

ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет обліку та фінансів
Кафедра обліку і оподаткування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеня вищої освіти
магістр

на тему: «Методика обліку, оподаткування та аналіз процесу реалізації
продукції»

Виконав: здобувач вищої освіти
за освітньо-професійною програмою
Облік і оподаткування
другого (магістерського) рівня вищої освіти
спеціальності 071 Облік і оподаткування
групи 1
Семиволос Т. О.
Керівник: Сіренко О. В.
Рецензент: Черниш М. Р.

Полтава 2025 року

ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет обліку та фінансів
Кафедра обліку і оподаткування

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

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
_____ Наталія КАНЦЕДАЛ
14 листопада 2024 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ
Семиволос Тетяна Олександрівна

1. Тема кваліфікаційної роботи: «Методика обліку, оподаткування та аналіз процесу реалізації продукції»

керівник роботи: кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Сіренко Олена Вікторівна

Затверджено засіданням кафедри протокол № 5 від 07 жовтня 2024 р.

2. Строк подання здобувачем вищої освіти роботи 11 грудня 2025 р.

3. Вихідні дані до роботи:
фінансова звітність за 2022 – 2024 рр.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):

Розділ 1. Теоретико–методичні основи обліку, оподаткування та аналізу операцій з реалізації продукції

Розділ 2. Облік та оподаткування операцій з реалізації продукції

Розділ 3. Аналіз доходів, витрат і фінансових результатів

5. Перелік графічного матеріалу: схеми, рисунки, графіки, діаграми за темою та об'єктом дослідження.

6. Дата видачі завдання: 14 листопада 2024 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір і затвердження теми роботи.	03.10.2024 р. – 29.10.2024 р.	
2	Затвердження завдання на кваліфікаційну роботу, узгодження плану	30.10.2024 р. – 14.11.2024 р.	
3	Опрацювання літературних джерел	15.11.2024 р. – 10.11.2025 р.	
4	Збір, вивчення і обробка інформації, необхідної для виконання роботи	15.11.2024 р. – 10.11.2025 р.	
5	Виконання теоретичного розділу роботи	15.11.2024 р. – 03.02.2025 р.	
6	Виконання аналітичних розділів роботи	04.02.2025 р. – 10.11.2025 р.	
7	Оформлення тексту роботи	11.11.2025 р. – 17.11.2025 р.	
8	Попередній захист роботи на кафедрі	18.11.2025 р. – 20.11.2025 р.	
9	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень і пропозицій	21.11.2025 р. – 27.11.2025 р.	
10	Нормо-контроль	28.11.2025 р. – 04.12.2025 р.	
11	Захист кваліфікаційної роботи	16.12.2025 р. - 18.12.2025 р.	

Здобувач вищої освіти

Тетяна СЕМІВОЛОС

Керівник роботи

Олена СІРЕНКО

ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО–МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ, ОПОДАТКУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙ З РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ.....	12
1.1. Економічний зміст операцій з реалізації продукції.....	12
1.2. Стан дослідженості проблеми та наукові напрями її вирішення	20
РОЗДІЛ 2. ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ	25
2.1. Організаційно–правові засади діяльності та облікова політика підприємства.....	25
2.2. Облік операцій з реалізації продукції та відображення інформації у звітності.....	32
2.3. Оподаткування операцій з реалізації продукції та відображення інформації у податковій звітності.....	47
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ДОХОДІВ, ВИТРАТ І ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ	50
3.1. Фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання	50
3.2. Аналіз структури та динаміки доходів і витрат	63
3.3. Аналіз формування фінансових результатів та рентабельності	73
ВИСНОВКИ.....	82
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	85
ДОДАТКИ.....	96

ВСТУП

Актуальність теми. У системі господарського механізму підприємства процес реалізації продукції (робіт, послуг) посідає особливе місце, оскільки саме на цьому етапі завершується кругообіг господарських засобів і формується фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання. Реалізація продукції є заключною фазою операційного циклу, у межах якої матеріалізуються результати виробничої діяльності, відбувається відшкодування витрат і створюються передумови для подальшого розширення виробництва. Вона відіграє ключову роль у забезпеченні безперервності відтворювального процесу, фінансової стабільності та конкурентоспроможності підприємства. Саме через механізм реалізації відбувається трансформація виробленої вартості у грошову форму, що забезпечує підприємству надходження доходів, необхідних для підтримання його життєдіяльності, виконання фінансових зобов'язань та формування прибутку як основного джерела економічного зростання.

Реалізація продукції, робіт або послуг є ключовим чинником фінансової стійкості підприємства, оскільки саме через неї відображається кінцевий результат його економічної діяльності. Отримані доходи від реалізації стають основним джерелом формування прибутку, який визначає можливості подальших інвестицій у модернізацію виробничих потужностей, технологічне оновлення, розширення асортименту продукції та освоєння нових ринків. Водночас показники обсягу реалізації, темпи їх зростання та рентабельність продажів є важливими індикаторами ефективності управління, рівня конкурентоспроможності й адаптивності підприємства до динамічних умов ринкового середовища.

Гнучкість у реалізаційній політиці, своєчасне реагування на коливання ринкового попиту, використання сучасних інструментів маркетингу та побудова ефективних каналів збуту є необхідними умовами забезпечення

стабільного розвитку підприємства. Раціонально організований процес реалізації створює можливості для зростання обсягів продажів, підвищення рентабельності та зміцнення ринкових позицій. У результаті підприємство отримує не лише економічний ефект у вигляді прибутку, але й соціально-економічний результат, пов'язаний із забезпеченням зайнятості, зростанням добробуту працівників та розширенням податкової бази регіону.

Дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) є базовим джерелом формування власних фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, необхідних для забезпечення його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Його нестача призводить до порушення фінансової рівноваги, виникнення заборгованості, що у перспективі може спричинити кризу ліквідності або навіть банкрутство. Водночас зростання доходів від реалізації свідчить про підвищення ефективності господарювання, зміцнення фінансової стійкості та створює передумови для економічного розвитку підприємства і підвищення рівня добробуту суспільства в цілому. На формування фінансових результатів суттєво впливають низка внутрішніх та зовнішніх чинників, зокрема обсяги виробництва, структура витрат, рівень цінової політики, стан ринкової кон'юнктури та ефективність менеджменту. Для аграрних підприємств, зокрема фермерських господарств, ці фактори мають особливе значення через високу залежність від природно-кліматичних умов, сезонності виробництва та коливань попиту на аграрну продукцію.

Проблематика обліку процесу реалізації та формування фінансових результатів залишається предметом пильної уваги науковців. Зокрема, вагомий внесок у розвиток теоретико-методологічних засад обліку й аудиту операцій з реалізації зробили Атамас П., Бутинець Ф., Малюга Н., Нападовська Л., Підвисоцька Л., Редько О., Сопко В. та інші. Однак, попри значну кількість наукових напрацювань, залишаються питання, що потребують подальшого дослідження, зокрема в частині удосконалення методики облікового відображення реалізації продукції, інтеграції облікових даних із системами

управління та контролю, а також посилення аналітичної функції бухгалтерського обліку в забезпеченні фінансової стійкості підприємств. Саме ці аспекти визначають актуальність та практичну значущість теми кваліфікаційної роботи.

Мета та завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є комплексне дослідження теоретичних, методологічних і практичних аспектів процесу реалізації сільськогосподарської продукції, виявлення чинників, що впливають на його ефективність, а також обґрунтування напрямів удосконалення облікового, аналітичного та контрольного забезпечення цього процесу. Реалізація зазначеної мети передбачає необхідність системного вивчення теоретичних положень і практичного досвіду організації реалізації сільськогосподарської продукції, а також визначення резервів підвищення її результативності в сучасних умовах господарювання.

Відповідно до поставленої мети у кваліфікаційній роботі визначено такі основні завдання дослідження:

- розкрити економічну сутність і зміст процесу реалізації продукції як завершального етапу кругообігу капіталу підприємства;
- визначити актуальні проблеми організації бухгалтерського обліку операцій з реалізації продукції в умовах трансформації нормативно–правової бази;
- дослідити організаційно–правові засади функціонування підприємства, здійснити комплексну оцінку його виробничо-фінансової діяльності та дослідити облікову політику як елемент управління результатами реалізації;
- розглянути порядок документального оформлення, відображення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності операцій з реалізації сільськогосподарської продукції, з урахуванням специфіки діяльності фермерських господарств;
- здійснити економічний аналіз доходів і витрат від реалізації сільськогосподарської продукції з метою виявлення резервів підвищення

прибутковості та забезпечення сталого розвитку підприємства.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження у кваліфікаційній роботі є процес реалізації сільськогосподарської продукції в аграрних підприємствах, що функціонують в умовах ринкової економіки.

Предметом дослідження виступає сукупність теоретичних, методичних і прикладних аспектів організації обліку, аналізу та контролю реалізації продукції, робіт і послуг досліджуваного підприємства. Особливу увагу приділено вивченню фінансового механізму забезпечення ефективності реалізації, удосконаленню облікової політики підприємства та підвищенню ролі бухгалтерського обліку як інформаційної основи прийняття управлінських рішень.

Методи дослідження. Методологічну основу дослідження становить діалектичний підхід до пізнання економічних явищ і процесів, який передбачає розгляд процесу реалізації сільськогосподарської продукції у взаємозв'язку та взаємозумовленості з іншими складовими діяльності аграрного підприємства. Застосування цього підходу забезпечує системне розуміння економічної сутності реалізації як завершального етапу відтворювального циклу та ключового чинника формування фінансових результатів господарської діяльності. Для досягнення поставленої мети у роботі використано комплекс взаємопов'язаних загальнонаукових і спеціальних методів дослідження. Зокрема, методи аналізу та синтезу застосовано для розкриття економічної природи понять «реалізація», виявлення взаємозалежностей між доходами, витратами та фінансовими результатами підприємства. Індукція та дедукція використані для формування логічної послідовності дослідження – від узагальнення теоретичних положень до практичних висновків і рекомендацій. Методика обліку операцій, пов'язаних із реалізацією продукції, побудована на засадах абстрактно-логічного аналізу, який дозволив обґрунтувати послідовність облікових процедур і систематизувати відповідні господарські операції. Для оцінювання динаміки доходів і витрат від реалізації застосовано

графічний метод, що забезпечив наочність інтерпретації результатів дослідження та виявлення тенденцій розвитку підприємства.

Інформаційну базу дослідження сформовано з широкого кола джерел, зокрема:

- наукових праць вітчизняних і зарубіжних дослідників, присвячених проблемам організації обліку, аналізу та аудиту процесу реалізації продукції;
- офіційних нормативно–правових актів, що регулюють організацію бухгалтерського обліку, податкового обліку та фінансової звітності в Україні;
- статистичних та фінансових звітів, а також первинних даних бухгалтерського обліку;
- довідкових, методичних і інформаційних матеріалів професійних організацій, конференцій, семінарів і профільних публікацій.

Поєднання теоретичних і практичних джерел інформації забезпечило комплексність дослідження, об’єктивність висновків і наукову обґрунтованість запропонованих рекомендацій щодо вдосконалення обліку реалізації сільськогосподарської продукції.

Наукова новизна одержаних результатів. Із метою одержання нових наукових результатів у межах даного дослідження здійснено наступне:

- обґрунтовано авторську концепцію щодо впровадження матриці фінансових ризиків у систему управління фермерського господарства. На відміну від традиційних підходів, дана матриця не лише ідентифікує потенційні загрози, а й поєднує оцінку їх імовірності та сили впливу з визначенням конкретних заходів нейтралізації. Це забезпечує практичну можливість інтегрувати ризик–орієнтований підхід у процес прийняття управлінських рішень, що сприяє підвищенню фінансової стійкості, мінімізації негативних наслідків та формуванню потенціалу довгострокового розвитку Підприємства;
- уточнено теоретичні засади та практичні аспекти процесу реалізації сільськогосподарської продукції, який характеризується як складна багатоступенева система, що охоплює етапи підготовки, ціноутворення, вибору

каналів збуту, укладання угод, транспортування та супроводу розрахункових операцій. Встановлено, що ефективність реалізації на сучасному етапі визначається не лише обсягом продажів, а й рівнем адаптивності виробника до ринкових змін, здатністю формувати конкурентну ціну, забезпечувати високу якість продукції, підтримувати логістичну гнучкість та орієнтацію на потреби кінцевого споживача;

– поглиблено теоретико–методологічні засади формування облікової політики підприємства як ключового інструмента забезпечення прозорості, достовірності та ефективності бухгалтерського обліку. Удосконалено підхід до трактування облікової політики як цілісної системи принципів, методів і процедур, що забезпечують формування якісної фінансової інформації для прийняття управлінських рішень. Обґрунтовано необхідність індивідуалізації облікової політики залежно від стратегічних цілей, організаційних особливостей та технічного забезпечення підприємства, а також взаємозв'язок її елементів із системами управлінського й податкового обліку. Доведено, що сучасна облікова політика виступає не лише техніко–методичним, а й стратегічним інструментом управління, спрямованим на підвищення прозорості фінансової звітності, ефективності контролю, стабільності методології оцінки активів і зобов'язань та довіри зацікавлених сторін до інформаційної системи підприємства.

Таким чином, наукова новизна одержаних результатів полягає у розробленні інструментарію, який поєднує сучасні методи фінансового управління з цифровими технологіями обліку та контролю, що дозволяє підвищити результативність процесу реалізації продукції й забезпечити конкурентоспроможність фермерських господарств в умовах сучасних викликів аграрної економіки.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості безпосереднього впровадження розроблених рекомендацій та методичних підходів щодо вдосконалення обліково–аналітичного забезпечення процесу

реалізації сільськогосподарської продукції в діяльність фермерських господарств. Запропоновані заходи спрямовані на підвищення рівня достовірності, аналітичності та своєчасності облікової інформації, що відображає господарські операції з реалізації продукції, а також на зміцнення інформаційної бази управлінських рішень.

Апробації результатів дослідження. Підсумки наукового дослідження доповідались, обговорювались автором й одержали схвалення на засіданні науково–практичної конференції студентів за результатами проходження виробничих практик (м. Полтава, ПДАУ, жовтень 2025 р.) та VIII Всеукраїнської науково–практичної конференції «Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально–орієнтованій системі управління підприємством» (25 березня 2025 р.), м. Полтава, ПДАУ.

Публікації. Оpubліковано три тези за результатами проведеного дослідження у матеріалах наукових конференцій, загальним обсягом 0,45 др. арк.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО–МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ, ОПОДАТКУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙ З РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

1.1. Економічний зміст операцій з реалізації продукції

Реалізація є завершальною стадією кругообігу засобів підприємства, під час якої відбувається перетворення запасів готової продукції на доходи, що формують фінансовий результат діяльності [22]. Етапи реалізації продукції, робіт і послуг у бухгалтерському обліку охоплюють послідовний процес від моменту підготовки до продажу до відображення фінансового результату (рис. 1.1).

1. Підготовчий етап: формування умов для збуту продукції.				
укладення договорів із покупцями (контрактів, замовлень);	погодження ціни, термінів постачання, обсягів, умов оплати;	визначення моменту визнання доходу відповідно до вимог НП(С)БО 15 «Дохід» та умов договору з покупцем;	визначення облікової політики щодо моменту визнання доходу;	підготовка продукції до відвантаження (комплектація, пакування, маркування, перевірка якості).
Документи: договір купівлі–продажу, накладна–вимога, сертифікат якості, рахунок–фактура.				
2. Етап відвантаження продукції (виконання робіт, надання послуг): передача права власності або фактичне відвантаження товарів покупцю.				
оформлення первинних документів;		списання готової продукції з рахунку 26 «Готова продукція» або 23 «Виробництво»;	визнання доходу згідно з НП(С)БО 15 «Дохід».	
3. Етап розрахунків із покупцями: отримання грошових коштів або інших форм оплати.				
контроль дебіторської заборгованості;		надходження коштів на поточний рахунок (або в касу);	відображення фінансового результату.	
4. Етап визнання фінансового результату: визначення прибутку (або збитку) від реалізації.				
порівняння доходів і собівартості реалізованої продукції;		відображення фінансового результату на рахунках	визначення чистого прибутку або збитку	
5. Етап аналітичного узагальнення: підбиття підсумків і аналітичне оцінювання ефективності реалізації				
аналіз динаміки виручки, рентабельності, оборотності запасів;		формування звітності (форма №2 «Звіт про фінансові результати»);	оцінка факторів, що вплинули на прибуток (ціна, обсяг, собівартість, податкове навантаження).	

Рис. 1.1. Процес реалізації продукції як поетапна система господарських і облікових дій підприємства

Реалізація продукції – це господарська операція, у результаті якої відбувається передання покупцю ризиків та вигод, пов'язаних із правом власності на продукцію, що супроводжується визнанням доходу та формуванням фінансового результату [23]. Економічний зміст обліку реалізації продукції, робіт і послуг полягає у відображенні процесу переходу створених підприємством матеріальних чи нематеріальних цінностей у грошову форму, тобто у фіксації моменту, коли вироблена продукція, виконані роботи або надані послуги стають джерелом економічних вигід.

Таблиця 1.1

Основні та додаткові функції процесу реалізації продукції, робіт і послуг

Основні функції реалізації		
Виробничо–економічна функція. Реалізація є заключною стадією відтворювального процесу, на якій відбувається перетворення виробленої продукції або виконаних робіт у грошові кошти. Саме завдяки цій функції здійснюється відшкодування витрат, понесених на виробництво, забезпечується безперервність кругообігу капіталу та формування нових фінансових ресурсів підприємства.	Фінансово–результативна функція. Реалізація безпосередньо впливає на формування доходів і прибутку підприємства. Від обсягу реалізованої продукції та ефективності збуту залежить фінансовий результат, ліквідність і платоспроможність підприємства.	Податкоутворююча функція. Операції з реалізації продукції, робіт і послуг є об'єктом оподаткування відповідно до податкового законодавства.
Контрольно–аналітична функція. Реалізація виступає базою для контролю ефективності діяльності підприємства, оцінки прибутковості, рентабельності, обсягів збуту, оборотності капіталу.	Ринково–обмінна функція. У процесі реалізації здійснюється обмін товарів і послуг на гроші, тобто встановлюються ринкові взаємовідносини між виробником і споживачем. Через виконання цієї функції реалізація забезпечує рух товарів, сприяє задоволенню суспільних потреб і формує попит на продукцію підприємства.	
Додаткові функції реалізації		
Регулююча функція. Завдяки реалізації підприємство може впливати на ринок через цінову політику, систему знижок, умови договорів, формування асортименту.	Інформаційна функція. Реалізація генерує важливу облікову та статистичну інформацію про обсяги продажу, ціни, канали збуту, динаміку доходів.	Соціально–мотиваційна функція. Реалізація виступає джерелом фінансування оплати праці, соціальних програм, преміювання персоналу.
Стратегічна функція. Реалізація формує ринкову репутацію підприємства, визначає його позицію серед конкурентів, сприяє розширенню ринкової частки.	Інвестиційна функція. Отриманий у результаті реалізації прибуток стає джерелом інвестицій у модернізацію виробництва, технологічне оновлення, інноваційний розвиток підприємства.	
Отже, функції реалізації мають комплексний характер і охоплюють не лише процес продажу продукції чи послуг, а й систему управлінських, фінансових та контрольних відносин, які забезпечують економічну стійкість підприємства. Реалізація виступає центральною ланкою у відтворювальному процесі, оскільки через неї відбувається формування доходів, фінансування витрат, оцінювання ефективності господарської діяльності й забезпечення розвитку виробництва в цілому.		

З економічної точки зору, реалізація продукції – це акт обміну, у процесі якого підприємство передає покупцеві результати своєї праці й отримує натомість грошові кошти або інші форми компенсації, які забезпечують відшкодування витрат виробництва та створення прибутку. Облік операцій із реалізації виконує важливу функцію у системі управління, оскільки забезпечує достовірну інформацію про обсяги продажу, рух товарних потоків, динаміку доходів і фінансові результати. Через механізм бухгалтерського обліку реалізаційні процеси набувають кількісного виміру, що дозволяє контролювати ефективність господарських рішень, оцінювати доцільність цінової політики, аналізувати структуру витрат і доходів [45].

Відповідно до економічного змісту, реалізація продукції супроводжується формуванням доходу, який згідно з НП(С)БО 15 «Дохід» визначається як збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, що приводить до зростання власного капіталу підприємства. У момент реалізації відбувається зіставлення доходів і витрат, пов'язаних із виготовленням та збутом продукції, що дозволяє визначити фінансовий результат від основної діяльності [47]. У фінансовому обліку не визнаються доходи суми, що надходять підприємству від інших осіб, але не зумовлюють збільшення його власного капіталу, оскільки не відповідають критеріям НП(С)БО 1 та НП(С)БО 15 (Додаток А).

Для поглибленого розуміння економічної сутності доходу від реалізації доцільно врахувати міжнародні підходи, закріплені у МСФЗ 15 «Дохід за договорами з клієнтами». На відміну від НП(С)БО 15, який базується на принципі переходу ризиків і вигод, МСФЗ 15 акцентує увагу на переході контролю над товаром чи послугою до покупця.

Модель визнання доходу за МСФЗ 15 включає п'ять послідовних кроків: ідентифікація договору з клієнтом; визначення зобов'язань щодо виконання; встановлення ціни договору; розподіл ціни договору між зобов'язаннями; визнання доходу в момент або протягом часу виконання зобов'язань [43].

Таким чином, МСФЗ 15 фокусується на наданні покупцю можливості керувати активом, тоді як національні стандарти традиційно використовують критерій переходу ризиків і вигод. Застосування міжнародної моделі дає можливість більш точно відображати економічну суть операцій, особливо в умовах довгострокових контрактів, поетапної передачі продукції та продажів з відстроченим виконанням [30].

