3.3. Напрями удосконалення контролю процесу реалізації та розрахунків з покупцями

Ефективний контроль за процесом реалізації продукції та розрахунків з покупцями є запорукою фінансової стабільності та підвищення рентабельності підприємства. Проведений аналіз показав, що, незважаючи на позитивну динаміку доходу від реалізації продукції, рівень дебіторської заборгованості залишається значним, а валова рентабельність реалізації знижується. Це свідчить про необхідність удосконалення існуючих систем внутрішнього контролю та впровадження додаткових заходів.

З урахуванням результатів аналізу фінансових показників реалізації та стану дебіторської заборгованості ПП «АГРО ДІМ-К» пропонуємо наступні напрями удосконалення контролю процесу реалізації та розрахунків з покупцями.

Незважаючи на зростання чистого доходу від реалізації продукції у 2020–2024 рр. більш ніж у два рази, підприємство продовжує акумулювати значні обсяги поточної дебіторської заборгованості. У зв'язку з цим доцільно удосконалити кредитну політику щодо покупців, а саме:

- встановити граничні ліміти відстрочення платежів для різних груп покупців (таблиця 3.2);
- застосовувати скорочені строки оплати для нових або фінансово

нестабільних контрагентів;

Таблиця 3.2

Ліміти відстрочення платежів для покупців ПП «АГРО ДІМ-К»

Група покупців	Характеристика покупців	Максимальний строк відстрочення платежу, днів	Рекомендовані умови розрахунків
Група А – надійні покупці	Постійні контрагенти з позитивною історією співпраці, відсутність простроченої заборгованості, стабільні обсяги закупівель	30–45	Відстрочення платежу без передоплати, контроль за дотриманням строків
Група В – покупці середнім рівнем ризику	Покупці з незначними порушеннями строків оплати або нерегулярними обсягами закупівель	15–20	Часткова передоплата (20–30 %), скорочені строки оплати
Група С – нові або проблемні покупці	Нові контрагенти або покупці з систематичними простроченнями платежів	0	Реалізація продукції виключно на умовах 100 % передоплати

- використовувати систему авансових платежів або часткової передоплати при великих обсягах поставок (рис.3.6).

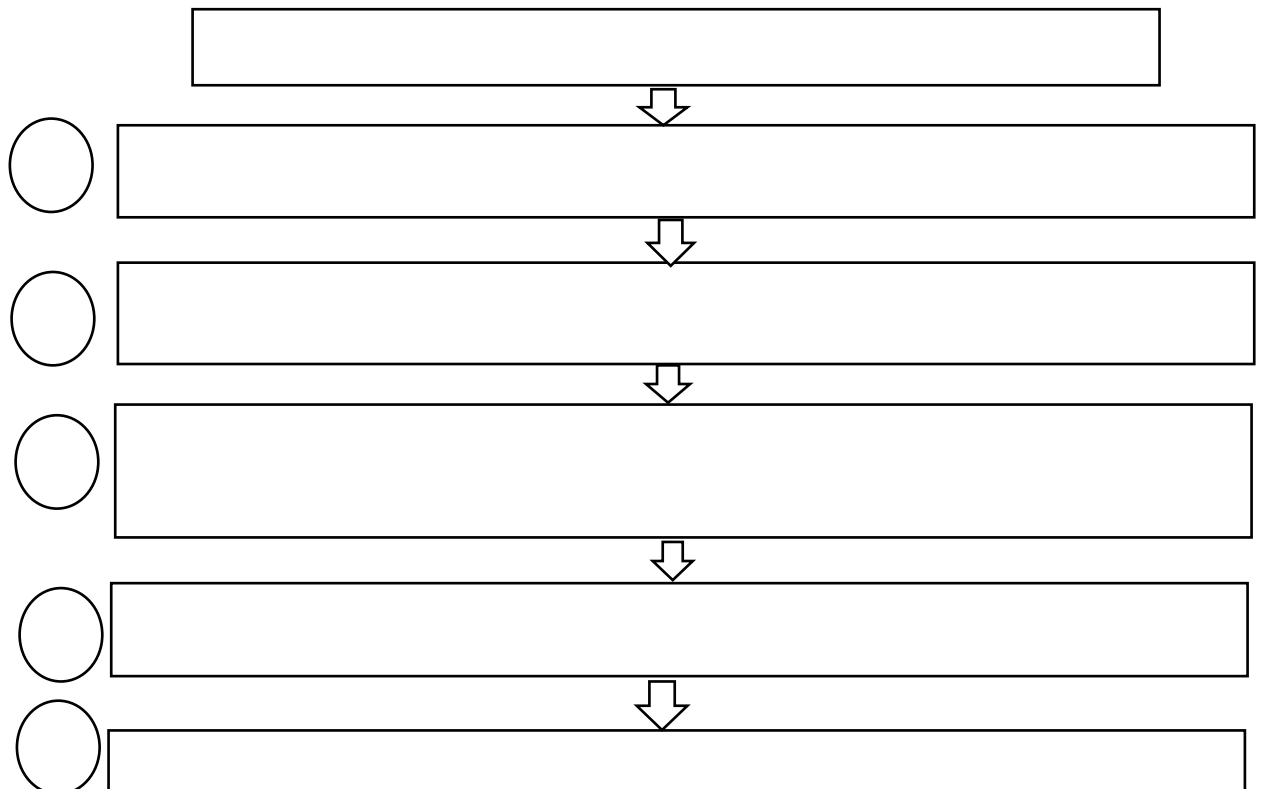


Рис.3.6. Етапи впровадження кредитної політики щодо покупців в ПП «АГРО ДІМ-К»

Запровадження диференційованих лімітів відстрочення платежів залежно від платіжної дисципліни покупців дозволить ПП «АГРО ДІМ-К» зменшити ризики накопичення дебіторської заборгованості та забезпечити стабільність грошових потоків. Застосування такої системи сприятиме підвищенню фінансової дисципліни контрагентів і покращенню контролю за розрахунками з покупцями.

Аналіз дебіторської заборгованості показав зменшення питомої ваги відстроченої дебіторської заборгованості у структурі доходу, що є позитивною тенденцією, однак абсолютний її обсяг потребує постійного моніторингу. З цією метою пропонуємо:

- щомісячно формувати аналітичні звіти щодо структури дебіторської заборгованості за строками виникнення (додаток А);
- здійснювати класифікацію дебіторів за рівнем платіжної дисципліни;
- проводити оцінку ризику неповернення заборгованості та створювати резерв сумнівних боргів.

Запропонований аналітичний звіт дозволяє здійснювати щомісячний моніторинг стану дебіторської заборгованості покупців ПП «АГРО ДІМ-К» з урахуванням строків її виникнення. Особливу увагу доцільно приділяти заборгованості зі строком понад 60 та 90 днів, оскільки вона є найбільш ризиковою з точки зору непогашення. На основі даних звіту бухгалтерська служба підприємства може виявляти проблемних контрагентів, приймати рішення щодо обмеження подальших поставок, ініціювати претензійно-позовну роботу, коригувати умови договорів з покупцями.

Крім того, доцільно встановити, що заборгованість зі строком понад 90 днів підлягає обов'язковому розгляду керівництвом підприємства з метою прийняття рішення щодо її стягнення або створення резерву сумнівних боргів.

Також пропонуємо підприємству скласти управлінський звіт «Аналіз дебіторської заборгованості покупців ПП «АГРО ДІМ-К» за строками

виникнення». Запропонований управлінський звіт дозволить оперативно оцінювати структуру дебіторської заборгованості за строками її виникнення; виявляти проблемних покупців із простроченою заборгованістю; приймати рішення щодо обмеження подальших поставок або зміни умов оплати; обґрунтовувати необхідність створення резерву сумнівних боргів; підвищувати ефективність внутрішнього контролю та платіжну дисципліну покупців. Зазначений звіт доцільно формувати щомісячно та використовувати як інструмент управлінського контролю поряд із даними бухгалтерського обліку.