Важливо враховувати, що факт реалізації продукції не тотожний фактичному надходженню грошових коштів. Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [46] та МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів» [43], відображення доходу ґрунтується на принципі нарахування, тоді як грошові потоки формуються за касовим принципом. Це означає, що дохід визнається у момент переходу контролю над продукцією, тоді як реальні грошові надходження можуть відбуватися пізніше – під час погашення дебіторської заборгованості. Такий розрив між реалізацією і рухом коштів формує потребу у ретельному контролі платіжної дисципліни покупців, аналізі оборотності дебіторської заборгованості та управлінні ліквідністю підприємства [39].

Економічна сутність обліку реалізації також полягає у забезпеченні контролю за виконанням договірних зобов'язань між продавцем і покупцем. За допомогою системи обліку здійснюється перевірка факту відвантаження, дотримання умов оплати, визначення дебіторської заборгованості та її оборотності. Крім того, облік реалізації є основою для формування показників податкової звітності, адже саме на цій стадії виникають податкові зобов'язання з податку на додану вартість і формується база для розрахунку податку на прибуток [68].

Попри вагомість обліку реалізації для формування фінансових результатів, цей процес супроводжується низкою обмежень та ризиків, які можуть призвести до викривлення інформації у фінансовій звітності. До ключових ризиків належать:

1. Ризик фіктивної реалізації. Він виникає у випадках документального оформлення продажу без фактичного відвантаження продукції або без переходу контролю до покупця.

2. Ризик неправильного визначення моменту визнання доходу. Неправильне тлумачення моменту переходу ризиків, вигод або контролю може призвести до передчасного або запізненого визнання доходів, що порушує принципи нарахування і відповідності.

3. Ризик недостовірності собівартості реалізованої продукції. Помилки у розподілі виробничих витрат, застосуванні методів оцінки вибуття запасів чи формуванні транспортно–заготівельних витрат впливають на точність визначення фінансового результату та рентабельності.

4. Ризик утворення або зростання простроченої дебіторської заборгованості. Недостатній контроль за виконанням умов оплати з боку покупців призводить до накопичення сумнівних боргів, що зменшує ліквідність підприємства та порушує реальність доходів.

Урахування зазначених ризиків підвищує якість облікової інформації, забезпечує достовірність відображення операцій з реалізації та створює необхідні умови для формування обґрунтованих управлінських рішень щодо збутової політики, грошових потоків та фінансової стратегії підприємства.

Через облік реалізації забезпечується єдність виробничих, фінансових і податкових процесів, що робить його невід’ємним складником ефективного управління економічною діяльністю суб’єкта господарювання [12].

У науковій літературі існують різні підходи до трактування цього терміна, що зумовлено відмінностями методологічних позицій дослідників та розвитком нормативної бази.

Для узагальнення теоретичних підходів до розуміння сутності доходу від реалізації доцільним є аналіз визначень, запропонованих провідними українськими науковцями, що подано у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Визначення поняття «дохід від реалізації» у працях сучасних українських авторів

Автор	Визначення доходу від реалізації
Васільєва Л., Бондарчук Н., Міньковська А. [12]	Дохід від реалізації трактується як результат виробничо–збутової діяльності, що проявляється у надходженні економічних вигід у формі коштів або дебіторської заборгованості в момент передачі продукції чи послуг покупцю відповідно до умов договору.
Подмешальська Ю., Прокопенко А. [54]	Дохід від реалізації визначається як сукупність економічних вигод, отриманих у процесі звичайної діяльності підприємства внаслідок продажу продукції, товарів або послуг, за умови підтвердження факту переходу контролю до покупця.
Куницька М. [32]	Дохід від реалізації розглядається як вартісний показник реалізованої продукції, що відображає надходження економічних ресурсів підприємству у момент здійснення операцій та є основою для формування фінансових результатів.

Аналіз наукових підходів свідчить, що, незважаючи на певні варіації у формулюваннях, дослідники одностайно визначають дохід від реалізації як економічну вигоду, що виникає внаслідок здійснення підприємством основної діяльності та пов'язана з переходом покупцю ризиків і вигод, пов'язаних із правом власності на продукцію чи послуги.

Наукова література засвідчує, що дохід від реалізації є багатогранною економічною категорією, яка може класифікуватися за різними ознаками залежно від цілей обліку, аналізу та управління. Узагальнення підходів сучасних українських дослідників дає змогу виділити такі напрями класифікації доходів від реалізації [10]:

1. За видами діяльності підприємства: операційні доходи – надходження від основної діяльності, які є регулярними та формують базу прибутковості підприємства; інвестиційні доходи – результати операцій, пов'язаних із вибуттям необоротних активів або фінансових інвестицій; фінансові доходи – надходження від участі в капіталі, отримання відсотків чи дивідендів.

2. За умовами виникнення: контрактні доходи, що виникають у межах виконання договірних зобов'язань відповідно до НП(С)БО 15 та МСФЗ 15;

неконтрактні доходи, що формуються у випадках стихійних операцій, штрафних санкцій, відшкодувань тощо.

3. За формою оплати: грошові доходи – надходження у вигляді коштів на банківський рахунок чи в касу; бартерні доходи – отримання товарів, робіт або послуг в обмін на продукцію підприємства; відстрочені доходи – продаж із відстрочкою платежу, що супроводжується виникненням дебіторської заборгованості.

4. За регулярністю отримання: постійні доходи, що виникають систематично у межах звичайної діяльності; разові доходи, пов'язані з одноразовими збутовими операціями.

5. За ступенем впливу на фінансовий результат: основні доходи, які формують прибуток від основної діяльності; допоміжні доходи, що мають другорядний характер і впливають на результат опосередковано.

Доходи підприємства як джерело його розвитку (рис. 1.2) [81].

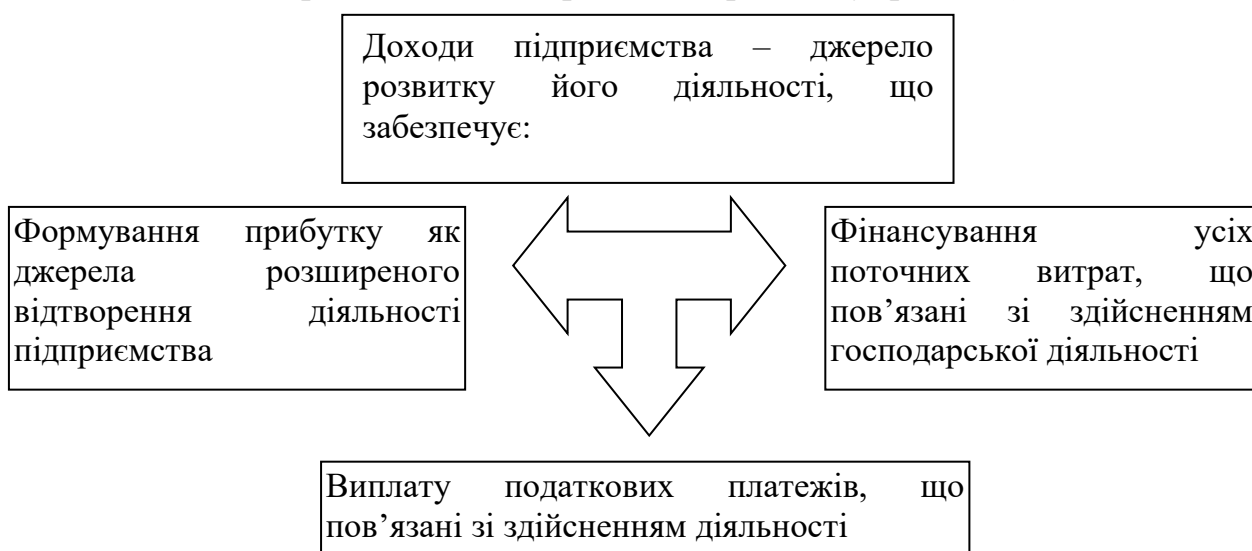


Рис. 1.2. Доходи як джерело розвитку діяльності підприємства

Оскільки доходи виступають основним джерелом розвитку суб'єкта господарювання, важливо чітко визначити комплекс завдань облікового процесу, який забезпечує своєчасне визнання доходів, їх правильне документальне оформлення, коректне відображення у системі рахунків та адекватну аналітичність (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Завдання обліку доходів від реалізації та їх зміст і результати

Завдання обліку доходів від реалізації	Зміст завдання	Очікуваний результат
1. Своєчасне та правильне визнання доходів	Визначення моменту виникнення доходу відповідно до НП(С)БО 15 або МСФЗ 15; фіксація факту передачі ризиків і вигод покупцю.	Достовірне відображення доходів у звітності; запобігання викривленню фінансового результату.
2. Повнота та правильність первинного документування	Оформлення накладних, актів, договорів, податкових накладних; перевірка відповідності документів умовам контрактів.	Підтвердження законності та реальності операцій; можливість контролю обсягів і вартості реалізації.
3. Достовірне визначення обсягу реалізації	Облік кількісних та вартісних показників реалізованої продукції, товарів або послуг.	Точність формування показників доходів та податкових зобов'язань.
4. Групування доходів за видами діяльності	Розподіл доходів за операційною, інвестиційною, фінансовою діяльністю; ведення обліку на рахунках 701–703.	Забезпечення аналітичності обліку та можливості аналізу джерел формування доходів.
5. Контроль виконання договірних умов покупцями	Перевірка строків оплати, відповідності цін, асортименту, умов поставки.	Підвищення дисципліни розрахунків; зменшення ризику утворення простроченої дебіторської заборгованості.
6. Формування податкових зобов'язань з ПДВ та інших податків	Облік суми податкового кредиту та зобов'язань; виписка податкових накладних; виконання вимог ПКУ.	Правильність податкових розрахунків; запобігання штрафам і податковим ризикам.
7. Аналітичний облік розрахунків з покупцями	Ведення інформації за кожним покупцем, договором, накладною; контроль заборгованості та надходження платежів.	Підвищення прозорості розрахунків; ефективне управління дебіторською заборгованістю.
8. Взаємозв'язок доходів із собівартістю реалізації	Коректне віднесення витрат до періоду реалізації; зіставлення доходів і витрат.	Об'єктивне визначення фінансового результату; підвищення точності управлінського аналізу.
9. Своєчасне відображення надходжень коштів	Облік платежів на банківські рахунки й у касу; звірка з покупцями.	Контроль ліквідності підприємства та його платоспроможності.
10. Надання інформації для управлінських рішень	Формування даних про динаміку, структуру та фактори зміни доходів.	Підвищення обґрунтованості стратегічних і оперативних рішень підприємства.
11. Відображення доходів у фінансовій звітності	Формування показників Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).	Достовірність та повнота звітності для користувачів інформації.

Представлена система завдань обліку доходів від реалізації демонструє, що обліковий процес повинен забезпечувати не лише технічну фіксацію господарських операцій, а й формування якісної аналітичної інформації для оцінки фінансових результатів і контролю за виконанням договірних зобов'язань.

Реалізація є ключовою ланкою кругообігу коштів і головним джерелом його економічного розвитку. Ефективна організація обліку доходів створює інформаційну основу для управління ліквідністю, контролю розрахунків і прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

1.1. Стан дослідженості проблеми та наукові напрями її вирішення

У сучасній науковій літературі питання доходу від реалізації досліджується у кількох взаємопов'язаних напрямках. Представники економічної та облікової природи процесу реалізації, зокрема Васільєва Л., Бондарчук Н. і Мінковська А. [12], Пушкар Т. [68], Скаско О. [75], Рибалко В. та Полтавченко О. [70], розглядають дохід від реалізації як ключову характеристику результативності збутової діяльності підприємства та важливий індикатор економічних вигід, що виникають у момент передачі продукції покупцю. Інша група авторів фокусується на методологічних аспектах обліку доходів та формуванні фінансових результатів, серед них Подмешальська Ю. і Прокопенко А. [54], Нагорна І. і Бондаренко В. [45], Ільїн В. та Мороз М. [24], Береза А. [6], Христюк Д. [79], які підкреслюють важливість коректного відображення доходу для забезпечення достовірності звітності та управління фінансовою стійкістю підприємства. Дослідники, що аналізують особливості реалізації та доходів у контексті технологічних і галузевих специфік, зокрема Дужич К. [23], Яремчук О. [83], Польова О. і Томашук І. [56], Правдюк Н. та

Кожухар В. [57], акцентують на проблемах документування, формуванні собівартості та впливі операційної вертикалі на величину доходу.

У світовій науковій практиці дослідження обліку реалізації також зосереджуються на трансформації підходів до визнання доходів в умовах цифрової економіки, розвитку електронної комерції та сервісних бізнес-моделей. Значна увага приділяється впровадженню автоматизованих систем контролю доходів, використанню алгоритмів прогнозування виручки та інтеграції облікових і логістичних модулів у складі ERP-платформ. Зарубіжні дослідження підкреслюють необхідність поєднання принципів МСФЗ 15 із новими формами договірних відносин, зокрема підписними сервісами, динамічними цінами та комбінованими пакетами товарів і послуг, що істотно впливає на методику визнання доходу та вимоги до розкриття інформації у фінансовій звітності.

Сучасні дослідники розглядають процес реалізації крізь призму економічної сутності доходу, методики його визнання, нормативного забезпечення, аналітичного оцінювання та цифровізації облікових процедур. У науковому дискурсі сформовано низку підходів до вирішення проблем обліку реалізації, які відрізняються за змістом, методологічною базою та практичним спрямуванням. Новизна проведеного систематизування полягає у комплексному групуванні наукових джерел за функціональною роллю доходу та облікових процедур, що дозволяє сформулювати цілісне уявлення про розвиток методології обліку операцій з реалізації та поглиблено охарактеризувати взаємозв'язки між економічною суттю доходу, його нормативним регулюванням, аналітичними аспектами та ризиками. Попри значний науковий доробок, окремі аспекти обліку реалізації залишаються недостатньо розробленими. Потребують уточнення методики визнання доходів у складних формах розрахунків, підходи до оцінювання впливу реалізації на ліквідність та управління дебіторською заборгованістю в умовах економічної нестабільності. Недостатньо опрацьованою є інтеграція вимог НП(С)БО та МСФЗ 15 у

практиці підприємств, а також алгоритми цифрової автоматизації процесів реалізації. Узагальнення наукових позицій дає змогу визначити стан дослідженості питання та виокремити основні напрями його подальшого розвитку, що представлено у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Стан дослідженості проблеми обліку реалізації та наукові напрями її вирішення

Група науковців	Ключові питання, що досліджуються	Наукові підходи та результати досліджень	Напрями вирішення, запропоновані авторами
Автори, що досліджують методику обліку реалізації та документування Атамас П., Лисиченко О.; Богомаз Д.; Дужич К.; Скаска О.	Первинне документування, відображення реалізації на рахунках, методичні аспекти формування собівартості.	Запропоновано деталізовані алгоритми облікових процедур; акцент на достовірності первинних документів.	Уніфікація документних потоків; підвищення якості первинної інформації; автоматизація обліку реалізації.
Представники аналітичного напрямку Голячук Н.; Нагорна І.; Христюк Д.; Мельничук М.	Аналіз доходів, рентабельності, факторний вплив, управлінська аналітика.	Розроблено методики факторного аналізу, моделі оцінки ефективності реалізації та динаміки збуту.	Поглиблення аналітичних інструментів; використання цифрових технологій у аналізі.
Дослідники міжнародних стандартів та їх адаптації Коршикова Р., Небильцова О.; Акімова Н., Наумова Т.	Визнання доходів за МСФЗ 15, розкриття інформації, відмінності з НП(С)БО.	Наголошено на п'ятиступеневій моделі визнання доходу; підкреслено важливість поняття «контроль».	Гармонізація українських стандартів з МСФЗ 15; удосконалення облікової політики.
Автори, що вивчають обліково-аналітичні ризики реалізації Правдюк Н.; Ільїн В., Мороз М.	Достовірність інформації, ризики фіктивної реалізації, помилки у визначенні собівартості, дебіторська заборгованість.	Розкрито ризики порушення принципу нарахування; запропоновано моделі контролю за розрахунками.	Посилення внутрішнього контролю; управління ризиками; вдосконалення системи моніторингу дебіторки.
Дослідники автоматизації обліку реалізації Скрипник С., Франчук І.; Мокієнко Т.	Автоматизація документообігу, інтеграція облікових систем, цифровізація.	Розроблено підходи до інтеграції інформації між обліковими програмами, підвищення оперативності обліку.	Використання ERP-систем; цифрові рішення для контролю та аналітики реалізації.
Представники прикладного управлінського підходу Власов В.; Пушкар Т.; Польова О., Томашук І.	Вплив реалізації на фінансову стратегію, маркетинг, управління запасами.	Показано взаємозв'язок реалізації з розвитком підприємства, збутовою політикою, оборотністю ресурсів.	Формування комплексної стратегії збуту; удосконалення управління грошовими потоками.

Узагальнення наукових джерел демонструє, що проблема обліку реалізації є багатовимірною та охоплює економічну сутність доходів, методику їх визнання, аналітичні підходи, стандартизацію та ризики. Сучасні напрями досліджень зосереджені на гармонізації обліку з МСФЗ 15, підвищенні якості первинної інформації, цифровізації облікових процедур та розширенні аналітичних можливостей облікової системи (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Наукові напрями дослідження обліку операцій з реалізації продукції

Науковий напрям	Сутність дослідження	Основні результати / акценти досліджень
1. Економічна сутність доходу та реалізації	Вивчення природи доходу, моменту його виникнення, ролі реалізації у формуванні фінансових результатів.	Визначення доходу як економічної вигоди; акцент на переході ризиків, вигод або контролю.
2. Методична та організаційна база обліку реалізації	Документування, порядок відображення реалізації на рахунках, оцінка собівартості, методи обліку.	Удосконалення алгоритмів обліку; рекомендації щодо підвищення достовірності первинних документів.
3. Нормативне забезпечення (НП(С)БО та МСФЗ)	Гармонізація стандартів, застосування МСФЗ 15, відмінності між національними та міжнародними вимогами.	Розкриття п'яти етапної моделі МСФЗ 15; удосконалення політики визнання доходів.
4. Аналітичні підходи до оцінки реалізації	Аналіз доходів, рентабельності, факторних впливів, динаміки збуту.	Розроблення методів факторного аналізу; індикатори ефективності реалізації; моделі оцінки збуту.
5. Ризик-орієнтований підхід до обліку реалізації	Виявлення ризиків викривлення доходів, ризиків дебіторської заборгованості, помилок у собівартості.	Ідентифікація ризиків фіктивної реалізації; моделі контролю та запобігання викривленням.
6. Автоматизація та цифровізація обліку реалізації	Інтеграція облікових програм, автоматизація документообігу, цифрові платформи.	Підвищення оперативності обліку; інтегровані модулі облікової інформації; цифрові інструменти контролю.
7. Управлінські аспекти реалізації	Вплив реалізації на фінансову стратегію, ліквідність, оборотність і розвиток підприємства.	Розкрито значення реалізації у формуванні грошових потоків, рентабельності та стратегічного розвитку.

Таблиця відображає провідні підходи сучасних українських та зарубіжних дослідників до вивчення обліку операцій з реалізації – від теоретичних засад та нормативної гармонізації до ризик-орієнтованого підходу,

аналітичної оцінки та цифровізації облікових процедур.

У наукових дослідженнях питання оцінки доходів посідає центральне місце, оскільки саме коректність визначення справедливої вартості активів забезпечує достовірність фінансової звітності. Значний внесок у вивчення підходів до оцінювання доходів зробили Артюх–Пасюта О. В. та Мілька А. І., які аналізують моделі виявлення викривлень у доходах і досліджують їх інформаційну достовірність [3].

Методичні підходи до формування та оцінки доходів у широкому економічному контексті розкриті у працях Волошиної О. А., Кордзаї І. А., Даценко С. М. та Ульченко А. М. [16]. Особливу увагу питанням справедливої вартості та моделі визнання доходів за МСФЗ 15 приділяють Коршикова Р. С. і Небильцова О. В. [30], а також Лось В. [39], які підкреслюють суттєві відмінності між міжнародними та національними підходами.

Удосконаленню оцінки доходів у прикладних аспектах присвячені роботи Меліхової Т. О., Чакалової Н. С. та Мисливки К. А. [40], Подмешальської Ю. В. і Прокопенка А. Ю. [54], що акцентують на впливі цифрових технологій на якість оцінювання. Практичні аспекти визначення та оцінки доходів у сферах послуг висвітлені у дослідженні Черепової А. О. [81] (додаток Б).

Проведене узагальнення літератури дозволило виявити ключові тенденції та проблемні аспекти обліку реалізації продукції, що формує теоретичне підґрунтя для подальших досліджень у роботі. У наступних підрозділах буде розглянуто питання методичного забезпечення обліку реалізації, оцінки впливу доходів на фінансові результати та розроблення напрямів удосконалення облікової інформації.

РОЗДІЛ 2

ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

2.1. Організаційно–правові засади діяльності та облікова політика підприємства

Підприємство є сучасним суб'єктом аграрного бізнесу, що здійснює діяльність на території одного із сільських населених пунктів Полтавської області.

Підприємство створене у 2018 році та функціонує у формі фермерського господарства відповідно до вимог чинного законодавства України. Юридична адреса господарства розташована в межах Полтавського району. Керівником і кінцевим бенефіціарним власником є один із засновників підприємства, який здійснює управління спільно з іншим членом господарства. Розмір статутного капіталу становить 1000 грн, що є типовим показником для невеликих сільськогосподарських суб'єктів родинного типу.

Основний напрям діяльності господарства охоплює вирощування зернових, бобових культур та насіння олійних культур (код КВЕД 01.11). Разом із цим, господарство розвиває допоміжні напрями агровиробництва – овочівництво, садівництво, тваринництво (зокрема розведення великої рогатої худоби, свиней та овець), а також надає послуги у сфері допоміжної діяльності рослинництва й тваринництва. У структурі господарської діяльності передбачено також види, пов'язані з первинною переробкою сировини – виробництвом олії, кормів, хлібобулочних та макаронних виробів. Важливу роль у господарській системі займає оптова торгівля зерном, насінням і кормами, а також функціонування власного вантажного транспорту, що забезпечує логістичну автономність. Така диверсифікація виробничих напрямів сприяє підвищенню адаптивності підприємства до сезонних і ринкових коливань та забезпечує його економічну стійкість.