Реалізація запропонованих напрямів удосконалення контролю дозволить ПП «АГРО ДІМ-К» зменшити ризики непогашення дебіторської заборгованості, підвищити платоспроможність підприємства, стабілізувати фінансові результати та забезпечити зростання рентабельності реалізації продукції в майбутніх періодах.

### Висновки до розділу 3

1. Внутрішній контроль операцій з реалізації та розрахунків з покупцями є важливою складовою системи управління підприємством, оскільки забезпечує достовірність облікової інформації, збереження активів, своєчасність надходження грошових коштів і дотримання вимог чинного законодавства. Метою внутрішнього контролю є забезпечення правильності документального оформлення, точності обліку доходів і розрахунків, а також запобігання фінансовим ризикам і зловживанням.

2. Оцінка стану внутрішнього контролю в ПП «АГРО ДІМ-К» показала, що підприємство використовує комплексний підхід до контролю операцій з реалізації, який охоплює договірний, документальний, обліковий та аналітичний контроль. Застосування сучасного програмного забезпечення «BAS Бухгалтерія» та «М.е.doc» забезпечує оперативність обліку, контроль

податкових зобов'язань і своєчасне виявлення відхилень у розрахунках з покупцями. Важливим елементом внутрішнього контролю є проведення інвентаризацій розрахунків з контрагентами, що сприяє підвищенню достовірності фінансової звітності.

3. Проведений аналіз фінансових результатів від реалізації продукції за 2020–2024 рр. свідчить про стабільне зростання чистого доходу ПП «АГРО ДІМ-К» та розширення обсягів реалізації. Водночас встановлено тенденцію до зниження валової рентабельності реалізації, що зумовлено зростанням собівартості продукції та посиленням конкурентного тиску. Аналіз дебіторської заборгованості показав зменшення її питомої ваги у структурі доходів, що є позитивною тенденцією, однак значний абсолютний обсяг заборгованості зумовлює необхідність подальшого посилення контрольних процедур.

4. З метою підвищення ефективності внутрішнього контролю доцільно удосконалити кредитну політику щодо покупців шляхом встановлення лімітів відстрочення платежів, застосування авансових форм розрахунків та скорочених строків оплати для ризикових контрагентів, що дозволить зменшити ризики накопичення поточної та простроченої дебіторської заборгованості. Реалізація зазначених заходів сприятиме підвищенню платіжної дисципліни покупців, стабілізації грошових потоків і зростанню фінансової стійкості підприємства.

5. З метою забезпечення своєчасного виявлення проблемних контрагентів доцільно посилити аналітичний контроль за дебіторською заборгованістю шляхом щомісячного формування звітів за строками її виникнення, класифікації дебіторів за рівнем платіжної дисципліни та оцінки ризику неповернення боргів, а також формування управлінського звіту «Аналіз дебіторської заборгованості покупців ПП «АГРО ДІМ-К» за строками виникнення». Особливий контроль за заборгованістю зі строком понад 60 і 90 днів та створення резерву сумнівних боргів дозволять підвищити достовірність облікових даних, мінімізувати фінансові втрати та

покращити управління розрахунками з покупцями, що позитивно вплине на рентабельність реалізації продукції.

## ВИСНОВКИ

1. Процес реалізації є ключовою та завершальною стадією господарської діяльності підприємства, на якій відбувається трансформація виробленої продукції, товарів або наданих послуг у грошову форму та формуються фінансові результати діяльності. Реалізація забезпечує відтворення авансованого капіталу, створення доходу та прибутку, а отже безпосередньо впливає на платоспроможність, фінансову стійкість і конкурентоспроможність суб'єкта господарювання. Її економічна сутність проявляється не лише у фізичній передачі продукції покупцеві, а й у комплексі економічних, юридичних та організаційних дій, пов'язаних з переходом ризиків і вигод, виникненням прав і зобов'язань сторін, формуванням дебіторської заборгованості або надходженням грошових коштів. Реалізація тісно пов'язана з принципом нарахування, що зумовлює необхідність визнання доходу в момент його виникнення, незалежно від фактичного надходження коштів, а також вимагає належного документального та інформаційного забезпечення для цілей управління і контролю.

2. Розрахункові відносини з покупцями і замовниками виступають невід'ємною складовою процесу реалізації та суттєво впливають на фінансовий стан підприємства. Вони охоплюють різноманітні види та форми платежів – готівкові і безготівкові розрахунки, попередню оплату і аванси, відстрочку та розстрочку платежу, бартерні операції, залік взаємних вимог та інші інструменти, вибір яких залежить від умов договору, специфіки діяльності підприємства, рівня довіри між контрагентами та загальної економічної ситуації. Використання продажу з відстрочкою платежу сприяє стимулюванню збуту, однак одночасно призводить до виникнення дебіторської заборгованості та підвищення ризиків неплатежів. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває формування ефективної кредитної політики, попередня оцінка платоспроможності покупців, постійний

моніторинг стану розрахунків і застосування інструментів управління дебіторською заборгованістю.

3. Облік реалізації та розрахунків в Україні функціонує в умовах чітко визначеного та багаторівневого нормативно-правового регулювання. Його основу становлять положення Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти фінансової звітності, Податковий кодекс України, а також норми цивільного та господарського законодавства і підзаконні акти Міністерства фінансів України. Така система забезпечує єдність методологічних підходів до визнання доходів, витрат, дебіторської заборгованості, а також формування достовірної фінансової звітності. Водночас наявність відмінностей між бухгалтерськими та податковими правилами зумовлює необхідність чіткого розмежування бухгалтерського і податкового обліку та підвищує вимоги до професійної компетентності бухгалтерів.

4. ПП «АГРО ДІМ-К» характеризується стабільним фінансовим станом із тенденцією до його поступового поліпшення. Зростання вартості майна та власного капіталу свідчить про розширення масштабів діяльності й зміцнення фінансової бази підприємства. Показники фінансової стійкості підтверджують зниження залежності від залучених коштів і підвищення рівня фінансової незалежності. Коефіцієнт автономії у 2024 році досяг високого значення, а частка позикового капіталу скоротилася, що зменшило фінансові ризики та підвищило надійність підприємства. Оцінка ліквідності та платоспроможності засвідчила здатність підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання, оскільки коефіцієнт покриття та коефіцієнт загальної платоспроможності протягом аналізованого періоду переважно перевищували нормативні значення. Разом із тим нестабільність проміжної ліквідності в окремі роки вказує на необхідність посилення контролю за рухом грошових коштів і дебіторською заборгованістю. Аналіз фінансових результатів показав прибутковість діяльності підприємства, з піковими значеннями прибутку у

2022 році, хоча у 2023–2024 рр. спостерігалось певне зниження результатів. У цілому, фінансово-економічний стан ПП «АГРО ДІМ-К» можна охарактеризувати як достатньо стійкий і такий, що забезпечує можливості для подальшого розвитку за умови оптимізації управління ліквідністю, витратами та ефективністю використання ресурсів.

5. Бухгалтерська служба виступає важливим елементом ефективного управління та фінансової стабільності підприємства. Організація бухгалтерського обліку в ПП «АГРО ДІМ-К» характеризується чіткою структурованістю, раціональним розподілом обов'язків і належним рівнем внутрішнього контролю. Використання сучасних програмних продуктів «BAS Бухгалтерія» та «М.е.doc» забезпечує автоматизацію облікових процесів, підвищує оперативність формування звітності та знижує ризик помилок. Такий підхід сприяє дотриманню вимог законодавства, прозорості фінансової інформації та своєчасному прийняттю управлінських рішень.