У кадровому аспекті господарство належить до категорії малих підприємств: чисельність працівників у 2024 році становила 5 осіб, тоді як у 2023 році – 10. Зменшення кількості персоналу може свідчити про впровадження технологічних інновацій, автоматизацію обліково–виробничих процесів або оптимізацію організаційної структури. Управління господарством здійснюється за принципом родинного контролю, що є характерною рисою українських фермерських утворень. Така модель забезпечує швидкість прийняття управлінських рішень, високу відповідальність за результати діяльності та гнучкість у реагуванні на зміни ринкової кон'юнктури.

Підприємство функціонує на загальній системі оподаткування та зареєстроване платником податку на додану вартість. Це відкриває можливості для співпраці з великими підприємствами, участі у державних тендерах та отримання бюджетних дотацій. У 2022 році господарство виконувало низку публічних закупівельних контрактів, зокрема щодо прибирання снігу та посипання доріг пісчано–сольовими сумішами, що підтверджує його участь у забезпеченні соціально–економічних потреб територіальної громади.

Складність сучасного економічного середовища, у якому функціонує Підприємство, зумовлює необхідність постійної адаптації його управлінської системи до зовнішніх викликів, що включають коливання ринкової кон'юнктури, зміни законодавчої бази та вплив макроекономічних факторів. Високий рівень конкурентного тиску в аграрному секторі потребує не лише ефективної організації виробничих процесів, а й розбудови дієвого обліково–аналітичного механізму, який забезпечує формування достовірної, своєчасної та релевантної інформації для управління. Саме якість інформаційного забезпечення є ключовою передумовою ухвалення обґрунтованих управлінських рішень на всіх рівнях діяльності господарства – від планування виробництва до оцінки фінансових результатів.

У системі управління Підприємства особливе значення має організація обліково–аналітичної роботи, що виконує функції бюджетування, контролю та

збереження ресурсів. Контрольна функція управлінського обліку забезпечує можливість оперативного виявлення відхилень від запланованих показників, аналізу причин їх виникнення та розроблення заходів щодо усунення недоліків. Це підвищує рівень фінансової дисципліни, сприяє раціональному використанню активів і збереженню ресурсного потенціалу господарства.

Збереження матеріальних, трудових і фінансових ресурсів є однією з базових умов ефективного функціонування фермерського господарства, адже саме раціональне використання наявних можливостей забезпечує стійкість у періоди економічної нестабільності. Інформаційна система підприємства виконує при цьому як внутрішню, так і зовнішню функції: вона слугує джерелом управлінських рішень для керівництва та забезпечує формування звітності для державних органів, інвесторів і контрагентів. Це сприяє підвищенню рівня прозорості діяльності, формуванню довіри та підтриманню належної ділової репутації.

Важливим елементом управлінського механізму є процес реалізації продукції, робіт і послуг, який забезпечує монетизацію результатів виробничої діяльності та визначає фінансову стійкість господарства. В обліковій системі Підприємства цей процес відображається комплексно – від моменту визнання доходу до аналізу рентабельності реалізації. Обліково–аналітична інформація дозволяє оцінювати ефективність збутової політики, визначати оптимальну структуру продажів і здійснювати коригування цінової стратегії відповідно до кон'юнктурних змін. Крім того, точність обліку доходів і витрат від реалізації продукції створює основу для об'єктивного аналізу фінансових результатів, розрахунку маржинального прибутку та виявлення резервів підвищення ефективності діяльності. Особливу увагу в обліковій системі підприємства приділено процесам надання послуг і виконання робіт, які мають специфічні особливості щодо тривалості, обсягів витрат і порядку розрахунків. Аналітичні інструменти, що використовуються у Підприємстві, дають змогу не лише контролювати фактичні витрати, а й оцінювати ефективність кожного виду

діяльності, визначаючи доцільність їх подальшого розвитку. Це створює передумови для більш глибокого стратегічного планування, оптимізації логістики та вдосконалення маркетингової політики. Таким чином, ефективність системи управління Підприємства безпосередньо залежить від якості обліково–аналітичної інформації, що виступає головним ресурсом для забезпечення стабільного функціонування підприємства в умовах динамічного ринку. Високий рівень організації обліку реалізації продукції, робіт і послуг, у поєднанні з постійною адаптацією управлінських рішень до змін зовнішнього середовища, забезпечує підприємству стійке зростання, фінансову збалансованість і розширення ринкових позицій. Дані облікової системи стають не лише інструментом фіксації господарських операцій, а й ключовим засобом виявлення резервів підвищення ефективності використання фінансових і матеріальних ресурсів, що визначає стратегічну конкурентоспроможність господарства на аграрному ринку.

Управлінська діяльність Підприємства здійснюється на основі розпорядчих документів, таких як накази та розпорядження. Складання та оформлення таких документів повинні відповідати не лише внутрішнім регламентам, але й вимогам чинного законодавства, оскільки від їх юридичної грамотності залежить ефективність та своєчасність виконання управлінських рішень. Юридично коректно складений наказ забезпечує чітке виконання поставлених завдань, мінімізуючи ризики помилок або неправильного тлумачення розпоряджень, що може призвести до затримок або навіть до порушень у роботі підприємства.

Адміністративно–господарська діяльність Підприємства характеризується високим рівнем організаційної дисципліни та нормативного забезпечення управлінських процесів. Основні напрями цієї діяльності документально закріплюються у наказах, розпорядженнях і протоколах рішень, які регулюють щоденне функціонування господарства, кадрові питання, оплату праці, рух матеріальних ресурсів, проведення внутрішнього контролю та ревізій. Кожен

документ виконує не лише організаційну, а й правову функцію, адже забезпечує відповідність управлінських дій чинному законодавству й внутрішнім регламентам підприємства.

Організація бухгалтерського обліку на Підприємстві зорієнтована, насамперед, на формування достовірної фінансової звітності, проте водночас виконує й управлінську функцію. Інформація, отримана в процесі обліку, використовується керівництвом для аналізу економічної ефективності, прогнозування результатів діяльності та ухвалення стратегічних рішень. Така взаємодія фінансового та управлінського обліку забезпечує комплексне бачення фінансово–господарського стану підприємства, сприяючи підвищенню якості управління. Важливу роль у забезпеченні фінансової стабільності відіграє облікова політика підприємства, яка визначає принципи, методи та процедури ведення бухгалтерського обліку. Облікова політика Підприємства спрямована на забезпечення прозорості облікових процесів, достовірності фінансової інформації та її відповідності вимогам національних стандартів бухгалтерського обліку. Вона узгоджує інформаційні потреби внутрішніх і зовнішніх користувачів – керівництва, інвесторів, кредиторів і контролюючих органів. Більш того, у сучасних умовах розвитку аграрного сектору бухгалтерський облік і облікова політика виступають не лише технічним інструментом фіксації господарських операцій, а й стратегічним інструментом управління, що забезпечує інтеграцію фінансової, виробничої та управлінської інформації. Вони формують єдиний аналітичний простір, у межах якого відбувається взаємодія між стратегічним і операційним рівнями управління, що сприяє підвищенню ефективності функціонування підприємства, його фінансової стійкості та конкурентоспроможності. Саме тому на Підприємстві побудова системи управління ґрунтується на синергійному поєднанні адміністративної чіткості, облікової прозорості та стратегічної орієнтації на довгостроковий розвиток.

Формування облікової політики на Підприємстві розглядається як

складна управлінська процедура, що визначає підходи до організації бухгалтерського обліку, вибору методів оцінки активів і зобов'язань, порядку визнання доходів і витрат, а також способів узагальнення інформації у фінансовій звітності. Вибір методологічних підходів і конкретних процедур облікової політики зумовлюється низкою детермінант: галузевими особливостями діяльності підприємства, його організаційно–правовою формою, масштабами виробництва, чисельністю персоналу, рівнем кваліфікації працівників бухгалтерської служби, ступенем автоматизації облікових процесів, а також загальною стратегією фінансово–господарського розвитку.

Враховуючи, що облікова політика є елементом інформаційного забезпечення управління, її формування має бути закріплене у внутрішньому нормативному документі – Наказі про облікову політику, який визначає принципи, методи та організацію бухгалтерського обліку у господарстві. Такий документ не лише регламентує облікові процедури, але й забезпечує єдність підходів до формування звітності, підвищує рівень управлінської прозорості та достовірності фінансових результатів діяльності. Витяг із Наказу про облікову політику наведено у додатку В.

Із метою систематизації підходів до відображення доходів і витрат у бухгалтерському обліку розроблено додаток Г, у якому узагальнено ключові положення облікової політики Підприємства у відповідній частині. Такий підхід забезпечує методологічну узгодженість між управлінськими рішеннями та фінансовими показниками, що, у свою чергу, сприяє підвищенню ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства й досягненню його стратегічних цілей. На основі структурної схеми організації управління Підприємства розроблено Графік документообігу, який виступає невід'ємним додатком до Наказу про облікову політику (додаток Д). У цьому документі систематизовано перелік первинних і зведених облікових документів, визначено порядок їх складання, просування та оброблення, а також встановлено відповідальних посадових осіб на кожному етапі документообігу.

Слід відзначити, що облікова політика Підприємства виступає системоутворювальним елементом організації бухгалтерського обліку, який забезпечує методологічну єдність і координацію роботи всіх підрозділів господарства. Вона визначає: методологічні засади ведення обліку за всіма напрямками діяльності товариства; порядок складання, перевірки, передачі та зберігання первинної і зведеної документації; регламент формування, подання та контролю бухгалтерської звітності як внутрішнього, так і зовнішнього характеру.

Рациональна організація бухгалтерського обліку на Підприємстві розпочинається саме з формування облікової політики, яка забезпечує узгодженість між інформаційними потоками, структурою управління та вимогами нормативно–правового середовища.

У сучасних умовах цифровізації облікових процесів важливе значення має автоматизація облікової політики. Зокрема, у програмному середовищі «1С: Бухгалтерія 8.3» інформація щодо принципів і параметрів облікової політики Підприємства відображається в реєстрі відомостей «Облікова політика організацій», що розміщений у головному меню («Налаштування»). Кожен запис у цьому реєстрі характеризує стан облікової політики господарства за певний звітний період, забезпечуючи можливість її оперативного оновлення відповідно до змін законодавства або внутрішніх управлінських рішень.

Системність, документальна регламентація та автоматизація процесів, пов'язаних із формуванням і реалізацією облікової політики, створюють у Підприємстві надійну інформаційно–аналітичну основу для прийняття ефективних управлінських рішень. Для налаштування констант у програмному продукті «1С: Бухгалтерія 8.3» потрібно зайти позицію «Налаштування параметрів обліку» («Головне» – «Налаштування» – «Параметри обліку»).

Перед початком роботи у програмному середовищі «1С: Бухгалтерія 8.3» користувачеві необхідно виконати первинне налаштування параметрів

облікової політики підприємства (розділ меню «Головне» – «Облікова політика»). Таким чином, належна організація документообігу та чітке дотримання положень облікової політики забезпечують узгодженість облікових процесів, підвищують достовірність фінансової звітності та створюють необхідні умови для ефективного управління діяльністю фермерського господарства.

2.2. Облік операцій з реалізації продукції та відображення інформації у звітності

Документування операцій з реалізації сільськогосподарської продукції на Підприємстві здійснюється відповідно до вимог чинного законодавства України та базується на системі господарських договорів, які визначають правові, фінансові та організаційні засади співпраці з контрагентами. Основою для відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку є договір купівлі–продажу, який виступає юридичним підтвердженням передачі права власності на продукцію від продавця до покупця та визначає порядок розрахунків між сторонами.

Зміст договору купівлі–продажу формується відповідно до норм Цивільного кодексу України та включає такі обов’язкові положення: предмет договору (найменування, асортимент, кількість, якість продукції); умови ціноутворення – фіксована ціна або змінна (індексована, договірна); порядок, терміни та місце поставки товару; форму розрахунків (попередня оплата, післяплата, розрахунок частинами); відповідальність сторін за порушення умов договору та порядок розірвання угоди.

На Підприємстві господарські договори укладаються як із юридичними, так і з фізичними особами – покупцями, замовниками, переробними підприємствами, торговельними посередниками. У разі постачання продукції

фермерське господарство зобов'язується передати сільськогосподарську продукцію покупцеві у визначені строки, а покупець – прийняти товар і здійснити оплату згідно з умовами договору. Оплата може бути проведена у двох формах:

- попередня (авансова) – до моменту фактичного відвантаження продукції, що фіксується у договорі з визначенням суми та терміну перерахунку;
- післяплата – після передачі продукції у власність покупця з підтвердженням факту її отримання відповідними актами чи накладними.

Кожна угода супроводжується комплектом первинних документів, які забезпечують юридичне та бухгалтерське підтвердження операцій: рахунками–фактурами, видатковими накладними, товарно–транспортними накладними, актами приймання–передачі, податковими накладними (у разі реєстрації платником ПДВ). Усі документи систематизуються у графіку документообігу та своєчасно передаються до бухгалтерії для відображення в облікових регістрах. Таким чином, на Підприємстві договірна діяльність виступає ключовим інструментом регулювання процесу реалізації продукції, забезпечує правову визначеність господарських операцій, сприяє підвищенню рівня фінансової дисципліни й мінімізації ризиків при взаєморозрахунках із контрагентами.

Інформаційно–облікове забезпечення діяльності Підприємства реалізується за допомогою сучасної системи автоматизації бухгалтерського обліку «1С: Бухгалтерія 8.3», яка забезпечує комплексну підтримку облікових процесів і контроль за всіма етапами господарської діяльності. Програмне середовище дає змогу формувати, зберігати та систематизувати великий обсяг довідкової, аналітичної й фінансової інформації, що суттєво підвищує точність, оперативність і прозорість обліку.

Одним із ключових елементів програми є довідник «Контрагенти», який містить детальну інформацію про партнерів господарства – покупців, постачальників, комітентів, підрядників та інших суб'єктів, із якими укладено

господарські угоди. Цей довідник використовується як при формуванні первинних документів, так і під час ведення аналітичного обліку за рахунками 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками» та іншими рахунками. Для забезпечення зручності користування контрагенти згруповані за типами взаємовідносин – «Покупці», «Постачальники», «Комітенти» тощо, що оптимізує пошук і роботу з базою даних.

Для організації договірних відносин у системі передбачено довідник «Договори контрагентів», який містить інформацію про всі чинні угоди. Кожен договір має визначений тип – «Із покупцем», «Із постачальником», «Бартерний» тощо, що дозволяє ідентифікувати характер господарських операцій та обмежити їх відповідними правилами. У межах одного договору забезпечується аналітичний облік взаєморозрахунків як за всією угодою в цілому, так і за окремими документами, що регламентують платежі, постачання чи інші господарські дії.

Для аналітичного обліку сільськогосподарської продукції застосовується довідник «Номенклатура», який містить дані про всі види товарно–матеріальних цінностей підприємства, зокрема продукцію, матеріали, послуги. Цей довідник є базою для формування первинних документів і ведення обліку за видами сільськогосподарської продукції (шлях: «Підприємство» – «Товари (матеріали, продукція, послуги)» – «Номенклатура»).

Інформація про місця розташування активів господарства зберігається у довіднику «Місця зберігання», який використовується для формування первинних документів і ведення аналітичного обліку за рахунками 10 «Основні засоби», 11 «Інші необоротні матеріальні активи», 12 «Нематеріальні активи», 20 «Виробничі запаси», 26 «Готова продукція», 28 «Товари». Такий підхід забезпечує точне відображення руху матеріальних ресурсів і сприяє належному контролю за їх використанням.

Первинні документи повинні бути оформлені безпосередньо під час

проведення господарської операції або одразу після її завершення. Дотримання принципів своєчасності та достовірності документального оформлення забезпечує належну якість облікової інформації, її придатність для управлінського аналізу, контролю та прийняття ефективних управлінських рішень на Підприємстві. Основними первинними документами, які використовуються для реалізації сільськогосподарської продукції є накладна, рахунок-фактура, товарно-транспортна накладна, податкова накладна та накладна внутрішньогосподарського призначення.

Документальне забезпечення обліку реалізації сільськогосподарської продукції характеризується системністю, формалізацією процедур та відповідністю вимогам чинного законодавства. Одним із ключових документів є накладна, яка виконує подвійну функцію: слугує підставою для списання товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ) зі складу та забезпечує контроль їхнього вивезення з території підприємства. Накладна складається у трьох примірниках, підписується уповноваженою особою та головним бухгалтером, що засвідчує достовірність і законність господарської операції.

Рахунок-фактура є розрахунковим документом, який деталізує фінансові зобов'язання покупця перед продавцем. Цей документ є підставою для проведення оплати та формування бухгалтерських записів щодо доходів від реалізації.

Податкова накладна складається платником податку на додану вартість в електронній формі на дату виникнення податкових зобов'язань із дотриманням вимог щодо накладення кваліфікованого електронного підпису уповноваженої особи. Складена податкова накладна підлягає обов'язковій реєстрації в Єдиному реєстрі податкових накладних у строки, визначені Податковим кодексом України. Зареєстрована в ЄРПН податкова накладна є для покупця підставою для віднесення відповідних сум ПДВ до податкового кредиту за умови дотримання інших вимог податкового законодавства.

Особливе місце в системі первинних документів посідає товарно-

транспортна накладна (ТТН), яка використовується для обліку вантажів під час їх перевезення автомобільним транспортом і проведення розрахунків за надані транспортні послуги. У ТТН зазначаються відомості про вантаж, вантажовідправника, автомобільного перевізника, вантажоодержувача, транспортний засіб та операції з приймання і передавання вантажу. Товарно-транспортна накладна може оформлюватися в паперовій або електронній формі відповідно до вимог чинного законодавства. Кількість паперових примірників визначається встановленим порядком документообігу та потребами учасників перевезення. Для перевезення окремих видів сільськогосподарської продукції застосовуються відповідні спеціалізовані форми товарно-транспортних накладних.

У випадках реалізації сільськогосподарської продукції за готівкові кошти (зокрема, на ринках чи у власних торговельних точках) відпуск товарів здійснюється підзвітними особами за накладною, після чого складається звіт про продаж продукції, який подається до бухгалтерії згідно з графіком документообігу. Окремий напрям документування становить видача продукції працівникам у рахунок заробітної плати, що оформлюється спеціальною відомістю у двох примірниках. Один із них передається комірникові для контролю видачі, інший – у бухгалтерію для відображення в обліку. Обов'язковою є розписка працівників, що засвідчує факт отримання продукції.

Для обліку грошових надходжень використовується прибутковий касовий ордер (форма № КО - 1), який оформлюється в єдиному примірнику та реєструється в журналі касових операцій.

Додатково під час реалізації продукції на ринках господарство несе зобов'язання зі сплати ринкового збору, розмір і порядок якого встановлюються місцевими органами влади. Поряд із цим підприємство сплачує вартість обов'язкових ринкових послуг – прокату інвентарю, санітарного обслуговування, зважування продукції тощо, що оформлюється відповідними розрахунковими документами.

У сукупності така організація документування забезпечує комплексний контроль за процесом реалізації сільськогосподарської продукції, підвищує достовірність бухгалтерського обліку, сприяє належному податковому адмініструванню та створює умови для оперативного управління фінансовими результатами діяльності господарства.

Усі первинні документи, що підтверджують факти господарських операцій із реалізації сільськогосподарської продукції, після надходження до бухгалтерії Підприємства проходять обов'язкову перевірку на повноту та достовірність реквізитів. На підставі перевірених документів формуються електронні облікові записи в системі «1С: Бухгалтерія 8.3», яка є основним інструментом автоматизації бухгалтерського процесу на підприємстві (Додаток Е).

На Підприємстві взаєморозрахунки з постійними покупцями здійснюються в межах укладених договорів, а з разовими клієнтами – за окремими рахунками чи накладними. Такий підхід забезпечує гнучкість і точність в управлінні дебіторською заборгованістю. Система допускає ведення кількох відвантажень у межах одного замовлення, але не дозволяє об'єднання кількох замовлень у межах однієї операції. Типова конфігурація «1С: Бухгалтерії 8.3» підтримує різні форми розрахунків – готівкові, безготівкові, передплатні та бартерні. Передплата є найбільш поширеною схемою оплати на досліджуваному Підприємстві. Під час обробки документа «Платіжна інструкція» система автоматично формує типові бухгалтерські проведення, що забезпечує оперативне відображення надходження коштів.

Документ «Рахунок на оплату» застосовується для фіксації попередньої домовленості з покупцем щодо реалізації продукції, виконання робіт або надання послуг.

Програмний продукт «1С: Бухгалтерія 8.3» автоматично формує податкові накладні (далі – ПН) у момент виникнення податкових зобов'язань. ПН є ключовим документом для визначення сум податкового кредиту та

зобов'язання з ПДВ, що виникають у зв'язку з реалізацією продукції, робіт або послуг.

В умовах функціонування Підприємства процес визначення доходів, витрат, сум податку на додану вартість та фінансових результатів від реалізації продукції є однією з найвідповідальніших ділянок бухгалтерського обліку. Його належна організація не лише забезпечує відповідність вимогам чинного законодавства України, але й підвищує ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємства загалом.

Методологічні засади формування облікової інформації щодо доходів і витрат від реалізації продукції визначаються положеннями Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» і НП(С)БО 16 «Витрати». Відповідно до цих стандартів, дохід визнається у момент, коли підприємство отримує економічну вигоду в результаті здійснення господарської операції, а витрати – у періоді, в якому вони були понесені для отримання цього доходу.

Реалізація продукції є завершальною фазою кругообігу господарських засобів у фермерському господарстві. У цьому процесі відбувається відшкодування витрат на виробництво та збут, що зумовлює трансформацію матеріальної форми активів у грошову.

Основним джерелом формування доходу Підприємства є реалізація сільськогосподарської продукції власного виробництва, виконання робіт і надання послуг. Разом з тим, підприємство отримує також інші доходи, зокрема від орендних операцій, курсових різниць, фінансових інвестицій, що впливають на формування кінцевого фінансового результату.