6. Організація обліку процесу реалізації та розрахунків з покупцями в ПП «АГРО ДІМ-К» є комплексною та системно побудованою, що забезпечує повне й достовірне відображення господарських операцій у бухгалтерському та податковому обліку. Чітке документальне оформлення всіх етапів реалізації – від укладання договорів до отримання грошових коштів – створює належну правову основу для визнання доходів, формування дебіторської заборгованості та податкових зобов'язань. Використання первинних документів, таких як видаткові та товарно-транспортні накладні, акти приймання-передачі, податкові накладні й банківські виписки, забезпечує прозорість операцій та ефективний внутрішній контроль за рухом продукції і коштів. Важливу роль у цьому процесі відіграє облікова політика підприємства, яка визначає єдині методичні підходи до обліку реалізації та розрахунків з покупцями, що сприяє узгодженості дій між структурними підрозділами та мінімізації облікових ризиків.

7. Використання сучасного програмного забезпечення «BAS Бухгалтерія» дозволяє автоматизувати формування синтетичних і

аналітичних реєстрів, забезпечити оперативність обробки інформації та підвищити аналітичність облікових даних. Система реєстрів за рахунками надає можливість здійснювати постійний контроль за станом розрахунків з покупцями, своєчасно виявляти прострочену дебіторську заборгованість і аналізувати результати реалізації продукції. Автоматизація документообігу та застосування електронних сервісів, зокрема «М.е.doc», сприяють своєчасному формуванню звітності, дотриманню вимог податкового законодавства й зниженню ризику штрафних санкцій. У цілому налагоджена система обліку реалізації та розрахунків з покупцями підвищує фінансову дисципліну, сприяє зміцненню платоспроможності та створює надійну інформаційну базу для прийняття ефективних управлінських рішень у ПП «АГРО ДІМ-К».

8. З метою своєчасного виявлення простроченої заборгованості, оцінки ефективності кредитної політики підприємства та приймання обґрунтованих управлінських рішень щодо подальшої співпраці з покупцями доцільно поглибити аналітичний облік розрахунків з покупцями шляхом використання вікового аналізу дебіторської заборгованості та введення аналітичної ознаки «рівень платіжної дисципліни», що дозволить класифікувати покупців за надійністю платежів і обґрунтовано надавати відстрочки. Запровадження багаторівневої схеми аналітичного обліку дозволить комплексно контролювати дебіторську заборгованість, підвищувати прозорість фінансової інформації та забезпечить швидке формування управлінських звітів.

9. З метою узгодження умов договорів поставки з обліковою політикою підприємства, підвищення дисципліни розрахунків та зменшення ймовірності виникнення простроченої дебіторської заборгованості доцільно її вдосконалити.

10. Внутрішній контроль операцій з реалізації та розрахунків з покупцями є важливою складовою системи управління підприємством, оскільки забезпечує достовірність облікової інформації, збереження активів,

своєчасність надходження грошових коштів і дотримання вимог чинного законодавства. Метою внутрішнього контролю є забезпечення правильності документального оформлення, точності обліку доходів і розрахунків, а також запобігання фінансовим ризикам і зловживанням.

11. Оцінка стану внутрішнього контролю в ПП «АГРО ДІМ-К» показала, що підприємство використовує комплексний підхід до контролю операцій з реалізації, який охоплює договірний, документальний, обліковий та аналітичний контроль. Застосування сучасного програмного забезпечення «BAS Бухгалтерія» та «М.е.doc» забезпечує оперативність обліку, контроль податкових зобов'язань і своєчасне виявлення відхилень у розрахунках з покупцями. Важливим елементом внутрішнього контролю є проведення інвентаризацій розрахунків з контрагентами, що сприяє підвищенню достовірності фінансової звітності.

12. Проведений аналіз фінансових результатів від реалізації продукції за 2020–2024 рр. свідчить про стабільне зростання чистого доходу ПП «АГРО ДІМ-К» та розширення обсягів реалізації. Водночас встановлено тенденцію до зниження валової рентабельності реалізації, що зумовлено зростанням собівартості продукції та посиленням конкурентного тиску. Аналіз дебіторської заборгованості показав зменшення її питомої ваги у структурі доходів, що є позитивною тенденцією, однак значний абсолютний обсяг заборгованості зумовлює необхідність подальшого посилення контрольних процедур.

13. З метою підвищення ефективності внутрішнього контролю доцільно удосконалити кредитну політику щодо покупців шляхом встановлення лімітів відстрочення платежів, застосування авансових форм розрахунків та скорочених строків оплати для ризикових контрагентів, що дозволить зменшити ризики накопичення поточної та простроченої дебіторської заборгованості. Реалізація зазначених заходів сприятиме підвищенню платіжної дисципліни покупців, стабілізації грошових потоків і зростанню фінансової стійкості підприємства.

14. З метою забезпечення своєчасного виявлення проблемних контрагентів доцільно посилити аналітичний контроль за дебіторською заборгованістю шляхом щомісячного формування звітів за строками її виникнення, класифікації дебіторів за рівнем платіжної дисципліни та оцінки ризику неповернення боргів, а також формування управлінського звіту «Аналіз дебіторської заборгованості покупців ПП «АГРО ДІМ-К» за строками виникнення». Особливий контроль за заборгованістю зі строком понад 60 і 90 днів та створення резерву сумнівних боргів дозволять підвищити достовірність облікових даних, мінімізувати фінансові втрати та покращити управління розрахунками з покупцями, що позитивно вплине на рентабельність реалізації продукції.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Г.В. Даценко та ін. Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2021. 416 с.
2. Атамас П.Й. Лисиченко О.О., Атамас О.П. Фінансовий облік: навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 356 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік, контроль і аналіз: проблеми теорії та методології : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2013. 604 с.
4. Васільєва Л. М., Бондарчук Н. В., Міньковська А. В. Економічна сутність процесу реалізації як об'єкту бухгалтерського обліку. *Modern Economics*. 2021. № 29(2021). С. 35-39. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V29\(2021\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V29(2021)-06).
5. Візіренко С. В., Агаркова О. В. Організація обліку процесу реалізації готової продукції. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 24. С.36-42. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/24\\_2018/8.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/24_2018/8.pdf)
6. Внутрішній контроль господарської діяльності підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. За редакцією к.е.н., проф. М.Д. Корінька. Фастів: Поліфаст. 2006. 440 с.
7. Голов С.Ф. Костюченко В.М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. 2004. 775 с.
8. Голов С.Ф. Костюченко В.М., Кравченко І.Ю., Ямборко Г.А. Фінансовий облік : підручник. Київ : Лібра, 2015. 976с.
9. Господарський кодекс України: Кодекс від 16 січня 2003 року № 436-IV.
10. Дебіторська заборгованість та форс-мажор сьогодні. URL: <https://sherman.in.ua/fors-mazhor/>.
11. Демиденко С.Л. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Черкаси : ЧДТУ, 2020. 199 с
12. Діденко А.Ю. Документальне забезпечення процесу реалізації в

аграрних підприємствах. URL:  
[https://economyandsociety.in.ua/journals/7\\_ukr/150.pdf](https://economyandsociety.in.ua/journals/7_ukr/150.pdf)

13. Домбровська Н. Р. Облікова політика доходів, витрат та фінансових результатів підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016 р. Випуск 9. URL: <http://www.global-national.in.ua>

14. Загородній А. Г. Бухгалтерський облік: Основи теорії і практики / А. Г. Загородній, Г. О. Партин – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2004. – 377 с

15. Заокіпна Н.С. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізація. URL: <http://intkonf.org/zaokipna-ns-udoskonalennya-oblikugotovoyi-produktsiyi-ta-yiyi-realizatsiyi/>

16. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291 URL: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/instr291>.

17. Князь С.В., Залуцький В.П., Яворська Н.П. Особливості обліку процесу реалізації товарів у кредит. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С.775-779.