На Підприємстві аналітичний облік готової продукції здійснюється за її видами, що забезпечує точність контролю, своєчасне відображення господарських операцій та ефективне управління результатами виробничо-збутової діяльності підприємства. На Підприємстві організація обліку готової продукції та процесу її реалізації має на меті вирішення комплексу завдань,

серед яких ключовими, рис. 2.1.

На складі Підприємства готова продукція обліковується у кількісному виразі за її видами із зазначенням номенклатурного номера, одиниці виміру, розміру, марки та ціни за одиницю. На підставі здавальних накладних, які оформлюються у двох примірниках, складається Відомість випуску продукції, що слугує підставою для подальших бухгалтерських записів.

Завдання організації обліку готової продукції та процесу її реалізації	своєчасне оформлення первинних документів; забезпечення контролю за збереженням продукції на складах;
	визначення кількості та вартості відвантаженої продукції за обліковими цінами;
	оперативне відображення операцій з відвантаження і реалізації продукції;
	організація розрахунків з покупцями та замовниками;
	встановлення розміру дебіторської заборгованості за відвантаженою продукцією відповідно до умов договорів;
	контроль виконання планових показників з випуску і реалізації;
	визначення фактичної собівартості готової продукції у процесі її реалізації;
	облік витрат, пов'язаних зі збутом продукції та її просуванням на ринку;
	визначення фінансового результату від реалізації.

Рис. 2.1. Завдання організації обліку готової продукції та процесу її реалізації на Підприємстві

Оцінка готової продукції у звітному періоді проводиться за плановою собівартістю. Наприкінці місяця обов'язковим є відображення готової продукції за виробничою собівартістю, визначеною за даними аналітичного обліку витрат на виробництво, для цього робиться коригування планової собівартості до рівня фактичної. «1С: Бухгалтерія 8.3» забезпечує можливість щоденного формування оборотних відомостей щодо випуску продукції та руху готових виробів у розрізі складів і місць зберігання, що суттєво підвищує оперативність контролю за обліковими процесами.

Водночас система обліку готової продукції забезпечує ефективний контроль за виконанням виробничих завдань відповідно до договірної асортименту, правильністю оформлення первинних документів, своєчасністю

відвантаження та збереженням матеріальних цінностей на всіх стадіях їх руху.

На Підприємстві реалізованою вважається продукція, продажна вартість якої підтверджена належним чином оформленими документами, що є підставою для проведення розрахунків із покупцями та замовниками, або зарахована як платіж на рахунки підприємства у банківських установах.

При відображенні реалізації готової продукції в бухгалтерському обліку застосовується подвійна оцінка: первісна вартість, визначена згідно з обліковою політикою підприємства (дебет рахунку 901), та договірна продажна вартість (кредит рахунку 701).

Аналітичний облік реалізації продукції, робіт і послуг на Підприємстві організовано за видами продукції, для кожного з яких відкривається окремий аналітичний рахунок.

В аналітичному обліку реалізована продукція відображається одночасно у натуральних та грошових вимірниках. Використання натуральних показників (кількість, маса, об'єм тощо) забезпечує контроль за рухом продукції, дає змогу здійснювати аналітичні порівняння, визначати структуру продажів і перевіряти правильність бухгалтерських записів.

Підприємство здійснює реалізацію сільськогосподарської продукції власного виробництва як фізичним, так і юридичним особам, включаючи суб'єктів підприємницької діяльності та переробні підприємства. Відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку для обліку операцій з реалізації використовуються рахунки:

- 70 «Доходи від реалізації» – для узагальнення інформації про отримані доходи;
- 90 «Собівартість реалізації» – для визначення витрат, пов'язаних із виробництвом реалізованої продукції;
- 93 «Витрати на збут» – для обліку витрат, безпосередньо пов'язаних із процесом реалізації.

Для узагальнення інформації щодо собівартості реалізованої продукції на

Підприємстві застосовується рахунок 90 «Собівартість реалізації». Цей рахунок має активний, операційний і розподільний характер. За дебетом рахунка відображається виробнича собівартість реалізованої продукції, виконаних робіт і наданих послуг, а за кредитом – списання дебетових оборотів на рахунок 79 «Фінансові результати».

Робочим планом рахунків передбачено деталізацію рахунка 90 за такими субрахунками: 901 «Собівартість готової продукції»; 903 «Собівартість послуг». У процесі бухгалтерського обліку господарської діяльності Підприємства особливе місце посідає облік доходів від реалізації продукції, який забезпечує формування достовірної інформації про фінансові результати підприємства. Впродовж звітного періоду на рахунках класу 7 «Доходи і результати діяльності» за кредитом відображається загальна сума доходу від реалізації продукції, включаючи податок на додану вартість, який входить до ціни продажу. Водночас за дебетом цих рахунків відображаються суми непрямих податків, зборів і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету, а також здійснюється перенесення чистого доходу на рахунок 79 «Фінансові результати» – щомісячно або наприкінці звітного періоду. Доходи від реалізації продукції, товарів, виконаних робіт і наданих послуг, а також знижки, надані покупцям, обліковуються на рахунку 70 «Доходи від реалізації». На Підприємстві цей рахунок деталізується за такими субрахунками: 701 «Дохід від реалізації готової продукції»; 702 «Дохід від реалізації робіт і послуг». Аналітичний облік доходів у господарстві здійснюється за видами реалізованої сільськогосподарської продукції, а також за напрямками збуту, регіонами або категоріями покупців.

В обліку Підприємства застосовується принцип нарахування, відповідно до якого дохід від реалізації продукції визнається за умови виконання критеріїв, установлених НП(С)БО 15 «Дохід», зокрема після передання покупцеві ризиків і вигід, пов'язаних із правом власності на продукцію, незалежно від дати надходження грошових коштів. Кореспонденцію рахунків процесу реалізації

сільськогосподарської продукції наведено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Господарські операції за напрямками реалізації

Зміст операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
Списується реалізоване зерно пшениці озимої за собівартістю	901	27	73800
Нараховується виручка за реалізоване зерно пшениці озимої	361	701	97200
Нараховується ПДВ	701	641	16200
Надійшла на поточний рахунок у банку виручка від реалізації зерна пшениці озимої	311	361	97200
Реалізовано жито за готівку	901	27	36000
Отримана в касу виручка за реалізоване жито	301	701	60000
Нараховується сума ПДВ	701	641	10000
Списуються реалізоване зерно пшениці ярої за собівартістю	901	27	103000
Оприбутковується виручка за реалізоване зерно пшениці ярої	372	701	130000
Нараховується сума ПДВ	701	641	21666,67
З виручки сплачено ринковий збір	93	372	160
Сума виручки надійшла на поточний рахунок	301	372	130000
Списано на фінансові результати собівартість реалізованої продукції	79	901	80000
Списано на фінансові результати доходи від реалізації продукції	70	79	100000
Списано на фінансові результати витрати на збут	79	93	160
Визначено фінансовий результат	79	441	19840

Схематичне зображення обліку реалізації продукції наведено на рис. 2.2.

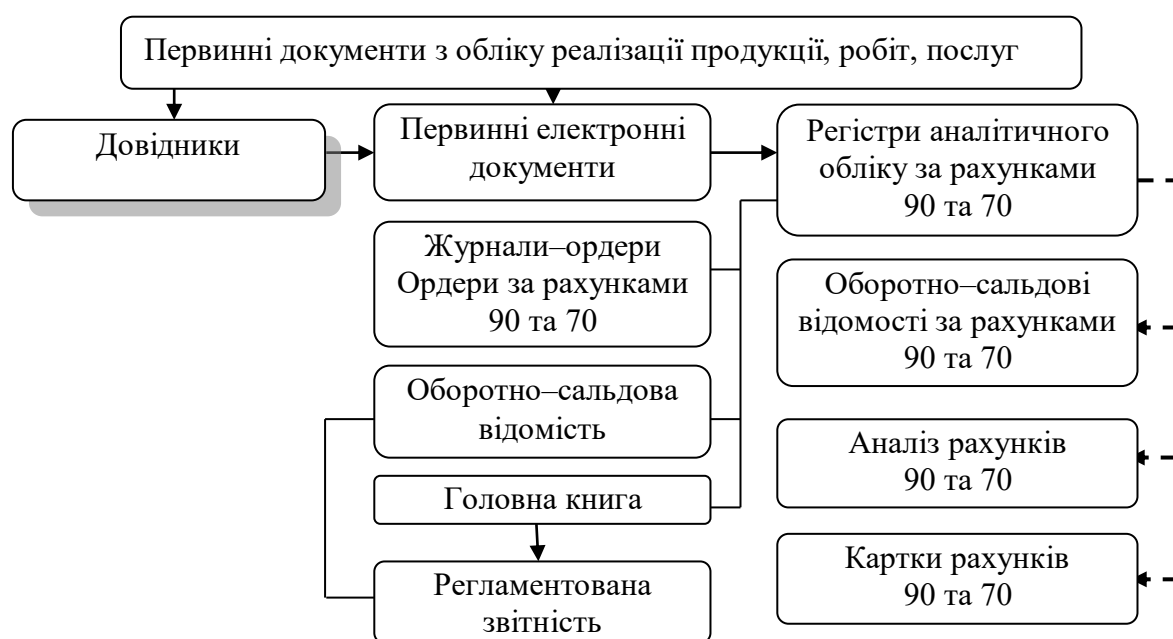


Рис. 2.2. Схематичне зображення автоматизованої форми обліку реалізації продукції

На Підприємстві фінансові результати від первісного визнання сільськогосподарської продукції відображаються на рахунку 79 «Фінансові результати». Порівняння доходів і витрат, пов'язаних із первісним визнанням, дозволяє визначити чистий прибуток або збиток від біологічних перетворень у межах звітного періоду.

Ефективність збутової діяльності Підприємства безпосередньо залежить від обраної стратегії маркетингу, яка визначається комплексом взаємопов'язаних заходів щодо формування асортименту продукції, укладання договорів, стимулювання збуту, організації системи розподілу, забезпечення належного рівня задоволення споживчих потреб, цінової політики, транспортування та інших організаційно–економічних аспектів управління збутом. Збутова політика Підприємства виступає складовою його загальної маркетингової стратегії та спрямована на забезпечення ефективного просування продукції від виробника до кінцевого споживача з урахуванням кон'юнктури ринку, рівня конкуренції та фінансових можливостей суб'єкта господарювання (рис. 2.3).

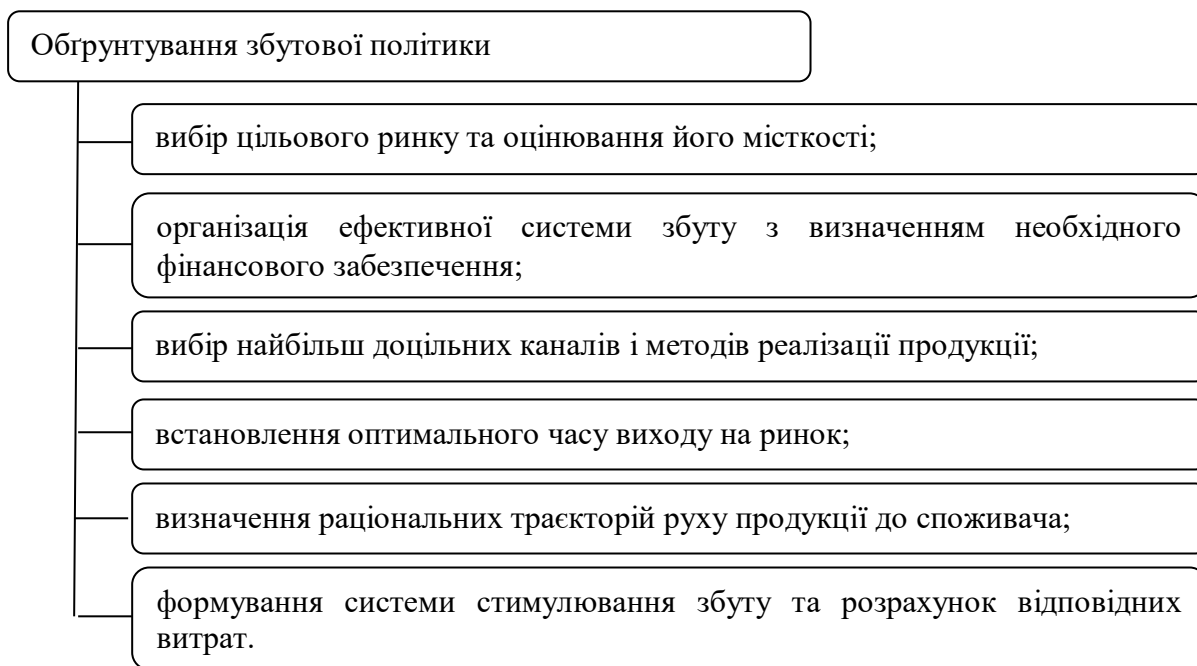


Рис. 2.3. Обґрунтування збутової політики

Серед найбільш ефективних засобів стимулювання збуту продукції у Підприємства виділяють рекламу, яка формує поінформованість і прихильність споживачів до торгової марки; систему технічної післяпродажної підтримки, що підвищує довіру до продукції; а також активні маркетингові заходи, спрямовані на формування попиту та стимулювання потреб споживачів шляхом особистих контактів на місцях реалізації.

Відповідно до пункту 19 НП(С)БО 16 «Витрати», до витрат на збут належать витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції, товарів, робіт і послуг. Ці витрати охоплюють широкий спектр витратних елементів, зокрема витрати на пакування, транспортування, оплату праці персоналу, що забезпечує реалізацію, комісійні винагороди посередникам, витрати на рекламу, виставки, гарантійне обслуговування, а також інші види витрат, безпосередньо пов'язані з процесом просування продукції до споживача.

До складу витрат на збут згідно з НП(С)БО 16 «Витрати» включаються всі витрати, пов'язані з реалізацією продукції, товарів, робіт і послуг, які забезпечують доведення готової продукції до споживача відповідно до умов договорів поставки. Зокрема, до таких витрат належать: витрати пакувальних матеріалів, що використовуються для затарювання готової продукції на складах; витрати на ремонт тари; оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам і працівникам підрозділів, які забезпечують процес збуту; витрати на рекламу та маркетингові дослідження; витрати на передпродажну підготовку товарів і службові відрядження працівників, залучених до збутової діяльності.

До цієї категорії також належать витрати на утримання основних засобів і нематеріальних активів, що використовуються у процесі збуту, включаючи витрати на оренду, страхування, амортизацію, ремонт, опалення, освітлення та охорону. Важливе місце посідають витрати на транспортування, перевалку та страхування готової продукції відповідно до умов договору (базису поставки), а також транспортно-експедиційні та інші супутні послуги. До витрат на збут

відносяться також витрати на гарантійний ремонт і обслуговування, на страхування готової продукції, призначеної для реалізації, що зберігається на складах підприємства, а також витрати на транспортування продукції між підрозділами, філіями чи представництвами підприємства. Відповідно до Інструкції № 893/4186, облік витрат на збут ведеться на рахунку 93 «Витрати на збут», де за дебетом відображається сума визнаних витрат, а за кредитом – їх списання на рахунок 79 «Фінансові результати». Такий порядок забезпечує узагальнення інформації про всі витрати, пов'язані з реалізацією продукції, та створює основу для визначення чистого фінансового результату підприємства. Із метою підвищення аналітичності обліку доцільно деталізувати рахунок 93 «Витрати на збут» за допомогою субрахунків 931 – 935. Аналітичний облік витрат на збут наведено на рис. 2.4.

93 «Витрати на збут»	931 «Витрати на транспортування»	931.1 «Витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції»;
		931.2 «Транспортно–експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням готової продукції відповідно до умов договору поставки»;
		931.3 «Витрати на транспортування готової продукції між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства».
	932 «Витрати на оплату праці працівникам, що забезпечують збут готової продукції»	932.1 «Оплата праці та комісійні винагороди продавцям»;
		932.2 «Оплата праці торговим агентам»;
		932.3 «Оплата праці працівникам підрозділів, що забезпечують збут»;
		932.4 «Витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом на території України»
		932.5 «Витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом за кордоном»
	933 «Інші витрати, пов'язані зі збутом готової продукції»	933.1 «Трансакційні витрати»

Рис. 2.4. Аналітичний облік витрат на збут на Підприємстві

На основі цих даних формується узагальнююча звітність – журнали-ордери, Головна книга, а надалі – регламентована фінансова звітність. Серед основних форм фінансової звітності, що генерується системою, є Баланс (ф. №1–м), Звіт про фінансові результати. Ключовим інструментом відображення результатів діяльності підприємства є Звіт про фінансові

результати (ф. №2–м), який становить невід’ємну частину квартальної та річної звітності. У межах Звіту про фінансові результати (ф. №2–м) відображаються основні економічні категорії – доходи, витрати, прибутки та збитки, що характеризують фінансовий стан підприємства та ефективність використання ресурсів. Така деталізація дозволяє здійснювати аналітичне зіставлення динаміки показників за періодами, а також виявляти резерви підвищення результативності господарської діяльності. Звіт про фінансові результати (ф. № 2–м) включає такі основні статті форми, кожна із яких має власне інформаційне навантаження, табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Структура Звіту про фінансові результати (ф. №2–м)

Стаття	Код рядка
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000
Інші операційні доходи	2120
Інші доходи	2240
<i>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</i>	2280
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050
Інші операційні витрати	2180
Інші витрати	2270
<i>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</i>	2285
<i>Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)</i>	2290
Податок на прибуток	2300
<i>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</i>	2350

Методика заповнення форми № 2–м «Звіт про фінансові результати» ґрунтується НП(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб’єкта малого підприємництва» та передбачає узагальнення даних бухгалтерського обліку для відображення фінансових результатів діяльності підприємства за звітний період.

Таким чином, заповнення форми № 2–м передбачає послідовне узагальнення даних бухгалтерського обліку для визначення чистого фінансового результату діяльності підприємства. Ця форма дає змогу оцінити динаміку доходів, структуру витрат і підсумковий прибуток або збиток, що є основою для прийняття управлінських рішень, аналізу ефективності діяльності та складання подальшої фінансової звітності підприємства.

2.3. Оподаткування операцій з реалізації продукції та відображення інформації у податковій звітності

Оподаткування операцій з реалізації сільськогосподарської продукції є важливою складовою фінансової діяльності підприємств аграрного сектору, оскільки воно забезпечує виконання податкових зобов'язань, формує прозору систему розрахунків із бюджетом і безпосередньо впливає на кінцеві фінансові результати господарської діяльності. В умовах сучасного податкового середовища аграрні підприємства зобов'язані не лише забезпечувати належний рівень податкової дисципліни, а й раціонально організовувати облік для мінімізації податкових ризиків та оптимізації фінансових потоків. Основним податком, що справляється під час реалізації сільськогосподарської продукції, є ПДВ, який застосовується до операцій із продажу товарів, робіт або послуг. Його ставка, порядок нарахування та сплати визначаються ПКУ і залежать від виду продукції, а також від податкового статусу підприємства. Підприємство, будучи зареєстрованим платником ПДВ, здійснює нарахування та сплату податку за загальною ставкою, чинною на момент здійснення господарських операцій. На підтвердження податкових зобов'язань і права на податковий кредит оформлюється ПН, що є первинним документом для обліку ПДВ у продавця та покупця. Нарховані податкові зобов'язання узагальнюються у декларації з ПДВ за звітний період, що забезпечує контроль за правильністю нарахування і своєчасністю сплати податку. Окрім ПДВ, реалізація сільськогосподарської продукції супроводжується формуванням податкових доходів і витрат, що підлягають відображенню у фінансовій звітності та податковій декларації з податку на прибуток підприємств. У звіті про фінансові результати доходи від реалізації продукції формують частину загального доходу підприємства, який слугує базою для визначення оподаткованого прибутку. Якщо ж підприємство застосовує спеціальні податкові режими, наприклад єдиний податок четвертої групи для сільськогосподарських

товаровиробників, обсяг оподатковуваних операцій може бути скоригований відповідно до норм законодавства, що дає можливість зменшити суму податкових платежів і підвищити ефективність використання фінансових ресурсів. Підсистема обліку розрахунків з ПДВ на Підприємстві є важливою складовою інформаційно–аналітичного забезпечення податкового менеджменту підприємства. Документування розрахунків за ПДВ наведено на рис. 2.6.