18. Корольчук І.Р., Кутузов М.Р. Проблеми обліку реалізації готової продукції на підприємствах побутової хімії та шляхи їх вирішення. URL: [https://economyandsociety.in.ua/journals/10\\_ukr/130.pdf](https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/130.pdf)

19. Косташ Т.В. Розрахунки з покупцями та замовниками: проблемні аспекти організації та методики обліку в умовах сучасних реалій. *Грааль науки*. 2023, № 30. URL: <https://archive.journal-grail.science/index.php/2710-3056/article/view/1493>

20. Костюнік О.В., Недашковська Д.М. Деякі питання регулювання дебіторської та кредиторської заборгованостей українських підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 19. С. 45–50. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd\\_2017\\_19\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2017_19_11)

21. Кравченко М.В., Даценко А.Є., Золотаренко Ю.В. Теоретичні

аспекти контролю й аудиту процесу реалізації готової продукції в аграрному підприємстві. URL: [https://economyandsociety.in.ua/journals/15\\_ukr/129.pdf](https://economyandsociety.in.ua/journals/15_ukr/129.pdf)

22. Кравченко С. Г. Особливості аналізу обсягу виробництва та реалізації готової продукції. Збірник матеріалів XII науково-практичної конференції «Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи», (м. Дніпро, 28-29 жовтня 2021 р.). Дніпро: Дніпровський державний аграрно-економічний університет, 2021. С. 22-24

23. Куценко В.Й., Барміна К.О. Економічна сутність процесу реалізації продукції URL: [https://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/1\\_kytsenko.htm](https://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/1_kytsenko.htm)

24. Лагодієнко Н.В. Штучка Т.В. Облік витрат і доходів пов'язаних з продажем сільськогосподарської продукції: теорія та практика. *Економічний форум*. 2012. № 1. С. 399–402 URL: <http://eforum-lntu.com/assets/files/articles/2012/1/58.pdf>.

25. Мардус Н.Ю. Ткаленко Я.Ю. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізації URL: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/microcad/2013/s16.pdf>.

26. Маркова Т.Д., Стрепенюк М.М., Римар Г.А. Аспекти обліку розрахунків з покупцями та замовниками за готову продукцію в сучасних умовах. *Економіка харчової промисловості*. 2018. Вип. 1. Т. 10. С. 96-100.

27. Маркус О.В. Романюк І.О. Особливості організації обліку процесу реалізації готової продукції за національними стандартами. *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету*. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26 URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa\\_2014\\_26\\_45](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2014_26_45).

28. Москалюк Г.О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості: напрямки удосконалення і розвитку. // *Ефективна економіка*. URL: [economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1899](http://economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1899).

29. 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://reicst.com.ua/pmt/article/view/2023-10-09-01>

30. Мулик Т.О., Григораш М.В. Діагностика підприємства під час фінансової кризи, як складова антикризової політики. *Бізнес-навігатор: науково-виробничий журнал*. 2018. Випуск 5 (48). С. 160-163.

31. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». (Наказ Міністерства фінансів України). № 73. (2013). Вилучено з: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.

32. Носач Н.М. Класифікація доходів від реалізації товарів для потреб обліку та управління. // *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. Вип. 2. С. 220-223.

33. Огійчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : підручник / М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, М.І. Беленкова та ін. – 6-те вид., перероб. і допов. – К. : Алерта, 2011. – 1042 с.

34. Онищенко В. Списання безнадійної дебіторської заборгованості. // *Головбух*. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/6642-qqq-17-m4-21-04-2017-spisannya-beznadyno-debtorsko-zaborgovanost>.

35. Пантелеев В.П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація: моногр. / Пантелеев В.П.; Державна академія статистики, обліку та аудиту. – К.: ДП —Інформ.-аналіт. агенство, 2008. – 491 с.

36. Пащенко М. Значення обліку процесу реалізації для прийняття управлінських рішень. *Обліково-фінансове, інформаційне та мовно-комунікаційне забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи*: збірник тез III Міжнародної науково-практичної інтернет конференції. - м. Дніпро, ДДАЕУ. 22-23 жовтня 2025 р. С. 88-89.

37. Пащенко М. Значення організації обліку для інформаційного

забезпечення управління підприємством. *Облік, аудит, оподаткування та звітність у системі забезпечення економічної стійкості підприємств*: тези доповідей ІХ Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції 8-9 травня 2025 р. Дніпровський державний аграрно-економічний університет, Дніпро, 2025. С. 55-56.

38. План рахунків бухгалтерського обліку та інструкція про його застосування: наказ міністра фінансів від 30.11.1999 року № URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.

39. Податковий кодекс України (Закон України). №2755-VI. (2010). р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

40. Подолянчук О.А. Облік доходів сільськогосподарських підприємств: теорія та практика: монографія. Вінниця: Едельвейс і К, 2010. 272 с.

41. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Затверджено Міністерством фінансів України від 08.10.99 р. № 237 зі змінами та доповненням. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>

42. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 15 «Дохід». Затвержено Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 за № 290. 5.

43. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 16 «Витрати». Затвержено Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318. 4.

44. Саванчук Т.М., Пашенко М.С., Посипай М.О. Управлінський облік товарних запасів в системі менеджменту суб'єктів малого підприємництва. *Економіка та суспільство*. 2025. № 80. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/issue/view/80>

45. Слепченко В., Скрипник, М. Методика обліку розрахунків підприємства з покупцями та замовниками. *Економіка та суспільство*. 2021 №29. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/538/516>

46. Чепець О. Г., Ключко К. Ю. Особливості організації обліку процесу реалізації продукції. *Ефективна економіка*. 2017. № 1. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5395>

47. Шевчук О.А. Облік та управління витратами в умовах розвитку сучасних інформаційних технологій. *Актуальні проблеми економіки в Україні та світі* : зб. тез доп. міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 3-4 берез. 2016 р. Київ, 2016. С. 293–296

48. Шматковська Т.О., Колодій С.В. Розрахунки з покупцями і замовниками як фінансовий актив підприємства: економічна сутність, визначення та підходи до класифікації. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 8. С. 111–116. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd\\_2014\\_8\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2014_8_25)

49. Шостак Г.В. Готова продукція: проблеми відображення у бухгалтерській звітності та шляхи їх вирішення. URL: [https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/2289/1/2016042829\\_TEZY\\_V3\\_P070.pdf](https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/2289/1/2016042829_TEZY_V3_P070.pdf).

50. Яровенко Т.С., Чернова А.І. Удосконалення методології бухгалтерського обліку готової продукції. *Вісник Дніпропетровського національного університету ім.О.Гончара*. Серія «Економіка». 2016. № 7 (2). С. 195–200.

ДОДАТКИ

## ДОДАТОК А

Форма аналітичного звіту

«Структура дебіторської заборгованості покупців

ПІ «АГРО ДІМ-К»

за строками виникнення»

(станом на 01 грудня 2025 р.)

№ з/п	Покупець (контрагент)	Загальна сума заборгованості, тис. грн	у т.ч. за строками виникнення заборгованості
до 30 днів			
1	ТОВ «Земля»	12978,45	12978,45
30-60 днів			
2	ТОВ «Ендінг»	67490,35	67490,35
3	ТОВ «Агро-сейм»	30963,90	30963,90
...	...		
Разом		111432,70	111432,70

м. Дніпро

«25» жовтня 2025 р.

## Аналіз дебіторської заборгованості покупців ПП «АГРО ДІМ-К» за строками виникнення»

Покупець	№ договору	Умови оплати	До 30 днів, тис. грн	31–60 днів, тис. грн	61–90 днів, тис. грн	Понад 90 днів, тис. грн	Разом, тис. грн	Рівень платіжної дисципліни
ТОВ «АгроТрейд»	№12/25	Відстрочення 30 днів	420,0	–	–	–	420,0	Надійний
ФГ «Колос»	№05/25	Відстрочення 20 днів	180,0	95,0	–	–	275,0	Середній ризик
ТОВ «Зерно- Плюс»	№18/25	Часткова передоплата	–	110,0	60,0	–	170,0	Середній ризик
ПП «АгроСнаб»	№03/25	Відстрочення 45 днів	–	–	85,0	140,0	225,0	Проблемний
Разом	–	–	600,0	205,0	145,0	140,0	1 090,0	–