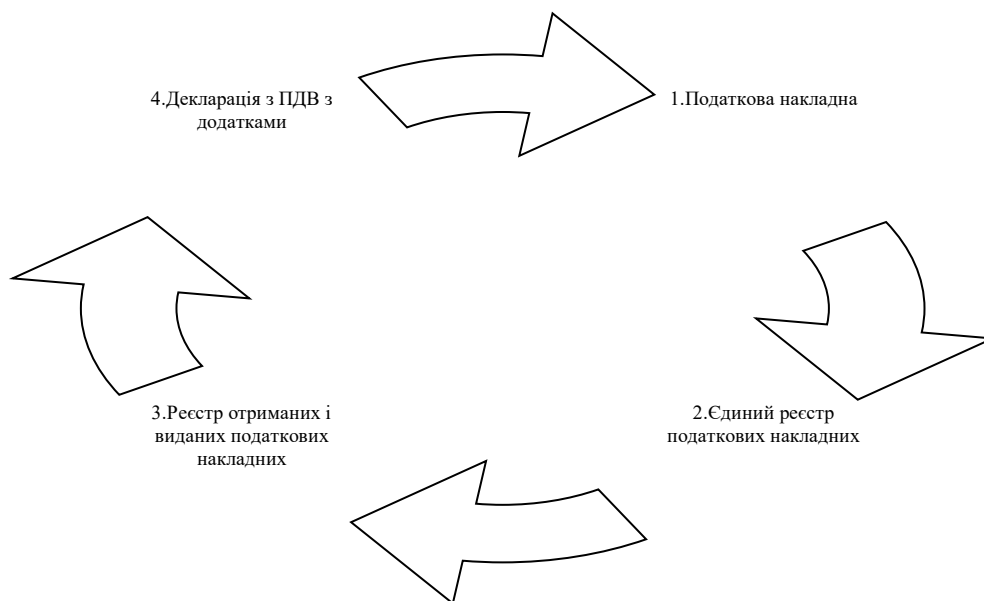


Рис. 2.6. Документування розрахунків за податком на додану вартість

Кожна господарська операція, що впливає на облік ПДВ, відображається з урахуванням установленого Податковим кодексом України режиму оподаткування. Основна ставка ПДВ становить 20 %. Ставка 14 % застосовується лише до операцій із постачання на митній території України та ввезення на митну територію України окремих видів сільськогосподарської продукції за кодами УКТ ЗЕД, визначеними пп. «г» п. 193.1 Податкового кодексу України, а не до всієї сільськогосподарської продукції. Ставка 7 % застосовується до операцій, перелік яких установлено пп. «в» п. 193.1 Податкового кодексу України, а ставка 0 % - до операцій, визначених ст. 195 цього Кодексу. Операції, звільнені від оподаткування відповідно до ст. 197 Податкового кодексу України, та операції, які не є об'єктом оподаткування згідно зі ст. 196, необхідно відокремлювати від операцій, що оподатковуються

за встановленими ставками. Структура облікових статей у підсистемі ПДВ узгоджується зі структурою чинної форми Декларації з ПДВ, що забезпечує єдність бухгалтерських та податкових даних. Під час реєстрації податкових накладних і розрахунків коригування програма автоматично визначає відповідну статтю декларації, що оптимізує процес обліку та мінімізує ризик помилок. У конфігурації облікової системи передбачено також можливість вибору статті декларації з короткого переліку у розділі «Податкові зобов'язання», що значно полегшує роботу бухгалтера при великій кількості операцій. Облік розрахунків із ПДВ на Підприємстві здійснюється з урахуванням напрямів використання придбаних товарів, робіт, послуг і необоротних активів.

Суми ПДВ, сплачені або нараховані під час їх придбання, включаються до складу податкового кредиту за наявності належно складеної та зареєстрованої в Єдиному реєстрі податкових накладних податкової накладної. Якщо такі придбання призначаються для використання або починають використовуватися в операціях, що не є об'єктом оподаткування, звільнені від оподаткування чи здійснюються поза межами господарської діяльності, Підприємство нараховує компенсувальні податкові зобов'язання відповідно до п. 198.5 Податкового кодексу України. У разі одночасного використання придбань в оподатковуваних і неоподатковуваних операціях застосовується пропорційний розподіл сум ПДВ відповідно до ст. 199 Податкового кодексу України.

За результатами кожного звітного місяця складається податкова декларація з ПДВ, яка подається до контролюючого органу протягом 20 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного місяця, з урахуванням правил перенесення граничного строку, встановлених Податковим кодексом України.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ ДОХОДІВ, ВИТРАТ І ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

3.1. Фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання

Фінансово-економічний стан підприємства є інтегральною характеристикою його діяльності, що відображає рівень забезпеченості ресурсами, здатність ефективно їх використовувати та отримувати прибуток. Для фермерського господарства, яке функціонує в умовах постійних змін ринкової кон'юнктури, коливань цін на сільськогосподарську продукцію та нестабільності макроекономічного середовища, особливо важливо своєчасно здійснювати аналіз фінансово-економічного стану. Це дозволяє виявити внутрішні резерви, оцінити ефективність господарських процесів і визначити напрями розвитку.

Значення аналізу фінансово-економічного стану полягає у тому, що він забезпечує інформаційне підґрунтя для прийняття управлінських рішень (Додаток Ж).

Власники та керівники отримують змогу оцінити не лише рівень платоспроможності й фінансової стійкості, а й тенденції формування доходів, структуру витрат, прибутковість виробництва.

Для зовнішніх користувачів (інвесторів, банківських установ, контролюючих органів) результати аналізу виступають підтвердженням надійності та інвестиційної привабливості господарства.

Мета аналізу фінансово-економічного стану Підприємства полягає у комплексному дослідженні результатів його діяльності, виявленні факторів, що впливають на фінансові результати, та формуванні обґрунтованих висновків щодо ефективності використання ресурсів. Такий підхід дозволяє не лише дати оцінку минулим показникам, а й прогнозувати перспективи розвитку підприємства.

Очікуваними результатами проведення аналізу є: встановлення рівня фінансової стійкості та незалежності господарства; виявлення сильних і слабких сторін у структурі доходів та витрат; оцінка рентабельності основних напрямів діяльності; визначення проблемних зон, що потребують оптимізації; формування рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування господарства.

Таким чином, дослідження фінансово-економічного стану фермерського господарства є важливим елементом економічної діагностики, що дає змогу забезпечити стабільність, конкурентоспроможність та стійкий розвиток у майбутньому.

У процесі оцінки фінансово-економічного стану фермерського господарства важливе місце посідає аналіз джерел формування капіталу. Саме структура капіталу визначає рівень фінансової незалежності підприємства, співвідношення власних і залучених коштів, а також можливості здійснення довгострокової та поточної діяльності. Для фермерських господарств характерною є значна роль власного капіталу, адже він забезпечує стабільність та зменшує залежність від зовнішніх кредиторів. Водночас у сучасних умовах неможливо обійтися без позикових ресурсів, які розширюють виробничі можливості та дають змогу оперативно реагувати на зміни ринку.

Динаміка та структура капіталу відображають фінансову стратегію господарства: чи орієнтується воно на самофінансування, чи активно залучає зовнішні джерела. Важливим є не лише абсолютний обсяг капіталу, а й його склад за видами та джерелами, адже саме це визначає платоспроможність, інвестиційний потенціал і рівень фінансового ризику. Із метою дослідження тенденцій зміни співвідношення власних і позикових ресурсів у діяльності Підприємства розглянемо динаміку та структуру джерел формування капіталу за 2022 – 2024 рр., що наведено у табл. 3.1. Аналіз динаміки та структури джерел формування капіталу Підприємства за 2022 – 2024 рр. свідчить про позитивні тенденції у його розвитку, що проявляються у зростанні загальної

суми капіталу з 27862,1 тис. грн у 2022 р. до 30 289,7 тис. грн у 2024 р., тобто на 8,7 %. Це зростання відображає зміцнення фінансової бази господарства та підвищення його інвестиційного потенціалу.

Таблиця 3.1

**Динаміка та структура джерел формування капіталу
Підприємства за 2022 – 2024 рр. (станом на кінець року)**

Види пасивів	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 р	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
Капітал – всього	27862,1	100	28261,2	100	30289,7	100	+2427,6	+8,7
1. Власний капітал	20390,4	73,2	22354	79,1	23109,9	76,3	+2719,5	+13,3
1.1. Зареєстрований (пайовий) капітал	1	0,0	1	0,0	1	0,0	–	х
1.2. Нерозподілений прибуток	20389,4	73,2	22353	79,1	23108,9	76,3	+2719,5	+13,3
2. Зобов’язання і забезпечення	7471,7	26,8	5907,2	20,9	7179,8	23,7	–291,9	–3,9
2.1. Поточні зобов’язання і забезпечення	7471,7	26,8	5907,2	20,9	7179,8	23,7	–291,9	–3,9
2.1.1. Поточна кредиторська заборгованість	65,9	0,2	9,6	0,0	115,1	0,4	+49,2	+74,7

Ключову роль у структурі джерел відіграє власний капітал, частка якого у 2022 р. становила 73,2 %, у 2023 р. зросла до 79,1 %, а у 2024 р. дещо знизилася до 76,3 %. У абсолютному вираженні він збільшився на 2719,5 тис. грн (+13,3 %) за аналізований період. Основним джерелом такого зростання виступив нерозподілений прибуток, який щороку акумулювався у складі власного капіталу, тоді як зареєстрований пайовий капітал залишався незмінним на рівні 1 тис. грн. Така структура свідчить про стабільну прибутковість господарства та орієнтацію на самофінансування розвитку.

Збереження високої питомої ваги власних ресурсів позитивно характеризує фінансову незалежність підприємства, адже воно не є надмірно залежним від зовнішніх кредиторів.

Зобов'язання та забезпечення у загальній структурі капіталу зменшилися з 26,8 % у 2022 р. до 20,9 % у 2023 р., але у 2024 р. знову зросли до 23,7 %. У цілому їхній обсяг за два роки знизився на 291,9 тис. грн (– 3,9 %). Водночас слід зазначити, що у 2023 р. відбулося суттєве скорочення обсягу короткострокових зобов'язань, але вже у 2024 р. їхня сума знову зросла, хоча й не перевищила рівня 2022 р. Така динаміка може свідчити про певні коливання в політиці залучення позикових коштів, а також про гнучке реагування господарства на потреби у фінансуванні виробничих процесів.

Окрему увагу заслуговує динаміка поточної кредиторської заборгованості. Якщо у 2022 р. її розмір складав 65,9 тис. грн, то у 2023 р. він знизився майже до нуля (9,6 тис. грн), а у 2024 р. знову зріс до 115,1 тис. грн. З одного боку, це може свідчити про активізацію господарських розрахунків із контрагентами, з іншого – про виникнення додаткових зобов'язань у процесі виробничої діяльності. Незважаючи на зростання, частка кредиторської заборгованості у структурі капіталу залишається незначною (0,4 % у 2024 р.), що не створює суттєвих ризиків для платоспроможності господарства.

Узагальнюючи результати аналізу, можна зробити висновок, що Підприємство характеризується високим рівнем фінансової стійкості, оскільки переважна частина його капіталу сформована за рахунок власних ресурсів. Незначне коливання питомої ваги зобов'язань не впливає на загальну позитивну тенденцію, а накопичення нерозподіленого прибутку свідчить про ефективність діяльності та наявність внутрішніх резервів для подальшого розвитку. Водночас зростання поточної кредиторської заборгованості у 2024 р. вимагає підвищеної уваги з боку менеджменту для запобігання можливим фінансовим ризикам у майбутньому.

Для більш детальної характеристики фінансово-економічного стану

господарства доцільно проаналізувати окремі складові зобов'язань і забезпечень, адже саме вони формують зовнішні джерела фінансування та безпосередньо впливають на рівень фінансової стабільності. Зобов'язання відображають обсяг залучених ресурсів, які підприємство повинно повернути у визначені строки, а забезпечення – резерви під майбутні витрати та платежі. Важливо відзначити, що співвідношення поточних і довгострокових зобов'язань визначає фінансову стратегію підприємства: орієнтацію на швидке залучення оборотних коштів чи на довготривале кредитне фінансування. Для фермерських господарств, діяльність яких залежить від сезонності та коливань ринку, оптимальна структура зобов'язань є запорукою безперебійного функціонування та виконання договірних зобов'язань перед постачальниками й партнерами. З огляду на це, розглянемо динаміку та структуру зобов'язань і забезпечень Підприємства за 2022 – 2024 рр., що подано у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**Динаміка та структура зобов'язань та забезпечень
Підприємства за 2022 – 2024 рр. (станом на кінець року)**

Види зобов'язань	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 р.	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
1.Поточні зобов'язання, в т.ч. за:	65,9	100	9,6	100	115,1	100	+49,2	+74,7
розрахунками з бюджетом	65,9	100	9,6	100	106,7	92,7	+40,8	+61,9
Розрахунками зі страхування	—	—	—	—	2,2	1,9	+2,2	X
Розрахунками з оплати праці	—	—	—	—	6,2	5,4	+6,2	X
Всього:	65,9	100	9,6	100	115,1	100	+49,2	+74,7

Аналіз динаміки та структури зобов'язань та забезпечень Підприємства за 2022 – 2024 рр. свідчить, що підприємство функціонує з мінімальним рівнем кредитної залежності та має невелику частку поточних зобов'язань у структурі

капіталу. У 2022 р. обсяг зобов'язань складав 65,9 тис. грн, що повністю припадало на розрахунки з бюджетом. У 2023 р. ця сума суттєво зменшилася до 9,6 тис. грн, а у 2024 р. відбулося зростання до 115,1 тис. грн, тобто на 74,7 % у порівнянні з 2022 р. Така динаміка свідчить про певні коливання у взаємовідносинах із кредиторами, однак масштаби зобов'язань залишаються незначними відносно загального обсягу капіталу господарства.

У структурі поточних зобов'язань ключове місце займають розрахунки з бюджетом, які у 2022 р. та 2023 р. становили 100 % усіх зобов'язань. У 2024 р. їх частка знизилася до 92,7 %, що пояснюється появою нових статей кредиторської заборгованості. Так, уперше було зафіксовано розрахунки зі страхування (2,2 тис. грн, або 1,9 %) та заборгованість з оплати праці (6,2 тис. грн, або 5,4 %). Це свідчить про розширення спектра фінансових зобов'язань підприємства, що може бути пов'язано з активізацією господарської діяльності, залученням додаткових трудових ресурсів та необхідністю страхового забезпечення.

З одного боку, збільшення зобов'язань порівняно з 2022 р. може свідчити про зростання фінансового навантаження на господарство. З іншого – їхня питома вага у загальному обсязі капіталу є мізерною і не становить загрози для фінансової стабільності. Важливо також підкреслити, що поява заборгованості із заробітної плати хоч і має невеликий розмір, однак вимагає особливої уваги, оскільки несвоєчасні виплати працівникам можуть негативно вплинути на соціальну стабільність колективу та ділову репутацію підприємства.

Узагальнюючи результати, можна зробити висновок, що Підприємство демонструє достатньо високий рівень платоспроможності та фінансової незалежності, оскільки його зобов'язання є незначними за обсягом та мають короткостроковий характер. Наявність кредиторської заборгованості перед бюджетом свідчить про певні часові розриви у розрахунках, однак з огляду на масштаби діяльності господарства вони не становлять критичної загрози.

Важливим елементом фінансово–економічного аналізу є дослідження динаміки та структури майна підприємства.

Саме активи відображають обсяг і склад ресурсів, які перебувають у розпорядженні господарства, а також визначають потенціал його виробничої та фінансової діяльності.

Аналіз структури майна дозволяє оцінити, які види активів переважають – необоротні чи оборотні, наскільки ефективно використовується капітал, чи забезпечується баланс між довгостроковими інвестиціями та поточними потребами. З метою оцінки тенденцій у зміні ресурсного потенціалу Підприємства розглянемо динаміку та структуру його майна за 2022 – 2024 рр., що наведено у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

**Динаміка та структура майна Підприємства
за 2022 – 2024 рр. (станом на кінець року)**

Види активів	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 р	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Майно – всього	27862,1	100	28261,2	100	30289,7	100	+2427,6	+8,7
1. Необоротні активи	12218	43,9	10660,6	37,7	6319,4	20,9	-5898,6	-48,3
1.1. Основні засоби	12218	43,9	10660,6	37,7	6319,4	20,9	-5898,6	-48,3
2. Оборотні активи	15644,1	56,1	17413,6	61,6	23970,3	79,1	+8326,2	+53,2
2.1. Запаси	7250,5	26,0	2213,4	7,8	12024	39,7	+4773,5	+65,8
2.1.1. Виробничі запаси	–	–	587,9	2,1	3506,8	11,6	+3506,8	X
2.1.2. Готова продукція	7250,5	26,0	1625,5	5,8	8517,2	28,1	+1266,7	+17,5
2.2. Поточні біологічні активи	2551,5	9,2	11002	38,9	6292,8	20,8	+3741,3	У 2,5 р.
2.3. Поточна дебіторська заборгованість	4066,8	14,6	2878,9	10,2	3058,4	10,1	-1008,4	-24,8

Продовж. табл. 3.3

А	1	2	3	4	5	6	7	8
2.4. Грошові кошти	1514,2	5,4	1319,3	4,7	2595,1	8,6	+1080,9	+71,4
2.5. Витрати майбутніх періодів	261,1	0,9	–	–	–	–	–261,1	–100
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	–	–	187	0,7	–	–	х	Х

Аналіз динаміки та структури майна Підприємства за 2022 – 2024 рр. показує суттєві трансформації у складі активів господарства. Загальна вартість майна зросла з 27 862,1 тис. грн у 2022 р. до 30 289,7 тис. грн у 2024 р., що становить приріст на 8,7 %. Це свідчить про поступове нарощування ресурсного потенціалу підприємства.

Проте структурні зміни мають неоднозначний характер. Так, необоротні активи, представлені виключно основними засобами, скоротилися майже наполовину – з 12 218 тис. грн у 2022 р. до 6 319,4 тис. грн у 2024 р. (– 48,3 %). Це зниження призвело до зменшення їх питомої ваги у складі майна з 43,9 % до 20,9 %. Така тенденція може пояснюватися вибуттям чи частковим списанням основних засобів, відсутністю значних інвестицій у матеріально–технічну базу або переорієнтацією підприємства на використання більш мобільних форм активів. З одного боку, скорочення необоротних активів знижує капіталоємність виробництва, з іншого – може обмежувати виробничий потенціал у довгостроковій перспективі.

Натомість оборотні активи продемонстрували суттєве зростання: з 15644,1 тис. грн у 2022 р. до 23 970,3 тис. грн у 2024 р., або на 53,2 %. Їхня частка у складі майна зросла з 56,1 % до 79,1 %, що свідчить про переорієнтацію підприємства на формування мобільних ресурсів, необхідних для забезпечення гнучкості та ліквідності.

У структурі оборотних активів ключовими є запаси, обсяг яких зріс із

7250,5 тис. грн до 12 024 тис. грн (+65,8 %).

Важливим є те, що у 2022 р. запаси формувалися виключно готовою продукцією та товарами, тоді як у 2023 – 2024 рр. з'явилися виробничі запаси, що у 2024 р. сягнули 3 506,8 тис. грн. Це свідчить про нарощування матеріально-технічної бази та створення резервів для виробництва, що забезпечує більш стійку ресурсну основу діяльності.

Поточна дебіторська заборгованість скоротилася на 24,8 %, що можна розцінювати як позитивний результат. Це свідчить про зменшення ризику неповернення коштів та покращення політики розрахунків із контрагентами. Паралельно з цим суттєво зросли грошові кошти і поточні фінансові інвестиції: з 1 514,2 тис. грн у 2022 р. до 2 595,1 тис. грн у 2024 р. (+71,4 %). Це вказує на посилення ліквідності господарства та зростання його фінансової гнучкості.

Узагальнюючи результати аналізу, можна зробити висновок, що Підприємство демонструє зростання загального обсягу активів за рахунок переорієнтації на оборотні ресурси, насамперед запаси, біологічні активи та грошові кошти. Така тенденція забезпечує гнучкість і високу ліквідність господарства, однак зниження вартості основних засобів вимагає уваги, оскільки може обмежувати можливості для технічного оновлення та довгострокового розвитку. Важливим завданням для підприємства є збереження балансу між мобільними активами та інвестиціями в основні засоби, що дозволить поєднувати фінансову стійкість із виробничою спроможністю.

З метою визначення рівня фінансової стійкості Підприємства розглянемо показники структури джерел формування капіталу за 2022 – 2024 рр., які наведено у табл. 3.4. Аналіз відносних показників структури джерел формування капіталу Підприємства за 2022 – 2024 рр. свідчить про достатньо високий рівень фінансової стійкості господарства та оптимальне співвідношення власних і позикових ресурсів. Коефіцієнт автономії протягом аналізованого періоду перевищував нормативне значення ($> 0,5$) і коливався у

межах 0,732 – 0,791.

Таблиця 3.4

**Показники структури джерел формування капіталу
Підприємства за 2022 – 2024 рр.**

Показники	Нормативне значення	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення (+; –) 2024 р. до 2022 р.
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,732	0,791	0,763	+0,031
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	<0,5	0,268	0,209	0,237	–0,031
Коефіцієнт фінансового ризика	<1	0,366	0,264	0,311	–0,056
Коефіцієнт фінансової стабільності	>1	2,729	3,784	3,219	+0,490

Це означає, що понад 70 % капіталу формувалося за рахунок власних коштів, що забезпечує підприємству високу фінансову незалежність від зовнішніх кредиторів. Незначне зниження у 2024 р. до 0,763 порівняно з 2023 р. не змінює загальної позитивної тенденції та свідчить про збереження переваги власних джерел фінансування.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу протягом трьох років залишався значно нижчим від критичного рівня ($< 0,5$), знизившись із 0,268 у 2022 р. до 0,209 у 2023 р., а у 2024 р. підвищившись до 0,237. Це вказує на те, що господарство практично не залежить від залучених ресурсів, а частка зобов'язань у структурі капіталу залишається незначною. Коефіцієнт фінансової стабільності, навпаки, демонструє співвідношення власного та позикового капіталу. Його значення значно перевищувало норматив (> 1) і коливалося у межах 2,729 – 3,784. Це означає, що на кожну гривню позикових коштів у господарстві припадало понад три гривні власних. Порівняно з 2022 р., у 2024 р. коефіцієнт зріс на 0,490, що свідчить про зміцнення фінансової стійкості.

Узагальнюючи, можна зазначити, що Підприємство має стійку фінансову позицію, що підтверджується високим рівнем автономії, низькою залежністю

від позикових ресурсів та мінімальними ризиками у сфері фінансування. Така структура капіталу є безпечною і сприятливою для подальшого розвитку, однак деяке коливання у частці позикових коштів потребує постійного моніторингу для збереження оптимального балансу.

З метою оцінки ефективності управління оборотними ресурсами Підприємства розглянемо основні показники їх стану за 2022 – 2024 рр., які наведено у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Показники стану оборотних активів Підприємства за 2022 – 2024 рр.

Показники	Нормативне значення	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення (+; –) 2024 р. до 2022 р.
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	> 0,5	0,401	0,523	0,727	+0,326
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами	> 0,1	0,522	0,672	0,700	+0,178
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними коштами	> 0,5	0,834	0,885	0,917	+0,083
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	Збільшення	0,185	0,113	0,155	–0,031

Аналіз показників стану оборотних активів Підприємства за 2022 – 2024 рр. свідчить про суттєве зміцнення фінансової позиції підприємства та зростання ефективності використання власних коштів для забезпечення оборотних ресурсів. Коефіцієнт маневреності власного капіталу зріс із 0,401 у 2022 р. до 0,727 у 2024 р., що перевищує нормативне значення (> 0,5). Це означає, що зростає частка власних оборотних коштів у загальному обсязі капіталу, а отже підприємство має більшу свободу у фінансовому маневрі та забезпечує високу ліквідність своїх ресурсів. Приріст показника на 0,326 пунктів свідчить про позитивні зміни у фінансовій структурі та підвищення здатності швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури.

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами протягом 2022 – 2024 рр. також мав стабільно високі значення – від 0,522 до

0,700 при нормативі $> 0,1$. Його зростання на 0,178 пунктів вказує на те, що підприємство переважно формує оборотні активи за рахунок власних джерел фінансування, що є позитивним сигналом для кредиторів та інвесторів, адже зменшує ризик залежності від позикових коштів.

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними коштами коливався в межах 0,834 – 0,917, перевищуючи норматив ($> 0,5$). Це свідчить, що господарство здатне повністю покривати потребу у виробничих запасах за рахунок власних ресурсів. Такий рівень забезпеченості є показником фінансової стійкості та гарантією безперервності виробничого процесу навіть за умов несприятливої ринкової ситуації.

Тож, можна стверджувати, що Підприємство у 2022 – 2024 рр. досягло високого рівня фінансової незалежності у формуванні оборотних активів, повністю забезпечуючи запаси та більшу їх частину власними коштами. При цьому спостерігається посилення фінансового маневру завдяки зростанню коефіцієнта маневреності власного капіталу, що позитивно впливає на ліквідність і платоспроможність підприємства. Водночас деяке зниження маневреності власних оборотних коштів свідчить про необхідність підвищення ефективності управління мобільними активами, щоб забезпечити більш стабільний фінансовий баланс у майбутньому.

Важливим напрямом аналізу фінансово-економічного стану є оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства. Ці показники відображають здатність господарства своєчасно виконувати свої короткострокові зобов'язання, використовуючи наявні оборотні активи. Високий рівень ліквідності свідчить про фінансову гнучкість, тоді як низькі значення можуть сигналізувати про ризики неплатоспроможності та потребу у залученні додаткових ресурсів.

Для сільськогосподарських підприємств питання ліквідності має особливе значення, оскільки їх діяльність пов'язана із сезонністю виробництва, нерівномірністю надходження доходів та значними витратами у період посівної

й збиральної кампаній. Аналіз коефіцієнтів ліквідності дозволяє оцінити, наскільки структура активів забезпечує своєчасність розрахунків і фінансову стійкість у короткостроковій перспективі. З метою дослідження платоспроможності Підприємства розглянемо динаміку показників ліквідності та платоспроможності за 2022 – 2024 рр., які наведено у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

**Показники оцінки ліквідності та платоспроможності
Підприємства за 2022 – 2024 рр.**

Показники	Норматив– не значення	Роки			Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 р.
		2022	2023	2024	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,203	0,223	0,361	+0,159
Проміжний коефіцієнт покриття	>0,7	0,747	0,711	0,787	+0,040
Загальний коефіцієнт покриття	≥1,5	2,094	2,948	3,339	+1,245

Аналіз показників ліквідності та платоспроможності Підприємства за 2022 – 2024 рр. свідчить про зміцнення фінансової стабільності господарства та підвищення його здатності своєчасно виконувати короткострокові зобов’язання. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, що відображає частку найбільш мобільних активів (грошові кошти та їх еквіваленти) у покритті короткострокових боргів, у 2022 р. перебував на рівні 0,203, тобто лише незначно перевищував норматив (> 0,2). У 2023 р. він зріс до 0,223, а у 2024 р. – суттєво підвищився до 0,361, тобто на 0,159 пункту більше порівняно з 2022 р. Це свідчить про зростання фінансової гнучкості господарства, посилення його платоспроможності та накопичення ліквідних ресурсів, що є важливим для аграрного бізнесу з огляду на сезонність надходжень і витрат.

Проміжний коефіцієнт покриття, який враховує грошові кошти, дебіторську заборгованість і частину запасів, протягом аналізованого періоду залишався близьким до нормативного значення (> 0,7). У 2022 р. він становив 0,747, у 2023 р. дещо знизився до 0,711, проте у 2024 р. зріс до 0,787. Зміна на

+0,040 пункту вказує на загальне покращення можливостей підприємства розраховуватися за зобов'язаннями навіть без урахування всіх запасів.

Загальний коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності), що відображає співвідношення всіх оборотних активів до короткострокових зобов'язань, протягом 2022 – 2024 рр. суттєво перевищував норматив ($\geq 1,5$). У 2022 р. він становив 2,094, у 2023 р. зріс до 2,948, а у 2024 р. досяг 3,339. Приріст на 1,245 пункту за два роки підтверджує значне підсилення платоспроможності господарства та наявність достатнього запасу фінансової міцності. Це означає, що підприємство має більш ніж утричі більший обсяг оборотних активів порівняно з короткостроковими зобов'язаннями, що мінімізує ризики дефіциту ресурсів для покриття боргів.

Отже, Підприємство у 2022 – 2024 рр. досягло високого рівня ліквідності та платоспроможності. Підприємство не лише відповідає нормативним критеріям, а й демонструє позитивну динаміку: зростання абсолютної ліквідності, поступове підвищення проміжного коефіцієнта та значне збільшення загального коефіцієнта покриття. Це свідчить про ефективне управління оборотними активами та мінімальні ризики неплатоспроможності у короткостроковій перспективі.

3.2. Аналіз структури та динаміки доходів і витрат

Доходи і витрати є базовими показниками фінансово–господарської діяльності підприємства, адже саме вони визначають кінцевий фінансовий результат – прибуток або збиток.

Для фермерських господарств цей аналіз має особливе значення, оскільки сільськогосподарське виробництво відзначається сезонністю, залежністю від природно–кліматичних умов, коливанням цін на ринку та специфікою державної підтримки. У таких умовах дослідження структури та динаміки

доходів і витрат дозволяє об'єктивно оцінити ефективність діяльності, визначити сильні та слабкі сторони фінансової політики та сформулювати напрямки для підвищення рентабельності.

Ключовим джерелом доходів фермерського господарства виступає реалізація виробленої продукції, адже саме від обсягів продажу, рівня цін та структури реалізованої продукції безпосередньо залежить формування фінансового результату. Ефективність виробничого процесу в аграрному секторі набуває реального економічного значення лише тоді, коли вироблена продукція успішно реалізується на ринку та приносить дохід. Тому аналіз доходів повинен зосереджуватися не лише на загальних обсягах, а й на структурі та динаміці реалізації продукції, яка формує основу фінансової стійкості господарства.

Водночас аналіз витрат передбачає оцінку їхньої структури та економічної доцільності. Від співвідношення доходів від реалізації та понесених витрат залежить кінцева рентабельність виробництва. Раціональне управління витратами дозволяє підвищити ефективність використання ресурсів, оптимізувати собівартість продукції та збільшити прибуток.

Метою аналізу структури та динаміки доходів і витрат Підприємства є комплексне дослідження фінансових потоків підприємства, виявлення закономірностей формування доходів від реалізації продукції, визначення складу витрат і їх впливу на результативність діяльності.

Основними завданнями є: оцінка динаміки доходів та витрат за роками, вивчення структури реалізованої продукції як головного чинника формування доходів, встановлення тенденцій зміни собівартості, а також виявлення резервів підвищення прибутковості через оптимізацію витрат і збільшення обсягів реалізації.

Таким чином, аналіз доходів і витрат, з урахуванням провідної ролі реалізації продукції, дозволяє отримати цілісну картину фінансово-економічного стану фермерського господарства, визначити ключові фактори

впливу на фінансовий результат та окреслити перспективи його підвищення.

Таблиця 3.7

**Динаміка, склад та структура доходів діяльності Підприємства
за 2022 – 2024 рр.**

Види доходів	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення 2024 р. (+,–) до 2022 р.	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	абсо– лютне, тис. грн	відносне, %
Чистий дохід від основної операційної діяльності	23453,8	99,9	32240	100	36474,3	96,1	+13020,5	+55,5
Дохід від іншої операційної діяльності	7	0,0	–	–	1499,7	3,9	+142,7	у 214,2 р.
Інші доходи	25	0,1	–	–	–	–	–25	–100
Усього	23485,8	100	32240	100	37974	100	+14488,2	+61,7

Аналіз динаміки, складу та структури доходів діяльності Підприємства за 2022 – 2024 рр. показує суттєве зростання загальних фінансових надходжень господарства. Загальний дохід за цей період збільшився з 23 485,8 тис. грн у 2022 р. до 37 974 тис. грн у 2024 р., тобто на 14488,2 тис. грн, або на 61,7 %. Така позитивна динаміка свідчить про нарощування виробничого потенціалу, активізацію збутової діяльності та розширення ринкових можливостей господарства.

Основним джерелом доходів, як і у більшості сільськогосподарських підприємств, є чистий дохід від основної операційної діяльності, що формується насамперед за рахунок реалізації продукції. Його обсяг зріс з 23453,8 тис. грн у 2022 р. до 36 474,3 тис. грн у 2024 р., тобто на 13 020,5 тис. грн (+55,5 %). Проте у структурі загальних доходів його питома вага дещо знизилася – з 99,9 % у 2022 р. до 96,1 % у 2024 р.

Це зниження пояснюється появою нових джерел доходів, зокрема від іншої операційної діяльності, що підвищило диверсифікацію фінансових

потоків. Дохід від іншої операційної діяльності у 2022 р. становив лише 7 тис. грн, у 2023 р. був відсутнім, а у 2024 р. досяг 1 499,7 тис. грн, або 3,9 % від загальної суми.

Це свідчить про розширення напрямів господарської діяльності, зокрема за рахунок надання додаткових послуг чи реалізації побічної продукції. Поява стабільної частки таких доходів у структурі може розглядатися як позитивна тенденція, оскільки вона зменшує залежність господарства від основного ринку збуту.

Загалом, структура доходів Підприємства залишається висококонцентрованою, адже понад 96 % формується за рахунок операційної діяльності.

Це свідчить про залежність фінансових результатів від реалізації продукції, що, з одного боку, забезпечує стабільність доходів, але з іншого – робить підприємство вразливим до цінових коливань на аграрному ринку.

Узагальнюючи, можна зробити висновок, що Підприємство у 2022–2024 рр. забезпечило значне зростання доходів завдяки активному розвитку основної діяльності та появі додаткових джерел фінансових надходжень. Водночас відсутність доходів від інвестиційної діяльності свідчить про невикористаний потенціал диверсифікації фінансових ресурсів.

Для глибшої оцінки результативності діяльності господарства недостатньо лише констатувати обсяг і структуру доходів, важливо визначити чинники, які вплинули на їх зміну.

У сільському господарстві ключовими детермінантами формування чистого доходу від реалізації продукції є обсяг виробництва, ціна реалізації та структура продажу за видами продукції.

Саме факторний аналіз дозволяє з'ясувати, яка частка приросту доходу зумовлена кількісними результатами виробництва, а яка – зміною кон'юнктури ринку чи асортименту продукції.

Завдяки такому підходу можна виявити найбільш впливові фактори,

визначити їхній позитивний або негативний ефект та сформувані обґрунтовані управлінські рішення для підвищення фінансових результатів.

Це особливо актуально для Підприємства, оскільки саме доходи від реалізації продукції є головним джерелом формування прибутку господарства. З цією метою проведемо факторний аналіз чистого доходу від реалізації продукції та товарів за 2022 і 2024 рр. Вихідні дані для розрахунків наведено у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Вихідна інформація для факторного аналізу чистого доходу від реалізації продукції та товарів Підприємства за 2022, 2024 рр.

Показник	Умовні позначення	Роки		Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
		2022	2024	абсолютне	відносне
Середньорічна вартість майна, тис. грн	М	23899,3	29275,5	+5375,7	+22,5
Чистий дохід від реалізації продукції, товарів, тис. грн	ЧД	23453,8	36474,3	+13020,5	+55,5
Ресурсовіддача, грн	PВ	0,98	1,25	+0,27	+27,6

Модель факторного аналізу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

$$\text{ЧД} = \text{М} \times \text{РВ}. \quad (3.1)$$

За даними табл. 3.8 проводиться розрахунок умовного значення результативного показника, тис. грн:

$$\text{ЧД}_{\text{ум}} = \text{М}_1 \times \text{РВ}_0 \quad (3.2)$$

$$\text{ЧД}_{\text{ум}} = 29275,5 \times 0,98 = 28690.$$

Загальна зміна (+;–) чистого доходу від реалізації продукції, товарів Підприємства, тис. грн:

$$\Delta \text{ЧД} = \text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_0 \quad (3.3)$$

$$\Delta \text{ЧД} = 36474,3 - 23453,8 = +13020,5.$$

у тому числі за рахунок факторів:

1. Середньорічної вартості майна:

$$\Delta \text{ЧД}_\text{М} = \text{ЧД}_\text{ум} - \text{ЧД}_0 \quad (3.4)$$

$$\Delta \text{ЧД}_\text{М} = 28690 - 23453,8 = +5236,2.$$

2. Ресурсовіддачі:

$$\Delta \text{ЧД}_\text{рв} = \text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_\text{ум} \quad (3.5)$$

$$\Delta \text{ЧД}_\text{рв} = 36474,3 - 28690 = +7784,3.$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta \text{ЧД} = \Delta \text{ЧД}_\text{М} + \Delta \text{ЧД}_\text{рв} \quad (3.6)$$

$$\Delta \text{ЧД} = 5236,2 + 7784,3 = 13020,5$$

Отже, проведений факторний аналіз свідчить, що основними чинниками зростання чистого доходу від реалізації продукції у 2024 р. стали зміна вартості майна та підвищення ефективності використання ресурсів. По-перше, середньорічна вартість майна підприємства зросла на 5 375,7 тис. грн, або на 22,5 %, що забезпечило приріст чистого доходу від реалізації на 5236,2 тис. грн.

Це свідчить про позитивний вплив нарощування активів на виробничо-збутовий потенціал підприємства, адже збільшення ресурсної бази дало змогу підвищити обсяги реалізації. По-друге, зростання рівня ресурсовіддачі на 1,27 пункти (27,6 %) зумовило додаткове збільшення чистого доходу на 7784,3 тис. грн.

Така динаміка підтверджує, що підвищення ефективності використання активів дозволяє досягати більшого обсягу продажів без пропорційного нарощування витрат.

Для більш глибокої характеристики результатів діяльності доцільно провести факторний аналіз чистого доходу від реалізації продукції з урахуванням кількісних та якісних показників.

Особливо важливим є з'ясування того, які саме фактори – зростання середньорічної вартості майна, зміна ресурсовіддачі чи інші чинники – стали визначальними для формування фінансового результату. З цією метою у табл. 3.9 наведено вихідні дані для факторного аналізу чистого доходу від реалізації продукції та товарів Підприємства за 2022 і 2024 рр.

Таблиця 3.9

Вихідна інформація для факторного аналізу чистого доходу від реалізації продукції та товарів Підприємства за 2022, 2024 рр.

Показник	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
	2022	2023	2024	абсолютне	відносне
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн	23453,8	32240	36474,3	+13020,5	+55,5
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн	14128	16528,9	20692	+6564	+46,5
Коефіцієнт обертання оборотних коштів	1,660	1,951	0,567	-1,093	-65,8
Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	217	184	634	+417	У 2,9 р.

Модель факторного аналізу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) Підприємства:

$$\text{ЧД} = \text{ОА} \times \text{Коб.} \quad (3.7)$$

За даними табл. 3.9 проводиться розрахунок умовного значення результативного показника, тис. грн:

$$\text{ЧД}_{\text{ум}} = \text{ОА}_1 \times \text{Коб}_0. \quad (3.8)$$

$$\text{ЧД}_{\text{ум}} = 20692 \times 1,660 = 34348,7.$$

Загальна зміна (+;-) чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн:

$$\Delta \text{ЧД} = \text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_0 \quad (3.9)$$

$$\Delta \text{ЧД} = 36474,3 - 23453,8 = +13020,5,$$

у тому числі за рахунок факторів:

1. Середньорічної вартості оборотних активів:

$$\Delta \text{ЧДоа} = \text{ЧД}_{\text{ум}} - \text{ЧД}_0. \quad (3.10)$$

$$\Delta \text{ЧДоа} = 34348,7 - 23453,8 = +10894,9.$$

2. Коефіцієнта обертання оборотних активів:

$$\Delta \text{ЧДко} = \text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_{\text{ум}}. \quad (3.11)$$

$$\Delta \text{ЧДко} = 36474,3 - 34348,7 = +2125,6$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta \text{ЧД} = \Delta \text{ЧДоа} + \Delta \text{ЧДко} . \quad (3.12)$$

$$\Delta \text{ЧД} = 10894,9 - 2125,6 = +8769,3.$$

Висновки факторного аналізу свідчать, що ключовими чинниками зростання чистого доходу від реалізації продукції у 2024 р. стали зміна обсягу оборотних активів та підвищення ефективності їх використання. По-перше, середньорічна вартість оборотних активів зросла на 6564 тис. грн, або на 46,5 %, що зумовило приріст чистого доходу від реалізації продукції на 10 894,9 тис. грн. Це свідчить про активне використання господарством додаткових оборотних ресурсів для нарощування обсягів продажу, що позитивно позначилося на фінансових результатах. По-друге, зростання коефіцієнта обертання оборотних активів на 1,093 пункти забезпечило додаткове збільшення чистого доходу на 2 125,6 тис. грн.

З метою оцінки ефективності використання ресурсів та визначення впливу витрат на кінцеві результати діяльності розглянемо динаміку та структуру витрат і відрахувань Підприємства за 2022–2024 рр., що подано у табл. 3.10.

Таблиця 3.10

**Динаміка та структура витрат і відрахувань
Підприємства за 2022 – 2024 рр.**

Види витрат і відрахувань	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхилення (+;–) 2024 р. до 2022 р.	
	сума, тис. грн	у % до сум и	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до сум и	суми, тис. грн	у %
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	19763	92,5	29709,6	98,1	29553,2	100	+9790,2	+49,5
Інші операційні витрати	1571	7,4	566,8	1,9	–	–	–1571	–100
Інші витрати	33,1	0,2	–	–	–	–	–33,1	–100
Усього витрат	21367,1	100	30276,4	100	29553,2	100	+8186,1	+38,3

Аналіз динаміки та структури витрат і відрахувань Підприємства за

2022 – 2024 рр. свідчить про істотні зміни у складі та обсягах витрат, що відбилися на фінансових результатах господарства. Загальна сума витрат зросла з 21 367,1 тис. грн у 2022 р. до 29 553,2 тис. грн у 2024 р., тобто на 8186,1 тис. грн, або на 38,3 %. Це зростання, з одного боку, пояснюється збільшенням обсягів виробництва та реалізації продукції, а з іншого – підвищенням собівартості під впливом ринкових і виробничих факторів.

Ключовим елементом структури витрат є собівартість реалізованої продукції, яка протягом усього періоду мала домінуюче значення. Її частка зросла з 92,5 % у 2022 р. до 100 % у 2024 р., що свідчить про повне витіснення інших статей витрат. У абсолютному вираженні собівартість зросла на 9790,2 тис. грн (+49,5 %). Така динаміка підтверджує, що діяльність господарства все більше зосереджується на забезпеченні виробничих процесів і формуванні собівартості продукції, а супутні витрати мають тенденцію до скорочення.

Інші операційні витрати, які у 2022 р. становили 1 571 тис. грн (7,4 %), у 2023 р. скоротилися до 566,8 тис. грн, а у 2024 р. взагалі зникли зі структури витрат. Це може свідчити про підвищення ефективності управління фінансовими потоками, зменшення непрофільних витрат або ж про їх перекласифікацію у складі собівартості. З точки зору управління фінансовими результатами, така тенденція є позитивною, адже свідчить про оптимізацію ресурсів.

Інші витрати діяльності, які у 2022 р. становили 33,1 тис. грн, у наступні роки також були повністю відсутні. Це з одного боку зменшило тиск на фінансові результати, але з іншого свідчить про низьку інвестиційну активність підприємства та орієнтацію виключно на операційну діяльність як основне джерело формування доходів.

Узагальнюючи, можна зробити висновок, що структура витрат Підприємства у 2022 – 2024 рр. характеризується високою концентрацією на собівартості реалізованої продукції, яка повністю визначає фінансовий

результат підприємства. Зникнення інших операційних витрат та інвестиційних витрат є позитивним фактором з точки зору підвищення фінансової стійкості, однак концентрація всіх витрат лише у складі собівартості робить господарство більш чутливим до змін цін на матеріально-технічні ресурси та собівартісних складових виробництва. Це підкреслює необхідність подальшої оптимізації витрат, зокрема шляхом раціонального використання ресурсів, зниження виробничих витрат та пошуку резервів для зменшення собівартості.

На рис. 3.1. представлено динаміку доходів та витрат діяльності Підприємства

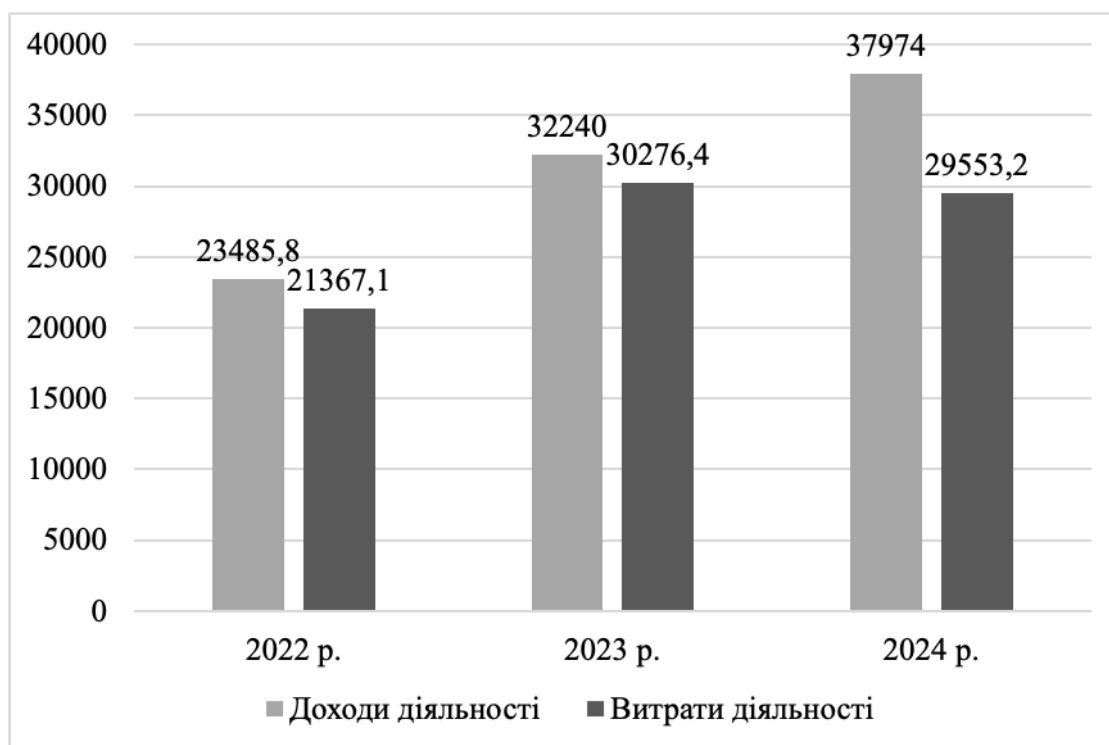


Рис. 3.1. Динаміка доходів та витрат Підприємства
за 2022 – 2024 рр., тис. грн

Отже, узагальнюючи результати проведеного аналізу, можна відзначити, що доходи Підприємства у 2022 – 2024 рр. продемонстрували стійку тенденцію до зростання, головним чином за рахунок чистого доходу від реалізації продукції, який залишається основним джерелом фінансових надходжень. Позитивним є також розширення структури доходів завдяки іншій операційній

діяльності, що сприяє диверсифікації фінансових потоків. Водночас відсутність доходів від інвестиційної діяльності свідчить про вузьку орієнтацію господарства на операційний сегмент.

У структурі витрат простежується чітка концентрація на собівартості реалізованої продукції, частка якої досягла 100 % у 2024 р. Зникнення інших операційних витрат і втрат від інвестиційної діяльності зменшило навантаження на фінансовий результат, однак підвищило залежність господарства від динаміки виробничих витрат.

Загалом діяльність Підприємства характеризується зростанням доходів, що випереджає збільшення витрат, а також поступовим підвищенням ефективності використання ресурсів.

Це забезпечує формування позитивного фінансового результату та створює передумови для подальшого розвитку. Разом з тим господарству доцільно посилити інвестиційну активність і впроваджувати заходи з оптимізації собівартості для зміцнення фінансової стійкості у довгостроковій перспективі.

3.3. Аналіз формування фінансових результатів та рентабельності

Оцінка фінансових результатів господарства є ключовим етапом аналізу його діяльності, оскільки саме вони відображають кінцевий ефект поєднання доходів і витрат. Динаміка показників прибутку чи збитку дозволяє визначити тенденції розвитку, виявити сильні й слабкі сторони у формуванні доходів та ефективності використання ресурсів. Структурний аналіз, у свою чергу, дає змогу встановити співвідношення між основними видами результатів діяльності – від основної, операційної чи інвестиційної, а також оцінити їхній внесок у формування підсумкового фінансового результату.

Для Підприємства надзвичайно важливим є дослідження фінансових

результатів у динаміці, адже саме вони визначають рівень рентабельності, можливості інвестування у виробничий розвиток і забезпечення конкурентоспроможності. З огляду на це проаналізуємо формування, структуру та динаміку фінансових результатів господарства за 2022 – 2024 рр., дані щодо яких наведені у табл. 3.11.

Таблиця 3.11

**Формування, структура та динаміка фінансових результатів
Підприємства за 2022 – 2024 рр.**

Показники	2022 р.		2023 р.		2024 р.		Відхи- лення 2024 р у % до 2022 р.
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	23454	х	32240	х	36474	х	155,5
Операційні витрати у тому числі:	21334	100,0	30276	100,0	29553	100,0	138,5
а) собівартість реалізованої про- дукції (товарів, робіт, послуг)	19763	92,6	29710	98,1	29553	100,0	149,5
б) інші операційні витрати	1571	7,4	567	1,9	—	—	х
Інші операційні доходи	7	х	—	х	1500	х	21424,3
Фінансові та інвестиційні доходи	25	х	—	х	—	х	х
Фінансові та інвестиційні витрати	33	х	—	х	—	х	х
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	2119	х	1964	х	8421	х	397,5
Чистий фінансовий результат	2119	х	1964	х	8421	х	397,5
У % до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції	х	9,0	х	6,1	х	23,1	х

Аналіз формування, структури та динаміки фінансових результатів

Підприємства за 2022 – 2024 рр. свідчить про суттєве зростання масштабів діяльності та покращення кінцевих результатів. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції збільшився з 23454 тис. грн у 2022 р. до 36474 тис. грн у 2024 р., тобто на 55,5 %. Це підтверджує розширення обсягів продажу та активізацію збутової діяльності. Витрати також зросли – з 21 334 тис. грн у 2022 р. до 29 553 тис. грн у 2024 р., або на 38,5 %.

У їх структурі спостерігається чітка тенденція до посилення ролі собівартості продукції: її частка зросла з 92,6 % у 2022 р. до 100 % у 2024 р. Водночас інші операційні витрати скоротилися з 1 571 тис. грн (7,4 %) у 2022 р. до повної відсутності у 2024 р., що може свідчити про оптимізацію витрат або їх перекласифікацію.

Особливою позитивною тенденцією стало зростання інших операційних доходів: якщо у 2022–2023 рр. вони були на мінімальному рівні (7 тис. грн у 2022 р. і 0 у 2023 р.), то у 2024 р. досягли 1 500 тис. грн. Це свідчить про розширення джерел надходжень і підвищення диверсифікації доходів. Натомість фінансові та інвестиційні доходи й витрати, які у 2022 р. мали незначні суми (25 і 33 тис. грн відповідно), у наступні роки були відсутні. Це підтверджує орієнтацію підприємства виключно на операційну діяльність.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, а також чистий фінансовий результат, зріс майже у 4 рази – з 2 119 тис. грн у 2022 р. до 8421 тис. грн у 2024 р. (+297,5 %). При цьому рентабельність реалізації (відношення чистого фінансового результату до чистого доходу від реалізації продукції) становила 9,0 % у 2022 р., знизилася до 6,1 % у 2023 р., а у 2024 р. зросла до 23,1 %, що свідчить про значне підвищення ефективності господарювання у звітному році. Таким чином, у 2022 – 2024 рр. Підприємство продемонструвало динамічне зростання обсягів реалізації, оптимізацію витрат, підвищення операційної ефективності та майже чотирикратне збільшення чистого прибутку. Водночас вузька орієнтація на операційну діяльність без розвитку інвестиційних напрямів зберігає певні ризики, проте поточні

фінансові результати свідчать про стійку прибутковість і високий рівень рентабельності діяльності.

Важливим інтегральним показником результативності діяльності є рентабельність, що розраховується за даними фінансової звітності (форма № 2-м). Показники рентабельності відображають не лише загальну ефективність роботи підприємства, але й прибутковість окремих сфер його діяльності. Для Підприємства ключовим у цьому контексті є аналіз операційної рентабельності, оскільки саме операційна діяльність формує основну частину доходів.

Оцінка рентабельності може проводитися для різних цілей, залежно від запитів користувачів фінансової інформації. Потенційні інвестори розглядають її як показник доцільності вкладення капіталу.

Для Підприємства рентабельність насамперед виступає інструментом внутрішнього управління, адже її аналіз використовується власниками та керівництвом для ухвалення управлінських рішень, спрямованих на підтримку або підвищення рівня прибутковості господарства.

Для комплексної оцінки результативності діяльності доцільно провести факторний аналіз загальної рентабельності сукупного капіталу. Такий підхід дозволяє з'ясувати, за рахунок яких чинників – зміни прибутковості реалізації, ефективності використання активів чи структури капіталу – формується кінцевий рівень рентабельності. Це важливо, оскільки сам по собі показник рентабельності відображає лише результат, тоді як факторний аналіз розкриває причини його зростання чи зниження.

Для Підприємства проведення такого аналізу є особливо актуальним, адже саме ефективність використання сукупного капіталу визначає можливості господарства щодо подальшого розвитку, модернізації основних засобів та забезпечення фінансової стійкості. З цією метою у табл. 3.12 наведено вихідні дані для факторного аналізу загальної рентабельності сукупного капіталу Підприємства за 2022 і 2024 рр.

Таблиця 3.12

Вихідні дані для факторного аналізу загальної рентабельності сукупного капіталу Підприємства за 2022, 2024 рр.

Показники	Роки		Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 р.	
	2022	2024	абсолютне	відносне, %
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток, тис. грн	2118,7	8420,8	+6302,1	У 4 р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації послуг, тис. грн	23453,8	36474,3	+13020,5	+55,5
Середньорічна вартість капіталу, тис. грн	23899,3	29275,5	+5375,7	+22,5
Загальна рентабельність капіталу, %	8,9	28,8	+19,9	x
Рентабельність реалізації, %	9,0	23,1	+14,1	x
Коефіцієнт окупності капіталу	0,981	1,246	+0,265	x

За даними табл. 3.12 проводиться розрахунок умовного показника загальної рентабельності капіталу Підприємства, %:

$$PK_{ум} = PP_1 \times KOK_0 \quad (3.13)$$

$$PK_{ум} = 23,1 \times 0,981 = 22,7.$$

Загальна зміна (+;-) загальної рентабельності капіталу Підприємства, пунктів:

$$\Delta PK = PK_1 - PK_0 \quad (3.14)$$

$$\Delta PK = 28,8 - 8,9 = +19,9,$$

у тому числі за рахунок факторів:

– рентабельності продажу:

$$\Delta PK_{PP} = PK_{ум} - PK_0 \quad (3.15)$$

$$\Delta PK_{PP} = 22,7 - 8,9 = +13,8,$$

– коефіцієнта окупності (обертання) капіталу :

$$\Delta PK_{KOK} = PK_1 - PK_{ум} \quad (3.16)$$

$$\Delta PK_{KOK} = 28,8 - 22,7 = +6,1.$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta PK = \Delta PK_{PP} + \Delta PK_{KOK} \quad (3.17)$$

$$\Delta PK = 13,8 + 6,1 = +19,9.$$

Збільшення загальної рентабельності сукупного капіталу Підприємства з 8,9 % у 2022 р. до 28,8 % у 2024 р., тобто на 19,9 процентного пункту, свідчить про підвищення ефективності використання капіталу. Визначальний вплив мало зростання рентабельності реалізації з 9,0 % до 23,1 %, тобто на 14,1 процентного пункту, що забезпечило збільшення загальної рентабельності капіталу на 13,8 процентного пункту. Підвищення коефіцієнта окупності (оборотності) капіталу з 0,981 до 1,246, або на 0,265 пункту, додатково збільшило загальну рентабельність капіталу на 6,1 процентного пункту. Сукупний вплив зазначених факторів становив 19,9 процентного пункту, що відповідає загальній зміні досліджуваного показника.

Важливим етапом оцінки фінансової стійкості та ефективності діяльності Підприємства є факторний аналіз рентабельності власного капіталу. Цей показник характеризує рівень прибутковості коштів, вкладених власниками у діяльність господарства. Факторний аналіз дає змогу визначити вплив рентабельності реалізації, оборотності оборотних активів, загальної ліквідності, частки поточних зобов'язань у капіталі та фінансової залежності на зміну рентабельності власного капіталу.

Для Підприємства це має особливе значення, оскільки отримання стабільного прибутку є передумовою інвестиційної активності, модернізації основних засобів та підвищення конкурентоспроможності на ринку.

З цією метою у табл. 3.13 наведено вихідні дані для факторного аналізу рентабельності власного капіталу Підприємства за 2022–2024 рр.

Розрахуємо умовні показники загальної рентабельності власного капіталу Підприємства %:

$$РВК_{ум1} = PP_1 \times KOA_0 \times KЗЛ_0 \times Ч^3_0 \times KФЗ_0 \quad (3.18)$$

$$РВК_{ум1} = 23,1 \times 1,660 \times 3,400 \times 0,174 \times 1,225 = 27,8$$

$$РВК_{ум2} = PP_1 \times KOA_1 \times KЗЛ_0 \times Ч^3_0 \times KФЗ_0 \quad (3.19)$$

$$РВК_{ум2} = 23,1 \times 1,763 \times 3,400 \times 0,174 \times 1,225 = 29,5.$$

$$РВК_{ум3} = PP_1 \times KOA_1 \times KЗЛ_1 \times Ч^3_0 \times KФЗ_0 \quad (3.20)$$

$$PBK_{ум3} = 23,1 \times 1,763 \times 3,162 \times 0,174 \times 1,225 = 27,4.$$

$$PBK_{ум4} = PP_1 \times KOA_1 \times KЗЛ_1 \times Ч^3_1 \times КФЗ_0 \quad (3.21)$$

$$PBK_{ум4} = 23,1 \times 1,763 \times 3,162 \times 0,224 \times 1,225 = 35,3.$$

Загальна зміна (+;-) рентабельності (збитковості) власного капіталу, %:

$$\Delta PBK = PBK_1 - PBK_0 \quad (3.22)$$

$$\Delta PBK = 37 - 10,9 = +26,1,$$

Таблиця 3.13

Вихідна інформація для факторного аналізу прибутку (збитку) від господарської діяльності Підприємства за 2022 – 2024 рр.

Показники	Умовні позначення	Роки		Відхилення (+;-) 2024 р. до 2022 р.	
		2022	2024	абсолютне	відносне, %
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток), тис. грн	ФР	2118,7	8420,8	+6302,1	У 4 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	ЧД	23453,8	36474,3	+13020,5	+55,5
Середньорічна вартість капіталу, тис. грн	К	23899,3	29275,5	+5375,7	+22,5
Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн	ВК	19503,1	22732	+3228,9	+16,6
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн	ОА	14128	20692	+6564	+46,5
Середньорічна вартість поточних зобов'язань та забезпечень, тис. грн	ПЗ	4155,8	6543,5	+2387,7	+57,5
Загальна рентабельність (збитковість) власного капіталу, %	РВК	10,9	37,0	+26,1	У 3,4 р.
Рентабельність (збитковість) реалізації, %	РР	9,0	23,1	+14,1	У 2,6 р.
Коефіцієнт обертання оборотних активів	КОА	1,660	1,763	+0,103	+6,2
Коефіцієнт загальної ліквідності	КЗЛ	3,400	3,162	-0,238	-7,0
Частка (коефіцієнт) поточних зобов'язань і забезпечень у капіталі	Ч ³	0,174	0,224	+0,050	+28,7
Коефіцієнт фінансової залежності	КФЗ	1,225	1,288	+0,063	+5,1

у тому числі за рахунок факторів:

1) рентабельності реалізації:

$$\Delta \text{РВК}_{\text{рр}} = \text{РВК}_{\text{ум1}} - \text{РВК}_0 \quad (3.23)$$

$$\Delta \text{РВК}_{\text{рр}} = 27,8 - 10,9 = 16,9,$$

2) коефіцієнта обертання оборотних активів:

$$\Delta \text{РВК}_{\text{коа}} = \text{РВК}_{\text{ум2}} - \text{РВК}_{\text{ум1}} \quad (3.24)$$

$$\Delta \text{РВК}_{\text{коа}} = 29,5 - 27,8 = 1,7,$$

3) коефіцієнта загальної ліквідності:

$$\Delta \text{РВК}_{\text{кзл}} = \text{РВК}_{\text{ум3}} - \text{РВК}_{\text{ум2}} \quad (3.25)$$

$$\Delta \text{РВК}_{\text{кзл}} = 27,4 - 29,5 = -2,1,$$

4) коефіцієнта поточних зобов'язань та забезпечень у капіталі:

$$\Delta \text{РВК}_{\text{ч}^3} = \text{РВК}_{\text{ум4}} - \text{РВК}_{\text{ум3}} \quad (3.26)$$

$$\Delta \text{РВК}_{\text{ч}^3} = 35,3 - 27,4 = 7,9,$$

5) коефіцієнта фінансової залежності:

$$\Delta \text{РВК}_{\text{кфз}} = \text{РВК}_1 - \text{РВК}_{\text{ум4}} \quad (3.27)$$

$$\Delta \text{РВК}_{\text{кфз}} = 37 - 35,3 = +1,7.$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta \text{РВК} = \Delta \text{РВК}_{\text{рр}} + \Delta \text{РВК}_{\text{коа}} + \Delta \text{РВК}_{\text{кзл}} + \Delta \text{РВК}_{\text{ч}^3} + \Delta \text{РВК}_{\text{кфз}} \quad (3.28)$$

$$\Delta \text{РВК} = 16,9 + 1,7 - 2,1 + 7,9 + 1,7 = 26,1$$

У 2022–2024 рр. рентабельність власного капіталу Підприємства зростає з 10,9 % до 37 %, тобто на 26,1 процентного пункту, що у 3,4 раза перевищує показник базового року. Важливим доповненням стало покращення коефіцієнта обертання оборотних активів з 1,660 до 1,763 (+0,103), що відображає ефективніше використання оборотних ресурсів і зумовило приріст рентабельності власного капіталу на 1,7 пункту.

Водночас деяке зниження коефіцієнта загальної ліквідності з 3,400 до 3,162 (–0,238) мало стримувальний ефект, знизивши показник на 2,1 пункту, хоча водночас свідчить про активніше використання ресурсів у виробничому процесі. Для збереження позитивних тенденцій і зменшення впливу несприятливих факторів доцільним є використання матриці фінансових ризиків

– табл. 3.14, яка дозволяє систематизувати потенційні загрози, оцінити їх імовірність і силу впливу на результати діяльності та визначити заходи мінімізації. Цінність такої матриці полягає в тому, що вона стає практичним інструментом управління ризиками: допомагає власникам і керівництву своєчасно реагувати на виклики, приймати обґрунтовані рішення та формувати стратегію сталого розвитку.

Таблиця 3.14

Матриця фінансових ризиків Підприємства

Ризик	Ймовірність	Ступінь впливу	Потенційні наслідки	Заходи мінімізації
Зростання собівартості через подорожчання ресурсів (паливо, добрива, енергоносії)	Висока	Високий	Зниження прибутку, скорочення рентабельності	Оптимізація витрат, впровадження енергозберігаючих технологій, укладання довгострокових контрактів із постачальниками
Коливання ринкових цін на сільськогосподарську продукцію	Висока	Високий	Нестабільність доходів, ризик збитковості	Диверсифікація асортименту продукції, пошук нових ринків збуту, використання форвардних контрактів
Зростання фінансової залежності (кредити, зобов'язання)	Середня	Середній	Підвищення фінансових ризиків, залежність від кредиторів	Контроль боргового навантаження, залучення дешевших кредитних ресурсів, формування резервів
Зношеність основних засобів	Середня	Високий	Зниження продуктивності, зростання витрат на ремонт	Оновлення техніки, інвестиції в модернізацію, використання програм державної підтримки
Зниження платоспроможності контрагентів	Низька	Середній	Ризик неплатежів, втрата оборотних коштів	Попередня перевірка контрагентів, страхування дебіторської заборгованості, застосування авансових розрахунків

Таким чином, запропонована матриця ризиків дає змогу комплексно оцінити вразливі місця фінансово-господарської діяльності Підприємства та окреслити шляхи їх подолання. Її використання у практиці управління дозволить зміцнити фінансову стійкість підприємства, мінімізувати вплив несприятливих чинників та забезпечити стабільний розвиток у довгостроковій перспективі.

ВИСНОВКИ

Одержані результати проведеного дослідження дозволили досягти поставленої мети та зробити узагальнені висновки щодо організації бухгалтерського обліку, фінансової звітності та ефективності господарської діяльності Підприємства.

1. У результаті опрацювання теоретико-методичних основ обліку, оподаткування та аналізу операцій з реалізації продукції встановлено, що процес реалізації є ключовим елементом господарської діяльності підприємства, який забезпечує надходження доходів, формування прибутку та підтримання платоспроможності суб'єкта господарювання. Саме на етапі реалізації завершується кругообіг активів підприємства, відбувається трансформація виробленої продукції у фінансовий результат, що безпосередньо впливає на економічну стійкість і подальший розвиток господарської системи.

2. Розкрито економічну природу операцій з реалізації продукції як складного процесу, що охоплює не лише фізичну передачу товарно-матеріальних цінностей, але й включає правові, цінові, облікові та податкові аспекти. Визначено, що визнання доходу від реалізації залежить від обраної облікової політики підприємства, умов договору, моменту переходу права власності, способу розрахунків і особливостей бухгалтерського й податкового законодавства.

3. Бухгалтерський облік здійснюється відповідно до вимог чинного законодавства України, Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та внутрішнього нормативного документа – Наказу Про облікову політику. Формування облікової політики господарства обумовлюється поєднанням внутрішніх і зовнішніх факторів: потребами управлінського персоналу, масштабами діяльності, системою оподаткування, технологічними особливостями виробництва та рівнем автоматизації облікових процесів.

4. У господарстві застосовується програмний продукт «1С: Бухгалтерія 8.3», що забезпечує високий рівень автоматизації обліку. Формування

собівартості реалізованої продукції здійснюється відповідно до вимог НП(С)БО 16 «Витрати» з відображенням на рахунку 90 «Собівартість реалізації» та подальшим списанням на рахунок 79 «Фінансові результати». Доходи від реалізації продукції обліковуються на кредиті рахунка 70 «Доходи від реалізації», субрахунок 701 «Доходи від реалізації готової продукції». Такий підхід забезпечує прозорість фінансового результату та дає змогу оцінювати прибутковість діяльності за основними напрямками виробництва.

5. Аналітичний облік реалізації продукції на Підприємстві має складну структуру, що охоплює облік за видами продукції, каналами збуту, регіонами реалізації та напрямками діяльності. Це сприяє формуванню аналітичної інформації для управлінських рішень, зокрема щодо визначення найприбутковіших видів продукції, оптимізації цінової політики та вдосконалення логістичних процесів.

6. Всі господарські операції, підтверджені первинними документами, відображаються в електронній формі у програмі «1С: Бухгалтерія 8.3», з подальшим автоматичним перенесенням у регістри синтетичного обліку (журнали–ордери, відомості, Головну книгу) та регламентовану звітність. Такий підхід забезпечує цілісність облікової інформації та її відповідність вимогам контролюючих органів.

7. Завершальним етапом облікового процесу є складання фінансової звітності, основними формами якої є Звіт про фінансові результати (форма № 2–м). У них узагальнюється інформація про доходи, витрати, фінансові результати та інші показники, необхідні для оцінки ефективності діяльності підприємства.

8. Аналіз фінансово–господарської діяльності Підприємства свідчить про стабільний фінансовий стан і позитивну динаміку основних показників у 2022 – 2024 рр. Доходи господарства зросли на 61,7 %, витрати – на 38,3 %, що забезпечило майже чотириразове збільшення чистого прибутку. Рентабельність власного капіталу підвищилася з 10,9 % до 37 %, що засвідчує ефективне

використання ресурсів і зростання економічної стійкості. Водночас виявлено певні ризики діяльності: низький рівень статутного капіталу, обмежені кадрові ресурси, сезонність виробництва, цінові коливання на аграрну продукцію, а також судові справи, що потребують уваги до системи ризик-менеджменту та вдосконалення управлінських процесів.

Отже, Підприємство можна охарактеризувати як сучасне, динамічне та інноваційно орієнтоване фермерське підприємство з високим рівнем фінансової стабільності, ефективною системою обліку та гнучкою виробничою політикою. Отже, з метою удосконалення обліку реалізації продукції на Підприємстві пропонуємо:

- уніфікувати первинні документи й перейти на електронний обмін М.Е.Дос для мінімізації помилок і пришвидшення звірок;
- впровадити централізовану методику калькулювання собівартості з розподілом загальновиробничих витрат по центрах відповідальності (ділянка/напрямок), з чіткими правилами віднесення витрат;
- вести управлінську звітність (щомісячні звіти продажів, план-факт, КРІ по маржі, дебіторам) для оперативного прийняття рішень;
- інтегрувати ВІ-дашборди (оперативні графіки продажів, запаси, дебіторка, ціни) для візуалізації трендів і прогнозування;
- посилити внутрішній контроль – регламенти перевірки документів, щомісячні звірки та вибіркові внутрішні аудити;
- оновити Наказ про облікову політику, закріпивши методи визнання доходів, оцінки готової продукції при вибутті, правила формування резервів і порядок електронного документообігу;
- навчання персоналу – регулярні практичні тренінги з облікових регламентів і роботи в інших програмних продуктах бухгалтерського обліку для зниження помилок і підвищення відповідальності. Ці заходи забезпечать точніший облік реалізації, прозоріші фінрезультати та кращу інформаційну підтримку управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акімова Н., Наумова Т., Азадєн А., Козуб В., Козуб С. Моделі формування обліково-аналітичної системи фінансової та управлінської звітності на основі інформаційної платформи МСФЗ. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2022. № 6 (47). URL : <https://fkdn.net.ua/index.php/fkd/article/view/3867>. (дата звернення: 21.10.2025).
2. Андрущенко Ю., Семиволос Т., Чечель Н. Роль облікової політики у забезпеченні прозорості та ефективності бухгалтерського обліку. *Сучасний стан і перспективи вдосконалення практичної підготовки здобувачів вищої освіти факультету обліку та фінансів: Збірник доповідей науково-практичних конференцій здобувачів вищої освіти за результатами проходження виробничих та технологічних практик*. 2025. Випуск 18. Полтава : ПДАУ, 2025. С. 10 – 12.
3. Артюх-Пасюта О. В., Мілька А. І. Оцінка достовірності інформації у фінансовій звітності підприємства на основі моделей Дж. Монт'є, М. Д. Беніша та М. Л. Роксас. *Економіка та суспільство*. 2022. № 40. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1525/1467>. (дата звернення: 21.10.2025).
4. Атамас П. Й. Лисиченко О. О., Атамас О. П. Фінансовий облік : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 356 с.
5. Баланюк І. Ф., Григорів О. О., Іванюк Т. Л. Організація обліку та контролю готової продукції підприємства. *Інноваційна економіка*. 2020. № 1-2. С. 157 – 163. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2020_1-2_24. (дата звернення: 22.10.2025).
6. Береза А. Розрахунки з покупцями: значення, принципи та завдання обліку. *Сучасний стан і перспективи вдосконалення практичної підготовки здобувачів вищої освіти факультету обліку та фінансів: Збірник доповідей науково-практичних конференцій здобувачів вищої освіти за результатами проходження виробничих та технологічних практик*. 2024. Випуск 17. Полтава :

ПДАУ, 2024. С. 18 – 20.

7. Богомаз Д. Організація обліку процесу реалізації готової продукції. Фінансові інструменти регіонального розвитку: Збірник праць учасників VIII Всеукр. наук.-практ. конф. (3 листопада 2022 р.). Житомир : Поліський національний університет, 2022. С. 301 – 305.

8. Бойко В. М. Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції. Бухгалтерський облік і аудит. 2022. № 9. 71 с.

9. Бухгалтерський облік та податкова звітність самозайнятих осіб. Журавльов Д. В., Смально О. В., Чижмарь К. І. Київ : Видавництво «Право», 2025. 70 с.

10. Бухгалтерський облік : навч. посіб. для здобувачів вищої освіти за освітньо-професійною програмою Облік і оподаткування першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності Облік і оподаткування. Канцедал Н. А., Лега О. В., Прийдак Т. Б., Яловега Л. В. Полтава, 2025. 261 с.

11. Бурлан С. А., Каткова Н. В. Бухгалтерський облік (загальна теорія) : навч. посіб. Миколаїв : Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2018. 272 с.

12. Васільєва Л. М., Бондарчук Н. В., Мінковська А. В. Економічна сутність процесу реалізації як об'єкту бухгалтерського обліку. *Modern Economics*. 2021. № 29. С. 35 – 39.

13. Верига Ю. А. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Київ : Центр навчальної і практичної літератури, 2019. 520 с.

14. Візіренко С., Шуляк С. Удосконалення обліку готової продукції та витрат на збут. *Управління змінами та інновації*. 2021. № 1. С. 24 – 29. URL:<https://cmi.politehnica.zp.ua/index.php/journal/article/view/6> (дата звернення: 21.10.2025).

15. Власов В. О. Особливості управлінського обліку витрат на маркетинг та збут в аграрних підприємствах. *Ukrainian Journal of Applied Economics and Technology*. 2024. Т. 9, № 3. С. 16 – 21. URL: https://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2024/08/ujae_2024_r03_a2.pdf (дата звернення: 22.10.2025).

16. Волошина О. А., Кордзаія І. А., Даценко С. М., Ульченко А. М. Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та факторів їх формування. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/49.pdf (дата звернення: 21.10.2025).
17. Грицаєнко Г. І., Грицаєнко М. І. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Мелітополь : Видавництво «Люкс», 2021. 260 с.
18. Голячук Н. В. Удосконалення обліку фінансових результатів діяльності лісогосподарських підприємств. *Економічні науки*. Серія : Облік і фінанси. 2019. Вип. 16. С. 44 – 54.
19. Гудзь Н. В., Денчук П. В., Романів Р. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб.; 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 424 с.
20. Дерій В. А., Гуменна-Дерій М. В., Шара Є. Ю., Слесар Т. М. Готова продукція в системі управління матеріальними ресурсами і витратами підприємства: обліково-аналітична категорія, класифікація, оцінка та облік. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія: «Економічні науки». 2023. № 2 (70). С. 141 – 153.
21. Драченко А. І., Юрчишена Л. В. Концептуальний підхід до моделювання впливу фінансових показників на прибуток підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. № 44. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1816/1752> (дата звернення: 21.10.2025).
22. Дугар Т. Є., Мац Т. П. Економічний зміст процесу реалізації продукції сільськогосподарського підприємства під призмою аудиту. *Наукові праці Міжрегіональної Академії управління персоналом*. 2020. № 1 (59). С. 37 – 43.
23. Дужич К. Особливості обліку реалізації готової продукції. Проблеми та перспективи розвитку економіки України: погляд молоді : Матер. XIV Всеукр. наук.-практ. конф. (20 квітня 2022 р. м. Черкаси). Черкаси: ЧДБК, 2022.

С. 95 – 96. URL: http://csbc.edu.ua/documents/student/2801_1.pdf#page=95 (дата звернення: 21.10.2025).

24. Ільїн В. Ю., Мороз М. С. Удосконалення обліку та аудиту фінансових результатів діяльності підприємства. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/197273649.pdf> (дата звернення: 21.10.2025).

25. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30 листопада 1999 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>. (дата звернення: 21.10.2025).

26. Єлісеєва О. К., Вакульчик О. М. Методологічні аспекти обліку і аудиту готової продукції та її збуту на промисловому підприємстві. *Науковий погляд: економіка та управління*. № 1 (77). 2022. С. 81 – 93.

27. Заокіпна Н. С. Удосконалення обліку готової продукції та її реалізація. URL: <http://intkonf.org/zaokipna-ns-udoskonallengnya-oblikugotovoyi-produktsiyi-ta-yiyi-realizatsiyi/> (дата звернення: 21.10.2025).

28. Косташ Т. В., Шелюжак І. Г. Формування системи управлінського обліку на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2021. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8883> (дата звернення: 21.10.2025).

29. Кожухар В. В. Маркетингові комунікації як об'єкт бухгалтерського обліку (у складі витрат на збут). *Економіка. Менеджмент. Аудит*. 2023. № 2(38). С. 60 – 67. URL: <https://ema.ztu.edu.ua/article/download/288007/281668> (дата звернення: 22.10.2025).

30. Коршикова Р. С., Небильцова О. В. МСФЗ 15: новий підхід до визнання доходу підприємств. *Фінанси України*. 2020. URL : https://finukr.org.ua/docs/FU_20_11_114_uk.pdf (дата звернення: 21.10.2025).

31. Крупка Я. Д. Фінансовий облік: підруч. Тернопіль : Західноукраїнський нац. ун-т. 2023. 808 с. URL: https://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/48101/1/finans_oblik-2023.pdf

(дата звернення: 21.10.2025).

32. Куницька М. В. Проблеми обліку доходів від реалізації продукції за кордоном та шляхи їх вирішення. *Вісник Національного університету «Київський національний університет імені Тараса Шевченка»*. Економіка. 2022. № 65. С. 143 – 152.

33. Лаврова-Манзенко О. О., Петриченко Є. О. Проблеми обліку готової продукції та шляхи їх вирішення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/download/4789/4831/10960> (дата звернення: 21.10.2025).

34. Лега О. В., Прийдак Т. Б., Яловега Л. В. Інформаційна роль бухгалтерського обліку у вирішенні проблем податкової безпеки підприємств. *Бухгалтерський облік як наука ; від основ до наукової картини світу : колективна монографія / за заг. ред. В. Я. Плаксієнка*. Київ : «Центр учбової літератури», 2021. С. 74 – 85.

35. Лега О. В., Прийдак Т. Б., Яловега Л. В., Єрмолаєва М. В., Сіренко О. В. Облікова політика та податкові ризики: сучасні рішення для бізнесу. *Актуальні питання економічних наук*. 2025. № 9. URL: <https://tinyurl.com/ywer3dva> (дата звернення: 21.10.2025).

36. Лега О. В., Яловега Л. В., Прийдак Т. Б. Словник обліково–фінансових термінів. Полтава, 2023. 605 с.

37. Лега О. В., Яловега Л. В., Прийдак Т. Б. Податкові ризики як елемент податкової політики підприємств. *Інфраструктура ринку*. Випуск 67. 2022. С. 229 - 233.

38. Лобода Н. О., Чабанюк О. М. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Київ: Алерта, 2022. 224 с.

39. Лось В. Облік доходів від реалізації продукції і послуг за міжнародними стандартами. URL: <https://ur.knute.edu.ua/bitstreams/71433890-cd3a-4238-b8ed-4004d931ec62/download> (дата звернення: 21.10.2025).

40. Меліхова Т. О., Чакалова Н. С., Мисливка К. А. Удосконалення

обліку доходів від реалізації товарів, як інструмент ефективного управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2019. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2019/40.pdf (дата звернення: 21.10.2025).

41. Мельничук М. О., Грінько О. О. Теоретико-методологічні основи управління витратами при формуванні обліково-аналітичного забезпечення підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9546> (дата звернення: 21.10.2025).

42. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку № 356 від 29 грудня 2000 р. *Верховна Рада України*. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_bills_stand_laws (дата звернення: 21.10.2025).

43. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ, МСФЗ для МСП, включаючи МСБО та тлумачення КТМФЗ). URL: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_010 (дата звернення: 21.10.2025).

44. Мокієнко Т. В. Прийдак Т. Б., Лега О. В., Яловега Л. В., Дугар Т. Є. Інтергація облікової інформації між різними обліковими програмами. *Ефективна економіка*. 2025. № 1. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/5575/5631> (дата звернення: 21.10.2025).

45. Нагорна І. В., Бондаренко В. О. Облік і аналіз фінансового результату в системі управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9577> (дата звернення: 21.10.2025).

46. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 7 лютого 2013 р. *Верховна Рада України*. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_bills_stand_laws (дата звернення: 21.10.2025).

47. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів України № 290 від 29 листопада

1999 р. *Верховна Рада України.* URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_bills_stand_laws (дата звернення: 21.10.2025).

48. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31 грудня 1999 р. *Верховна Рада України.* URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_bills_stand_laws (дата звернення: 21.10.2025).

49. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» : Наказ Міністерства фінансів України № 790 від 18 листопада 2005 р. *Верховна Рада України.* URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_bills_stand_laws (дата звернення: 21.10.2025).

50. Плаксієнко В. Я. Облік, оподаткування та аудит : навч. посіб. Київ : Центр навчальної і практичної літератури. 2019. 509 с.

51. Плаксієнко В. Я., Єрмолаєва М. В., Грибовська Ю. М., Лега О. В., Романченко Ю. О., Мокієнко Т. В., Прийдак Т. Б., Яловега Л. В., Черненко К. В. Первинний облік у сільськогосподарських підприємствах : навч. посіб. / За ред. В. Я. Плаксієнка, 2020. 440 с.

52. Плаксієнко В. Я.; Яловега Л. В.; Лега О. В.; Прийдак Т. Б.; Мокієнко Т. В.; Канцедаль, Н. А. Управлінський облік : навч. посіб. (2-ге вид., перероб. і доп.). Полтава : РВВ ПДАУ, 2023. 338 с.

53. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 грудня 2010 р. *Верховна Рада України.* URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 21.10.2025).

54. Подмешальська Ю. В., Прокопенко А. Ю. Удосконалення обліку та аудит доходів від реалізації готової продукції в умовах використання інформаційних систем та технологій. *Агросвіт*. 2021. № 1-2. С. 71 – 81.

55. Польова Т. В., Дружина А. В. Фінансова звітність як елемент системи управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2019. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7458> (дата звернення: 21.10.2025).

56. Польова О., Томашук І. Облік виробництва і реалізації продукції

лісівництва. *Економіка та суспільство*. 2024. (64). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-64>(дата звернення: 21.10.2025).

57. Правдюк Н. Л., Кожухар В. В. Аналітичне забезпечення управління процесом реалізації продукції галузі садівництва. *Агросвіт*. 2021. № 4. С. 9 – 16. URL: <http://www.agrosvit.info/?op=1&z=3387&i=1> (дата звернення: 21.10.2025).

58. Правдюк Н. Л. Рентабельність операційної діяльності підприємств: обліково-аналітичний аспект. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 12. С. 125 – 141.

59. Правдюк Н. Л., Коваль Л. В., Коваль О. В. Облікова політика підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 647 с.

60. Приходько М., Белозерцев В. С., Харакоз Л. В. Документування обліку витрат виробництва готової продукції на промисловому підприємстві. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2021. № 2. С. 166 – 169. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchpu_ekon_2021_2_29 (дата звернення: 21.10.2025).

61. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність України : Закон України № 996-XIV від 16 липня 1999 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 21.10.2025).

62. Про відповідальність за несвоєчасне виконання грошових зобов'язань : Закон України № 543/96 від 22 листопада 1996 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 21.10.2025).

63. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень : Закон України від 05 жовтня 2017 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>. (дата звернення: 21.10.2025).

64. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку : Інструкція Міністерства фінансів № 291 від 30 листопада 1999 р. *Верховна Рада України*. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_bills_stand_laws. (дата

звернення: 21.10.2025).

65. Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України № 356 від 29 грудня 2000 р. *Верховна Рада України*. URL: http://rada.gov.ua/pls/site2/p_bills_stand_laws (дата звернення: 21.10.2025).

66. Про затвердження методичних рекомендацій щодо заповнення форм звітності : Наказ Міністерства фінансів України № 433 від 28 березня 2013 р. *Верховна Рада України*. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_bills_stand_laws. (дата звернення: 21.10.2025).

67. Прокопович Л. Прогнозування величини доходу від реалізації послуг підприємств транспортної галузі. *Економіка та суспільство*. 2023. № 50. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-49> (дата звернення: 21.10.2025).

68. Пушкар Т. Економічна сутність та теоретичні основи реалізації готової продукції. Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю : зб. наук. пр. Х всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф., м. Вінниця, 23 березня 2022 р. Част. 2. Вінниця : Редакційно–видавничий відділ ВТЕІ ДТЕУ, 2022. С. 103 – 108. URL: http://vtei.com.ua/doc/2022/23_03_2.pdf#page=103 (дата звернення: 22.10.2025).

69. Раділицький Ю., Мельник С. І., Горбан І. М., Марушко Н. С. Фінансовий облік і звітність : навч. посіб. Львів : ЛДУВС, 2022. 388 с.

70. Рибалко О. М., Полтавченко О. С. Проблеми обліку готової продукції і її реалізації. Наука онлайн: Міжнародний електронний науковий журнал 2020. № 11. URL: <https://nauka-online.com/publications/economy/2020/11/problems-obliku-gotovoyi-produktsiyi-i-yiyi-realizatsiyi/> (дата звернення: 21.10.2025).

71. Рязанова Н. О. Бухгалтерський облік : навч.-метод. посіб. Старобільськ : ДЗ «ЛНУ ім. Т. Шевченка», 2022. 287 с.

72. Семиволос Т. Облік процесу реалізації продукції: теоретико-

методологічні засади та практичні аспекти. *Сучасний стан і перспективи вдосконалення практичної підготовки здобувачів вищої освіти факультету обліку та фінансів: Збірник доповідей науково-практичних конференцій здобувачів вищої освіти за результатами проходження виробничих та технологічних практик*. 2025. Випуск 18. Полтава : ПДАУ, 2025. С. 67 – 69.

73. Сіденко О., Семиволос Т. Роль аналізу та управління дебіторською і кредиторською заборгованістю в забезпеченні фінансової стабільності підприємства. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством* : Матеріали VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції. Част. 1. Полтавський державний аграрний університет (25 березня 2025 р.). Полтава, ПДАУ, 2025. С. 340 – 343.

74. Сидоренко Р. Нормативне забезпечення обліку виробництва готової продукції в підприємствах деревообробної галузі. *Економіка та суспільство*. 2025. № 77. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-77-67>(дата звернення: 22.10.2025).

75. Скаско О. І. Організація обліку процесу реалізації готової продукції. Формування ринкової економіки в Україні: збірник наук. праць Львівського національного університету імені І. Франка. Львів, 2019. № 41. С. 382 – 390.

76. Скрипник С. В., Франчук І. Б., Шепель І. В. Особливості автоматизації обліку підприємств у сучасних умовах. *Економіка та держава*. 2020. № 10. С. 39 – 45.

77. Стельмах Н. Є., Запорожець М. Г. Удосконалення організації обліку реалізації продукції у власній торговельній мережі підприємства. *Журнал «Науковий огляд»*. 2020. № 2 (65). URL: <https://oaji.net/articles/2020/797-1585656807.pdf> (дата звернення: 21.10.2025).

78. Сугак Т. М. Глушик О. М. Методологічні аспекти обліку готової продукції. *Актуальні проблеми економіки*. 2020. №11 (233). С. 28 – 34.

79. Христюк Д. Аналіз фінансових результатів діяльності

сільськогосподарських підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск. 15. С. 600 – 603.

80. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16 січня 2003 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://www.rada.gov.ua>. (дата звернення: 21.10.2025).

81. Черепова А. О. Облік доходів медичних центрів в умовах забезпечення потреб управління та аналізу. *Ефективна економіка*. 2019. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7456> (дата звернення: 22.10.2025).

82. Шипенко Д. І. Аналіз фінансової стійкості як складової обліково–аналітичної системи підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7460> (дата звернення: 21.10.2025).

83. Яремчук А. В. Особливості організації обліку реалізації продукції. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/32612548.pdf> (дата звернення: 22.10.2025).

84. Яценко В. П. Теоретико-методологічні основи управління витратами при формуванні обліково-аналітичного забезпечення підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9546> (дата звернення: 21.10.2025).

85. Sujan Patel Sales Process Mapping: What It Is and How to Do It. URL: <https://mailshake.com/blog/sales-process-mapping/> (дата звернення: 21.10.2025).

ДОДАТКИ